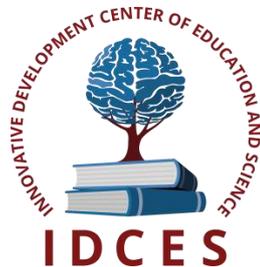


**ИННОВАЦИОННЫЙ ЦЕНТР РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ**  
**INNOVATIVE DEVELOPMENT CENTER OF EDUCATION AND SCIENCE**



**Актуальные проблемы менеджмента и экономики в  
России и за рубежом**

**Выпуск IV**

**Сборник научных трудов по итогам  
международной научно-практической конференции  
(11 февраля 2017 г.)**

**г. Новосибирск**

**2017 г.**

**Актуальные проблемы менеджмента и экономики в России и за рубежом, / Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. № 4 г. Новосибирск, 2017. 160 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 Бескоровайна 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 Миролубова 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 **«Актуальные проблемы менеджмента и экономики в России и за рубежом»**, г. **Новосибирск** 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).

## Оглавление

<b>СЕКЦИЯ №1.</b>	
<b>ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.01)</b> .....	8
КРЕДИТНЫЕ РЕЙТИНГИ: СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА И ОСОБЕННОСТИ Цхададзе Н.В. ....	8
<b>СЕКЦИЯ №2.</b>	
<b>ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.05)</b> .....	14
НЕДВИЖИМОСТЬ, КАК СЕГМЕНТ РЫНКА ОСОБОЙ СПЕЦИФИЧЕСКОЙ СФЕРЫ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ Амбарцумян М.А. ....	14
ОПЫТ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН В ОЦЕНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ Амбарцумян М.А , Корзоватых Ж.М. ....	18
РАЗВИТИЕ ОЛЕНЕВОДЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ НА ТАЙМЫРЕ Белоносов Д.С. ....	21
НОВАТОРСКИЕ ПОДХОДЫ К ДИСТРИБУЦИИ КОНТЕНТА СРЕДСТВ МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ Бирюков В.А., Степанова Г.Н. ....	24
ПРИОРИТЕТЫ ЖИВОТНОВОДСТВА В СВЕТЕ СТРУКТУРНЫХ РЕОРГАНИЗАЦИЙ АПК Донская Н.П., Золоева З.Б. ....	27
АНАЛИЗ ВНЕДРЕНИЯ ТЕХНОЛОГИЙ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА В НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ РОССИИ Краснова Л.Н., Хабибуллина А.Р. ....	30
АНАЛИЗ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ-ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ОБОРУДОВАНИЯ СВЯЗИ Макаров В.В., Фортунова У.В. ....	32
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РОСТА МАЛОГО БИЗНЕСА В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ РФ Паньков А.А., Светлаков А.Г. ....	34
АНАЛИЗ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В РОССИИ Попова Н.Е., Осинцев С.И. ....	38
ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ Разиньков П.И., Разинькова О.П. ....	42
ЭКСПЕРТНЫЕ МЕТОДЫ В ПРОЦЕССЕ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ И РАЗРАБОТКИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ Сальникова К.В. ....	43
РАЗВИТИЕ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ВЛИЯНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ ОРГАНИЗАЦИЙ Трофимов М.Н., Лытнева Н.А. ....	50

<b>СЕКЦИЯ №3.</b>	
<b>ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ</b>	
<b>(СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.10)</b> .....	52
ДОХОДЫ И РАСХОДЫ ПРЕДПРИЯТИЯ: ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА СТРУКТУРЫ, ДИНАМИКИ И ОПТИМИЗАЦИИ	
Бондаренко О.С., Горелик А.Н. ....	53
ПРИБЫЛЬ КАК ОСНОВНОЙ ИСТОЧНИК ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИТАРНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ И МЕХАНИЗМ ЕЕ ФОРМИРОВАНИЯ	
Бондаренко О.С., Близниченко Е. С. ....	55
ОРГАНИЗАЦИЯ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ В РЕСПУБЛИКЕ КРЫМ: ОСОБЕННОСТИ, ПРОБЛЕМЫ, ПУТИ ДАЛЬНЕЙШЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ	
Бондаренко О.С., Балашова А.В. ....	57
ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ БЮДЖЕТНЫМ ДЕФИЦИТОМ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	
Паньков В.А., Ширшиков Н.А. ....	59
PERSPECTIVE DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF THE FINANCIAL RESOURCES OF THE RUSSIAN FEDERATION	
Pankov V.A., Shirshikov N.A. ....	60
<b>СЕКЦИЯ №4.</b>	
<b>БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ, СТАТИСТИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.12)</b> .....	61
АНАЛИЗ ИЗМЕНЕНИЙ В РАСЧЕТАХ С ВНЕБЮДЖЕТНЫМИ ФОНДАМИ	
Валеева О.Ю., Нагуманова Р.В. ....	62
МЕТОДЫ И АЛГОРИТМЫ ПРОВЕДЕНИЯ АУДИТОРСКИХ ПРОЦЕДУР ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СДЕЛОК В РАМКАХ ЕАЭС	
Ганьшина С.Е. ....	64
ПРИЧИНЫ И ОБОСНОВАНИЕ ПРИМЕНЕНИЯ НЕСТАТИСТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ ВЫБОРОЧНОГО ОТБОРА ПРИ ПРОВЕДЕНИИ АУДИТОРСКОЙ ПРОВЕРКИ	
Ганьшин А.В. ....	67
ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В ОРГАНИЗАЦИЯХ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ	
Гуляева Ю.А. ....	69
ФОРМИРОВАНИЕ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА НА БАЗЕ СОВРЕМЕННЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	
Маругов А. В. ....	73
УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ КАК ИНСТРУМЕНТ ФОРМИРОВАНИЯ И ПОДДЕРЖКИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ	
Петрова В., Корзюватых Ж.М. ....	75
<b>СЕКЦИЯ №5.</b>	
<b>МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ</b>	
<b>(СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.13)</b> .....	78
ЗАДАЧИ ДИНАМИЧЕСКОГО ПРОГРАММИРОВАНИЯ В ЭКОНОМИКЕ	
Денисова С.Т., Зеленина Т.А. ....	78
ПРИМЕНЕНИЕ ФУНКЦИЙ КОББА-ДУГЛАСА ДЛЯ РЕГИОНАЛЬНОГО ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА	
Татарников О.В., Голодов С.В., Кокарев М.А. ....	85

<b>СЕКЦИЯ №6.</b>	
<b>МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.14)</b> .....	88
ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ СБАЛАНСИРОВАННОГО БЮДЖЕТА В ЕВРОПЕЙСКИХ СТРАНАХ	
Ломовцева Н. Н., Серпухова Д.С. ....	88
<b>СЕКЦИЯ №7.</b>	
<b>БАНКОВСКОЕ И СТРАХОВОЕ ДЕЛО</b> .....	94
ОСОБЕННОСТИ РЕГУЛИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗНАЧИМЫМИ РИСКАМИ В СТРАХОВЫХ КОМПАНИЯХ	
Брызгалов Д.В. ....	94
ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ РОССИЙСКИХ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ	
Карпова В.А. ....	96
<b>СЕКЦИЯ №8.</b>	
<b>ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ</b> .....	98
УПРАВЛЕНИЕ ТАЛАНТАМИ В ГОСУДАРСТВЕННЫХ ОРГАНАХ	
Майдырова А.Б., Бердибекова А. ....	99
ВКЛАД ИННОВАЦИЙ РУНЕТА В МЕДИАЭКОНОМИКУ РОССИИ	
Мышленник Г.В. ....	101
<b>СЕКЦИЯ №9.</b>	
<b>ВОПРОСЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ</b> .....	103
<b>СЕКЦИЯ №10.</b>	
<b>МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ</b> .....	103
ОБ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЯХ РОССИИ И ВЕНЕСУЭЛЫ	
Морозов Е.М., Самсонов М.В. ....	103
ОСОБЕННОСТИ ОТРАЖЕНИЯ ОПЫТА ИНТЕГРАЦИИ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СНГ	
Морозов Е.М., Каценко Ю.Е. ....	107
<b>СЕКЦИЯ №11.</b>	
<b>МАРКЕТИНГ</b> .....	109
РАЗВИТИЕ ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВЛИ В РЕСПУБЛИКЕ БУРЯТИЯ	
Брянская О.Л. ....	110
<b>СЕКЦИЯ №12.</b>	
<b>PR И РЕКЛАМА</b> .....	113
<b>СЕКЦИЯ №13.</b>	
<b>ОПЕРАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ</b> .....	113
<b>СЕКЦИЯ №14.</b>	
<b>ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИКИ</b> .....	113
ОСОБЕННОСТИ РОССИЙСКОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ	
Ерастова В.П. ....	113
<b>СЕКЦИЯ №15.</b>	
<b>ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ</b> .....	115
<b>СЕКЦИЯ №16.</b>	
<b>СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ</b> .....	115

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ МЕДИАИНДУСТРИИ НА ПРИМЕРЕ РАДИОВЕЩАНИЯ РОССИИ Мышленник Г.В., Егорова Е.Е. ....	115
<b>СЕКЦИЯ №17.</b>	
<b>ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ</b> .....	118
ФОРМИРОВАНИЕ И НАПРАВЛЕНИЕ ЦЕЛЕЙ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ, И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ДОСТИЖЕНИЯ СПРАВЕДЛИВОГО СОСТОЯНИЯ ОБЩЕСТВА Новосадов С. А. ....	118
РАЗВИТИЕ ГАЗОВОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН ВОСТОЧНОЙ БАЛТИКИ КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ ИХ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ Сергеева Е.А.....	123
<b>СЕКЦИЯ №18.</b>	
<b>ТЕОРИЯ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА</b> .....	127
ПРОЕКТНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ КАК ПЕРСПЕКТИВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ Новикова Н. А. ....	128
<b>СЕКЦИЯ №19.</b>	
<b>УПРАВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА</b> .....	129
МОТИВАЦИОННАЯ ГОТОВНОСТЬ ПЕРСОНАЛА ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОГО ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ К ПРОДОЛЖЕНИЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ПЕРИОД ВЫВОДА ЕГО ИЗ ЭКСПЛУАТАЦИИ Сысоева Е.А., Котлярова Л.Н.....	129
<b>СЕКЦИЯ №20.</b>	
<b>ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА</b> .....	132
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПОДОХОДНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В ИНТЕРЕСАХ ОБЕСПЕЧЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ПОДДЕРЖКИ ГРАЖДАН Ассума С. М. ....	132
ОСОБЕННОСТИ НАЛОГОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ СПЕЦИАЛЬНЫХ НАЛОГОВЫХ РЕЖИМОВ Игнатова А.С.....	134
НАЛОГОВЫЕ ПОТЕРИ БЮДЖЕТА ОТ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ КАК УГРОЗА ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА Колесникова О.С. ....	137
НОВОВВЕДЕНИЯ ПО УПЛАТЕ СТРАХОВЫХ ВЗНОСОВ В 2017 ГОДУ Лапин В.Н. , Лапина Н.В. ....	139
АКТУАЛЬНЫЕ НАРУШЕНИЯ И СХЕМЫ, ВЫЯВЛЯЕМЫЕ В ХОДЕ ВЫЕЗДНОЙ НАЛОГОВОЙ ПРОВЕРКИ ПО АКЦИЗАМ НА АЛКОГОЛЬНУЮ И СПИРТСОДЕРЖАЩУЮ ПРОДУКЦИЮ Муравьева Е.Д.....	141
<b>СЕКЦИЯ №21.</b>	
<b>ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ</b> .....	144
ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ, КАК ЧАСТЬ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ И ЕЁ ВЛИЯНИЕ НА ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЯ ОБ ИНВЕСТИРОВАНИИ	

Агиевич Т. Н., Гришина Н. А. ....	144
<b>ПРАКТИКА РЕАЛИЗАЦИИ ПАРОВОЗНОЙ ПОЛИТИКИ НА МИРОВОМ И РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ</b>	
Кортылева В.С., Гришина Н.А. ....	147
<b>ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФОТОТУРИЗМА В КАБАРДИНО-БАЛКАРИИ</b>	
Тенова З.Ю., Хуранов А.Б. ....	151
<b>ИННОВАЦИИ В ТУРИСТИЧЕСКОМ ОБРАЗОВАНИИ</b>	
Хуранов А.Б., Хачемизов Р.А. ....	153
<b>ФИНАНСОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РАЗВИТИЯ СЕВЕРНЫХ ТЕРРИТОРИЙ (НА ПРИМЕРЕ ЯМАЛО-НЕНЕЦКОГО АВТОНОМНОГО ОКРУГА)</b>	
Шишкина Е. Д. ....	154
<b>СЕКЦИЯ №22.</b>	
<b>ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ</b> .....	157
<b>СЕКЦИЯ №23.</b>	
<b>ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ И ДЕМОГРАФИЯ</b> .....	157
<b>СЕКЦИЯ №24.</b>	
<b>ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ</b> .....	157
<b>ПЛАН КОНФЕРЕНЦИЙ НА 2017 ГОД</b> .....	158

## СЕКЦИЯ №1.

### ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.01)

#### КРЕДИТНЫЕ РЕЙТИНГИ: СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА И ОСОБЕННОСТИ

Цхададзе Н.В.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва

Под кредитным рейтингом понимается оценка кредитоспособности заемщика с позиций надежности его обязательств и вероятности возвращения им кредита. В качестве заемщика может быть государство, юридические или физические лица.[1;2]Зарубежные рейтинговые агентства присваивают заемщику рейтинг на основе требований к капиталу банков с учетом риска кредитных потерь «Базель II» и «Базель III» путем сравнения финансовых показателей заемщика с показателями специальной шкалы. Рейтинги не дают оценку кредитоспособности заемщика на конкретную дату, они определяют его по возможности выполнения заемщиком финансовых обязательств перед кредиторами (инвесторами). Рейтинги могут пересматриваться агентствами (как правило, ежеквартально) и отражают финансовые возможности заемщиков, наиболее приближенные к реальной экономической ситуации. В мировой практике кредитные рейтинги являются показателями кредитоспособности заемщиков.[3].

Кредитный рейтинг заемщика выдается всегда с рейтинговым отчетом, в котором отражена информация об условиях заимствования. Высокий кредитный рейтинг способствует улучшению условий получения кредита и может быть полезен инвесторам для предоставления облигационных займов. Кредитные рейтинги присваивают зарубежные рейтинговые агентства и российским компаниям и странам. Банки стран с развитой рыночной экономикой применяют специальную систему большого количества показателей для оценки кредитоспособности клиентов. Эта система дифференцирована в зависимости от характера заемщика, а также может основываться как на сальдовых, так и оборотных показателях. [4]Классификация кредитных рейтингов представлена в таблице 1.

Таблица 1.

Классификация кредитных рейтингов

Признак классификации	Виды кредитных рейтингов
В зависимости от организаций, формирующих кредитный рейтинг	-рейтинги, формируемые международными агентствами; -рейтинги, формируемые международным финансовым клубом; -рейтинги, формируемые национальными агентствами; -рейтинги, формируемые отдельными кредитными организациями; -рейтинги, формируемые специальными организациями
В зависимости от временного горизонта прогнозирования	краткосрочные и долгосрочные кредитные рейтинги
В зависимости от вида категории рейтинга	-рейтинги инвестиционной категории; -рейтинги спекулятивной категории; -аутсайдерские рейтинги
В зависимости от характера кредитоспособности заемщика	-сравнительные кредитные рейтинги (рэнкинг); -классические индивидуальные рейтинги; -кредитные рейтинги эмитентов; -рейтинги частных размещений; -рейтинги банковских ссуд; -рейтинги заимствований
В зависимости от вида валюты займов	-рейтинги заимствований в иностранной валюте; -рейтинги в местной (национальной) валюте
В зависимости от лиц, для которых формируется рейтинг	-рейтинги юридических лиц; -рейтинги физических лиц

Составлено автором

Кредитные рейтинги формируют уровень доверия к заемщикам, поскольку эти заемщики обладают, как правило, уже имеющейся кредитной историей. В этой связи кредитные рейтинги определяют степень кредитоспособности заемщика, на которую влияют определенные условия и факторы. Это могут быть периодичность кредитных платежей, мера текущих задолженностей по кредитам, сроки кредитования по

ранее выданным кредитам и/или виды кредитов. Однако методы оценки кредитоспособности и формирования кредитного рейтинга, например, для корпоративных и розничных заемщиков, используются различные. Поэтому, некоторые агентства формируют кредитные рейтинги для прогнозирования и выбора методов и инструментов оценки будущей кредитоспособности заемщиков. Кредитные рейтинги публикуются в открытой печати. Кредитные рейтинги не всегда являются объективными и отражают реальную возможность заемщика рассчитаться по своим обязательствам.[5] Сравнительная оценка некоторых кредитных рейтингов представлена в табл.2.

Таблица 2.

Кредитные рейтинги, формируемые международными агентствами

Наименование вида рейтинга	Характеристика целей и основных критериев формирования рейтингов	Достоинства рейтинговой оценки	Недостатки рейтинговой оценки
Кредитный рейтинг, формируемый Standard&Poor's	Определяет краткосрочные и долгосрочные рейтинги эмитентов и отдельных долговых обязательств. Формирует международную шкалу рейтингов для участников глобальных финансовых рынков. Формирует национальную шкалу рейтингов для участников национальных финансовых рынков. Наряду с присвоением рейтинга агентство указывает прогноз изменения рейтинга на два-три года.	Оценка по международной шкале позволяет сравнить надежность эмитентов и обязательств стран. Национальная шкала предоставляет больше возможностей для различения кредитоспособности эмитентов, так как исключает суверенные риски	Большое влияние оказывают политические риски и давление Правительства индустриально развитых стран (США, Канады, ЕС). Такая ситуация резко снижает объективность рейтинговых оценок.
Кредитный рейтинг, формируемый Moody's	Представляет собой мнения о кредитном качестве отдельных долговых обязательств или об общей кредитоспособности эмитента(рейтинги долгосрочных обязательств, рейтинги синдицированных кредитов, рейтинги банковских депозитов, рейтинги по национальной шкале и рейтинги финансовой устойчивости страховых организаций)	Отражают возможность выполнения долгового обязательства, а также вероятность дефолта и потерь. Формирует долгосрочные кредитные рейтинги корпоративных клиентов	Подвержены влиянию политики и могут изменяться в зависимости от интересов правящих кругов промышленно развитых стран. Снижается объективность и уровень доверия к рейтингу
Кредитный рейтинг, формируемый Fitch Ratings	Присваивают рейтинги дефолта эмитента, используя шкалу международных и национальных рейтингов от наивысшего уровня кредитоспособности до рейтинга эмитента, объявившего дефолт по всем своим обязательствам	Выделяются формированием рейтингов инвестиционной или спекулятивной категории	Учитывают политические и экономические интересы отдельно взятых государств, навязывающих свою волю всему миру (США)
Кредитный рейтинг, формируемый международным финансовым клубом	Управление кредитным риском на основе методики оценки потерь и качества кредитного портфеля для коммерческих банков. Использование специально разработанной рейтинговой модели, которая позволяет группировать все инструменты банка, подверженные кредитному риску, по уровню кредитного качества и значению вероятности дефолта	Банк использует стандартизированный подход, предложенный Базельским комитетом по банковскому надзору для оценки финансовых потерь и вероятности дефолта заемщика	Излишняя подверженность политическим и экономическим амбициям правящей «верхушки» международного финансового клуба. Резко падает объективность рейтинговой оценки.

Составлено автором

Из табл.2 видно, что кредитные рейтинги, формируемые крупными международными агентствами, имеют определенные достоинства и недостатки. Что касается достоинств, то у каждого кредитного рейтинга, формируемого международным агентством, есть свои плюсы. Среди положительных характеристик кредитных рейтингов можно назвать: оценку по международной и национальной шкале, дифференциацию по показателям надежности эмитентов, параметрам их кредитоспособности с учетом оценки вероятности дефолта и вида категории рейтинга.

Но все эти рейтинги объединяют недостатки, к которым можно отнести излишне высокую зависимость от политики, отражение экономических и политических интересов правящих кругов промышленно развитых стран, давление на результаты кредитного рейтинга. Все это снижает объективность рейтинговых оценок и уровень доверия к международным рейтинговым агентствам.[6]

Таблица 3.

Кредитные рейтинги, формируемые национальными агентствами

Наименование вида рейтинга	Характеристика целей и основных критериев формирования рейтингов	Достоинства рейтинговой оценки	Недостатки рейтинговой оценки
Эксперт РА	Определяет кредитные рейтинги компаний всех сфер экономики, регионов и муниципальных образований. Классические кредитные рейтинги, а также рейтинги социальной ответственности компаний: корпоративного управления, экологической ответственности. Присвоение рейтингов кредитоспособности банков включает внутреннюю кредитоспособность, факторы поддержки и подверженность стресс-факторам.	Оценка по национальной российской шкале адаптирована к особенностям российского банковского рынка	Методика не учитывает страновой риск России, кроме банков, значимая часть бизнеса которых ведется вне России. Выполняется корректировка на основе рейтингов кредитного климата страны
Рус-рейтинг	Присуждение рейтинга банкам, лизинговым компаниям, промышленным предприятиям для повышения объективности анализа деятельности, выявления рисков слабого менеджмента и плохого корпоративного управления. Тематические обзоры: российские банки в розничном бизнесе; рынок межбанковского кредитования; группы банков в российском банковском секторе; российские банки на рынке корпоративных облигаций	Определение совокупности и структуры нефинансовой и финансовой составляющей оценки. Нефинансовая: структура владения, качество корпоративного управления, рыночные позиции, нефинансовые ресурсы и риски. Финансовая: достаточность капитала, устойчивость обязательств, качество активов, прибыльность, чувствительность к финансовым рискам.	Анализ финансовой отчетности базируется на финансовой отчетности российских банков, финансовая отчетность в соответствии с международными стандартами дается в виде справки.
НРА	Определяет индивидуальные рейтинги кредитоспособности банков при проведении внутренних операций с финансовыми инструментами. Рейтинговая методология включает блоки финансового и качественного анализа. Блок финансового анализа включает: анализ статического агрегированного баланса, структурный	Методика учитывает внешние и внутренние риски, а также классы и факторы, особое внимание уделяется системе риск-менеджмента, а также уровню и	Рейтинги кредитоспособности присваиваются по национальной шкале Агентства без учета суверенных рисков Российской Федерации

	анализ и расчет относительных показателей. Блок качественного анализа учитывает количественные и качественные показатели.	организации процедур по управлению рисками.	
Информационно-аналитическое рейтинговое агентство АК&М	Определяет рейтинг кредитоспособности банка путем оценки его текущих финансовых возможностей своевременно и в полном объеме обслуживать и выполнять свои обязательства, а также предпосылки формирования ресурсной базы и ее достаточности на момент наступления сроков исполнения обязательств. Используются специальные показатели. Анализ группы факторов позволяет оценить риски, связанные с деятельностью банка. Оценка рисков группы факторов основывается на анализе критериев кредитоспособности, входящих в данную группу факторов. Результатом анализа является определение интегрального уровня кредитоспособности банка.	Оптимизация анализа достигается объединением факторов и критериев в группы: позиция банка на рынке финансовых услуг; структура собственности и качество управления риск-менеджмента, эффективность основной деятельности, собственный капитал банка	Рейтинговый балл неформализованных критериев кредитоспособности оценивается экспертами на основании анализа их воздействия на возможности банка выполнять свои финансовые обязательства. Использование мнения экспертов дает субъективную оценку, что снижает объективность оценки кредитоспособности банка в целом

Составлено автором

Из табл.3 видно, что методики рейтингов крупных национальных рейтинговых агентств включают оценку кредитоспособности банков на основе анализа финансовой отчетности и базируются на оценке специальных показателей. Рейтинг составляется по национальной шкале с учетом специфики деятельности российских кредитных организаций. Сравнительная оценка кредитных рейтингов представлена в табл.4.

Таблица 4.

Сравнительная оценка кредитных рейтингов

Наименование вида рейтинга	Характеристика целей и основных критериев формирования рейтингов	Достоинства рейтинговой оценки	Недостатки рейтинговой оценки
<b>Кредитные рейтинги, дифференцированные по категориям</b>			
Кредитный рейтинг инвестиционной категории	Оценка уровня кредитного риска по уровню кредитоспособности заемщика. Рейтинги охватывают только тот уровень кредитоспособности, который находится в промежутке между наивысшим и хорошим уровнем кредитоспособности	Дана оценка адекватной способности заемщика своевременно и в полном объеме погашать свои финансовые обязательства	Нет конкретных числовых параметров отнесения заемщика к одному из четырех видов рейтинга инвестиционной категории по уровню кредитоспособности
Кредитный рейтинг спекулятивной категории	Оценка возможности развития кредитного риска, особенно в случае негативных экономических изменений. Ценные бумаги являются инвестиционными	Широкая градация рейтинга по оценке возможности заемщика погашать свои обязательства (семь уровней, начиная от доступа к альтернативным ресурсам и заканчивая дефолтом заемщика)	Отсутствие четких границ в числовом выражении отнесения способности заемщика отвечать по своим обязательствам

Аутсайдерский кредитный рейтинг	Наличие высокого уровня финансовых рисков и нестабильности	Достаточная дифференциация заемщиков по уровню неплатежеспособности и зависимости от экономической ситуации в стране	Высокая зависимость от внутриэкономической ситуации в стран
Кредитные рейтинги долгосрочного и краткосрочного характера			
Долгосрочный кредитный рейтинг	Оценка способности эмитента погашать свои долгосрочные долговые обязательства	Широкий спектр оценки надежности эмитента, включая промежуточные результаты оценки. Сопровождается прогнозным рейтингом	Подверженность неточного учета систематических рисков, возникающих в долгосрочной перспективе
Краткосрочный кредитный рейтинг	Оценка вероятности своевременного погашения краткосрочных долговых (текущих) обязательств	Оценивает способность заемщика своевременно исполнять свои финансовые обязательства на срок менее одного года	Не всегда отражает реальное состояние дел заемщика, особенно в случае временных финансовых трудностей
Кредитные рейтинги в зависимости от кредитоспособности заемщика			
Сравнительный кредитный рейтинг (рэнкинг)	Определяется уровень кредитоспособности заемщика среди выбранного ряда других клиентов	Возможность определения величины риска невозврата кредита	Результаты рейтинга не позволяют прогнозировать конкретное поведение заемщика по отношению к кредитору
Классический индивидуальный рейтинг	Каждый эмитент относится к определенному рейтинговому классу не только по уровню риска невозврата (дефолта), но и по вероятному типу его поведения в отношении кредитора	Конкретность оценки кредитного риска заемщика	Низкая возможность прогнозирования финансового состояния заемщика
Кредитный рейтинг эмитентов	Оценка общей способности и готовности эмитента выполнять свои финансовые обязательства	Возможность оценить кредитные риски конкретного эмитента	Низкая вероятность прогнозирования дальнейшего финансового состояния эмитента
Кредитный рейтинг отдельных эмиссий	Текущая оценка кредитоспособности эмитента в отношении конкретного финансового обязательства или проекта	Конкретность типа финансовых обязательств или конкретного финансового проекта	Отсутствие прогнозной оценки кредитоспособности эмитента в отношении конкретных финансовых обязательств
Специализированный кредитный рейтинг: -рейтинг частных размещений -рейтинг банковских ссуд	Присваивается только определенным видам долговых обязательств, банковским кредитам, инвестиционным проектам и частным размещениям ценных бумаг	Высокая точность финансового инструмента (для гарантийных и залоговых обязательств, для потребности рынков синдицированных кредитов и проектного финансирования). Оценка перспектив получения	Низкая ориентация на рыночную конъюнктуру финансового рынка в целом. Отсутствие возможности прогноза ситуаций по дальнейшему размещению финансовых

		средств кредитором	обязательств
Кредитные рейтинги, дифференцированные по виду валюты			
Кредитный рейтинг заимствований в иностранной валюте	Отражают способность эмитента выполнять финансовые обязательства, выраженные в иностранной валюте.	Возможность использовать результаты рейтинговой оценки для внешнеэкономической деятельности	Не соответствие рейтингов одного и того же финансового обязательства в разных видах валют
Кредитный рейтинг заимствований в местной (национальной) валюте	Отражают способность эмитента выполнять финансовые обязательства, выраженные в национальной валюте	Возможность использовать результаты рейтинга для внутренних заимствований	Рейтинг эмитента в местной валюте может оказаться выше его рейтинга в иностранной валюте

Составлено автором

В целях более эффективного управления кредитным риском Центральный банк в соответствии с документом Базельского комитета по банковскому надзору «Международная конвергенция измерения капитала и стандартов капитала – новые подходы» выпустил для использования в работе коммерческих банков «Методические рекомендации по реализации подхода к расчету кредитного риска на основе внутренних рейтингов банков»[7].

В этом документе предложен альтернативный «Подход к расчету кредитного риска на основе Внутренних Рейтингов» (ПВР), которые основаны на вероятности дефолта. В письме 192-Т регулятор определяет рейтинговую систему как совокупность методов, процедур, систем контроля, сбора статистической информации и информационно-технологических систем, используемых банком для оценки кредитного риска, распределения кредитных требований по разрядам рейтинговой шкалы данной системы, количественной оценки риска дефолта и фактически понесенных потерь по классам кредитных требований [7]. В этой методике кредитный риск разлагается на компоненты, к которым относятся: вероятность наступления дефолта, уровень потери при дефолте, величина кредитного требования, подверженного риску дефолта и срок до погашения кредитного требования.

В качестве компонентов кредитного риска предлагается использовать вероятность дефолта (PD), уровень потерь при дефолте (LGD), величина кредитного требования, подверженная риску дефолта (EAD), срок до погашения кредитного требования (M) в величину кредитных требований, взвешенных по риску. Полученная величина предполагается к включению в знаменатель формулы для расчета достаточности собственных средств (капитала) банка, приведенной в Инструкции Банка России от 03.12.2012 №139-И "Об обязательных нормативах банков". При этом предлагаются формулы, преобразовывающие все компоненты кредитного риска в величину кредитных требований, взвешенных по риску.

Во многих случаях особое внимание уделяется необходимости проверки управляющими органами внедренных рейтинговых систем на соответствие минимальным требованиям, приведенным в Методических рекомендациях. В них же предлагаются широкие полномочия банков по самостоятельной организации внедрения подхода на основе ПВР.

Самостоятельность банков в данном случае выражается: в возможности классификации кредитных требований в соответствии с рекомендацией и распределении рисков; разработке методов, моделей и процедур, которые будут применяться в рейтинговой системе; стресс-тестирование и постоянный контроль разработанного плана; в подготовке и подборе кадров; определении круга ответственных лиц и исполнителей; составлении плана внедрения.

В методических указаниях прописаны этапы реализации ПВР по количественным и качественным принципам оценки достаточности капитала, классификации кредитных требований к корпоративным, розничным и суверенным заемщикам. Указания предусматривают определение дефолта и порядок расчета взвешенных по риску кредитных требований, рекомендуемые минимальные требования к построению рейтинговой системы, моделям, используемым в них.

Указания также предусматривают минимальные требования к внутренней валидации рейтинговых систем (соответствие моделей и процедур рейтинговой системы этим минимальным требованиям). Однако возникают вопросы по использованию подхода на основе внутренних рейтингов. Во-первых, использование ПВР во внутренних системах оценки управления кредитным риском необходимо не менее трех лет.

В условиях быстроменяющейся динамичной экономики срок три года представляет собой значительный период, в этом случае теряется смысл оперативного управления кредитным риском. Во-вторых, существенно разнятся условия применения ПВР на качественной или количественной основе. Качественные условия применения ПВР заключаются в последовательном применении для банка класса кредитных требований, которые представляют собой условные обязательства кредитного характера в процессе дифференциации активов с различными характеристиками рисков.

Количественные условия касаются отношения фиксированной доли суммы балансовых активов и кредитных эквивалентов условных обязательств кредитного характера. Фактически в процессе применения количественных условий связь с кредитным риском опосредованная. В-третьих, для поэтапного внедрения ПВР российскими банками, необходима развитая сеть независимых национальных рейтинговых агентств, которые будут способны дать объективную информацию регулятору. По нашему мнению необходима унификация системы присвоения рейтингов заемщикам различными коммерческими банками, а также информационная база, для того, чтобы оперативно получать необходимые сведения. [8].

#### **Список литературы**

1. Федеральный Закон от 30.12.2004 г. (в ред. от 24.07.2007 г.) № 218-ФЗ «О кредитных историях».
2. Федеральный закон от 21.12.2013 №353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)».
3. Bank for international Settlements. An Explanatory Note on the BASEL II IRB Risk Weight Functions. BankforinternationalSettlements, 2005.
4. Цхададзе Н.В. Формирование стратегии отечественных банков в условиях кризиса мирового финансового рынка // «Государственное управление в XXI веке: традиции и инновации». Часть 3.- М.: Макс-Пресс, 2009, С.84-116.
5. Цхададзе Н.В. Рынок микрофинансовых услуг как часть финансово-кредитной системы государства//«Вестник Тверского государственного университета, Серия «Экономика и управление», № 3 , 2016 г. – С.69-77.
6. Цхададзе Н.В. Особенности микрофинансовых услуг//«Экономика и менеджмент: от теории к практике».- Ростов-на-Дону, 2016.-С.11-25.
7. Методические рекомендации по проведению проверки системы управления банковскими рисками в кредитной организации (ее филиале) (направлены письмом ЦБР от 23 марта 2007 г. N 26-Т)
8. Платонова О.А. Применение внутренних рейтинговых систем с целью управления кредитным риском в коммерческом банке // Современные научные исследования и инновации. – Май 2013. - № 5 [Электронный ресурс]. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2013/05/24368> (дата обращения: 20.01.2017).

## **СЕКЦИЯ №2.**

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

#### **НЕДВИЖИМОСТЬ, КАК СЕГМЕНТ РЫНКА ОСОБОЙ СПЕЦИФИЧЕСКОЙ СФЕРЫ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ**

**Амбарцумян М.А**

ФГБОУ ВПО «Государственный университет управления»

Особое место рынка недвижимости в экономике страны основывается на роли недвижимости как материального базиса любой человеческой деятельности, на привлекательности недвижимости как инвестиционного актива и как объекта предпринимательской деятельности, на органической связи рынка недвижимости с рядом смежных рынков: финансовом, строительном, предметов длительного пользования; на социальной значимости рынка недвижимости как категории, имеющей отношение ко всем слоям общества с точки зрения их место жительства и рода деятельности.

В последнее десятилетие в России можно наблюдать определенное увеличение возникающих

споров, образующихся в сфере рынка недвижимости, точнее, в сфере оборота данного имущества. Основными причинами данного явления служит постоянный рост сферы рынка недвижимого имущества, осуществляющейся на фоне недостатков правового режима этой сферы.

Определение недвижимого имущества закреплено в пункте 1 статьи 130 Гражданского Кодекса Российской Федерации, устанавливающее, что «к недвижимым вещам (недвижимое имущество, недвижимость) относятся земельные участки, участки недр и все, что прочно связано с землей, то есть объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе здания, сооружения, объекты незавершенного строительства. К недвижимым вещам относятся также подлежащие государственной регистрации воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания, космические объекты. Законом к недвижимым вещам может быть отнесено и иное имущество» [3].

К изучению определенной взаимосвязи указанных выше понятий постоянно обращаются современные ученые. Если абстрагироваться от определенных частных, которые характеризуют различные точки зрения разных ученых можно сделать вывод, что существуют два основных направления определения вышеназванных понятий.

Авторы, представляющие первое направление, например профессор В.А. Лапач, а также д.э.н. В.А. Ильин, д.э.н. Е.С. Губанова, опираются на использование сложившихся в законодательстве определенном порядке употреблений данных терминов. Данные авторы делают вывод о синонимичности вышеназванных понятий.

В.А. Лапач утверждает, что термин «недвижимость» в законодательстве употребляется в двух смыслах: в качестве обобщения для любых недвижимых вещей, в отношении которых требуется регистрация права собственности, и для обозначения комплексов, специально указанных в законе [10].

Представители второго направления, например профессор Н. В. Диаковская и профессор Г. В. Чубуков [8], разграничивают вышеназванные понятия. Так, профессор Н. В. Диаковская [7] замечает, что недвижимое имущество может включать в свое основное содержание недвижимые вещи и имущественные права.

Профессор Г. В. Чубуков говорит о том, что «недвижимость» может обладать определенным индивидуальным содержанием и понимается не как определенный синоним понятия от недвижимого имущества, а как определенная совокупность объектов, не перемещаемых в силу их естественного происхождения и размещения.

При изучении выше представленных позиции основных направлений определения вышеназванных понятий, по нашему мнению, более обоснованной представляется точка зрения Н. В. Диаковской [7], то есть позиция представителей второго направления. В подтверждение данной позиции нужно обратить внимание на статью 132 Гражданского Кодекса Российской Федерации, определяющей предприятие в целом как имущественный комплекс, признаваемый недвижимостью, в состав которой входят различные категории имущества, предназначенные для деятельности, включая, помимо недвижимых вещей, оборудование, инвентарь, сырье, продукцию, права, требования, долги и исключительные права. При названном подходе, очевидно, что данное определение недвижимости в статье 130 вышеназванного Кодекса, наиболее соответствует понятию недвижимой вещи, а в статье 132, соответствует понятию недвижимого имущества.

Согласно 130 статьи Гражданского Кодекса Российской Федерации [3], что существуют критерии отнесения вещей к недвижимому имуществу, то есть имеется определенная связь объекта с землей, причем, данная связь определяется настолько прочной, что перемещение объектов в пространстве может вызвать определенный ущерб их прямому назначению. Данные формулировки основных признаков недвижимости неоднократно подвергались критике, например профессора Н. А. Сыродоева [14] и профессор И. Л. Брауде [7].

По мнению профессора Н. А. Сыродоева, существующие на сегодняшний момент достижения технического плана могут позволить перемещать определенным образом даже монументальные сооружения и на значительное расстояние без всякого ущерба их основного назначения. Поэтому целесообразно исключить данный признак из определения недвижимого имущества [14].

Профессор И. Л. Брауде утверждает, что возможность передвижки строения с одного участка на другой, успехи строительной техники, позволяющей передвигать многоэтажные дома без нарушения жилищно-бытовых условий жителей передвигаемого дома (водопровод, канализация, энергоснабжение, газоснабжение, телефонная связь), не превращает строение в подвижную установку [7].

Передвижка строения есть по существу своеобразное новое строительство: закладывается новый фундамент, на месте старого фундамента устанавливаются катки на рельсах и при помощи лебедок

надземная часть строения передвигается и устанавливается на новом фундаменте. Технически передвижка строения связана не только с заменой фундамента, но и с заменой или капитальным ремонтом других конструктивных частей строения. Строение не может подвергаться неоднократным передвижкам. Поэтому неправилен взгляд, что возможность передвижки строения якобы опровергает стабильность технической связи строения с земельным участком. Подвижные же помещения типа вагонов на рельсах или соединенных автобусов не являются строениями.

Признаки недвижимости стали предметом исследования коллектива авторов работающих над концепцией развития гражданского законодательства о недвижимых вещах (Витрянский В. В.; Жуйков В. М.; Завьялов А. А.; Иванов А. А.; Козырь О. М.; Маковская А. А.; Маковский А. Л.; Сенчишев В. И.; Суханов Е. А.; Сучкова Н. В.; Чубаров В. В.). Они указывают на то, что в настоящее время возможно перемещение любого объекта с места на место, за исключением разве что участков земли и недр (мосты, жилые и нежилые здания и т.п.). Однако, будучи перенесенными, такие объекты могут быть квалифицированы как недвижимые вещи только при восстановлении их, как физической, так и юридической неразрывной связи с землей.

Представляется целесообразным сохранить в определении недвижимости как признак постоянной связи строения с землей, так и признак определенной невозможности перемещения данного строения без ущерба его прямому назначению, поскольку в случае отказа от одного из них многие сборно-разборочные конструкции будут признаны недвижимостью (киоски, будки, торговые палатки и др.). Однако следует включить в норму права дополнительный признак недвижимости - постоянная связь строения с землей, под которой следует понимать наличие у владельца здания или сооружения бессрочного либо долгосрочного права на земельный участок. Ибо если владелец искусственно созданного объекта обладает краткосрочным правом на земельный участок, то по окончании договора собственник данного участка имеет право потребовать сноса недвижимого имущества.

Рассмотрев основные определения понятия недвижимости, следует отметить, что использованные в современном законодательстве определенные квалификационные критерии вышеназванных понятий подвергаются определенной правовой критике со стороны основных представителей мысли. В современной литературе высказываются мнения, вызывающие постоянную дискуссию. Но все же, единой позиции, разделяемой всеми исследователями не имеется.

Исходя из проведенного исследования, выделяется два подхода к определению сферы рынка недвижимости:

- включение в рамки вышеназванного рынка всех основных экономических отношений существующих в сфере недвижимой собственности;
- включение в рамки данного рынка определенных отношений, которые связаны с куплей-продажей недвижимости.

Таким образом, нужно сделать вывод, что сфера рынка недвижимости представляет целостную и взаимосвязанную определенную систему существующих организационно-правовых механизмов, которые обеспечивают идущие процессы создания, эксплуатации и конечно финансирования конкретных объектов недвижимости, а следовательно и оборот существующих прав на эти объекты.

По нашему мнению, сферу рынка недвижимости можно рассматривать и как особую специфическую сферу инновационной экономики, поскольку, в современной научной литературе сферу рынка недвижимости относят и к товарному рынку, и к инвестиционному рынку, и к рынку услуг, и к финансовому рынку. Но, существующая, тесная связь сферы рынка недвижимости с другими существующими рынками не всегда означает, что недвижимость является их постоянным сегментом.

Любой объект недвижимости в реальной действительности существует в единстве физических, экономических, социальных и правовых категорий, каждая из которых может в соответствующих случаях выступать в качестве основного (определяющего) в зависимости от жизненных ситуаций, целей и стадий анализа (таблица 1.1).

**Таблица 1.1. Концептуальные подходы к определению недвижимости**

Автор	Содержание	Примечание
Грязнова А.Г., Федотова М.А. [4]	Отражает физические (технические) характеристики недвижимости: конструкцию и материал строений, размеры, местоположение, климат, плодородие почв и др. Все объекты недвижимости подвергаются воздействию физических, химических, биологических, техногенных и	Необходимо учитывать физические свойства. Анализ химических и биологических свойств считаем неуместным.

	других процессов. В результате постепенно изменяются их потребительские качества и функциональная пригодность, состояние которых учитывается при совершении сделок, владении и пользовании имуществом.	
Никонова И.А. [12]	Рассматривает недвижимость как эффективный объект инвестирования и надежный инструмент генерирования дохода. Основные экономические элементы недвижимого имущества – стоимость и цена – первично возникают из его полезности, способности удовлетворять различные потребности и интересы людей. За счет налогообложения владельцев недвижимости формируются муниципальные бюджеты и реализуются социальные программы. Кроме того, недвижимость является финансовым активом, операции с которым осуществляются на рынке недвижимости, то есть на одном из секторов финансового рынка. Недвижимость представляет собой финансовую категорию и является формой вложения капитала.	Необходимо делать упор на экономический анализ. Формирование бюджетов не входит в тематику.
Лившиц В.Н. [11]	Определяет недвижимость как совокупность публичных и частных прав, устанавливаемых государством с учетом отечественных особенностей и международных норм. Частные права могут быть неделимыми или частичными и разделенными на основе физического горизонтального и вертикального разграничения имущества на подземные ресурсы, поверхность земельных участков, строения на них и воздушное пространство.	Необходим учет как публичных, так и частных прав.
Никонова И.А. [13]	Состоит в удовлетворении физиологических, психологических, интеллектуальных и других потребностей людей. Все, что нужно человеку для выживания и достойной жизни, он получает в конечном счете от земли и объектов, тесно связанных с ней.	Необходимо учитывать потребности человека.

По нашему мнению, при определении понятия «недвижимость» нужно исходить из того, что настоящий термин может иметь тройной смысл: как отражение физического объекта, как объект экономических отношений и как особый предмет права.

Недвижимость как физический объект - это группа объектов, включающая землю и неотрывно связанные с ней элементы.

Если рассматривать недвижимость как экономический актив, то недвижимость относится к категории материальных, реальных активов. При этом, вследствие физических особенностей недвижимости: имобильности, уникальности и долговечности, недвижимость может одновременно выступать в разных качествах и выполнять разные функции.

Недвижимость выполняет функции либо средства производства (служит для производственного использования – в коммерческих целях), либо предмета потребления (служит для конечного потребления – для проживания), либо объекта инвестирования (служит для извлечения прибыли за счет последующей перепродажи по более высокой цене).

С организационно-правовой точки зрения более целесообразным представляется использование понятия «недвижимая собственность», которое включает не только недвижимость как физический объект, но и совокупность прав и обременений на него. Любой объект недвижимости обладает определенными физическими особенностями, в первую очередь относимыми к земле. Физические особенности недвижимости накладывают целый ряд определенных специфических особенностей на товарную природу недвижимости. Физические особенности недвижимости и особенности недвижимости как товара выступают в качестве причины особого статуса недвижимости как объекта права. Существующие физические и правовые особенности понятия недвижимости оказывают определенное влияние как на ее инвестиционно-финансовые характеристики, так и на определение структуры самого рынка недвижимости.

## Список литературы

1. Амбарцумян М.А., Корзоватых Ж.М. *Методы и способы оценки недвижимости* // В сборнике: Современный взгляд на проблемы экономики и менеджмента Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. 2015. С. 20-22.
2. Амбарцумян М.А., Корзоватых Ж.М. *Процесс оценки недвижимости* // В сборнике: Актуальные вопросы экономики и современного менеджмента сборник научных трудов по итогам III международной научно-практической конференции. 2016. С. 43-46.
3. "Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)" от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 03.07.2016).
4. Грязнова А.Г., Федотова М.А. Оценка бизнеса. Учебник. - Москва: Финансы и статистика, 2009, 736 с.
5. Демиденко Ж.М. **Особенности оценки земельных участков мелких землепользователей** // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. 2005. Т. 3. № 7-1. С. 51-52.
6. Демиденко Ж.М. . Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук - Москва, 2002
7. Диаковская Н.В. Правовое регулирование прав на недвижимое имущество и сделок с ним. Автореф. дис... канд. юр. наук: 12.00. / Н.В. Диаковская -М., 2013. с. 8-12.
8. Земельное право: учеб. пособие / под ред. Г. В. Чубукова, Н. А. Волковой. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, Закон и право, 2016. - 319 с.
9. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации. Т.3: Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации, части третьей / под ред. Т. Е. Абовой, М. М. Богуславского, А. Г. Светланова. - М.: Юрайт-Издат, 2016. - 486 с.
10. Лапач В. А. Имущественные комплексы предприятий как объекты прав: понятие и проблемы // Юридический вестник Ростовской государственной экономической академии. 2015. № 3.
11. Лившиц В.Н. О методологии оценки эффективности российских инвестиционных проектов. Научный доклад. Институт экономики РАН, 2009, 70 с.
12. Никонова И.А. Развитие законодательной базы проектного финансирования. Банковское дело 2014 № 3 стр. 74-78.
13. Никонова И.А. Проектный анализ и проектное финансирование. Альпина Паблишер. М., 2012, 153 стр. Скопировано с сайта: <https://www.napishem.com>.
14. Сыродоев Н. А. Земельное право; Проспект - Москва, 2012. - 368

## ОПЫТ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН В ОЦЕНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ

**Амбарцумян М.А , Корзоватых Ж.М.**

ФГБОУ ВПО «Государственный университет управления»

Методы оценки — конкретные способы применения принципов оценки, способы расчета величины денежного эквивалента ценности недвижимости. Проблема методов оценки недвижимости по-разному решается в различных странах.

В **Великобритании** насчитывают пять методов оценки:

### **Методы оценки недвижимости в Великобритании**

**Метод сравнения (МС)** является классическим аналоговым методом и базируется на прямом использовании имеющейся ценовой информации о ранее проведенных таких же сделках с объектами недвижимости, подобными тому, что предназначен для оценивания, и в подобных условиях.

Идея метода сравнения состоит в том, чтобы на секторах рынка недвижимости собирать статистику сделок, систематизировать ее и обеспечивать подбор аналогов. Тогда искомая оценка объекта — это цена продажи (ставка аренды) идентичных объектов на рынке в идентичных условиях сделки и в ближайшее время. А качество оценки зависит от полноты и достоверности обеспечения оценщика информацией об аналогичных сделках с похожими объектами в аналогичных условиях.

Поскольку совершенно идентичных объектов, как правило, нет, то часто для оценки используют следующую продуктивную идею: объект разбивают на части, для каждой из которых можно (по крайней

мере, легче) найти аналог.

**Метод инвестиций (МИ)** по своему содержанию также является методом, базирующимся на использовании идей и средств метода сравнения. МИ применяется в ситуациях, когда необходимо оценить стоимость объектов недвижимости, переданных собственником в аренду различным нанимателям, которые платят арендную плату (приносят доход, прибыль) собственнику. Это принято называть инвестированием собственника в недвижимость. Отсюда и название метода.

Для преобразования величины арендной платы в стоимость недвижимости используют некоторую норму дохода (yield) на капитал. Ее величина находится путем сравнения с подобными величинами доходности на других инвестированных объектах недвижимости — аналогах. Именно здесь, в использовании информации об аналогах, заключена та характеристика МИ, которая классифицирует его как метод из группы аналоговых методов.

Суть алгоритмов метода инвестиций состоит в капитализации текущей величины арендной платы (более точно — в капитализации определенной на основе арендной платы прибыли инвестора) с использованием той величины доходности (yield), которая наблюдается для данного бизнеса на данном рынке.

При определении значения этого показателя учитываются последние сделки с аналогичными объектами. Такой совокупный учет всех подходящих сделок, учет без детального разделения прецедентов по специфическим условиям сделок, как раз и позволяет терминологически определять соответствующий показатель доходности как all risk yield, т.е. как рыночную доходность, определенную на фоне всех имеющихся рисков и условий. Тем не менее, стараются корректировать (дисконтировать) данные с учетом разновременности информации о сделках.

Метод подрядчика (МП) используется для оценки объектов собственности, для которых отсутствует информация о рыночных продажах, например, в силу особых, уникальных свойств объектов.

Этим методом оценивают такие объекты, как муниципальная недвижимость некоммерческого типа, жилые дома, объекты сферы образования, а также большие промышленные комплексы.

В МП стоимость оцениваемого объекта как некоего неординарного комплекса считается складывающейся из стоимости земли и стоимости зданий, скорректированных с учетом их износа. Таким образом, МП — комбинированный метод.

**Базовый алгоритм МП** можно трактовать как уменьшенную с учетом износа восстановительную стоимость зданий с добавлением стоимости земли. При этом последнюю обычно оценивают по аналогам или через ближайший вариант ее альтернативного использования.

**Метод остатка (МО)** используется чаще всего для оценки земли с потенциалом развития, т.е. тогда, когда земля не может быть оценена методами сравнения из-за индивидуальной природы каждого варианта развития, а также в связи с действием других факторов влияния, как, например, градостроительных ограничений, наличия или отсутствия планового разрешения.

**Метод предпринимательской оценки (МПО)** является комбинированным, т.к. в его основе изначально заложены три оценки: оценка по методу восстановительной стоимости (МВС), оценка по методу приведенного чистого дохода (МПЧД), оценка стоимости распродажи (СР), определяемая по рыночным или нормативным методам.

В данном методе комбинируются различные классы методов, сочетаются затратный подход и подход с расчетами уже упоминавшийся выше показателей экономического эффекта.

В западной практике метод предпринимательской оценки применялся при приватизации государственных компаний в Великобритании, а также при оценке приватизируемых производственных предприятий восточных земель в объединявшейся Германии.

В США используются три метода: затратный, сравнительного анализа продаж, доходный. Каждый из этих методов имеет свою преимущественную сферу применения. Однако оценщик должен в соответствии со стандартами применять для оценки либо все три метода, либо (минимум) — два, обосновав причину выбора.

**Затратный подход** — совокупность методов оценки стоимости объекта недвижимости, основанных на определении затрат, необходимых для восстановления либо замещения объекта недвижимости, с учетом его износа. Затратный подход основан на принципе замещения, согласно которому предполагается, что разумный покупатель не заплатит за объект недвижимости больше, чем стоимость строительства объекта, аналогичного по своей полезности оцениваемому объекту.

**Метод сравнительного анализа продаж** базируется на информации о недавних сделках с

аналогичными объектами на рынке и сравнении оцениваемой недвижимости с аналогами. Исходной предпосылкой применения метода сравнения продаж является наличие развитого рынка недвижимости. Недостаточная же развитость данного рынка, а также то, что оцениваемый объект недвижимости является специализированным либо обладает исключительными выгодами или обременениями, не отражающими общее состояние рынка, делают применение этого подхода нецелесообразным. Рассмотрим основные этапы оценки недвижимости методом сравнения продаж.

1й этап. Изучаются состояние и тенденции развития рынка недвижимости и особенно того сегмента, к которому принадлежит данный объект. Выявляются объекты недвижимости, наиболее сопоставимые с оцениваемым, проданные относительно недавно.

2й этап. Собирается и проверяется информация по объектам аналогам; анализируется собранная информация и каждый объект аналог сравнивается с оцениваемым объектом.

3й этап. На выделенные различия в ценообразующих характеристиках сравниваемых объектов вносятся поправки в цены продаж сопоставимых аналогов.

4й этап. Согласовываются скорректированные цены объектов-аналогов и выводится итоговая величина рыночной стоимости объекта недвижимости на основе сравнительного подхода.

**Доходный подход** к оценке стоимости объектов недвижимости — совокупность методов оценки стоимости объекта оценки, основанных на определении ожидаемых доходов от объекта оценки. Доходный подход используется только для оценки доходной недвижимости, то есть такой недвижимости, единственной целью которой является получение дохода, и в его основе лежат следующие принципы оценки недвижимости:

- принцип ожидания (стоимость объекта, приносящего доход, определяется текущей стоимостью будущих доходов, которые этот объект принесет);

- принцип замещения (стоимость объекта недвижимости имеет тенденцию устанавливаться на уровне величины эффективного капиталовложения, необходимого для приобретения сопоставимого, замещающего объекта, приносящего желаемую прибыль).

Методика определения оценочной стоимости за рубежом базируется либо на сравнении продаж, то есть изучении цен рыночных сделок с объектами недвижимости (**Австралия, Дания, Швеция, а также Индонезия и Япония** - для земельных участков), либо капитализации дохода от потенциального наилучшего и самого выгодного использования недвижимого имущества (некоторые кантоны **Швейцарии**, отдельные объекты недвижимости в **Дании и Швеции**), либо затратном методе, то есть расчете расходов, которые потребовались бы на полное восстановление данного объекта недвижимости (**Индонезия, Япония и Южная Корея** - для зданий), либо на сочетании всех трех перечисленных методов (**США, Канада, Нидерланды**). Практика применения того или иного метода оценки зависит от степени развитости рынка тех или иных объектов недвижимости.

Так, в **Южной Корее**, некоторых провинциях **Канады**, а также для строений, для которых не существует рынка в **Голландии и Швеции**, используется метод стоимости воспроизведения аналогичного объекта при существующих рыночных ценах на строительство на данной территории. В некоторых кантонах **Швейцарии**, отдельных штатах **США, Дании** подобный метод применяется в качестве справочного для корректировки и сравнения с методом оценки, основанном на цене продажи объекта недвижимости.

В **Австралии**, подход с точки зрения доходности на единицу площади объекта, используется для оценки недвижимого имущества в добывающей промышленности. Тот же подход применяется для сельскохозяйственной недвижимости в **Швейцарии**, некоторых штатах **США** и провинциях **Канады**.

Годовая рентная стоимость недвижимости используется во **Франции и Великобритании**. Во **Франции**, строения, относящиеся к жилому фонду, облагаются налогом отдельно от коммерческих и промышленных объектов. При этом вся совокупность жилого фонда разбита на восемь групп, к каждой из которых применяется собственная стоимость единицы площади объекта, рассчитанная на основе годовой рентной стоимости в базовом году, увеличенная на ежегодно устанавливаемый коэффициент пересчета. Земля, на которой расположены объекты жилого фонда, разбита на двенадцать групп, при аналогичном подходе к определению стоимости единицы ее площади. Для оценки стоимости коммерческих зданий и сооружений используется либо годовая рентная стоимость в базовом году, либо текущая годовая рентная стоимость. В некоторых случаях используется стоимость продажи аналогичных объектов недвижимости. Лишь для промышленных объектов недвижимости используется метод стоимости воспроизведения аналогичного объекта.

Окончательное суждение о ценности объекта должно производиться не на основе

среднеарифметического из полученных разными методами результатов, а с учетом значимости того или иного метода в каждом конкретном случае (этот процесс носит название «процедура согласования»).

Важно иметь в виду, что использование двух, а лучше — трех методов — это не дань сложившимся правилам и стандартам. Скорее, наоборот, стандарт именно потому и требует использования разных методов, что это необходимо для получения возможно более достоверного суждения о величине денежного эквивалента ценности недвижимости.

Эта необходимость определяется тем, что ни один из методов оценки недвижимости не может дать абсолютно верного значения величины стоимости недвижимости. Каждый из них представляет собой лишь один взгляд на предмет оценки, а потому неизбежно несет в себе возможность ошибки даже при безошибочности в расчетах.

Использование различных методов позволяет снять односторонность того или иного подхода и тем самым повысить точность суждения о величине стоимости недвижимости.

### Список литературы

1. Амбарцумян М.А., Корзоватых Ж.М. Методы и способы оценки недвижимости // В сборнике: [Современный взгляд на проблемы экономики и менеджмента](#) Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. 2015. С. 20-22.
2. Амбарцумян М.А., Корзоватых Ж.М. Процесс оценки недвижимости // В сборнике: [Актуальные вопросы экономики и современного менеджмента](#) сборник научных трудов по итогам III международной научно-практической конференции. 2016. С. 43-46.
3. Диаковская Н.В. Правовое регулирование прав на недвижимое имущество и сделок с ним. Автореф. дис... канд. юр. наук: 12.00. / Н.В. Диаковская -М., 2013. с. 8-12.
4. Земельное право: учеб. пособие / под ред. Г. В. Чубукова, Н. А. Волковой. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, Закон и право, 2016. - 319 с.
5. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации. Т.3: Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации, части третьей / под ред. Т. Е. Абовой, М. М. Богуславского, А. Г. Светланова. - М.: Юрайт-Издат, 2016. - 486 с.
6. Фридман Д. Анализ и оценка приносящей доход недвижимости. - М.: Дело, 2005.

## РАЗВИТИЕ ОЛЕНЕВОДЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ НА ТАЙМЫРЕ

Белонос Д.С.

НИИ сельского хозяйства и экологии Арктики ФИЦ КНЦ СО РАН, г. Норильск

В результате перехода от планово-административной экономики к экономике рыночных отношений на Таймыре АПК оказался представленным северными отраслями традиционного природопользования – домашним северным оленеводством, охотничьим и рыбным промыслами. В настоящее время возникает необходимость в выборе стратегии и планомерном переходе оленеводческой отрасли на новую организационно-экономическую систему развития форм хозяйствования.

За период с 2012 по 2016 годы поголовье северных оленей в Таймырском Долгано-Ненецком муниципальном районе (ТДНМР) увеличилось с 78 842 до 112 932 голов (таблица 1).

Общий итог прироста составил 34 090 голов или 37,6%. Это свидетельствует о том, что мера государственной поддержки в виде предоставления субсидии по наращиванию поголовья оказывает основополагающее влияние на данную ситуацию. Вместе с тем, говорить о том, что данная мера носит только положительный характер тоже сложно, так как она является сдерживающим фактором для участия хозяйств в торгово-рыночных отношениях муниципального района.

Таблица 1 – Численность и прирост поголовья домашних северных оленей в ТДНМР (2012-2016 г.)

Годы	2012	2013	2014	2015	2016
Численность поголовья на 01 января	78842	85146	95379	103404	112932
Прирост, голов*	–	6304 / 8	10233 / 12	8025 / 8,4	9528 / 9,2

\* Через дробь указан прирост в %

Анализ сводных отчетов оленеводческой отрасли ТДНМР показал, что в них существует примечание «Для районов с развитым оленеводством форма дополняется показателями: производство пантов сырых (27), консервированных (28) (код по ОКЕИ-166)». На протяжении последних лет показатели равны нулю. Это свидетельствует о том, что при наличии ресурсов и производственных мощностей, а также возможном научном сопровождении технологии переработки и консервации пантов, оленеводческие хозяйства не используют свой потенциал. Помощь государства может обеспечить выполнение данной деятельности. В современных условиях и масштабном производстве с применением новых технологий пантовое производство можно будет назвать инновацией и одной из составляющих организационно-экономической системы развития оленеводческой отрасли.

В экономике практика часто опережает теорию, и сейчас сама жизнь диктует необходимость взаимодействия фермерских хозяйств. По всей России идет процесс кооперирования фермеров по совместному использованию техники, переработке и реализации продукции, кредитно-финансовому обслуживанию, страхованию и т.п. Процесс этот происходит стихийно, неформально, что довольно часто приводит к негативным последствиям. Требуется разработать организационно-экономическую систему развития форм хозяйствования в оленеводческой отрасли, которая будет основой межфермерской кооперации и моделей сельскохозяйственных кооперативов. Необходимо учесть все принципы, проверенные временем, а также новые подходы в решении поставленных задач.

По состоянию на 01.01.2016 в Реестр субъектов агропромышленного комплекса Красноярского края включены 11 сельскохозяйственных товаропроизводителей муниципального района (таблица 2), которые получили поддержку в виде субсидий из федерального и краевого бюджетов [1]. Данные товаропроизводители предоставляют отчеты в Министерство сельского хозяйства и продовольственной политики Красноярского края. В отчетном 2016 году показатель на 4 единицы меньше уровня прошлого года (15 единиц):

Таблица 2. Выплачено субсидий в 2016 г. (на 01.10.2016), рублей

№ пп	Наименование с/х товаропроизводителя	краевой бюджет	федеральный бюджет	Всего
1	СОППК «Тундровик»	1 268 280,00	0	1 268 280,00
2	МУП «Усть-Енисеец»	2 743 000,00	0	2 743 000,00
3	СОПК «Яра-Танама»	12 719 460,00	12 628 466,94	25 347 926,94
4	СОПК «Сузун»	3 256 760,00	0	3 256 760,00
5	КФХ Илькив Л.Б.	3 225 820,00	3 202 742,98	6 428 562,98
6	КФХ Илькив Р.П.	3 120,00	0	3 120,00
7	КФХ Никифоров П.Т.	931 580,00	924 915,62	1 856 495,62
8	КФХ Сабельфельд Е.В.	353 600,00	351 070,40	704 670,40
9	КФХ Степин А.В.	2 340,00	0	2 340,00
10	КФХ Шукин Г.К.	468 520,00	465 168,28	933 688,28
11	КФХ Ядне Г.А.	2 580 760,00	2 562 297,64	5 143 057,64
	<b>ИТОГО</b>	<b>27 553 240,00</b>	<b>20134661,86</b>	<b>47 687 901,86</b>

В 2016 г. сельскохозяйственные кооперативы получили 32 615 966,94 руб., крестьянские фермерские хозяйства – 15 071 934,92 руб. На компенсацию части затрат по наращиванию поголовья северных оленей по ставке 260 руб. за 1 голову выплачено на 2 754 700 руб. больше, чем по состоянию на 01.01.2015 (при общей сумме поддержки в 2015 г. равной 24 798 540 руб.).

Для того чтобы попасть в Реестр субъектов агропромышленного комплекса Красноярского края, организации необходимо производить не менее 70% сельскохозяйственной продукции от общего объема производства. Под такие критерии попадает лишь небольшое количество оленеводческих хозяйств, учитывая, что по состоянию на 01.01.2015 на территории муниципального района осуществляли хозяйственную деятельность 260 сельскохозяйственных и промысловых организаций различных организационно-правовых форм и форм собственности [2].

Особая роль в достижении высоких производственных результатов в оленеводческой отрасли отводится соблюдению соотношения половозрастных групп животных. Так, в каждом отдельном стаде

происходит законченный биологический и производственный цикл развития оленей от телят до взрослых животных, поэтому для достижения высоких производственных показателей по росту поголовья оленей и получения наибольшего выхода продукции должен быть установлен правильный состав стада, т.е. научно выверенное соотношение основных половозрастных групп оленей.

В оленеводстве к продуктивному скоту относятся следующие группы животных:

- важенки – взрослые самки после первого отела, в возрасте двух лет и старше (маточное поголовье). Срок их хозяйственного использования – 6-7 лет;
- быки-производители – взрослые самцы от трех лет и старше, имеют срок активного хозяйственного использования от 2,5 до 5,5 лет;
- быки-кастраты – взрослые быки старше трех лет.

Данные группы оленей составляют активную часть производственных фондов в оленеводстве. Наилучший результат имеют оленеводческие хозяйства, имеющие в структуре стада до 60-65% маточного поголовья [3]. С ростом удельного веса маток в структуре стада увеличивается выход продукции оленеводства. Данные о структуре стад северных оленей ТДНМР представлены в таблице 3 [4,5].

Таблица 3 – Сводная отчетность по половозрастной структуре домашних оленей в Таймырском Долгано-Ненецком муниципальном районе на начало января отчетного года (2016, 2014 гг.)

Наименование показателей	Количество по состоянию на 01.01.2016	Количество по состоянию на 01.01.2014
Производители старше 2 лет	13 699	9 667
Важенки и нетели	44 925	36 020
в том числе нетели (самки от 1 года 4 мес. до 2 лет)	8 976	6 870
Самцы кастрированные старше 2 лет	22 433	23 688
Самцы от 1 года до 2 лет	8 952	7 828
Молодняк до 1 года	22 918	18 176
<b>Всего оленей</b>	<b>112 932</b>	<b>95 379</b>
Из них ездовых	19 822	24 179

По состоянию на 01.01.2016 соотношение численности домашних северных оленей по формам хозяйствования следующая: в КФХ – 32 260 голов, в сельскохозяйственных кооперативах – 80 672 голов.

В результате проведенного анализа структуры стада предприятий выявлено, что маточное поголовье на 01.01.2016 составляет 39,7%, на 01.01.2014 – 37,7%, т.е. за 2 года маточное поголовье увеличилось на 2% к уровню 2014 г. Для получения дополнительного количества мяса, а также молодняка для дальнейшего воспроизводства, предприятиям необходимо вести работу по оптимизации структуры стада. В настоящее время на предприятиях ТДНМР племенная работа не ведется.

Необходимо отметить, что в оленеводческих предприятиях (помимо зданий, сооружений, техники и т.д.) поголовье учитывается как основные средства, поэтому грамотное управление основными средствами будет способствовать рентабельному производству и деятельности всех форм хозяйств. На данный момент в целом оленеводческая отрасль является дотационной и несамоокупаемой.

Вместе с тем, ведение индивидуального учета в оленеводстве не отработано, в связи с чем отражение реальной себестоимости мяса оленей в учете и остаточной стоимости продуктивного скота в настоящее время не представляется возможным. Для решения этой проблемы необходимо производить мечение оленей. На повестке дня уже стоял вопрос о вживлении оленям чипов с информацией о кличке, дате рождения оленя, именах хозяев и пр. Потеряться снабженное такой меткой животное практически не сможет. Однако пока массового чипирования оленей не проводится.

#### Список литературы

1. Реестр субъектов агропромышленного комплекса Красноярского края.
2. Белоносов Д.С., Состояние агропромышленного комплекса Таймырского Долгано-Ненецкого муниципального района // Сборник трудов по итогам II международной научно-

практической конференции «Перспективы развития экономики и менеджмента» (г. Челябинск, 03 июля 2015 г.) – С. 60

3. Организация и экономика оленеводческого производства: учеб. для высш. и сред. спец. учеб. заведений / Д.И. Сыроватский; [предисл. проф. А.Д. Курилюк]. – Якутск: Сахаполиграфиздат, 2000. – 407 с.

4. Свод на 01 января 2014 года Таймырского Долгано-Ненецкого муниципального района.

5. Свод на 01 января 2016 года Таймырского Долгано-Ненецкого муниципального района.

## НОВАТОРСКИЕ ПОДХОДЫ К ДИСТРИБУЦИИ КОНТЕНТА СРЕДСТВ МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

**Бирюков В.А., Степанова Г.Н.**

Московский политехнический университет

Основная ценность любых средств массовой информации (СМИ) – их контент. Эффективное управление дистрибуцией контента современных СМИ приводит к увеличению их аудитории [1]. Дистрибуция становится важнейшим компонентом эффективной бизнес-модели средств массовой информации.

В настоящее время существует несколько подходов к определению понятия «дистрибуция» [2].

Дистрибуция в маркетинге – комплексная логистическая деятельность, заключающаяся в продвижении продукции от производителей к потребителям, организации распределения продукции предпродажного и послепродажного сервиса.

Для дистрибутора – это организация движения товаров от производителя к покупателю и распределения товаров на определенной территории, для поставщика продукции – это создание системы управления продажами.

Стратегия распространения печатного СМИ зависит и от ценовой политики редакции, определения стоимости подписного и розничного номеров издания. Определив стратегию распространения, разрабатывают его тактику.

В настоящее время существует четыре основных метода распространения периодических изданий [2]:

1. Подписка.
2. Розничная продажа.
3. Оптовая продажа.
4. Бесплатное распространение.

Данные методы активно используются российскими СМИ. Изучение зарубежного опыта дистрибуции контента позволит российским средствам массовой информации использовать и его в распространении продукции.

На фоне усиливающейся конкуренции на газетном рынке Китая средства массовой информации прибегают к новым стратегиям привлечения читателей. Например, большим успехом пользуется новая форма подписки, когда газета не приобретается в бессрочное пользование, а выдается редакцией напрокат. Газета «Дуннань куайбао» («Юго-Восточный экспресс»), выходящая в провинции Фуцзянь, предлагает своим читателям оплатить годовую подписку стоимостью 6 американских долларов за распространение издания по такой схеме. Ежемесячно служба доставки забирает у подписчиков старые номера газеты для утилизации. Новая форма подписки пользуется популярностью у читателей газеты, а издатели сумели увеличить тиражи.

Французская почтовая служба «La Poste Groupe» начала тестирование службы доставки утренних газет с помощью квадрокоптера Bebop от Parrot – дрона, являющегося летающим устройством, которым можно управлять при помощи iOS или Android-устройств [3]. Компания Parrot заключила официальное соглашение с почтой Франции об использовании квадрокоптера при распространении изданий.

Правда, пока у квадрокоптеров существуют серьезные ограничения – крайне небольшой радиус действия (50 метров) и всего получасовая работа от батареек. Не понятно, как именно будет происходить доставка: будет ли квадрокоптер полностью автономным – т.е. будет ли он обладать информацией, куда и в какое время полететь или им реально будет управлять почтальон со своего айпада.

Газетные киоски Швейцарии, которые так и называются KiOSK, пытается распространить по всему миру швейцарская фирма «Спутниковые газеты» (Satellite Newspapers).

Владея виртуальной информационной сетью, поддерживаемой 5 спутниковыми станциями и 3 каналами связи, Satellite Newspapers заявляет [3], что может по требованию клиента оперативно распечатать свежий номер ведущей национальной или международной газеты, формат которой не будет отличаться от стандартного формата газеты. Каждый KiOSK работает круглосуточно в автономном режиме и нуждается в минимальном сервисном обслуживании.

Он оснащён контактным дисплеем. Пользователи могут выбрать меню на их родном языке. Далее всего четыре шага: пользователь выбирает континент, страну, газету, вставляет кредитку и получает интересующее его издание.

Согласно заявлению производителя, пока таких киосков на планете всего 125: 43 единицы на всю Европу, Ближний Восток и Африку, столько же в Америке, 39 – в Австралии и на прилегающих к ней островах.

Потенциальных же пунктов автоматизированной продажи газет в Satellite Newspapers насчитали 50 000. В Европе спутниковые киоски планируется распространить в течение ближайших 20 лет.

Параллельно внедряется продукт под названием CLIENT, являющийся программным обеспечением, которое представляет собой интерфейс для связи владельца компьютера с центром Satellite Newspapers. Ожидается, что владельцы аккаунта смогут легко скачать его из Сети.

Корпорация ODMC создала машину – BookBuilder, предназначенную для небольших издательств и книжных магазинов. Она может хранить в себе до 200 наименований книг и распечатывать по требованию клиентов сто книг в день.

Таким образом, нет необходимости использовать складские помещения для хранения большого количества мало кому нужных книг. Их можно держать в цифровом виде, к примеру, на электронных носителях.

Спутниковые газеты и книги, конечно, представляют большой интерес. Ни KiOSK, ни BookMachine не собираются конкурировать с издательствами, типографиями или библиотеками, и уж тем более не готовы их собой заменить [2, 4]. Такая техника может занять свою нишу в сфере потребительских услуг. У нее имеются и очевидные недостатки. Например, время ожидания: кажется, что 5 минут – немного, однако для того, чтобы купить газету у торговца, хватит нескольких секунд. А при использовании автоматов, если они будут иметь успех, за получением издания выстроится очередь.

И, наконец, существует препятствие, не позволяющее назвать тот же KiOSK машиной будущего. Ведь напечатанную на бумаге информацию медленно, но верно вытесняет её электронный аналог. К тому же, уже находит применение электронная бумага.

В Нью-Йорке состоялась презентация первой в мире цифровой газеты, имеющей название The Daily, созданной специально для распространения через планшеты iPad компании Apple [4]. Несмотря на многочисленные примеры распространения СМИ на площадке мобильных платформ, предложение Apple и News Corp. оказалось настоящим прорывом на медиарынке. Издание презентовали лично медиамагнат Руперт Мердок и вице-президентом Apple по Интернет-проектам Эдди Кью.

Газета, как следует из её названия, будет ежедневной. Только обладатели iPad смогут приобрести её в виде приложения в Интернет-магазине App Store. Стоимость недельной подписки составит 99 центов, годовой – 40 американских долларов. После загрузки газеты она будет автоматически обновляться при каждом запуске планшета. Читателям (вначале ими будут только жители США) предложат более сотни страниц «уникального контента».

Чтобы новая газета действительно стала новой «вехой журнализма», главный редактор газеты Джесси Анджело и издатель Грег Клейман взяли в штат около 100 редакторов [4]. The Daily готова публиковать материалы сотрудников других изданий, но на условиях «уникальности информации».

Одним из главных преимуществ электронного издания по сравнению с постепенно уходящими в прошлое печатными аналогами видится его интерактивность [2]: текст будет сопровождать не только видеоролики, но даже 3D-фотографии. Кроме того, подписчик сможет сам выбирать, какого рода материалы ему интересны, создавая собственные новостные подборки. Заметками можно делиться с друзьями – через Facebook, Twitter и с помощью электронной почты.

Затраты на проект весьма значительны. Для того, чтобы окупить The Daily, потребуется привлечь, по оценкам Мёрдока, около 800 тыс. читателей. Прибыль в размере 30% придётся перечислять Apple за

распространение платных приложений; в случае с News Corporation величина комиссионных может быть иной [2].

Мобильные приложения сайтов различных Интернет-СМИ пользуются у испанцев немалой популярностью. Вместе с тем, у них есть еще один способ получения контента крупнейших сетевых медиа – при помощи так называемых электронных киосков. Сегодня на сайте представлено около 70 газет и 230 журналов. Пользователи Orbyt и Kiosko у Mas получают новые номера газет и журналов в виде фотографий полос в высоком разрешении, которые автоматически скачиваются на электронные устройства. Средний размер одного выпуска – от 80 до 200 мегабайт.

Электронные киоски имеют немало плюсов, но не лишены и недостатков. С одной стороны, это удобно для читателей: на одном сайте они получают доступ к десяткам печатных СМИ страны. Выгодно это и издателям, так как им не надо тратить средства на разработку собственных приложений. С другой стороны, подобная схема использования фотографий полос не позволяет максимально использовать преимущество одной из главных характеристик Интернета – интерактивности.

Для привлечения читателей к своим периодическим изданиям средства массовой информации прилагают много усилий, чтобы модернизировать уже имеющиеся форматы.

В Китае появилась первая в мире газета формата 3D. Читать эту необычную газету можно лишь в специальных 3D-очках, которые, продаются здесь же, на обычных газетных лотках.

3D-газета издается в городе Ханчжоу, провинция Чжэцзян. В ней содержится множество трехмерных фотографий, какими их можно увидеть через 3D-очки. Однако первая в мире 3D-газета появилась в апреле 2010 г. в городе Шиян провинции Хубэй [5]. В ближайшем будущем издание 3D-газет будет развиваться на территории всего Китая.

На острове Крит (Греция) начала выходить самая большая по формату газета в мире, сообщает Интернет-издание Independent On Line. Ее издатель надеется так привлечь внимание публики, а также попасть в Книгу рекордов Гиннеса. Газета под названием Chillout впервые вышла тиражом 4 тысячи экземпляров. Ее размеры составляют 2.1 м в высоту и 2.95 м в длину. Гигантская газета будет распространяться бесплатно в курортном городе Ханья на западе острова. Ее содержание составят новости культурной и общественной жизни.

Таким образом, адаптация и использование российскими СМИ инновационных зарубежных методов дистрибуции их контента приведет к росту их аудитории и дохода, получаемого от размещения рекламных материалов.

### Список литературы

1. Бирюков В.А. Управление дистрибуцией контента современных средств массовой информации // Сборник научных трудов по итогам II Международной научно-практической конференции «Вопросы современной экономики и менеджмента: свежий взгляд и новые решения» (сборник со статьями). – Нижний Новгород: Инновационный центр развития образования и науки. – 2015. – С. 46-48.
2. Бирюков В.А. Инновационные методы дистрибуции контента средствами массовой информации // Известия высших учебных заведений: Проблемы полиграфии и издательского дела. – М.: МГУП им. Ивана Федорова. – 2015. – № 3. – С. 117-124.
3. Во Франции тестируют доставку газет дронами. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.yaplakal.com/forum3/topic561143.html> свободный. Дата обращения 30.01.2017.
4. Представлена первая в мире цифровая газета для iPad [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://ru.tsn.ua/nauka\\_it/predstavlena-pervaya-v-mire-cifrovaya-gazeta-dlya-ipad.html](http://ru.tsn.ua/nauka_it/predstavlena-pervaya-v-mire-cifrovaya-gazeta-dlya-ipad.html) свободный. Дата обращения 30.01.2017.
5. Первая в мире 3D газета [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://blogga.ru/2010/09/12/pervaya-v-mire-3d-gazeta> свободный. Дата обращения 30.01.2017.

## ПРИОРИТЕТЫ ЖИВОТНОВОДСТВА В СВЕТЕ СТРУКТУРНЫХ РЕОРГАНИЗАЦИЙ АПК

Донская Н.П., Золоева З.Б.

Горский государственный аграрный университет, г. Владикавказ

Современный этап развития АПК России характеризуется активными процессами кооперации и интеграции, способствующими структурной реорганизации многих подкомплексов АПК, трансформации субъектов локальных агропромышленных рынков. Острота проблемы связана с реформированием агросферы и обеспечением продовольственной безопасности России, в которой взят курс на проведение модернизации экономики. Аграрный сектор включён в перечень приоритетных направлений. Переход к стратегическому развитию отдельных отраслей является одним из направлений организационной модернизации. Прогноз развития отраслей животноводства в России разрабатывается в соответствии с Доктриной продовольственной безопасности страны, так как главной целью Госпрограммы на 2013-2020 гг. определено обеспечение продовольственной безопасности страны.

Несмотря на рост производства мяса в России, объем его рыночного предложения остается недостаточным для полного насыщения сырьем пищевых предприятий, в том числе тех, что производят мясосодержащую продукцию. Тем не менее, задача, поставленная перед отечественными аграриями, постепенно решается: доля поставок из-за рубежа на мясном рынке действительно падает, зависимость от импорта ослабевает — отчасти за счет наращивания собственного производства, отчасти за счет сужения объемов потребления. В целом, несмотря на перечисленные проблемы, отечественная животноводческая отрасль переживает подъем. Девальвация рубля привела к удорожанию импортной мясной продукции, что пошло на руку ее отечественным производителям. В этой связи, как полагают аналитики, для них не стало бы тяжелым ударом частичное либо полное снятие эмбарго.

Что касается производства говядины, то оно не увеличивается вот уже третий год подряд: в 2013-2015 гг. его годовой объем колебался вокруг отметки в 2,9 млн т. Связано это с тем, что разведение крупного рогатого скота является наиболее проблемной отраслью отечественного животноводства, испытавшей самые значительные потери в 1990-е годы.

За период 2010-2015 годы стоимость производимой продукции животноводства во всех категориях хозяйств Северной Осетии увеличилась в 1,6 раза или на 6,7 млрд. руб, в том числе в сельхозорганизациях в 1,5 раза или на 0,5 млрд. руб; в хозяйствах населения – в 1,63 раза или на 5,8 млрд. руб и в крестьянских (фермерских) хозяйствах, соответственно, в 1,46 раза или на 0,3 млрд. руб. Это свидетельствует о том, что основной удельный вес в производстве продукции животноводства занимают хозяйства населения. На долю этой категории хозяйств стабильно по годам анализируемого периода приходится более 80 % продукции животноводства в действующих ценах.

Таблица 1 – Состав и структура продукции животноводства по категориям хозяйств РСО-Алания

	Годы					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Хозяйства всех категорий, млн. руб	10898,6	13115,3	15441,0	16296,9	17813,4	17558,7
%	100	100	100	100	100	100
в т.ч. с.х. организации, млн. руб	936,4	1434,7	1785,8	1691,7	2006,3	1442,4
%	8,6	11,0	11,6	10,4	11,3	8,3
хозяйства населения, млн.руб	9250,8	10981,1	12886,9	13766,9	15068,2	15074,5
%	84,9	83,8	83,5	84,5	84,6	85,9
крестьянские (фермерские) хозяйства, млн. руб	711,4	699,5	788,3	838,4	736,9	1041,8
%	6,5	5,2	4,9	5,1	4,1	5,8

Источник: Статистический сборник РСО-Алания в цифрах, 2016

Значительные изменения в структуре производства основных видов сельскохозяйственной продукции во многом являются следствием изменения роли отдельных секторов агробизнеса. Аграрная реформа в России привела к созданию основ многоукладной экономики в сельском хозяйстве, что способствовало возникновению новых организационно-правовых форм предприятий, изменению состава

сельских товаропроизводителей и структуры производства продукции по видам, сместившись в сторону личных хозяйств населения, которые достигли пика своего развития в рамках существующих технологического и организационного укладов.

Однако, характеризовать темпы развития отрасли, используя стоимостные показатели, на наш взгляд, не совсем правомерно, учитывая, что цены не сопоставимые, а действующие по годам периода. В связи с этим рассмотрим динамику производства отдельных видов продукции животноводства в целом по всем категориям хозяйств.

Таблица 2 - Уровень и динамика производства основных продуктов животноводства в РСО-Алания (в хозяйствах всех категорий)

	2010г	2011г	2012г	2013г	2014г	2015г	2015г в % к 2016г
Скот и птица на убой (в убойном весе), тыс.т	33,4	35,2	37,5	34,6	34,6	27	80,9
Молоко, тыс. т	197,2	211,1	222,0	217,0	219,1	205,7	104,3
Яйца, млн.шт	128,7	129,2	124,9	129,3	127,5	118,9	92,4
Шерсть (в физическом весе), т	163	164	165	160	160	164	100,6

Источник: Статистический сборник РСО-Алания в цифрах, 2016

Как свидетельствуют данные таблицы таких показателей роста, как в предыдущей таблице, не наблюдается, что говорит о влиянии цен на стоимость производимой продукции, сам же физический её объём по видам изменяется несколько иначе. Так, за 2010-2015 годы рост произошёл в производстве молока (104,3 %) и шерсти (100,6 %), в то время как производство яиц сократилось на 7,6 %, а скот и птица на убой (\*в убойном весе) – на 19,1 %. И такая негативная тенденция подтверждается сопоставлением темпов роста, исчисленных цепным способом на основе показателей производства продукции, взятой в сопоставимых ценах. Данные таблицы 3 свидетельствуют о том, что с 2012 года темпы роста во всех категориях хозяйств (за исключением 2015 года в КФХ) стали снижаться, т.е. темпы прироста были отрицательными, что означает недополучение продукции с каждым годом.

Таблица 3 - Индексы производства продукции сельского хозяйства по категориям хозяйства (в сопоставимых ценах; в % к предыдущему году)

Годы	Хозяйства всех категорий	из них		
		сельскохозяйственные организации	хозяйства населения	крестьянские (фермерские) хозяйства
2010	100,0	100,0	100,0	100,0
2011	106,0	113,5	102,9	113,8
2012	100,2	115,1	93,2	116,8
2013	100,1	100,7	99,3	103,0
2014	97,5	100,3	97,4	86,0
2015	91,2	79,1	92,1	114,8

Источник: Статистический сборник РСО-Алания в цифрах, 2016

Валовое производство продукции животноводства в разрезе отдельных видов зависит от влияния двух факторов: численности поголовья животных и их продуктивности.

Таблица 4 – Поголовье скота по категориям хозяйств в РСО-Алания ( на 1.01.), тыс. гол

		Хозяйства всех категорий	в том числе		
			с.х. организации	хозяйства населения	КФХ
Крупный рогатый скот	2015	141,6	17,1	113,5	11,0
	2016	121,8	15,2	99,9	6,7
	%	86,1	88,8	88,1	60,9
Коровы	2015	68,7	6,3	58,4	4,0
	2016	55,9	4,7	49,2	1,9
	%	81,4	74,7	84,3	47,5
Свиньи	2015	21,5	7,6	13,9	-

	2016	20,2	7,58	11,7	0,92
	%	94,0	99,8	84,2	-
Овцы и козы	2015	86,1	29,8	52,9	3,4
	2016	76,5	23,8	47,3	5,4
	%	88,9	79,9	89,5	158,9

Источник: Статистический сборник РСО-Алания в цифрах, 2016

За последние два года как в целом по всем хозяйствам, так и по отдельным их категориям поголовье животных сокращалось. Основная доля скота по видам сосредоточена в хозяйствах населения и уменьшение его в этой категории хозяйств отрицательно сказалось на всём поголовье скота в республике.

Таблица 5 – Состав и структура поголовья скота по категориям хозяйств на 1.01.2016 года

	Крупный рогатый скот		в том числе коровы		Свиньи		Овцы и козы	
	%	тыс.гол	%	тыс.гол	%	тыс.гол	%	тыс.гол
Хозяйства всех категорий	100	121,8	100	55,9	100	20,9	100	76,5
в т.ч. с.х. предприятия	12,5	15,2	8,4	4,7	36,4	7,6	31,2	23,8
хозяйства населения	82,1	99,9	88,1	49,2	63,2	13,2	61,9	47,3
КФХ	5,4	6,7	3,5	1,9	0,4	0,1	6,9	5,4

Негативное влияние одного фактора может быть нивелировано положительным влиянием другого, но темпы его роста должны быть выше темпов сокращения первого фактора, тогда общий результат будет положительным. Рассмотрим эту аксиому на тенденции производства молока в хозяйствах РСО-Алания.

Таблица 6 – Уровень и динамика валового надоя молока и факторов его определяющих в хозяйствах всех категорий РСО-Алания

Показатели	Годы					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Поголовье коров, тыс. гол	67,3	68,8	67,4	64,4	68,7	55,9
%	100,0	102,3	100,2	95,7	102,1	83,1
Среднегодовой удой от одной коровы, ц	29,3	30,7	32,9	33,7	31,9	36,8
%	100,0	104,8	112,3	115,1	108,9	125,6
Валовой надой молока, тыс. ц	197,2	211,1	222,0	217,0	219,1	205,7
%	100,0	107,0	112,5	110,1	111,1	104,3

За период 2010-2015 годы поголовье коров в хозяйствах всех категорий сократилось на 11,4 тыс.голов или на 16,9 %, а продуктивность животных повысилась на 7,5 ц или на 25,6 %, т.е. темпы роста второго фактора выше, чем первого, но этого оказалось недостаточно, поэтому валовой надой молока возрос только на 4,3 %.

Перекус в производстве молока в сторону мелкотоварного сектора привёл к падению уровня товарности молока и производимых из него продуктов. Если в с.х. организациях реализуется 91 % произведённого молока, то в личных хозяйствах населения – только 42 %. Поэтому нужно развивать кооперацию, обеспечивать более эффективное взаимодействие между производителями и переработчиками молока. Нехватка сырья собственного производства не позволяет увеличить объёмы продукции переработки молока в республике.

К сожалению, отрасли мясного и молочного скотоводства в республике являются убыточными, поскольку цены на корма, энергоресурсы, услуги сторонних организаций растут и это влияет на себестоимость продукции, а, следовательно, на доходы её производителей, ведь общеизвестно, что чем выше полная себестоимость 1 ц молока, тем ниже рентабельность его реализации, в результате более мелкие товаропроизводители не выдерживают конкуренции. Поэтому необходима государственная поддержка, привлечение инвесторов, готовых вложить средства в производство продукции скотоводства. Необходимо активизироваться на продовольственном рынке, принимая во внимание условия ввода санкций против России и мерах по импортозамещению.

Таким образом, дальнейшее развитие агробизнеса в условиях структурных преобразований связано с различными формами объединительных процессов, способствующих рациональному использованию ресурсов, повышению качества жизни на селе, обеспечению производства экологически чистых продуктов питания, повышению уровня продовольственной безопасности.

#### Список литературы

1. Гаппоев Х.А. Современное состояние размещения и специализации молочного скотоводства // Известия ГГАУ. Т.50, ч.3. Владикавказ, 2013. С.224-228.
2. Глатова Л.Х., Хугаева Р.И., Донская Н.П. Развитие крестьянских (фермерских) хозяйств как фактор повышения эффективности экономики АПК // Известия ГГАУ. т.52. ч.1. Владикавказ, 2015. С. 162-167.
3. Сенотрусова С., Свинухов В., Куликов М. Экономические последствия российского продовольственного эмбарго на молоко и молокопродукты // АПК: экономика, управление, № 7, 2016. С.57-65.
4. Ткач А. Развитие кооперации в мясном скотоводстве АПК// АПК: экономика, управление, № 10, 2015. С.49-57.

### АНАЛИЗ ВНЕДРЕНИЯ ТЕХНОЛОГИЙ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА В НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ РОССИИ

**Краснова Л.Н., Хабибуллина А.Р.**

Альметьевский государственный нефтяной институт, г. Альметьевск

Нефтегазовый комплекс России играет важную роль, как в экономическом развитии страны, так и на мировом энергетическом рынке. Производство нефти и газа – наиболее конкурентоспособные отрасли национальной экономики с позиций интеграции страны в систему мировых экономических связей. Быстрый рост добычи нефти и ее крупномасштабный экспорт многие годы фактически обеспечивал функционирование и развитие менее прибыльных секторов российской экономики.

На предприятиях нефтегазового комплекса начали успешно реализовывать программу повышения производительности труда, включающая внедрение методов процессного и проектного управления, а также технологий бережливого производства, позволяющие в короткие сроки достигнуть результатов, максимально используя внутренние резервы предприятия без серьезных капиталовложений.

ПАО «Татнефть» – одно из передовых предприятий, успешно внедряющих методику «Бережливое производство» в республике Татарстан. Развитие Lean-технологий осуществляется в рамках программы действий, направленных на создание постоянно действующего механизма с целью развития и совершенствования производства на основе философии и принципов Lean.[1]

В ПАО «Татнефть» проводится мониторинг производственных процессов, который осуществляется проектной командой. Проектная команда определяет алгоритм действий, разрабатывает и внедряет систему планирования, в основе которой лежит не жесткий план, а система выявления и вовлечения резервов. С целью максимально эффективно использовать созданную инфраструктуру, в ПАО «Татнефть» разработаны и введены на 2016 год ключевые показатели эффективности (КПЭ), которые будут стимулировать НГДУ на рост доходности компаний. [1]

В 2015 году удалось реализовать их во многих направлениях, которые затронули все сферы деятельности. В добыче нефти – исключение потерь, связанных с неоптимальными параметрами работы ГНО, извлечением и подъемом попутной пластовой воды на обводненном фонде, что позволило увеличить МРП скважин до 1693 (с 1566 суток, на 127) суток, снизить удельные затраты на электроэнергию.

Это комплекс мероприятий по повышению технологичности и снижению стоимости при КРС, например отказ от проведения ряда последовательных операций, позволяющие сократить потери перемещение технологического оборудования и персонала.

В области сбора и транспорта продукции скважин, мероприятия по оптимизации высоких удельных затрат на перекачку нефти т.е. Удельная экономия затрат составила около 4,5 млн. руб.

В области ППД – оптимизация высоконапорных режимов работы насосных агрегатов для организации закачки в различные продуктивные горизонты.

На производственных объектах внедряется инструмент «Визуализация»: цветовая разметка маршрутов передвижения операторов и машинистов НС, складских помещений, визуализация остатков ТМЦ, контроль работы сотрудников.

ПАО «Татнефть» придает особое значение вопросам, связанным с экономией ресурсов. В 2011 году в Компании начала действовать «Программа ресурсосбережения» на период до 2020 года, направленная на снижение потребления топливно-энергетических ресурсов (ТЭР) по всей технологической цепочке добычи нефти. Результатом реализации комплексной программы ресурсосбережения на период до 2020 г., в 2015 году стала экономия 55,6 тысяч тонн условного топлива, что позволило на 4,9% снизить потребность компании в топливно-энергетических ресурсах. Основная экономия энергоресурсов получена за счет экономии электроэнергии. [4]

Рассмотрим внедрение технологий бережливого производства в других компаниях.

В целях увеличения акционерной стоимости активов Группы Газпром ведется работа по повышению их операционной и инвестиционной эффективности. Проводятся мероприятия, которые направлены на улучшение финансовых показателей, на оптимизацию операционных затрат, на техническое перевооружение и реконструкцию, в частности реализуются программа «Бережливое производство» и программа повышения стоимости для акционеров. [2] Эффект от проведенной в 2015 г. работы составил около 6,0 млрд руб., основной вклад в формирование данного показателя внесло ПАО «МОЭК» (66 %).

ОАО «Сургутнефтегаз» заняло первое место в номинации «Лидер внедрения наилучших доступных технологий в области энергосбережения и повышения энергоэффективности» в региональном этапе Всероссийского конкурса реализованных проектов в области энергосбережения и повышения энергоэффективности ENES-2015.

На протяжении многих лет в ОАО «Сургутнефтегаз» действует комплексная программа сокращения затрат. Основные ее направления – повторное использование оборудования, внедрение энергосберегающих технологий, инноваций и проведение мероприятий по повышению эффективности производственных мощностей и основных фондов – приобретают особую значимость для Компании в современных экономических условиях. В 2015 году общий экономический эффект от реализации программы снижения затрат составил 4,4 млрд. руб., или 72 руб. в пересчете на тонну добытой нефти. При этом наибольший эффект – 46 % – был достигнут в основном производстве. Доля снижения затрат во вспомогательном производстве – 44 %, в бурении – 6 %, в строительстве – 3 %, экономия в социальной сфере составила 1 %. В рамках данной программы большое внимание уделяется работе по экономии энергоресурсов. Основные ее направления в отчетном году были представлены эксплуатацией газотурбинных электростанций, увеличением загрузки из энергоблоков, оптимизацией режимов работы электрооборудования, внедрением и использованием энергосберегающего оборудования. По результатам выполненных в 2015 году мероприятий по энергосбережению и повышению энергоэффективности объектов и оборудования была достигнута экономия электроэнергии в объеме 1 369 млн. кВт·ч. Кроме того, в сентябре 2015 года Компания в очередной раз получила признание в качестве одного из лидеров отрасли по энергоэффективности и энергосбережению (подробнее в разделе «Энергетика»). Также проводятся мероприятия, направленные на снижение расхода основных материалов, используемых при добыче нефти и производстве газа. Суммарный экономический эффект от снижения затрат на материально-технические ресурсы составил в 2015 году 1,6 млрд. руб. [3]

Общий экономический эффект от программы повторного использования оборудования и материалов в 2015 году составил 1,8 млрд. руб., что на 16 % выше результата 2014 года. В сумме экономического эффекта от программы снижения затрат доля эффекта, получаемого от программы повторного использования оборудования и материалов, динамично растет и по итогам 2015 года достигла 41 %.

Приоритетным направлением в работе многих компаний стало совершенствование организации системы управления производством включающая, внедрение методов процессного и проектного управления, а также инструментов бережливого производства. Передовой компанией в этом плане стала компания ПАО «Татнефть», которая достигла колоссальных результатов в столь короткий промежуток времени.

## Список литературы

1. Годовой отчет ПАО «Татнефть» за 2014-2015 годы.
2. Годовой отчет ПАО «Газпром» за 2014-2015 годы.
3. Годовой отчет ОАО «Сургутнефтегаз» за 2014-2015 годы.
4. <http://www.tatneft.ru/>

## АНАЛИЗ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ-ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ОБОРУДОВАНИЯ СВЯЗИ

**Макаров В.В., Фортунова У.В.**

Санкт-Петербургский государственный университет телекоммуникаций им. проф. М. А. Бонч-Бруевича

Отечественные промышленные предприятия в условиях очередной волны глобального экономического кризиса в сочетании с экономическими санкциями в отношении нашей страны со стороны западных держав оказались в весьма непростой ситуации. Большинство рынков сбыта продукции промышленных предприятий в таких условиях демонстрируют отрицательную динамику продаж, поскольку потребители стараются сократить свои бюджеты закупок и инвестиционные программы до минимума или перенести закупки на более отдаленную перспективу.

Для предприятий высокотехнологичных отраслей, особенно тех из них, которые в большей степени ориентированы на рынок гражданской продукции, тенденция сокращения объемов продаж проявляется наиболее заметно. Высокотехнологичные производства, ориентированные на гражданский рынок, столкнулись с ситуацией, в которой им придется делать выбор по целому ряду непростых решений стратегического характера. Особенностью современной ситуации, в которой такой выбор приходится осуществлять, является резко усиливающаяся тенденция «сокращения окна возможностей». Все в меньшей степени выбор дальнейшей стратегии развития предприятий зависит от них самих, и все в большей степени такой выбор предопределяется внешними условиями, внешней для предприятий средой: глобальными технологическими трендами; усилением конкуренции путем внедрения инноваций[1]; необходимостью «встраивания» в технологические цепочки глобальных игроков, число которых сокращается вследствие возрастающей концентрации рынков; необходимостью усиления собственной специализации и фокусирования на конкретных технологических компетенциях.

Высокотехнологичные производства подразумевают не только высокую сложность технологий производства, но и необходимость наличия высокого уровня соответствующих технологических компетенций у участников производственно-технологических цепочек, которые почти всегда находятся не «внутри» предприятия, а связывают воедино сразу несколько самостоятельно хозяйствующих субъектов, каждый из которых реализует только часть сложного процесса. За конечную продукцию высокотехнологичных производств отвечают предприятия, так называемые «финалисты», которые, как правило, и организуют весь процесс. В условиях глобальных экономических кризисов такие предприятия, с одной стороны, могут оказаться в наиболее сложной ситуации, поскольку именно им приходится принимать самые непростые решения.

С другой стороны, все остальные участники сложных технологических цепочек целиком и полностью зависят от «финалистов», у которых, хотя бы, есть возможность принять комплекс стратегических решений по ключевым вопросам: портфель заказов; продуктовый ряд; конфигурация технологического процесса; состав участников производственно-технологической кооперации; перспективные разработки (как необходимое условие выживания вследствие постепенного неизбежного замещения, как продуктовых позиций, так и используемых технологий новыми продуктами и технологиями, в первую очередь, информационными[2], без которых невозможно создание на предприятии полноценной системы менеджмента качества [3].

Отличительной особенностью высокотехнологичных производств является их особенно высокая зависимость от технологических, экономических, правовых, социальных и других процессов, которые происходят непосредственно у потребителей высокотехнологичной продукции. На практике это означает, что высокотехнологичные производства должны предугадывать те изменения[4], которые еще только

прогнозируются у потребителей при эксплуатации высокотехнологичной продукции (оборудования), чтобы успеть внести соответствующие изменения в свои продуктовые портфели, технологические процессы и перспективные разработки, а также успеть произвести продукцию, соответствующую изменяющимся требованиям.

В экономической теории существует понятие «вертикально интегрированные рынки». Примером вертикально интегрированных рынков являются рынок телекоммуникационного оборудования и рынки телекоммуникационных услуг. Одни предприятия производят оборудование для других предприятий и организаций, которые на основе эксплуатации такого оборудования оказывают телекоммуникационные услуги потребителям. Особенностью такого рода связанных рынков является то, что никому другому (или почти никому другому, потому что иногда встречаются более сложные случаи) производители телекоммуникационного оборудования не могут его продать, кроме как компаниям-операторам связи, компаниям-провайдерам и другим участникам рынков телекоммуникационных услуг. Поэтому все изменения, происходящие в отрасли связи, неизбежно отражаются на производителях телекоммуникационного оборудования.

Учитывая, что скорость инновационных изменений в современных условиях непрерывно возрастает [4], предприятиям-производителям необходимо все более оперативно реагировать на соответствующие изменения, происходящие у потребителей. Никакой другой альтернативы не существует, разве что только уход с рынка, означающий сворачивание деятельности. В ряде случаев такая стратегическая альтернатива становится неизбежной и может подразумевать полное перепрофилирование деятельности для конкретного предприятия, но это означает, что имеющиеся компетенции в конкретной сфере будут попросту утрачены, а это в любом случае означает потери для бизнеса организации и ее собственников. Такие серьезные последствия можно избежать только в одном случае, если предельно внимательно отслеживать изменения, происходящие в смежных (вертикально интегрированных) отраслях, особенно тех, которые являются потребителями сложной технологической продукции.

Предприятия-производители телекоммуникационного оборудования (оборудования связи) – это предприятия, имеющие, как правило, все необходимые инженерно-технические и производственные компетенции, передовые технологии и современное оборудование для разработки и изготовления аппаратуры связи любой степени сложности на уровне мировых аналогов, удовлетворяющих требованиям заказчика.

В различных сегментах телекоммуникационных услуг на рынке услуг связи для удовлетворения потребностей телекоммуникационных компаний в технических средствах ими используется разнообразное телекоммуникационное оборудование. Причем, часть производимого оборудования, например системы коммутации, используются сразу в нескольких сегментах услуг связи. Другие группы оборудования носят более специализированный характер и используются только в каком-то одном сегменте, например спутниковые станции. Важно отметить, что для предприятий-производителей систем и комплексов аппаратно-программных средств является крайне существенной потенциальная емкость рынков соответствующих продуктовых позиций. Может оказаться, что с точки зрения стоимостных характеристик одни продуктовые позиции окажутся для производителей более предпочтительными, чем другие, безотносительно широты или узости перечня потенциальных клиентов-потребителей.

Маркетологи утверждают, что важен только платежеспособный спрос, т.е. тот, который подкреплен финансовыми ресурсами. Поэтому с точки зрения предприятия-производителя может оказаться более предпочтительным выпуск по предварительному заказу (но обязательно при его наличии, а не «на склад готовой продукции» с неопределенными перспективами сбыта) всего лишь одного изделия, но очень дорогостоящего, а не широкой номенклатуры относительно недорогих изделий. Есть при этом и один крайне существенный недостаток: при ориентации предприятия-производителя на единственного потребителя производитель становится сильно зависимым. Исполнение единственного крупного и дорогостоящего заказа (или очень ограниченного числа заказов) предполагает концентрацию всех ресурсов предприятия-производителя, что неизбежно приводит к фокусированию на конкретных компетенциях. В результате предприятие не располагает свободными (кадровыми, технологическими) ресурсами для других проектов, в частности для перспективных разработок, поскольку в значительной степени утрачивает интерес в диверсификации продуктового портфеля.

Более надежной, с точки зрения стратегии минимизации коммерческих рисков производителя, является стратегия постоянного пересмотра продуктового портфеля, при котором в него попадают изделия для как можно более широкого круга потенциальных потребителей. Именно такой продуктовой стратегии

придерживается большинство промышленных предприятий в обычных условиях (но не в условиях глобального экономического кризиса). Предприятия-производители стараются поддерживать свои (технологические) компетенции одновременно сразу в нескольких ключевых продуктовых направлениях, что позволяет сформулировать следующие выводы: специализация отечественных предприятий-производителей телекоммуникационного оборудования происходит в рамках продуктовых направлений; каждое продуктивное направление рынка телекоммуникационного оборудования представлено набором отечественных предприятий-производителей, что позволяет констатировать наличие конкурентной среды по каждому из них (даже безотносительно поставщиков-нерезидентов). Отечественные предприятия-производители оборудования связи специализируются в рамках продуктовых направлений, что обусловлено историей их формирования и развития, при этом в рамках этих же продуктовых направлений они конкурируют как между собой, так и с зарубежными компаниями-поставщиками соответствующих систем, групп оборудования и их комплектующих.

#### Список литературы

1. Макаров В.В. Обеспечение конкурентоспособности оператора связи путем инновационного развития // Электросвязь. 2011. № 9. С.30-33.
2. Макаров В. В., Гусев В. И., Синица С. А. Методический подход к оценке информационных ресурсов // Информационные технологии и телекоммуникации. СПбГУТ. -2013. №3 (3). С. 72-78.
3. Макаров В.В. Методологические подходы к созданию интегрированной СМК в инфокоммуникациях // Век качества. 2011. №6. С.30-32.
4. 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.

#### АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РОСТА МАЛОГО БИЗНЕСА В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ РФ

**Паньков А.А., Светлаков А.Г.**

(Паньков А.А. аспирант; д.э.н. Светлаков А.Г. научный руководитель)  
Пермская государственная сельскохозяйственная академия имени  
Д.Н.Прянишникова, Россия, г. Пермь

*В экономиках развитых стран доля малого бизнеса в различных отраслях довольно высока и доходит до уровня 60-70 %, однако данная статистика не применима к экономике РФ, где на уровне Правительства РФ была принята программа по укрупнению предприятий ряда ключевых отраслей экономики в крупные холдинги с государственным участием, а уровень законодательной инициативы в отношении малого бизнеса практически нулевой. Несмотря на то, что в своих посланиях Президент РФ В. В. Путин не раз заявлял о необходимости упростить работу малого бизнеса в России, воз, в подавляющем большинстве сложившихся проблем, требующих решений с участием государства остался и ныне там. В статье рассматриваются основные проблемы, с которыми сталкиваются представители малого бизнеса в РФ.*

*Ключевые слова: Инвестиции, национальная экономика, кадры, производительность труда, валовый внутренний продукт, теневая экономика, конкуренция, налоги и право, судебная система, оплата труда.*

Повышение конкурентоспособности национальной экономики России является сегодня главной комплексной задачей, от которой, в конечном итоге, зависит результат работы всей хозяйственной системы страны, отстаивание геополитических позиций России в мировой системе координат. В такой постановке задачи заключено сочетание достижения минимум двух важнейших целей: повышения эффективности функционирования всей хозяйственной системы страны и обеспечение ее национальной безопасности.

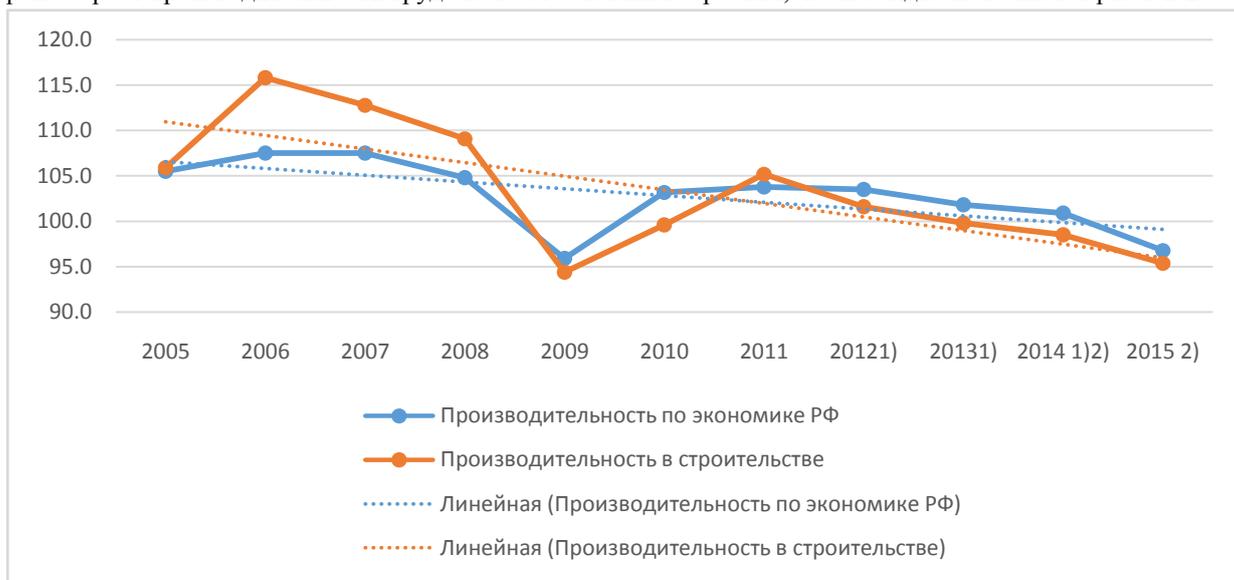
По оценкам различных аналитических центров и экспертов более 40 % экономики РФ находится в «тени» и за последние десять лет этот показатель увеличивается. Наиболее сложная ситуация с уровнем «теневой» деятельности сложилась в строительной отрасли, где сосредоточено максимальное количество предприятий малого и среднего бизнеса. По данным службы государственной статистики, в строительной

отрасли зарегистрировано около 226 тыс. организаций и 223 тыс. из них относятся к малому и среднему бизнесу.

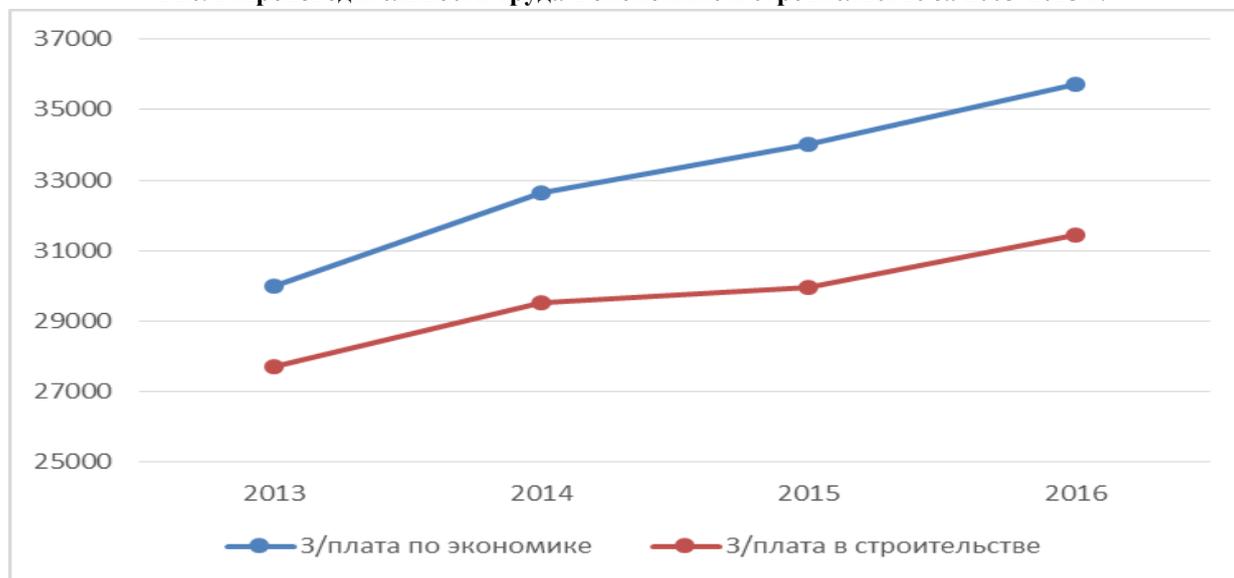
По данным опроса Торгово-промышленной палаты РФ [2], опубликованного на сайте и проведенном в 2016 году основными проблемами бизнеса в России являются:

1. Дефицит кадров;
2. Высокий уровень налоговой нагрузки;
3. Низкая доступность финансовых ресурсов;
4. Низкая доступность земли, инфраструктуры, недвижимости;
5. Административные барьеры.

Таким образом, отсутствие профессиональных кадров – одна из главных проблем низкого уровня производительности труда [1] и в целом состояния Российской экономики. Рост уровня заработной платы опережает рост производительности труда по всем основным отраслям, что наглядно показывают рис. 1 и 2



**Рис. 1 Производительность труда в экономике и строительстве за 2005-2015 г.**



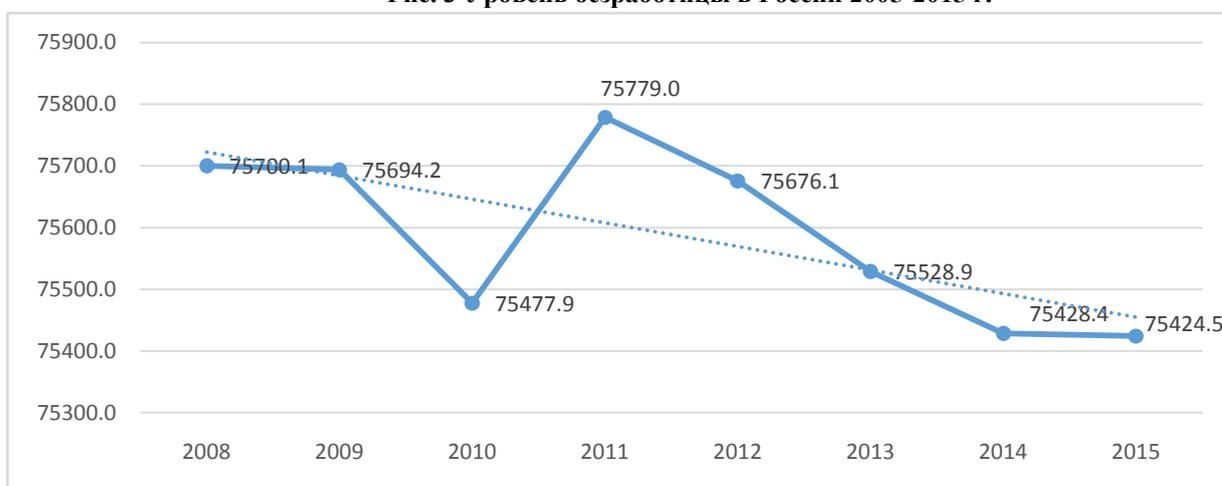
**Рис. 2 Уровень заработной платы в РФ и строительной отрасли 2013-2016 г.**

Падение производительности труда обусловлено несколькими факторами, среди них и высокая стоимость энергоресурсов, в следствие их неэффективной разработке/добыче, транспортировке и учете, отсутствие отечественных средств труда для добычи, транспортировки, переработки, обработки и производства продукции, высокий уровень налоговой нагрузки, высокий уровень коррупции и теневой экономики. По данным Федеральной службы статистики уровень безработицы в Российской Федерации в

2015 году составляет не более 5,6 % от общего экономически активного населения и практически имеет все признаки уверенного снижения после кризиса 2008 года, что показано на рис. 3.



**Рис. 3 Уровень безработицы в России 2005-2015 г.**



**Рис. 4 Численность экономически активного населения в РФ 2008-2015 г.**

Однако, успокаиваться, видя позитивные данные по снижающейся безработице не стоит. Снижение уровня безработицы происходит не вследствие открытия новых рабочих мест, а в том числе вследствие снижения численности экономически активного населения (ЭАН). В целом по РФ, по данным Федеральной службы статистики, также наблюдается незначительное, но все же снижение численности ЭАН, что наглядно демонстрирует рис. 4. (Резкое увеличение численности ЭАН в 2015 году на 1,6 млн. человек связано с присоединением Крыма к РФ).

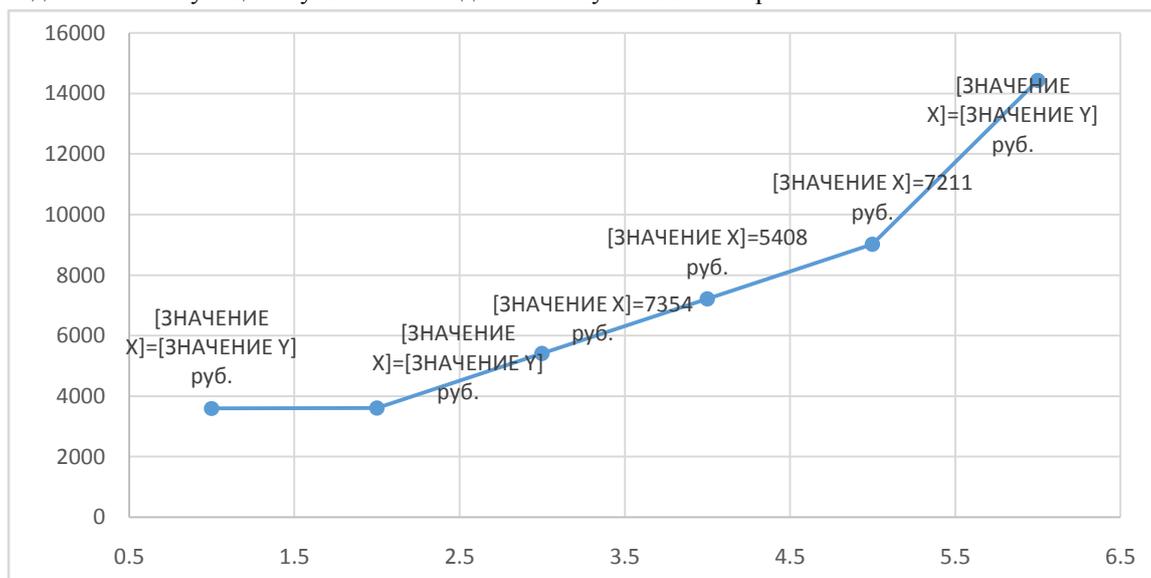
Таким образом, наблюдается следующий парадокс: дефицит кадров при практически отсутствии безработицы и положительной динамике ее снижения. Однако по данным сайта Федеральной службы статистики [1] в России наблюдается снижение даже миграционного прироста населения, что также служит явным доказательством непривлекательности РФ. Таким образом, реализация планов по развитию территорий, создания на них научного или иного производственного кластера не представляется возможным, поскольку отсутствует в данной производственной цепочке звено

Сегодня малый и средний бизнес самостоятельно за свой счет и средства решают проблему низкой квалификации и профессиональной и морально-психологической готовности к работе в условиях производства выпускников средне специальных учебных заведений, создавая свои малые учебные центры, тем самым отвлекая свои ресурсы от инвестиционных проектов и сдерживая свое развитие. Предложения, направленные на исправление сложившейся ситуации:

1. Создание государственной программы по поддержке малого и среднего бизнеса, участвующего в работе по повышению общего уровня профессионального и морально-психологического выпускников средних профессиональных учебных заведений, в том числе налоговыми льготами;
2. Создание государственной программы по повышению популяризации рабочих профессий и поддержке молодых специалистов;

3. Переориентация государства на развитие малого и среднего бизнеса, как основу экономики страны в целом;
4. Стабилизация величины налоговых сборов в крае на долгосрочный период;
5. Создание условий инвестиционной привлекательности края;
6. Создание эффективной системы определения качества и независимой оценки выпускников учебных заведений;
7. Привлечение к преподавательской деятельности представителей малого, среднего и крупного бизнеса;
8. Возможность изменять образовательные программы на уровне региона;
9. Обеспечение создания условий и реальное повышение квалификации преподавательского состава как по профессиональным предметам, так и педагогическим методам ведения образовательного процесса.

Высокая налоговая нагрузка на малый бизнес также не способствует его бурному развитию. Исходя из общеизвестной теории жизненного цикла организации первый этап в этом цикле самый болезненный и длится до трех лет. Именно в этот период становления организации очень высок риск разорения, поскольку почти все средства, получаемые от реализации, вкладываются в развитие, тем самым занимая свою нишу и долю рынка. Именно среди организаций малого бизнеса любой отрасли высока доля их участия в теневом секторе экономики, с целью минимизировать затраты, связанные прежде всего с налогообложением. Поэтому именно в этот период становления организации крайне необходимо разработать систему налогообложения, которая позволит пройти данный период в жизненном цикле максимально без использования услуг фирм «однодневок». На рис. 5 представлен график, показывающий стоимость, которую работодатель платит при выплате средней по отрасли заработной платы на одного рабочего. Точка Ф1 соответствует неофициальному трудоустройству, а точка Ф6 соответствует официальному трудоустройству. Таким образом, исходя из главного принципа предпринимательской деятельности – извлечение прибыли выбор каждого хозяйствующего субъекта очевиден в пользу меньших затрат.



\*Разработан на основании собственных исследований автора.

**Рис.5 Стоимость выплаты заработной платы одному работнику\***

Отсутствие доступных финансовых ресурсов, необходимых для развития малого бизнеса также крайне негативно влияет на его становление. Несмотря на существование многочисленных банковских программ по кредитованию малого бизнеса, фондов по его поддержке организаций, которые ими воспользовались не растут темпами, необходимыми для экономики. Основными отталкивающими факторами по-прежнему являются высокая процентная ставка, необходимость высоколиквидного залога и короткие сроки кредитования.

Большинство строительных организаций малого бизнеса при участии в госзакупках и конкурсах, проводимых частными компаниями, сталкиваются с искусственными барьерами, создаваемыми более сильными участниками рынка. По данным Федеральной антимонопольной службы 95% всех проводимых закупок носят «имитационный» характер. По данным МВД РФ средний размер взятки в 2015 году составил

172,9 тысячи рублей, а размер коммерческого подкупа 185,6 тысяч рублей. Многие эксперты высказывают мнение, что доля «откатов» в цене контракта составляет от 10 до 50 процентов от его стоимости. В 2009 году Правительством РФ была предпринята попытка внедрения электронных торговых площадок. В теории, основная идея создания электронных площадок – повышение прозрачности оказываемых услуг одним бизнесом другому, снижение уровня коррупционной составляющей, неотъемлемо присутствующей в цене контракта, повышение конкурентных преимуществ потенциальных подрядчиков и качества оказываемых ими услуг, открытие доступа к заказам широкому кругу юридических и физических лиц, прозрачность в принятии решений. Однако на практике данные торговые площадки выполняют только функцию сбора и предоставления информации лицам, принимающим решения по признанию того или иного кандидата победителем.

Таким образом, перечисленные актуальные проблемы малого бизнеса в РФ являются главным препятствием для его становления и развития. В настоящее время в строительной отрасли, основу которой составляют представители малого и среднего бизнеса, задействовано около 15 % от экономически активного населения, что составляет около 6 млн. человек, что может стать серьезной причиной социальной напряженности в случае возникновения кризиса в отрасли. Поэтому затягивание решений по основным проблемам грозит «застоем» в отрасли, которая является важнейшим индикатором экономики любой страны.

### Список литературы

1. Аналитический отчет Федеральной службы государственной статистики, июнь 2016 г. [Электронный ресурс] / URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/accounts/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/#) (дата обращения 04.12.2016г.).
2. Презентация «Рабочие кадры под ключ» Торгово-промышленной палаты, ноябрь 2016 г. [Электронный ресурс] / Департамент регионального развития ПТПП. – URL: <http://permtpp.ru> (дата обращения 04.12.2016 г.)

## АНАЛИЗ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В РОССИИ

**Попова Н.Е., Осинцев С.И.**

Уральский государственный педагогический университет, г. Екатеринбург

Вопрос малого и среднего предпринимательства очень важен для любого государства. Однако в данное время можно сказать, что это особенно актуальная проблема, так как она связана с большим количеством экономических и социальных аспектов, таких как экономический рост, безработица, самозанятость, уровень доходов и благосостояния граждан. Немаловажно, чтобы граждане занимались деятельностью, связанной с удовлетворением личных потребностей [2, 3], и при этом занимались любимым делом. В наши дни, считаем, что малое предпринимательство, при условии развития и роста, может оказаться ведущим сектором экономики, обеспечить новые рабочие места, способствовать экономическому росту страны и налаживанию торговых связей с предпринимателями других стран [4].

Какую же часть ВВП занимает малый бизнес в РФ? (см. табл. 1).

Таблица 1

**Доля малого предпринимательства в ВВП зарубежных стран и России [7]**

<i>Доля малых предприятий в ВВП</i>	
<i>Страна</i>	<i>Доля, в % к ВВП</i>
Франция	62
Италия	60
Япония	55
Германия	54
Великобритания	53
США	50
Россия	20

По данным таблицы 1 видно, что доля малых предприятий в РФ заметно ниже, чем в развитых экономиках мира. Это отставание, считаем, является одной из основных причин отставания экономики России от экономик развитых государств. В свою очередь, именно малый и средний бизнес отображает экономическую свободу и зрелость людей данного государства, желание больше зарабатывать и повышать свой уровень жизни.

Рассмотрим долю малого и среднего предпринимательства по различным областям экономики России.

Таблица 2

**Соотношение малого и среднего бизнеса по секторам экономики в России [7]**

<i>Соотношение малого и среднего бизнеса по секторам экономики в России</i>	
<i>Сектор экономики</i>	<i>Доля, в %</i>
Торговля	50
Операции с недвижимостью	14,5
Обрабатывающий сектор	12,7
Строительные организации	10,6
Прочее	12,2

Как видно из таблицы 2, торговлей занимается половина субъектов малого и среднего бизнеса. Существенные позиции в малом и среднем бизнесе занимают сектора недвижимости, обрабатывающий сектор, строительные организации. В то же время на прочее отводится лишь 12,2% всей экономики, что составляет 1/8 часть всего количества малых и средних предприятий. Такой показатель является категорически малым, так как производство и входит в этот «прочий» сектор. Следовательно, необходимо наращивать количество занятых предпринимателей именно в секторе реального производства, приумножать объёмы продукции [5].

Но есть целые сектора экономики, которые являются непривлекательными для малых и средних предприятий. Например, это рыболовство, добыча полезных ископаемых, сектор соцобеспечения и образования. Значит, ситуацию в этих секторах необходимо улучшать, например льготным кредитованием, введением льготного налогообложения [6].

Соответственно, российской экономике, особенно в такой трудный период необходимы именно предприниматели-производители продукции, в том числе сельскохозяйственной [1].

Сельскохозяйственный сектор в последние годы после введения обоюдных санкций (Россией и западными странами) оказался передовым сектором, давшим наибольший прирост по отношению к показателям предыдущих лет.

Рассмотрим динамику производства продукции сельского хозяйства 2014-2015гг.

Таблица 3

**Динамика производства продукции сельского хозяйства 2014-2015гг. [8]**

	<i>В % к</i>	
	<i>соответствующему периоду предыдущего года</i>	<i>предыдущему периоду</i>
<b>2015г.</b>		
Январь	102,8	59,1
Февраль	103,2	109,9
Март	104,2	142,6
<b>I квартал</b>	<b>103,5</b>	<b>32,2</b>
Апрель	103,3	113,9
Май	102,7	112,8
Июнь	101,6	101,6
<b>II квартал</b>	<b>102,5</b>	<b>159,5</b>
<b>I полугодие</b>	<b>102,9</b>	
Июль	98,0	178,3
Август	102,5	140,5
<b>Январь-август</b>	<b>101,7</b>	

Сентябрь	103,7	167,7
<b>III квартал</b>	<b>102,1</b>	<b>в 3,0р.</b>
<b>Январь-сентябрь</b>	<b>102,2</b>	
Октябрь	107,6	72,3
Ноябрь	102,3	64,7
Декабрь	103,6	43,6
<b>IV квартал</b>	<b>105,2</b>	<b>69,0</b>
<b>Год</b>	<b>103,0</b>	

В 2015 году в каждом квартале был замечен рост производства продукции сельского хозяйства по отношению к соответствующим кварталам 2014 года и составлял от 2,1% до 5,2% за квартал. Безусловно, это положительный показатель для российской экономики, несмотря на то, что санкции негативно повлияли на рост экономики в целом.

Какой оказалась динамика производства продукции сельского хозяйства в 2015-2016гг?

Таблица 4

**Динамика производства продукции сельского хозяйства 2015-2016гг. [8]**

	<i>В % к</i>	
	<i>соответствующему периоду предыдущего года</i>	<i>предыдущему периоду</i>
<b>2016г.</b>		
Январь	102,5	58,5
Февраль	103,1	110,5
Март	102,7	142,0
<b>I квартал</b>	<b>102,8</b>	<b>31,4</b>
Апрель	102,7	113,9
Май	102,6	112,7
Июнь	102,1	101,1
<b>II квартал</b>	<b>102,5</b>	<b>159,0</b>
<b>I полугодие</b>	<b>102,6</b>	
Июль	104,9	183,2
Август	106,0	141,9
<b>Январь-август</b>	<b>103,4</b>	

Данные таблицы 4 подтверждают, что в России и в 2016 году продолжился уверенный рост в сельском хозяйстве. За I и II кварталы рост по отношению к соответствующему показателю предыдущего года составил 2,8% и 2,5% соответственно. Этот факт в очередной раз доказывает, что Россия в состоянии развивать свою экономику, осуществлять экономический рост в конкретном секторе, но для этого нужна поддержка со стороны государства.

Как мы уже отметили выше, малое предпринимательство, помимо всего, положительно влияет на социальные факторы в обществе, такие как занятость, доходы, благосостояние. Необходимо также учитывать немаловажный аспект – безработица.

Рассмотрим уровень безработицы в России в 2000-2016гг.

Таблица 5

**Уровень безработицы в России в 2000-2016гг. [9]**

<i>Уровень безработицы в России</i>	
<i>Год</i>	<i>Уровень безработицы, в %</i>
2000	10,6
2001	9,0
2002	7,9
2003	8,2
2004	7,8
2005	7,1
2006	7,1

2007	6,0
2008	6,2
2009	8,3
2010	7,3
2011	6,5
2012	5,5
2013	5,5
2014	5,2
2015	5,6
2016	5,4

Как видно из таблицы, уровень безработицы в России постепенно снижался с 2000 по 2008 год. Мировой финансовый кризис, начавшийся в 2008 году, оказал влияние и на уровень безработицы в России, так, в 2009 году уровень безработицы вырос на 2,1%. Однако, затем вновь началось снижение уровня безработицы. Вплоть до 2014 года имела место положительная динамика данного фактора. Затем новая ветвь экономического кризиса, начавшегося в 2014 году, оказала негативное влияние на безработицу, и уровень вновь вырос. В прошедшем 2016 году мы наблюдаем незначительное снижение уровня безработицы.

Развитие малого и среднего предпринимательства способно оказать положительное влияние на занятость населения, создание новых рабочих мест, и, как следствие, на снижение уровня безработицы.

В наши дни наблюдается следующая тенденция: из-за отсутствия хорошо оплачиваемых мест работ в сельской местности и малых населенных пунктах люди уезжают в близлежащие города на заработки. А при ведении предпринимательской деятельности на территории проживания граждан, развивая себя, одновременно развивают свой населённый пункт, будь то провинциальный город или деревня. Более того, гражданин способствует прекращению «вымирания» сельской местности, а такая тенденция имеет место быть в XXI веке в России.

#### Список литературы

1. Агаларова Е.Г., Аливанова С.В. Маркетинговые принципы в парадигме управления социально-экономическим развитием сельских территорий // Вестник Северо-Кавказского государственного технического университета. 2011. № 4. С. 32-38.
2. Закон «О занятости населения в Российской Федерации» (принят 19.04.1991 с изменениями от 11.10.2016) № 1032-1.
3. Консультант Плюс [Электронный ресурс]: <http://www.consultant.ru> . Дата обращения 22.01.2017.
4. Мазоль С.И. Экономика малого бизнеса : учебное пособие / С.И. Мазоль. – Мн. : Книжный дом, 2004. – 272 с.
5. Орлов А. Малое предпринимательство в России: развитие или стагнация?: 1992-2001 годы // Вопросы экономики.— Б.м.—2001.—№10.—С.70-79.
6. Правительственное распоряжение «О поддержке малого и среднего предпринимательства» (принято 27.01.2015) № 98-р.
7. Провэд [Электронный ресурс]: <http://провэд.рф> Дата обращения 20.01.2017.
8. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]: <http://www.gks.ru> . Дата обращения 21.01.2017
9. Person Agency [Электронный ресурс]: <https://person-agency.ru/statistic.html> Дата обращения 21.01.2017.

## ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Разиньков П.И., Разинькова О.П.

Тверской государственной технический университет, г. Тверь

Коммерческая деятельность предприятия торговли— это организация товарно-денежного обмена, при котором товары от поставщика (производителя) передаются в собственность предприятия торговли для последующей перепродажи.

Коммерческая деятельность торговой организации состоит в исполнении определенной совокупности торгово-организационных операций и организации управления данными операциями. Коммерческие операции предприятия торговли предназначены для обслуживания процесса купли-продажи товаров. В этом случае, осуществляемые операции носят экономический характер и оказывают непосредственное влияние на результаты работы предприятия торговли.

Эффективность коммерческой деятельности предприятия торговли отражается результативностью коммерческих операций. Эффективность коммерческой деятельности можно определить как сумму доходов или прибыли, соотносимых с объемами вовлеченных затрат или ресурсов. В то же время, в ряде случаев крайне затруднительно выявить эффективность коммерческих операций, для этого необходимо проводить оценку ряда показателей, которые более полно отражают результативность коммерческой деятельности (к примеру оборачиваемость запасов, продолжительность оборота запасов), чем обобщенные показатели (прибыль, рентабельность и др.).

Экономическая эффективность — это извлечение предельно доступных благ от имеющихся в распоряжении ресурсов, для ее расчета необходимо соотносить доход и издержки, то есть добиться максимизации прибыли при минимизировании затрат.

Основной целью эффективности торговой деятельности предприятия является обнаружение возможностей для развития предприятия, оно определяется посредством полного анализа финансово-хозяйственной деятельности. Проводить такой анализ необходимо путем использования системы различных показателей и коэффициентов, наиболее полно отражающих состояние и перспективы дальнейшего развития предприятия.

Оценить экономическую эффективность коммерческой деятельности организации необходимо с использованием комплексного подхода, а также с позиции разных заинтересованных в этом лиц. Эти лица: владельцы организации, руководители, поставщики, кредиторы, органы государственного контроля и надзора и потребители.

Выделяют экономическую эффективность:

- абсолютную, которая необходима для анализа и оценки общеэкономических результатов и эффективности деятельности на макро и микроуровне, ее определяют за соответствующий период времени в динамике при сопоставлении уровня эффективности предприятий и регионов.

- относительную, которая необходима при обосновании принятых управленческих решений (организационных, производственных, технических и хозяйственных) за счет выбора наилучшего варианта из предложенных альтернатив.

Более высокие показатели результатов, достигнутые за счет одинаковых затрат отражают более высокую экономическую эффективность. Работу коммерческой службы предприятия можно оценить с использованием различных показателей, однако, самым точным из них является показатель прибыли.

Успешная продажа товаров оказывает особое влияние на эффективность коммерческой деятельности, для успешной продажи необходимо изучение и прогнозирование покупательского спроса населения. В розничной торговле необходимо правильно определить структуру: ассортимента, спроса и требований к товарам, услугам от потребителей. Повышение эффективности оптовой торговли складывается за счет улучшения анализа спроса по крупным территориальным образованиям (регионам).

Повышение эффективности коммерческой деятельности приводит к эффективной, организованной продаже товаров и прямым образом оказывает влияние на увеличение товарооборота магазина и способствует более полному удовлетворению спроса потребителей и обеспечения рентабельности работы организации.

Повышение эффективности коммерческой деятельности зависит от конкурентоспособности организации. Конкурентоспособность предприятия можно определить, используя оценку степени соответствия предлагаемой продукции, товаров, работ и услуг выбранному сегменту рынка. Именно поэтому, необходимо найти экономически рациональный уровень конкурентоспособности розничной торговой организации и определить затраты на ее достижение.

Эффективность коммерческой деятельности предприятия торговли зависит от ряда факторов, которые подразделяются на внешние (по отношению к организации) и внутренние. Для повышения эффективности коммерческой деятельности необходима разработка конкурентоспособной стратегии предприятия, в которой отражаются мероприятия по совершенствованию управления основными ключевыми показателями предприятия. К ключевым показателям деятельности предприятия можно отнести:

- прибыль от продаж;
- чистую прибыль;
- рентабельность продаж;
- оборачиваемость активов;
- коэффициент автономии;
- положительный чистый денежный поток;

Эффективность коммерческой деятельности предприятия достигается только в том случае, когда предприятие ориентировано на повышение прибыли и рентабельности деятельности.

### Список литературы

1. Виноградова С. Н., Пигунова О. В. Коммерческая деятельность. Минск: Высшая школа, 2014.
2. Разиньков, П.И. Экономическое состояние и конкурентоспособность предприятия. Методы анализа и показатели оценки / П.И. Разиньков, О.П. Разинькова, Тверь, Издательство ТвГТУ, 2013.
3. Разиньков, П.И. Проблемы управления конкурентоспособностью компании / П.И. Разиньков, В.В. Малелеева. В сборнике «Проблемы управления в социально-гуманитарных, экономических и технических системах» Сборник научных трудов ФУСК под ред. Павлова И.И. Тверь. Издательство ТвГТУ. 2015.
4. Разинькова, О.П. Пути совершенствования внутрифирменного планирования на предприятии на основе метода BALANSED SCORECARD 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. 118-124.

## ЭКСПЕРТНЫЕ МЕТОДЫ В ПРОЦЕССЕ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ И РАЗРАБОТКИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

**Сальникова К.В.**

Ижевский государственный технический университет имени М.Т. Калашникова, г. Ижевск

*Рассмотрены главные задачи экспертных оценок и популярные методы экспертиз. В составе экспертных методов при выборе вариантов управленческих решений активно используется в настоящее время метод «Дельфи». Представлен образец применения метода «Дельфи» на примере принятия решения о величине валового сбора зерна в условном регионе.*

**Ключевые слова:** экспертные оценки, управленческие решения, метод «Дельфи», описательная статистика.

Сущность экспертных методов заключается в построении рациональной процедуры интуитивно-логического мышления человека в сочетании с количественными методами обработки и анализа полученных результатов. При этом обобщенное мнение экспертов принимается как возможное решение проблемы.

При принятии важных управленческих решений целесообразно использование коллективных экспертиз, обеспечивающих большую обоснованность и, как правило, большую эффективность принимаемых решений. Помимо того, что разрабатываемое управленческое решение в этом случае получает

разностороннюю оценку и аргументированность, интересна также возможность сопоставить различные точки зрения специалистов на сравнительную эффективность выработанных альтернативных вариантов решений (рисунок 1).

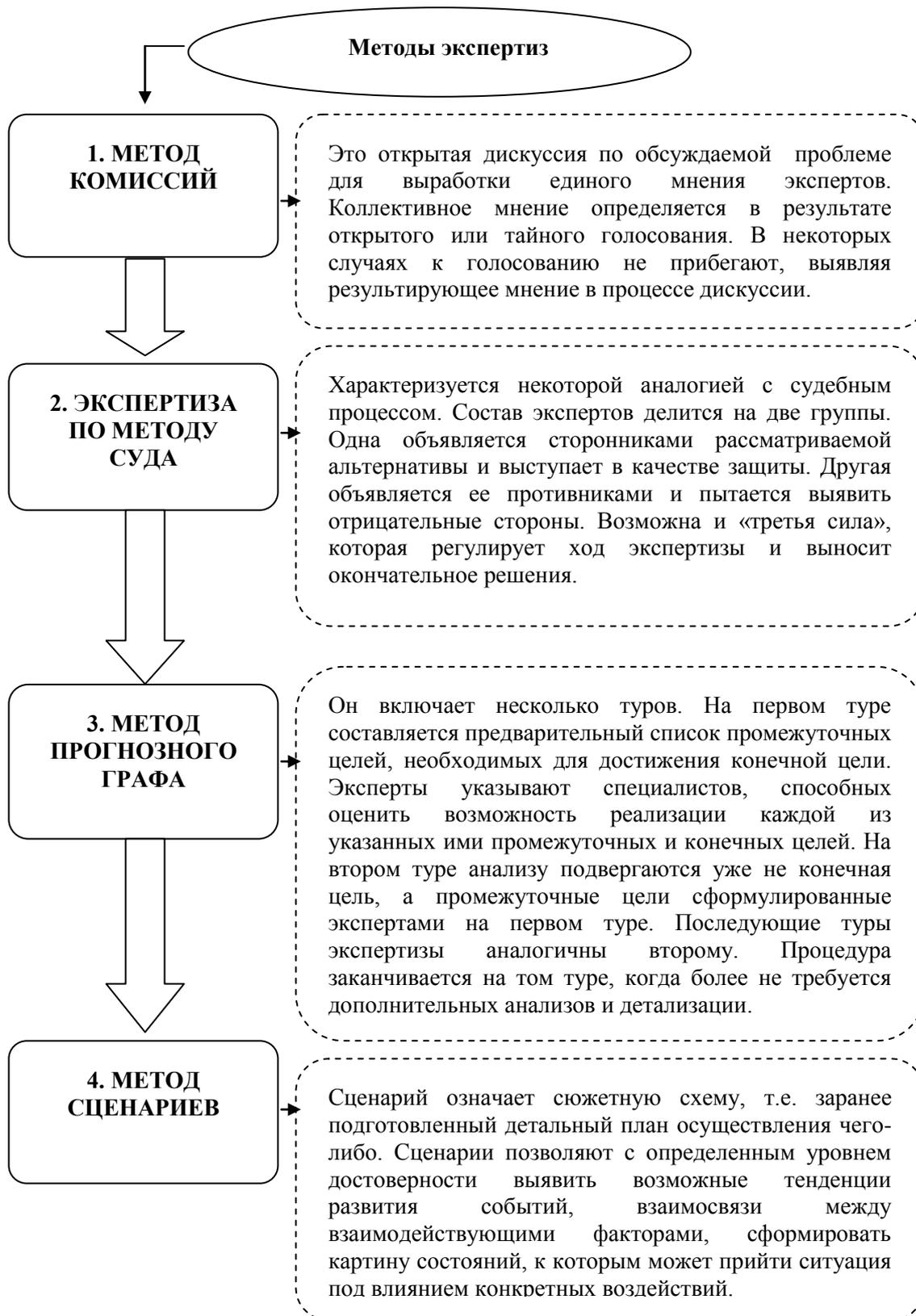


Рисунок 1. Популярные методы экспертиз

В составе экспертных методов, наиболее активно используемых в настоящее время при выборе вариантов решений, известен метод «Дельфи».

#### **МЕТОД «ДЕЛЬФИ»**

Метод «Дельфи» один из основных в проведении групповых экспертиз и имеет различные модификации. Фактически это группа процедур, объединенных общими требованиями к организации экспертизы и форме получения экспертных оценок. В нем предусматривается создание условий, обеспечивающих наиболее продуктивную работу экспертной группы, что достигается анонимностью процедуры, с одной стороны, и возможностью пополнить информацию о предмете экспертизы – с другой.

Метод «Дельфи» целесообразнее применять в тех случаях, когда:

- имеющиеся в распоряжении или доступные данные непригодны для анализа существующей проблемы;
- в распоряжении нет нужных данных;
- нет достаточного времени для сбора данных; процесс получения и анализа необходимых данных слишком дорог.

Метод «Дельфи» предусматривает создание условий, обеспечивающих эффективную работу экспертной комиссии. Это достигается анонимностью процедуры, с одной стороны, и возможностью пополнить информацию о предмете экспертизы, отказом от коллективного мнения – с другой. Экспертиза проводится чаще всего в четыре тура.

Прямые дебаты заменены тщательно разработанной программой последовательных опросов, проводимых обычно в форме анкетирования. Ответы экспертов обобщаются и вместе с новой дополнительной информацией поступают в распоряжение экспертов, после чего они уточняют первоначальные ответы. Такая процедура повторяется несколько раз до достижения приемлемой согласованности всей совокупности высказанных мнений.

Перед рассылкой анкеты эксперту объясняется существо проблемы.

#### **ПОРЯДОК ПРОВЕДЕНИЯ ЭКСПЕРТИЗЫ**

##### *Первый тур*

На первом туре экспертам сообщается цель экспертизы и формируются вопросы, ответы на которые составляют основное содержание экспертизы. Вопросы предъявляются каждому эксперту персонально в виде анкеты, иногда сопровождаемой пояснительной запиской. Если предъявляемые экспертам вопросы достаточно сложны, целесообразна предварительная разработка приближенной модели исследуемой системы, чтобы правильно ориентировать эксперта, конкретизировать цели и предмет экспертной процедуры, показать характер возможных ответов.

Успеху экспертизы способствует предоставление эксперту дополнительной информации о предмете экспертизы. Информация, полученная от эксперта, поступает в распоряжение аналитической группы, обеспечивающей организацию, проведение, обработку промежуточных и окончательных результатов экспертизы. Аналитическая группа определяет экспертов, высказавших крайние точки зрения, давших самую высокую и самую низкую оценку альтернативе, усредненное мнение экспертов – медиану, верхнюю и нижнюю квартили, т.е. значение оцениваемой альтернативы, выше и ниже которых расположены 25% числовых значений оценок. Расстояние между квартилями характеризует разброс экспертных оценок, т.е. согласованность точек зрения экспертов. Степень согласованности мнений экспертов определяют коэффициентом вариации, который не должен превышать 33%.

##### *Второй тур*

На втором туре экспертам предъявляется усредненная оценка экспертной комиссии и обоснования экспертов, высказавших «крайние» точки зрения. Обоснования принимаются анонимно, без указания имен экспертов. После получения дополнительной информации эксперты, как правило, корректируют свои оценки. Скорректированная информация вновь поступает в аналитическую группу.

##### *Третий тур*

На третьем туре эта информация с анонимными аргументациями поставленных оценок снова направляется каждому участнику. На основе полученной информации эксперты пересматривают предыдущие оценки. Если же оценка какого-либо эксперта значительно выходит за рамки общего интервала, то он должен подтвердить достаточной аргументацией свою позицию и объяснить почему предыдущая информация и аргументация противоположных оценок не заставила его изменить свое мнение.

#### *Четвертый тур*

На четвертом туре каждому эксперту предоставляется право распределения оценок третьего тура, и он должен снова представить на рассмотрение пересмотренную оценку, учтя полученную информацию. Как показывает практика, желаемое согласие наступает к четвертому туру. В некоторых случаях согласованная точка зрения экспертов может быть получена уже после второго или третьего туров. Тогда необходимость проведения последующих туров отпадает.

#### **Внимание!**

При использовании метода «Дельфи» полезно учитывать следующее.

1. Группы экспертов должны быть стабильными, их численность должна удерживаться в благоразумных рамках.
2. Время между турами опросов не должно быть больше месяца.
3. Вопросы в анкетах должны быть тщательно продуманы и однозначно сформулированы.
4. Число туров должно быть достаточным, чтобы обеспечить всем участникам возможность ознакомиться с причиной появления той или иной оценки, а также и для критики этих причин.
5. Должен проводиться систематический отбор экспертов.
6. Необходимо иметь самооценку компетенции экспертов по рассматриваемым проблемам.
7. Нужна формула согласованности оценок, основанная на данных самооценок.
8. Следует установить влияние общественного мнения на экспертные оценки и на совмещение этих оценок.
9. Необходимо установить влияние различных видов передачи информации экспертам по каналам обратной связи.

#### **НЕДОСТАТКИ**

1. При анализе ответов экспертов оценка, слишком сильно отличающаяся от других, практически исключается, несмотря на то, что она может оказаться более верной, чем остальные, т.е. большинство экспертов могут сойтись в ошибочной оценке. Оценка, заметно отличающаяся от других, отбрасывается фактически лишь в том случае, если эксперту не удастся достаточно веско аргументировать свою точку зрения.
2. Сложность четкой формулировки вопросов. Максимальная точность достигается за счет громоздкого стиля изложения, вызывающего отрицательную реакцию у отвечающих на анкету. Здесь также надо найти оптимум между четкостью и лаконичностью поставленных вопросов, чтобы все участники одинаково их интерпретировали.
3. Ответы высококомпетентных экспертов как бы «разбавляются» оценками менее информированных специалистов; кроме того, в ряде случаев одни и те же специалисты включаются в разные группы (чего допускать нельзя).

#### **ДОСТОИНСТВА**

1. Является достаточно надежным инструментом получения экспертной информации. С его помощью выявляется преобладающее суждение специалистов по какому-либо вопросу в обстановке, исключающей их прямые дебаты между собой, но позволяющей им вместе с тем периодически взвешивать свои суждения с учетом ответов доводов коллег. Пересмотр и возможность изменения прежних оценок на основе выяснения соображений каждого эксперта и последующий анализ каждым участником совокупности причин, представленных экспертами, стимулирует опрашиваемых к учету факторов, которые они на первых порах склонны были опустить как незначительные.

#### **ПРИМЕР**

Рассмотрим применение метода «Дельфи» на примере принятия решения о величине валового сбора зерна в условном регионе. В подготовке решения участвовало 14 экспертов. Координаторов экспертизы был сделан доклад о состоянии и основных направлениях развития сельского хозяйства в рассматриваемом регионе, приведена статистика валового сбора зерна в период с 1965г. по 2016г. (рисунок 2). Опрос проводился в три тура.

Экспертами были приведены следующие аргументы в пользу того, что объем зерна будет минимальным:

- 1) прогнозируемые синоптиками неблагоприятные погодные условия – дожди во время уборки;
- 2) высокая степень износа сельскохозяйственной техники;
- 3) недостаточное финансирование производящих отраслей агропромышленного комплекса;

4) проблемы управления сельским хозяйством: низкая квалификация кадров управления; неэффективность организационных структур управления; отсутствие системы непрерывного прогнозирования и планирования в производящих организациях и т.д.

В пользу того, что объем валового сбора зерна будет максимальным, экспертами были высказаны следующие аргументы:

- 1) увеличение объемов производства сельскохозяйственной продукции в фермерских хозяйствах области;
- 2) увеличение посевных площадей;
- 3) тенденции увеличения производства зерна в регионе за последние годы;
- 4) политика органов регионального управления направлена на стабилизацию кризисных явлений и процессов в сельском хозяйстве области.

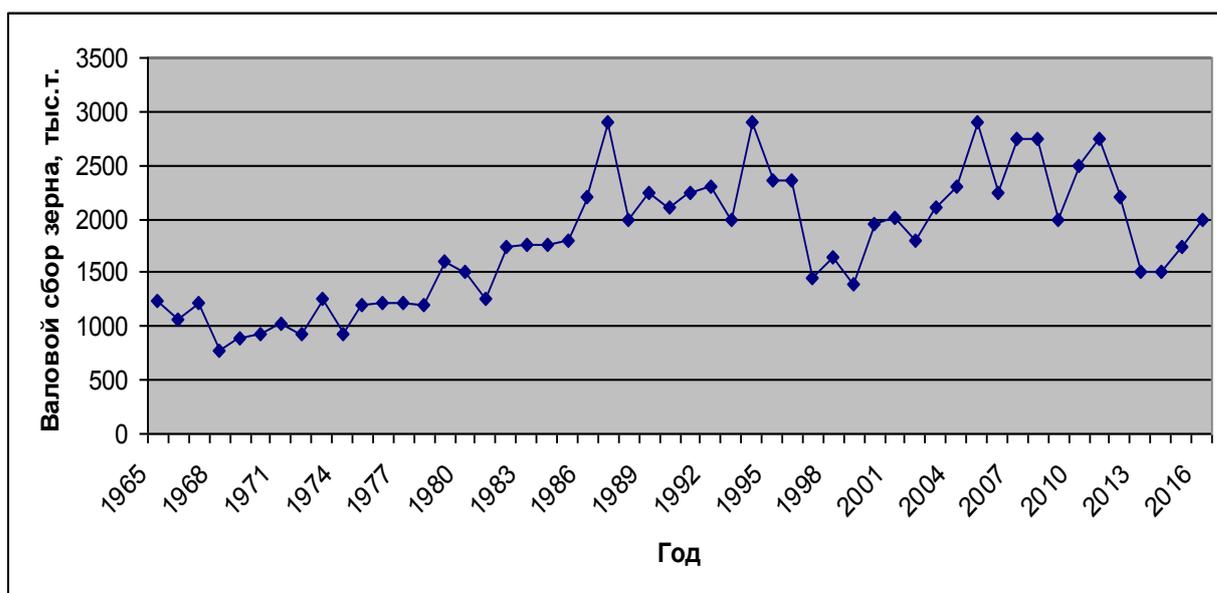


Рисунок 2. Динамика валового сбора зерна в регионе

*Первый тур.*

Для проведения экспертизы экспертам раздали анкеты, в которых содержался вопрос и место для ответа. Результаты обработки анкет на первом туре представлены в таблице 1.

Таблица 1

Результаты анкетирования (первый тур)

Экспертные данные	1000	2900	1500	2500	2100	1200	1700
Ранжированный ряд	1000	1100	1100	1200	1200	1500	1700

Продолжение таблицы 1

Экспертные данные	2600	1100	2200	1200	1100	2400	2600
Ранжированный ряд	2100	2200	2400	2500	2600	2600	2900

Для работы со статистическими данными можно воспользоваться в Microsoft Excel встроенным Пакетом анализа. Если этот пункт в данном меню *Сервис* отсутствует, необходимо его включить, используя пункт меню *Надстройки*.

Поставьте флажок в *Надстройках* в строке *Пакет анализа*, нажмите клавишу *ОК*.

После этого шага в меню *Сервис* появится строка *Анализ данных*.

После активизации *Анализ данных*, выберите модуль *Описательная статистика*, нажмите кнопку *ОК*.

В результате получим статистические показатели, такие, как среднее, дисперсия, среднее квадратичное отклонение и т. д. (таблица 2, рисунок 3).

## Статистические показатели

Среднее значение	Среднее квадратическое отклонение	Коэффициент вариации	Нижний квартиль	Верхний квартиль	Медиана
1864,3	653,1	0,35	1200	2500	1900

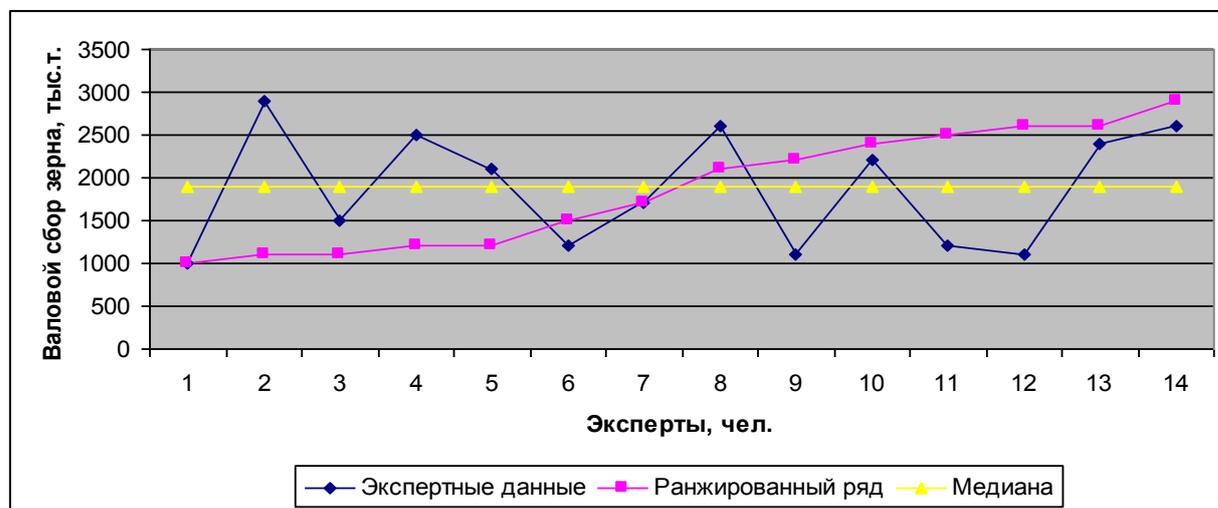


Рисунок 3. График экспертных оценок валового сбора зерна (1 тур)

*Второй тур.*

Во время *второго тура* повторяются те же вопросы, что и в вопроснике первого тура. Каждому эксперту предлагается пересмотреть собственный предыдущий ответ и при желании изменить его. В анкете содержалась информация о средней оценке по итогам первого тура (таблица 3). Если новый ответ не будет находиться между верхним и нижним квартилями оценок всех экспертов в первом туре, то требовалось объяснить такую точку зрения.

Таблица 3

## Образец анкеты второго тура

Вопрос	Средняя оценка эксперта	Интервал ответов (ИО)	Ваш старый ответ	Ваш новый ответ	Причина того, почему Ваш новый ответ выше (или ниже) ИО
Каким будет валовой сбор зерновых в регионе в 2017г.?	1864	1200-2500	Заполняется координатором экспертизы		

Приведем статистические характеристики этого тура экспертной оценки (таблица 4).

Таблица 4

## Статистическая характеристика второго тура экспертизы

Экспертные данные	950	2000	1900	1100	900	2000	2600
Ранжированный ряд	900	950	1000	1100	1200	1200	1300

Продолжение таблицы 4

Экспертные данные	1500	2200	1000	1200	1100	1200	1300
Ранжированный ряд	1400	1500	1900	2000	2000	2200	2600

Таблица 5

## Статистические показатели

Среднее значение	Среднее квадратическое отклонение	Коэффициент вариации	Нижний квартиль	Верхний квартиль	Медиана
1517,9	511,2	0,34	1100	2000	1350

*Третий тур.*

*Третий тур* экспертной оценки аналогичен. Каждому эксперту предлагается пересмотреть свои предыдущие ответы и при желании исправить их. Все исправления сопровождаются объяснениями, почему увеличиваются или уменьшаются объемы валового сбора зерна (таблица 6).

Таблица 6

## Статистическая характеристика третьего тура экспертизы

Экспертные данные	1200	1350	1100	1000	1300	1200	1000
Ранжированный ряд	1000	1000	1000	1100	1100	1200	1200

Продолжение таблицы 6

Экспертные данные	1450	1200	1500	1000	1200	1400	1100
Ранжированный ряд	1200	1200	1300	1350	1400	1450	1500

Таблица 7

## Статистические показатели

Среднее значение	Среднее квадратическое отклонение	Коэффициент вариации	Нижний квартиль	Верхний квартиль	Медиана
1214,3	160,8	0,13	1100	1350	1200

Экспертиза может продолжаться далее. При этом каждому эксперту предлагается еще раз пересмотреть свои предыдущие оценки с учетом аргументов и контраргументов за повышение или понижение оценок.

В таблице 8 приведены результаты экспертизы по турам.

Таблица 8

## Общие результаты экспертизы по турам

Тур	Интервал	Средняя оценка тура	Среднее квадратическое отклонение	Вариация, %
1	1200-2500	1864,3	653,1	35,0
2	1100-2000	1517,9	511,2	33,6
3	1100-1350	1214,3	160,8	13,2

В нашем случае экспертиза завершена после третьего тура, так как мнения экспертов стали согласованными (коэффициент вариации – 13,2%).

В результате применения метода «Дельфи» валовой сбор зерна в регионе ожидается в объеме 1200 тыс. т.

## ВЫВОДЫ

После первой апробации метода «Дельфи» были разработаны его различные модификации. Все они сохраняли основные особенности первоначального варианта, но или совершенствовали их, или включали новые элементы. Все модификации могут быть охарактеризованы следующим образом.

1. Составление классификатора событий, которые экспертам предстоит проанализировать. Составление направленного перечня событий, что является добавлением еще одного (предварительного)

тура опроса, но для других экспертов, не участвующих в основном анкетировании. Другими словами, те, кто составляет этот перечень, передают его другим экспертам начинающим работу как бы со второго тура. В частности, этот прием активно используется в методах эвристического и программного прогнозирования.

2. Предварительное описание прогнозного фона. Полезно иметь прогноз внешнеэкономических и социально-демографических тенденций в качестве исходной информации для первого тура. Этот подход особенно ценен в промышленности, где прогноз составляет «собственная» группа экспертов-инженеров, не являющихся специалистами по экономике, рынкам сбыта, и т.д.

3. Уменьшение числа туров опроса. В настоящее время нет определенного ответа на вопрос о необходимом количестве туров опроса. В ряде случаев, когда время проведения опросов ограничено и начальный перечень событий уже получен, согласие экспертов может быть достигнуто уже на втором туре. Очевидно, нет необходимости вводить формализованный критерий сходимости мнений экспертов в интеграционном процессе проведения туров опроса. По мнению американских прогнозистов, например, проведение даже двух туров по методу «Дельфи» более эффективно, чем многократный опрос отдельных экспертов или группы с личным общением ее членов в процессе опроса.

4. Характер вопросов, задаваемых экспертам, и соответствующие математические процедуры получения групповых прогнозных оценок. Модифицирование метода «Дельфи» было связано не только собственно с методом, но и с расширением области его применения. Классический метод «Дельфи», созданный для прогнозирования научных открытий и времени их свершения, стал использоваться для оценки приоритетности направлений прикладных исследований, а также для анализа перспективности технических (конструкторских и технологических) решений и даже для оценки количественных показателей разрабатываемых технических объектов, технологических процессов и т.д.

#### Список литературы

1. Гольдштейн Аркадий Леонидович. Теория принятия решений. Задачи и методы исследования операций и принятия решений: учебное пособие для вузов / А. Л. Гольдштейн; Пермский государственный технический университет - 2-е изд., испр. - Пермь : Изд-во ПГТУ, 2009. - 360 с.
2. Невская Лариса Владимировна. Управленческие решения: учебно-методическое пособие / Л. В. Невская; Пермский государственный технический университет. - Пермь: Изд-во ПГТУ, 2009. - 182 с.
3. Смирнов Эдуард Александрович. Разработка управленческих решений: Учеб. для вузов / Э.А.Смирнов. - М.: ЮНИТИ, 2002. - 271 с.
4. Harvard Business Review - Россия: журнал / Юнайтед Пресс. - Москва: Юнайтед Пресс, 2004. - В вузах: ПГТУ 2006-2009. - Загл. обл.: Идеи, которые работают.- Издается с 2004 г. - Ежемесячное

### РАЗВИТИЕ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ВЛИЯНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ ОРГАНИЗАЦИЙ

**Трофимов М.Н., Лытнева Н.А.**

Среднерусский институт управления, РАНХиГС, г. Орел

Современная ситуация функционирования предпринимательских структур связана с решением проблемы обеспечения устойчивого их развития в условиях неопределенности. [5] Жесткая конкуренция и риски требует новых подходов к организации предпринимательской деятельности, поиску направлений стабилизации экономики хозяйствующих субъектов, инновационных методов организации и управления источниками финансирования, одним из которых является привлечение инвестиций.

Инвестиционная деятельность организации характеризуется вложением инвестиций в осуществление практических действий, направленных на получение прибыли и достижение полезного эффекта. К основным признакам инвестиционной деятельности относятся: снижение потребительской ценности капитала; рост уровня благосостояния; неопределенность результативности организации в перспективном периоде; обеспечение экономической устойчивости. [6] В системе функционирования предпринимательских структур экономическая устойчивость определяется как динамическая характеристика, которая зависит от рационального вложения финансовых ресурсов в активы, в осуществление капитальных вложений. Необходимым условием инвестиций в капитальные вложения

является сохранение и упрочнение позиций на рынке, для обеспечения которых выявляют приоритетные направления инвестирования. Процесс инвестирования требует внедрения определенных новшеств, которые способствуют получению максимального эффекта, мобилизации средств организации, повышения ее финансовой устойчивости.

Оценка влияния инвестиций на финансовую устойчивость организации определяется системой абсолютных и относительных индикаторов. Ее определяют как соотношение стоимости материальных оборотных средств в виде запасов и затрат и величины собственных и заемных источников средств для их формирования. Сущностью финансовой устойчивости организации заключается в обеспечении запасов и затрат источниками средств.

Методика оценки влияния инвестиций на финансовую устойчивость организации предусматривает осуществление последовательных действий:

- определение направления и формирование цели инвестирования;
- формирование информационного обеспечения анализа инвестиционных проектов и результатов хозяйственной деятельности организации;
- оценка состояния основных фондов и потребности в капитальных вложениях;
- анализ инновационных новшеств инвестиционного проекта развития бизнеса;
- исследование источников инвестиций;
- оценка стоимости инвестирования реализуемого проекта;
- анализ результативности освоения привлеченных инвестиций;
- оценка финансовой устойчивости и экономической эффективности хозяйственной деятельности в результате освоения инвестиционного проекта.

Последовательная взаимосвязь этапов предложенной методики позволяет систематизировать действия и процедуры по оценке инвестиций и их влияния на функционирование организации. Для оценки финансовой устойчивости и состоятельности характеризуются показателями: коэффициентами финансовой устойчивости; коэффициентами ликвидности; показателями деловой активности; коэффициентами рентабельности.

Расчет показателей ликвидности позволяет охарактеризовать устойчивость финансового состояния организации при различной степени учета ликвидных средств, а также изучить возможность организации оплачивать краткосрочные обязательства в течение отчетного периода. Факт превышения оборотных активов краткосрочных обязательств способствует созданию резервного запаса, который используется для компенсации убытков, которые могут возникнуть при размещении и ликвидации оборотных активов, организации.

Следующим расчетным показателем является коэффициент деловой активности, который характеризуется скоростью оборота средств. [4] Интерес организации заключается в ускорении оборачиваемости оборотных средств, что ведет к снижению потребности в них и позволяет высвободить долю оборотных средств, которые могут быть использованы для увеличения объема выпуска готовой продукции, освоение капитальных вложений, в целом для развития хозяйственной деятельности. При этом скорость оборота средств является комплексным показателем организационно-технического уровня организации. Снижение коэффициента оборачиваемости свидетельствует об ускорении оборачиваемости, рост показателя характеризует замедление оборачиваемости.

К показателям, характеризующим эффективность деятельности организаций, а также эффективности инвестиций относится рентабельность, которая определяет степень прибыльности, доходности инвестиционной или предпринимательской деятельности. Исчисление показателя рентабельности производится отношением полученной организацией прибыли к затратам, расходу ресурсов за отчетный период. Такой расчет показателей рентабельности способствует полной оценке эффективности деятельности организации. Обязательным моментом является оценка рентабельности инвестиций, которая характеризует прибыль, полученную организацией на каждый рубль вложенных средств, использованных на приобретение и формирование активов, освоение капитальных вложений. В свою очередь, рентабельность активов характеризует уровень доходности организации за определенный период.

Эффективность использования собственных и привлеченных инвестиций характеризует коэффициент рентабельности собственного капитала. [2]

Оценка рентабельности инвестиций предполагает всесторонний анализ доходности от привлечения инвестиций. Для этого осуществляется анализ инвестируемых ресурсов. Такой анализ проводится поэтапно:

- по данным бухгалтерской отчетности осуществляется финансовый анализ организации, в том

числе финансовых результатов инвестиционной деятельности организации;

- прогнозируется объем вложений, объем инвестируемых средств;
- определяется и анализируется рентабельность инвестиций и рентабельность деятельности организации в целом;

- осуществляется оценка внешних и внутренних факторов, оказывающих влияние на прогнозируемые показатели, такие как уровень инфляции, трансформация рынков сбыта, политическая обстановка в стране, кризисная ситуация в экономике и т.п.

Об эффективности инвестиционной деятельности можно судить по индексу рентабельности инвестиций, который должен быть выше прибыли от вложения инвестируемых средств без риска.[1] При этом в расчет необходимо принимать показатель с учетом выплат налоговых обязательств. Без учета такого факта, доход будет фиксироваться только через вложения и получение процентов от инвестируемого капитала. [3]

Анализ индекса рентабельности инвестиций характеризует уровень доходов, полученных от инвестирования проекта. Индекс рентабельности инвестиций характеризуется рядом преимуществ:

- учитывает распределение во времени реальных денежных потоков;
- способствует определению эффекта от инвестиций, в виде суммы, полученной на протяжении освоения и реализации проекта;
- позволяет оценивать эффективность инвестиций различных масштабов и организаций.

В процессе оценки рентабельности инвестиций необходимо учитывать недостатки этого индикатора, такие как:

- отсутствие возможности определения получения дохода без учета влияния факторов внешней среды и рыночных обстоятельств;
- наличие возможности манипулирования показателем доходности в системе менеджмента;
- показатель подвержен влиянию инфляционных процессов и изменению курсов валют.

Таким образом, как показало исследование, расчет показателей финансовой устойчивости позволяет оценить рентабельность и эффективность инвестиционного проекта, а также разработать мероприятия, направленные на повышение рентабельности организации в котором осуществляется освоение привлеченных инвестиций.

### Список литературы

1. Боброва Е.А. Инвестиционные возможности малого и среднего бизнеса в регионах России : сборник научных трудов «Анализ современных проблем развития регионов Российской Федерации» Материалы научно-практической конференции. - Орел. - 2011.- С. 54-63.
2. Кыштымова Е.А. Понятие собственного капитала в международных и российских стандартах учета и отчетности//Аудиторские ведомости-2007 -№3
3. Кыштымова Е.А. Организационно-методические основы аудита инвестированного капитала организаций /В сборнике: III Международные научные чтения (И.И. Ползунова) сборник статей международной научно-практической конференции. Европейский фонд инновационного развития. - 2016. - С. 48-50.
4. Полянин А. В. Концепция денежных потоков предприятия по инвестиционной деятельности//Экономические науки. - 2008.- № 9
5. Трофимов М.Н. Инвестиционная деятельность в сфере предпринимательства// Фундаментальные исследования. - 2016.- № 10-3.- С. 652-657.
6. Трофимов М.Н. Программно-целевой подход в управлении инвестициями в предпринимательскую деятельность//In Situ.-2016.-№ 9.-С.14-18.

### СЕКЦИЯ №3.

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

## ДОХОДЫ И РАСХОДЫ ПРЕДПРИЯТИЯ: ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА СТРУКТУРЫ, ДИНАМИКИ И ОПТИМИЗАЦИИ

**Бондаренко О.С., Горелик А.Н.**

ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского» Гуманитарно-педагогическая академия (филиал) Экономико-гуманитарный колледж в г. Ялте

В статье обосновывается необходимость проведения анализа доходов и расходов, их структуры, динамики, а также путей оптимизации в коммерческих предприятиях. Рассматривается сущность и классификация доходов и расходов как экономической категории, а также их структура и динамика. Выявлены пути оптимизации доходной и расходной частей предприятия.

Ключевые слова: анализ, структура, динамика, доходы, расходы, оптимизация.

Актуальность темы обусловлена важностью изучения анализа доходов и расходов, а также путей их оптимизации на предприятиях Республики Крым в условиях современной экономической обстановки.

Объектом исследования в статье выступает процесс изучения структуры, динамики доходов и расходов предприятия и определение путей их оптимизации.

Предмет исследования - особенности анализа структуры и динамики доходов и расходов.

Цель статьи - выявление особенностей анализа структуры, динамики и оптимизации доходов и расходов.

Для достижения цели в статье поставлены следующие задачи:

- определить сущность доходов и расходов предприятия как экономической категории;
- рассмотреть классификацию доходов и расходов предприятия;
- выявить необходимость проведения анализа доходов и расходов в организациях.

В современных условиях, когда экономика испытывает кризис и организации вынуждены мобилизовать все имеющиеся внутренние ресурсы, большую роль в этом процессе играет анализ доходов и расходов деятельности организации.

Основной целью анализа доходов и расходов организации является получение ключевых параметров, дающих объективную и точную картину финансового состояния экономического субъекта, изменений в структуре доходов и расходов, его прибылей и убытков. При этом аналитика может интересоваться как текущее финансовое состояние организации, так и его проекция на ближайшую или более отдаленную перспективу.

Согласно ПБУ 9/99 «Доходы организации» - «доходами организации признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашение обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вклада участников (собственников имущества)».

В зависимости от характера, условий получения и направлений деятельности доходы организации могут подразделяться следующим образом:

- 1) доходы от обычных видов деятельности;
- 2) прочие доходы [1].

В соответствии с ПБУ 10/99 «Расходы организации» «расходами организации признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновение обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества)».

Расходы организации в зависимости от их характера, условий осуществления и направлений деятельности организации подразделяются следующим образом:

- 1) расходы по обычным видам деятельности;
- 2) прочие расходы [2].

Целью анализа доходов и расходов организации – выявление путей их оптимизации с целью получения максимально – возможного количества прибыли и сокращения расходов. Также с помощью данного анализа можно предвидеть экономические риски предприятия (банкротство, неплатежеспособность предприятия).

Анализ структуры, динамики и выявление последующих путей оптимизации доходов и расходов на любом предприятии осуществляется с помощью сопоставления бухгалтерского баланса, а также отчета по

результатам хозяйственной деятельности предприятия в процессе его операционной деятельности за отчетный период, такой отчет называется отчетом о прибылях и убытках. Взаимосвязь отчета о прибылях и убытках, а также бухгалтерского баланса служит фундаментальной основой для проведения анализа доходной и расходной частей предприятия.

Методом и одновременно особенностью анализа доходной и расходной частей предприятия является то, что данный анализ представляет собой систему, состоящую из следующих составляющих:

1. Анализа состава, структуры и динамики доходов организации.
2. Анализ состава, структуры и динамики расходов [3, с. 18-20].

Можно выделить четыре основных вида структурной динамики доходов предприятия, определяемых сочетаниями изменений абсолютных величин доходов от обычных видов деятельности и их удельного веса в общей величине доходов.

Первому типу характерно следующее: происходит увеличение абсолютной величины доходов от обычных видов деятельности в отчетном периоде или не изменяется по сравнению с предыдущим периодом. При втором типе абсолютная величина доходов по обычным видам деятельности в отчетном периоде уменьшается по сравнению с предыдущим периодом, а их доля в общей стоимости доходов в текущем периоде увеличивается или не меняется. Третьему типу, свойственна абсолютная величина доходов по обычным видам деятельности в отчетном периоде увеличивается или не изменяется по сравнению с предыдущим периодом, а доля доходов по обычным видам деятельности в общей стоимости уменьшается. Четвертый тип рассматривается как критический, происходит уменьшение абсолютной величины доходов по обычным видам деятельности и уменьшение их доли [3, с. 143-145].

Анализ доходов и расходов выделяется как важнейший фактор, направляющий предприятие на эффективное развитие. Проведение анализа доходов и расходов позволяет выявить главные недочеты и проблемы организации на любых уровнях в процессе её хозяйственной деятельности. Проведение анализа, а также выявление последующих путей оптимизации финансовых ресурсов позволит организации достаточно быстро перекрыть ошибочные каналы, которые финансируются из доходной части организации.

Также пути оптимизации будут способствовать увеличению доходной части и пропорциональное сокращение при этом расходной части финансовых ресурсов в деятельности организации.

В ходе анализа важно не только установить структуру доходов предприятия в отчетном периоде и ее изменение по сравнению с предыдущим периодом, но и определить тип структурной динамики доходов и причин, его обусловившие.

Как экономическая категория разница между доходами и расходами характеризует результат предпринимательской деятельности предприятия. При сравнении доходов с расходами предприятия за тот же период определяется прибыль - показатель, наиболее полно отражающий эффективность производства, объем и качество произведенной продукции, состояние производительности труда, уровень себестоимости. Вместе с тем прибыль оказывает стимулирующее воздействие на укрепление коммерческого расчета, интенсификацию производства при любой форме собственности.

В заключении можно сказать, что грамотное изучение экономической литературы и нормативно-правовых актов позволяет рассмотреть определения доходов и расходов, что в дальнейшем позволяет определить их структуру и динамику, а также выявить необходимость экономического анализа доходов и расходов организации. В результате рассмотрения поставленных задач были выявлены основные виды структурной динамики доходов предприятия, а также способ оптимизации расходной части предприятия, как особенности анализа структуры, динамики, а также оптимизации доходов и расходов.

#### **Список источников**

1. Положение по бухгалтерскому учету "Доходы организации" ПБУ 9/99 (в ред. Приказов Минфина РФ от 30.12.1999 "N 107н", от 30.03.2001 "N 27н", от 18.09.2006 "N 116н", от 27.11.2006 "N 156н", от 25.10.2010 "N 132н", от 08.11.2010 "N 144н").
2. Положение по бухгалтерскому учету "Доходы организации" ПБУ 10/99 (в ред. Приказов Минфина РФ от 30.12.1999 "N 107н", от 30.03.2001 "N 27н", от 18.09.2006 "N 116н", от 27.11.2006 "N 156н", от 25.10.2010 "N 132н", от 08.11.2010 "N 144н").
3. Шеремет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности / А.Д. Шеремет – М.: Инфра-М, 2014. – 414 с.

# ПРИБЫЛЬ КАК ОСНОВНОЙ ИСТОЧНИК ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИТАРНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ И МЕХАНИЗМ ЕЕ ФОРМИРОВАНИЯ

Бондаренко О.С., Близниченко Е. С.

ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского» Гуманитарно-педагогическая академия (филиал) Экономико-гуманитарный колледж в г. Ялте

**Актуальность** данной темы обусловлена важностью изучения прибыли, как основного источника финансовых ресурсов, механизма формирования прибыли, направления ее использования в процессе анализа и совершенствования ее на предприятии в современной экономической обстановке.

**Предметом** исследования является прибыль как основной источник финансовых ресурсов государственного унитарного предприятия.

**Объектом** является механизм формирования прибыли в государственных унитарных предприятиях.

**Целью** исследования является рассмотрение прибыли как основного источника финансовых ресурсов государственного унитарного предприятия и исследование механизма ее формирования.

Исходя из поставленной цели, можно выделить следующие **задачи**:

- рассмотреть прибыль предприятия как экономическую категорию и источник финансовых ресурсов предприятия;
- исследовать механизм формирования прибыли предприятий.

Получение прибыли, и ее наращивание считается финансовым условием удачного функционирования государственных унитарных компаний, секторов экономики и этнического хозяйства в целом. Прибыль выступает важным фактором стимулирования предпринимательской и производственной деятельности, экономической почвой ее расширения, удовлетворение общественных и вещественных нужд трудового коллектива отдельной организации и всего населения государства. За счет прибыли обновляются основные фонды, расширяются масштабы изготовления, формируются предпосылки для подъема производительности изготовления, увеличения конкурентоспособности организации.

Так же за счет прибыли погашаются долговые обязательства организации перед банком и инвесторами, исходя из этого - прибыль считается важным обобщающим показателем эффективности производственной, коммерческой и финансовой работы организации. Сумма прибыли, получаемая предприятием, обоснована размером продаж продукции, ее качеством, ассортиментом и конкурентоспособностью. Уровнем расходов и инфляционными процессами, которыми неизбежно сопровождается развитие рыночных отношений. Вследствие этого в росте прибыли заинтересованы все - от сотрудника, организации и отрасли до страны в целом. Данным и определяется актуальность проблемы увеличения прибыли.

Прибылью является получаемая разница между доходами, которые были выручены в итоге реализации продукции, и экономическими затратами, связанными с созданием продукта. Этот показатель является более важным в экономике. Только он в абсолютной мере способен показать степень производительности любой организации.

Министерство финансов Российской Федерации уточняет для предприятий всех форм принадлежности критерии формирования в бухгалтерском учете информации о прибыли коммерческих организаций, в том числе государственных и муниципальных унитарных организаций.

Доходами государственного унитарного предприятия и организации в целом признается увеличение экономических выгод в итоге поступления денежных средств, иного имущества и погашения обязательств. Вклады владельцев организации доходами не являются [2].

Доходы организации в зависимости от их характера, обстоятельства получения направлений деятельности организации делятся на три вида.

Первый вид - это доходы от основных видов деятельности. Сюда относится прибыль от реализации продукции и товаров, поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг. В организациях, чей предмет деятельности - предоставление за плату во временное пользование собственных активов по договору аренды, прибылью считается арендная плата. В организациях, чей предмет деятельности - предоставление за определенную плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов умственной принадлежности, прибылью числятся лицензионные платежи, охватывая роялти за использование объектов интеллектуальной собственности [3].

Второй вид - это операционные доходы государственного унитарного предприятия, которыми считаются поступления, связанные с предоставлением за определенную плату во временное пользование активов организации; поступления, связанные с предоставлением за плату прав возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности; поступления, связанные с участием в уставных капиталах других организаций, если данные виды деятельности - не основные для предприятия. К операционным доходам также относится прибыль, полученная организацией в результате совместной деятельности (по договору простого товарищества); поступления от продажи основных средств и иных активов; проценты по предоставленным займам и от размещения средств в банковских учреждениях.

Третий вид - внереализационные доходы. К ним относятся штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров; активы, полученные безвозмездно, в том числе по договору дарения; поступления в возмещение причиненных организации убытков; прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году; суммы кредиторской и дебиторской задолженности, по которым истек срок исковой давности; курсовые разницы.

Государственные унитарные предприятия также могут иметь чрезвычайные доходы. К ним относятся поступления, возникающие как последствия стихийного бедствия, пожара, аварии, национализации; страховое возмещение, стоимость материальных ценностей, остающихся от списания непригодных к восстановлению и дальнейшему использованию активов [1].

Механизм формирования чистой прибыли, происходит в такой последовательности, представленной на рисунке 1.

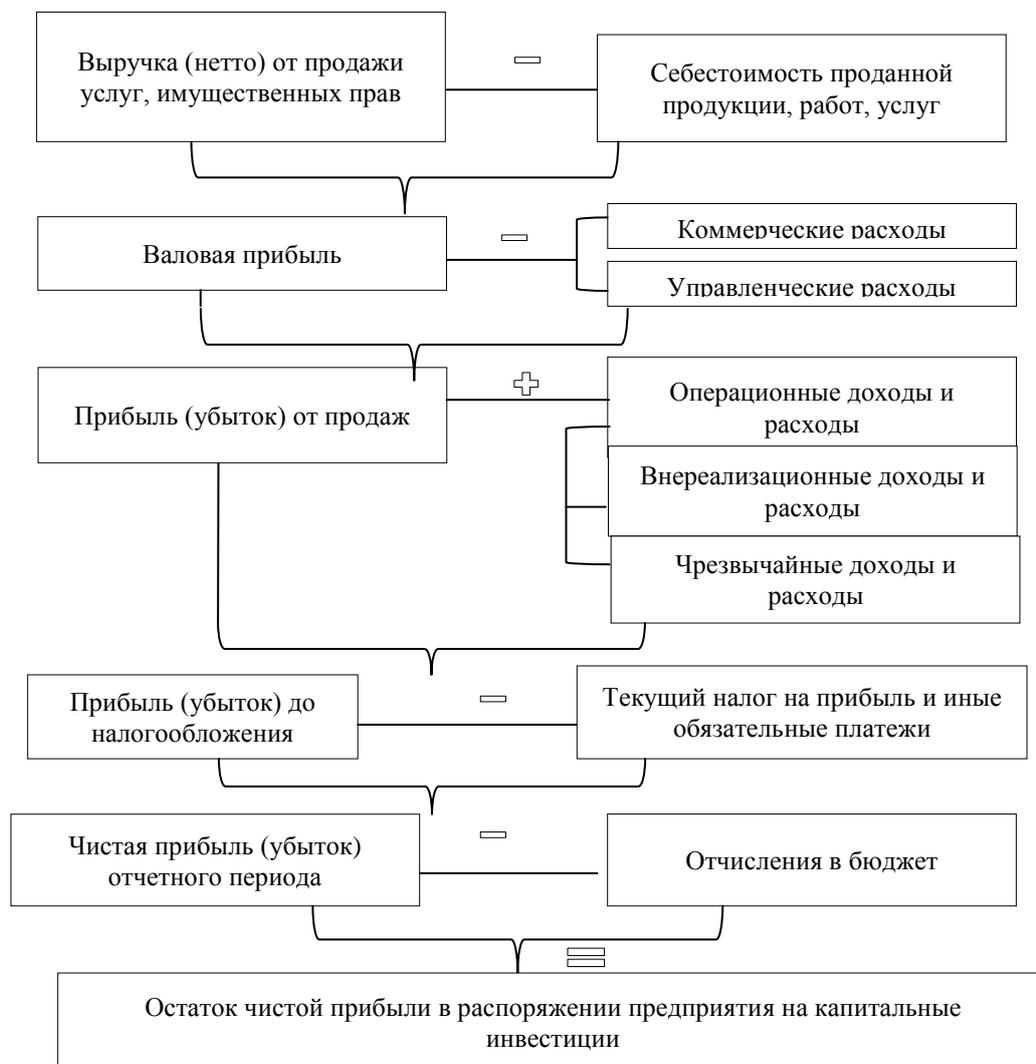


Рис. 1. Механизм формирования прибыли

Следовательно, особенностью формирования прибыли в государственных унитарных предприятиях является то, что после вычета всех обязательных налогов и платежей – 50% от чистой прибыли отчисляется в соответствующий бюджет. В данном случае в бюджет Республики Крым.

Таким образом, прибыль считается важной финансовой категорией и ключевой целью хозяйственной работы любой организации. Она отражает чистый заработок, сформированный в процессе вещественного изготовления. Прибыль описывает финансовый эффект работы организации, владеет стимулирующим эффектом, потому что она не просто показывает итог работы, но и считается составляющей денежных ресурсов организации. Исходя из этого, каждая коммерческая организация стремится к максимизации характеристик прибыли, чтобы гарантировать обстоятельства для расширения производства, технического и общественного становления. Ключевым резервом увеличения характеристик прибыли считается сокращение себестоимости изготавливаемых продуктов и оказываемых услуг. Это активное назначение предполагает увеличение прибыли за счет мобилизации вероятных резервов.

#### **Список источников**

1. Абушенкова М. О продаже продукции, финансовых результатах и выкупе собственных акций / Марина Абушенкова // Главбух/ - 2013. - № 20.
2. Глушецкий А. А. Распределение прибыли - правовой, экономический и финансовый аспекты / Глушецкий А. А. // Акционерное общество: вопросы корпоративного управления. - 2013. - № 5.
3. Климова Н. В. Методические подходы к формированию резервов роста прибыли с позиции экономического анализа и бухгалтерского учета / Н. В. Климова, С. А. Касьянова // Все для бухгалтера, - 2010. - № 9.

### **ОРГАНИЗАЦИЯ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ В РЕСПУБЛИКЕ КРЫМ: ОСОБЕННОСТИ, ПРОБЛЕМЫ, ПУТИ ДАЛЬНЕЙШЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ**

**Бондаренко О.С., Балашова А.В.**

ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского» Гуманитарно-педагогическая академия (филиал) Экономико-гуманитарный колледж в г. Ялте

В данной статье раскрыто основное понятие предпринимательства, определены условия его формирования в Республике Крым. Рассмотрены стадии предпринимательской деятельности, описаны основные проблемы предпринимателей Крыма. Определены направления по повышению эффективности предпринимательской деятельности.

Ключевые слова: индивидуальный предприниматель, экономика, предпринимательство, бизнес.

Актуальность данной статьи заключается в том, что индивидуальное предпринимательство, как важная составляющая современной экономики, во многом способствует поддержанию в ней конкурентного тонуса, создает естественную социальную опору общественному устройству, формирует слой предпринимателей.

В условиях глобальной видоизменения экономики, процессов преобразования и рыночных реформации развитие индивидуального предпринимательства приобретает новшества, которые имеют важную значимость как для России в целом, так и для ее региональных составляющих, чьи перспективы роста и развития во многом соединены с наличием действенного, взаимовязанного механизма государственной поддержки.

Объектом исследования является процесс организации финансовой деятельности индивидуальных предпринимателей.

Предметом исследования является особенности организации финансовой деятельности индивидуальных предпринимателей в Республике Крым.

Целью данной статьи является выявление основных проблем развития предпринимателей, а так же поиск основных путей совершенствования финансовой деятельности индивидуальных предпринимателей в Республике Крым.

Для достижения цели в исследовании были поставлены следующие задачи:

- рассмотреть понятие предпринимательства и условия для его формирования, изучить стадии предпринимательской деятельности;
- выявить основные проблемы развития предпринимательства в Крыму;
- определить основные пути совершенствования финансовой деятельности индивидуальных предпринимателей в Республике Крым.

Предпринимательство - это основная форма деятельности, которая организуется с целью извлечения прибыли и удовлетворения потребительского спроса. Для бизнеса необходимы не только особые знания и опыт, но и умение быстро принимать решения в неожиданно возникающей стрессовой ситуации - предприниматель часто оказывается в экстремальных условиях, которые вызваны изменчивостью рынка [1].

В своей деятельности индивидуальный предприниматель сталкивается с самыми различными людьми - сотрудниками, партнерами, клиентами. Важнейшим условием успеха также является знание своих сильных и слабых сторон и построение такой тактики собственного поведения, которая усиливала бы достоинства и позволяла бы справляться с недостатками и проблемами.

В процессе формирования предпринимательства в Республике Крым были выделены основные условия [4]:

- 1) экономические;
- 2) социальные;
- 3) правовые.

Благодаря основным условиям, которые сформированы в процессе предпринимательской деятельности, были разработаны стадии предпринимательства, помогающие в осуществлении деятельности.

В практике предпринимательской деятельности выделяют следующие стадии [3]:

- 1) накопление и отбор предпринимательской идеи, в которой могут быть соединены возможности предпринимателя с потребностями рынка;
- 2) принятие решения проводится предпринимателем по собственной индивидуальной технологии, которая обеспечивает выбор одного варианта из имеющихся альтернатив;
- 3) реализация принятого решения начинается с составления обоснованного бизнес-плана;
- 4) выяснение потребностей в ресурсах и их источников;
- 5) предоставление необходимых учредительных документов;
- 6) государственная регистрация в установленном порядке предприятия, если оно создается впервые;
- 7) постановка на учет в налоговом органе по месту нахождения предприятия;
- 8) заключение договоров на поставку сырья, материалов и других факторов производства;
- 9) проведение необходимой рекламной кампании товаров (услуг).

Количество юридических лиц в Крыму по состоянию на 1 января 2015 составило 14 тысяч, на 1 апреля 2015 года их было 24 тысяч, а на 1 июля 26 тысяч. По состоянию на 1 сентября 2016 года количество зарегистрированных организаций юридических лиц составило 27 тыс. Произошло увеличение числа предпринимателей.

Количество индивидуальных предпринимателей в Крыму на 1 января 2015 числилось 19 тысяч, на 1 апреля - 45,3 тысяч, на 1 июля - почти 54,7 тысяч. По состоянию на 1 сентября 2016 года количество индивидуальных предпринимателей составило 55 тысяч.

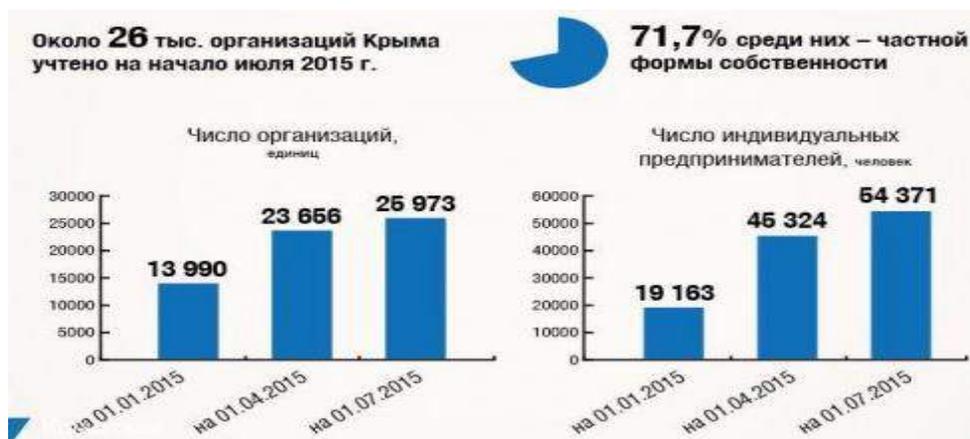


Рис. 1. Число хозяйствующих субъектов Республики Крым, включенных в статистический регистр за 2015 год, млрд руб.

Данное увеличение связано с тем, что с 1 января 2015 в Республике Крым стала действовать свободная экономическая зона. Так же были снижены ставки по всем основным налогам [2].

Для более эффективной и качественной работы индивидуального предпринимателя и уклонение от проблем, руководству следует разработать меры по увеличению прибыли предприятия.

Для достижения этой цели предприятию желательно провести ряд мероприятий, а именно:

- 1) проведение распродаж по сниженным ценам;
- 2) премирование постоянных покупателей (бонусная скидка);
- 3) безналичный расчет;
- 4) бесплатная раздача образцов некоторой реализуемой продукции.

Данные мероприятия также помогут предприятию стимулировать спрос продукции, привлекут новых клиентов и позволят удержать постоянных покупателей, а также помогут сократить товарные запасы.

Все это поможет усовершенствовать предприятие, сделать его более финансово-устойчивым, а также приведёт к повышению платежеспособности.

Вывод. Развитие индивидуального предпринимательства выступает основным элементом современной модели рыночно - конкурентного хозяйства. Индивидуальное предпринимательство - важной основой рыночной экономики, без которого ни одно государство не может гармонично развиваться.

Таким образом, развитие индивидуального предпринимательства в Республике Крым является одним из важнейших направлений решения экономических и социальных проблем на всех уровнях.

#### Список источников

1. Кузнецова О.В., Лукин П.Е. Регистрация и лицензирование, порядок ведения хозяйственной деятельности, вопросы налогообложения / О.В. Кузнецов, П.Е. Лукин - М. : Юрайт, 2013. - 242 с.
2. Лапуста М.Г. Предпринимательство / М.Г. Лапуста - М.: Инфра-М, 2014. - 608 с.
3. Основы предпринимательской деятельности / Под ред. В.М. Власовой.- М. : Финансы и статистика, 2013, с. 67-69.
4. Электронный ресурс / Финансы предпринимателей / Режим доступа: [<http://www.be5.biz/ekonomika/fgag/10.htm>]

## ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ БЮДЖЕТНЫМ ДЕФИЦИТОМ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**Паньков В.А., Ширшиков Н.А.**

УрФУ имени первого Президента России Б.Н. Ельцина, г. Екатеринбург

**Аннотация:** В период девальвации рубля и снижения цен на нефть проблема управления бюджетным дефицитом в Российской Федерации актуализировалась как никогда ранее. Деятельность налоговых, таможенных институтов далека от идеалов, поэтому авторы данной работы решили рассмотреть,

какие есть перспективы по мобилизации этих служб, с целью получения дополнительных финансовых ресурсов.

**Ключевые слова:** ВВП, Бюджет, Евразийский экономический союз.

## PERSPECTIVE DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF THE FINANCIAL RESOURCES OF THE RUSSIAN FEDERATION

**Pankov V.A., Shirshikov N.A.**

**Annotation:** In a period of devaluation of the ruble and a decline in oil prices the problem of budget deficits in the Russian Federation to actualization than ever before. The activities of the tax and customs institutions is far from ideal, the authors of this work therefore decided to consider, what are the prospects for the mobilization of these services with a view to obtaining additional financial resources.

**Key words:** Budget, taxes, Eurasian Economic Union.

Важным шагом в борьбе за сокращение дефицита бюджета в России может стать разработка оптимальной модели фискального правила, соответствующей критериям четкости определения, прозрачности, адекватности, совместимости, простоты, гибкости, обязательности выполнения, поддержки со стороны других видов экономической политики. Без таких правил борьба с бюджетным дефицитом имеет хаотический, нецеленаправленный и бессистемный характер. [1]

Согласно фискальным правилам ежегодно в процессе составления, рассмотрения, утверждения и исполнения бюджета целесообразно проводить комплекс тактических мероприятий, связанных со сбалансированием бюджета. Проблема преодоления дефицита бюджета в стране является одной из важнейших из самых противоречивых финансовых проблем.

На сегодняшний день, для сохранения объемов бюджетных поступлений на прежнем уровне, а также, в перспективе, для увеличения доходов федерального бюджета, необходимо создать благоприятные условия для преобладания налоговых, а не таможенных поступлений как основного источника пополнения федерального бюджета за счет: ужесточения контроля за налоговыми агентами, которые осуществляют исчисление, удержание у налогоплательщика и перечисление налогов в бюджет, а также ужесточения наказания за неисполнение обязанности по уплате налогов и сборов; укрепление торгово-экономических и политических отношений со странами Восточной и Южной Азии, например с Южной Кореей, которая рассматривается Россией как перспективный источник инвестиций, продукции производственного назначения и оборудования, которое больше не может больше закупаться в Европейском Союзе, но необходимо для наращивания объемов производства и увеличения ВВП; обеспечения активной и масштабной реализации политики импортозамещения, путем [2]:

— оказания государственной поддержки национальным производителям по «захвату» сфер, которые раньше занимали зарубежные поставщики, а также создание благоприятных условий для эффективного применения инструментов и механизмов импортозамещения. Это такие отрасли хозяйства, как станкостроение, фармацевтическая и легкая промышленности, тяжелое машиностроение. Важным механизмом, стимулирующим импортозамещение, выступает проводимое Фондом развития промышленности возвратное финансирование по сниженным ставкам, на которое в 2015–2017 гг. в федеральном бюджете Российской Федерации заложено около 19 млрд. рублей. В рамках данного механизма среднему бизнесу предоставляются средства на компенсацию затрат по НИОКР в рамках инвестиционного проекта, результатом которого становятся конкретные индикаторы и показатели промышленного производства;

— совершенствования требований к стандартизации и сертификации импортной продукции, а также ужесточение проводимого на таможенной границе ЕАЭС и Государственной границе Российской Федерации карантинного фитосанитарного и ветеринарного контроля. Это позволит значительно сократить ввоз в Россию некачественной продукции, нехватка которой будет восполняться отечественными товарами;

— развитие системы государственных закупок отечественной продукции в целях повышения начального спроса и поддержки отечественных производителей до достижения ими конкурентоспособных объемов производства, а также содействия научно – исследовательским, опытно – конструкторским разработкам и техническому перевооружению с помощью государственного субсидирования.

Так же стоит отметить необходимость модернизации и развития таможенного контроля. Данное направление так же приносит колоссальные средства в бюджет. Соответственно совершенствование таможенного контроля с целью повышения доходов бюджета возможно по следующим направлениям [3]:

— усовершенствование порядка организации и проведения таможенных проверок. Согласно Стратегии развития Федеральной таможенной службы к 2020 г. общее количество результативных проверок должно составлять 85 %, запланированный результат, скорее всего, будет достигнут раньше, так как в 2014 г. он уже равнялся 83 %. Однако, чтобы ускорить его достижение, следует совершенствовать в первую очередь законодательную базу, особенно в части проведения таможенных проверок. В нормативных актах должны быть установлены подробные инструкции по действию должностных лиц таможенных органов при осуществлении таможенных проверок;

— реализация мероприятий проверочной деятельности, которые направлены на пресечение и профилактику правонарушений в отношении товаров, ввозимых для промышленной сборки автотранспортных средств, проверку уполномоченных экономических операторов, а также участников внешнеэкономической деятельности, отнесенных к низкой категории риска;

— целесообразно акцентировать больше внимания таможенных органов на профилактических проверках, чтобы уменьшить риск нарушения таможенного законодательства Евразийского экономического союза (ЕАЭС) и законодательства Российской Федерации;

— повышение эффективности проведения профилактических таможенных проверок. В результате проведения данного вида проверок возбуждаются дела об административных правонарушениях и доначисляются либо взыскиваются таможенные платежи, штрафы;

— совершенствование порядка проведения таможенных проверок, направленных на профилактику правонарушений в области таможенного дела. При решении данной задачи необходимо разработать и оптимизировать электронный обмен документами и сведениями между таможенными органами и участниками ВЭД, в отношении которых осуществляется таможенный контроль после выпуска товаров.

Реализация данных предложений поможет не только сохранить на прежнем уровне, но и значительно увеличить объемы поступающих в федеральный бюджет Российской Федерации платежей, администрируемых таможенными органами.

Таким образом, значительная по времени зависимость от сырьевых поступлений сдерживает развитие экономики и приводит к перестройке приоритетов бюджетной политики; целевое снижение дефицита бюджета приведет к исчерпанию Резервного фонда бюджета в 2017 году; проводимая бюджетная политика ведет к нарастанию фискального разрыва и ухудшению долгосрочной бюджетной устойчивости, что фактически означает откладывание кризисных явлений в государственных финансах на не совсем уже отдаленную перспективу.

#### Ссылки на источники

1. Новоселова А.А. Состав и структура доходов и расходов федерального бюджета / А.А. Новоселова // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2016. - №1-3. – С. 110-112;
2. Чурикова Е.А. К вопросу о эффективности управления бюджетными ресурсами государства / Е.А. Чурикова // Современные проблемы права, экономики и управления. - 2016. - №1(2). – С. 194-200;
3. Яковлев А.А. Особенности российской финансовой системы и перспективы ее совершенствования / А.А. Яковлев // Проблемы и перспективы современной науки. – 2016. - №12. – С. 191-195;

©Паньков В.А. и Ширшиков Н.А., 2017

#### СЕКЦИЯ №4.

#### БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ, СТАТИСТИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.12)

## АНАЛИЗ ИЗМЕНЕНИЙ В РАСЧЕТАХ С ВНЕБЮДЖЕТНЫМИ ФОНДАМИ

**Валеева О.Ю., Нагуманова Р.В.**

ЧОУ ВПО «Казанский инновационный университет имени В.Г.Тимирязова (ИЭУП)», г. Казань

С начала 2017 года в действие вступили новые изменения законодательства, которые затрагивают вопрос расчетов с внебюджетными фондами.

На сегодняшний день порядок исчисления и уплаты страховых взносов регулируются главой 34 части второй Налогового кодекса Российской Федерации, в свою очередь Федеральный закон от 24.07.2009 № 212-ФЗ «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования» прекратил свое действие.

Страховые взносы во внебюджетные фонды будут заменены единым страховым взносом. Отчетность по всем страховым взносам объединена и будет подаваться в налоговый орган. Федеральная налоговая служба России утвердила форму и порядок заполнения Расчета по страховым взносам приказом от 10.10.2016 № ММВ-7-11/551@ «Об утверждении формы расчета по страховым взносам, порядка его заполнения, а также формата представления расчета по страховым взносам в электронной форме». Эта форма объединяет в себе показатели из отчетностей по форме 4-ФСС, РСВ-1, РСВ-2 и РВ-3.

Однако, отчетность во внебюджетные фонды полностью не отменяется, у плательщиков страховых взносов останется обязанность представлять в Фонд социального страхования расчет по форме 4 - ФСС, в котором останется второй раздел – взносы на обязательное страхование от несчастных случаев на производстве и профзаболеваний, а также в Пенсионный фонд — ежемесячные сведения СЗВ-М и ежегодный отчет о страховом стаже.

С этого года налоговые органы будут контролировать полноту и своевременность уплаты взносов, принимать отчетность и проводить камеральные и выездные проверки правильности начисления и уплаты страховых взносов.

Необходимо отметить, что не изменится объект обложения страховыми взносами – это выплаты и иные вознаграждения в пользу физических лиц, начисленные в рамках трудовых и гражданско-правовых договоров. База для исчисления страховых взносов также будет определяться отдельно по каждому физическому лицу нарастающим итогом с начала года. Сохранится и предельная величина базы на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством. Для пенсионных взносов сохранится пониженная ставка в отношении выплат, начисленных сверх лимита.

Существенное изменение затронет вопроса начисления страховых взносов на суточные, выплачиваемые работникам при командировках. Судебная практика до 2017 года сложилась таким образом, что страховыми взносами не облагается вся величина суточных, зафиксированная в коллективном договоре или в локальном нормативном акте работодателя. С января 2017 года не платить взносы можно будет только с суммы не более 700 рублей для внутрироссийских командировок, и с суммы не более 2500 рублей для зарубежных командировок. Это закреплено в пункте 2 статьи 422 Налогового кодекса Российской Федерации.

Приоритетными целями данной реформы с одной стороны является упрощение ведения предпринимательской деятельности, а с другой стороны повышение собираемости взносов.

Подразумевается, что будет упрощен порядок сдачи отчетности и уплаты страховых взносов. Для плательщиков будет облегчен процесс зачета переплат, так как налоговая служба администрирует страховые взносы на все виды обязательного социального страхования, то страховые взносы можно будет засчитывать между собой.

Также будет упрощен порядок контроля за расчетами со стороны государственных органов, за счет сокращения количества контролирующих органов, так как налоговые службы при проведении проверок будут анализировать как начисление и уплату налогов, так и страховых взносов.

С другой стороны, Федеральная налоговая служба, как одна из наиболее эффективных служб по сбору обязательных платежей, может повысить уровень собираемости страховых взносов. В соответствии с официальными данными ФНС России, которые были озвучены главой службы на коллегии ФНС, за январь-июль 2015 года рост собираемости налогов в федеральный бюджет был зафиксирован на 17 процентов, несмотря на то, что в этом году был существенный спад показателей экономики.

Тем не менее, не все чиновники на стадии принятия данного законопроекта имели положительное мнение о передаче полномочий по администрированию страховых взносов налоговым службам. Заместитель Председателя Правительства РФ по социальным вопросам Голодец Ольга Юрьевна выразила свое мнение так: «Поскольку взносы в систему обязательного медицинского страхования и Пенсионного фонда тесно увязаны с обязательствами перед человеком, то передача сборов в систему налоговой службы может иметь отрицательный эффект, так как мы смешаем деньги нашего бюджета с деньгами каждого налогоплательщика».

Для того чтобы оценить насколько эффективна будет данная реформа, необходимо вспомнить, что налоговые органы уже занимались администрированием страховых взносов с 2001 по 2010 года.

Тогда в 2001 году был утвержден новый вид налога – единый социальный налог. Данный налог стал заменой страховым взносам во все внебюджетные фонды: Пенсионный фонд, Фонд социального страхования, за исключением взносов на страхование от несчастных случаев и профзаболеваний, а также Фонд обязательного медицинского страхования.

Целью введения единого социального налога была ощутимо облегчить плательщикам страховых взносов учет и уменьшить количество платежных документов путем замены страховых взносов в государственные внебюджетные фонды единым платежом.

Реформа должна была сократить количество представляемой в контролирующие органы информации и уменьшить количество органов, осуществляющих внешний контроль расчетов с внебюджетными фондами.

Размер единого социального налога был сокращен, для того чтобы произошла легализация заработной платы, увеличение налогооблагаемой базы. Для этого при исчислении единого социального налога использовалась регрессивная шкала налогообложения, предусматривающая снижение размера налоговой ставки при достижении суммы выплат на каждое физическое лицо установленного порогового значения.

Тем не менее, цели не были достигнуты в полном объеме. Введение регрессивной шкалы ставок для взносов и уменьшение единого социального налога не помогло в увеличении заработных плат. Ничего не изменилось и для плательщиков относительно процедуры уплаты обязательных платежей. Наоборот количество оформляемых плательщиком платежных документов возросло.

Взносы утратили сущность природы страховых платежей, которые практически не были сопоставимы с размером перечисленных за работника взносов. В свою очередь, Фонды утратили контроль над поступлением средств в них и возможность влиять на этот процесс, а также оперативность в обеспечении застрахованных граждан.

Многие бухгалтера высказывают мнение, что изменения в расчетах с внебюджетными фондами в 2017 году считается возвратом к единому социальному налогу, уплачиваемому до 2010 года.

Однако, необходимо отметить, что страховые взносы после изменений законодательства в этом году не будут являться налоговым платежом, каким был единый социальный налог. Страховые взносы закреплены на основе новой законодательной базы.

Не смотря на это, есть и схожие цели между единым социальным налогом и страховыми взносами, закрепленными Налоговым кодексом в 2017 году.

Передача администрирования страховых взносов налоговым органам было продиктовано, в том числе и возможностью упрощения порядка уплаты взносов и сдачи отчетности. Однако, с начала 2017 года не произошло введение одного платежного документа, количество платежных поручений по взносам осталось прежним.

То же касается и количества отчетов, которые необходимо сдавать, начиная с 2017 года. Их количество не то, что не уменьшилось, а наоборот возросло. Отчетность во внебюджетные фонды полностью не отменяется, поэтому необходимо сдавать четыре отчётности по страховым взносам вместо трёх: в налоговый орган, в Пенсионный фонд – отчет по форме СЗВ-М и отчет о стаже работников, состоящих в штате организации, в Фонд социального страхования – расчет по форме 4-ФСС.

Единый социальный налог был отменен в 2010 году, так как не позволил в полной мере решить задачи, которые были поставлены перед его принятием.

Позволит ли теперь передача страховых взносов под контроль налоговых органов пополнить бюджет и будет ли эффективны налоговые службы в сборе страховых взносов, мы узнаем в ближайшем времени. Сейчас же можно точно утверждать, что изменения в расчетах с внебюджетными фондами – это не возврат к реформе 2001 года и введение единого социального налога, это, по мнению Правительства РФ, создание

универсальной системы правового регулирования правил исчисления, уплаты и администрирования налогов, сборов, страховых взносов, что позволит снизить административную нагрузку на плательщиков, более объективно определить общую налоговую нагрузку на бизнес при принятии решений в области налоговой политики.

#### Список литературы

1. Гончаренко Л.И., Иванеева Ю.А., Первякова Ю.Г. Единый социальный налог: современные проблемы и модели развития // Финансы и кредит. 2005. № 30. С. 25–32;
2. Касачева О.В. Анализ результатов замены страховых взносов во внебюджетные социальные фонды единым социальным налогом. Журнал: Вестник Томского государственного университета. Год: 2009. Номер: 327. Страницы: 152-155.
3. Миронова Ю. Правительство узаконило реформу единого социального налога // Время новостей. 05.05.2009.
4. Налоговый кодекс Российской Федерации;
5. Приказ ФНС России от 10.10.2016 № ММВ-7-11/551@ "Об утверждении формы расчета по страховым взносам, порядка его заполнения, а также формата представления расчета по страховым взносам в электронной форме";
6. Приказ Фонда социального страхования РФ от 26 сентября 2016 г. N 381 "Об утверждении формы расчета по начисленным и уплаченным страховым взносам на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, а также по расходам на выплату страхового обеспечения и Порядка ее заполнения".

### МЕТОДЫ И АЛГОРИТМЫ ПРОВЕДЕНИЯ АУДИТОРСКИХ ПРОЦЕДУР ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СДЕЛОК В РАМКАХ ЕАЭС

Ганьшина С.Е.

Финансовый Университет при Правительстве РФ, г. Москва

Евразийский экономический союз (далее ЕАЭС) объединил рынки нескольких стран СНГ, в нем сняты таможенные границы, унифицированы технические регламенты, но при этом сохранены налогово-бюджетное и политическое своеобразие деятельности, входящих в него государств. Поэтому по сравнению с Европейским Союзом (далее ЕС) модель Евразийского экономического союза выглядит более перспективной[3]. В ЕАЭС формируется общий рынок для входящих в него стран, но с сохранением конкуренции производителей и сферы национальной юрисдикции налогообложения сделок. Страны ЕАЭС имеют большую степень свободы в рамках интеграционного процесса без ущемления национальных интересов участников.

С 1 января 2017 года территории Российской Федерации начинают применяться Международные стандарты аудита, которые теперь используются для проведения аудита финансовой отчетности за любые отчетные периоды, если договор на проведение аудиторской проверки с организацией был заключен после 1 января 2017 года.

На внешнеэкономические сделки в рамках ЕАЭС распространяются более упрощенные или льготные условия в рамках таможенного и налогового законодательства, но ЕАЭС обладает международной правосубъектностью и сделки в рамках ЕАЭС заключаются в соответствии с нормами международного права.

Независимый аудит является разновидностью финансового контроля, поэтому при проведении аудиторской проверки используются схожие методы и приёмы исследования учётной документации для получения доказательств, которые применяются и при проведении контрольно-ревизионных мероприятий [1].

Выбор комплектации методов аудита является предметом профессионального суждения аудитора, но это выбор ограничен внутрифирменными стандартами аудиторской организации, которые аудитор должен безусловно соблюдать, причем внутрифирменные стандарты аудита строятся на основе МСА с добавлением необходимого раскрытия и конкретизации этих стандартов.

В соответствии с МСА при проведении аудиторской проверки аудитор в большинстве применяет документальные методы контроля, но и использует методы фактического контроля. Приведем пример, когда процедуры сбора аудиторских доказательств при проверке внешнеэкономических сделок в рамках ЕАЭС могут включать в себя как методы документально, так и фактического контроля:

- инспектирование документов на соответствие законодательству путем определения полноты и качества заполнения документов; правильности даты отражения операций в финансовой отчетности; определения достаточности аналитического учета отражения хозяйственных операций – это методы документального контроля;
- инспектирование товарно-материальных ценностей на складе путем осмотра, контрольного взвешивания или обмера – это методы фактического контроля.

Также в соответствии с МСА 530 «Аудиторская выборка» аудитор на основании своего профессионального суждения определяет методы сплошного и выборочного контроля. В соответствии с п. 22 МСА 530 «при разработке аудиторских процедур аудитор должен определить надлежащие методы отбора статей для тестирования. Аудитор может:

- (а) отобрать все статьи (100%-ная проверка);
- (б) отобрать специфические статьи; и
- (в) сформировать аудиторскую выборку[2].

Методы отбора статей для тестирования, определяются на основании оценки деятельности каждого конкретного экономического субъекта в соответствии с внутрифирменными стандартами аудита. По нашему мнению, целесообразно проводить аудит внешнеэкономических сделок в рамках ЕАЭС методом сплошного тестирования, в следующих случаях:

- данный тип сделок отражается в учете впервые в аудируемом году и количество сделок достаточно мало, что почти не увеличивает трудозатраты аудиторской проверки;
- юридический смысл, особенности учета и налогообложения внешнеэкономических сделок в рамках ЕАЭС настолько нетипичны и непонятны, что не вписываются в круг аналогичных сделок, встречающихся в профессиональной деятельности аудитора;
- сделки на крупные суммы определяемые с позиции существенности для каждого конкретного аудируемого лица.

При достижении понимания правомерности отражения внешнеэкономических сделок в рамках ЕАЭС аудитор заменяет процедуры сплошной проверки на выборочную, отражая данную замену в своих рабочих документах и корректируя общую стратегию, а также план проводимого аудита.

Но, при проведении аудиторской проверки аудитор гораздо чаще применяет методы выборочного отбора. При проведении аудиторской проверки внешнеэкономических сделок в рамках ЕАЭС, аудитор в соответствии с МСА 315 «Выявление и оценка рисков существенного искажения посредством изучения организации и ее окружения» определяет процедуры оценки бизнес-рисков и системы внутреннего контроля аудируемого лица и дает оценку вероятности возникновения рисков по данному типу сделок, и только после этого формирует аудиторскую выборку.

В свете МСА алгоритм проведения аудиторской проверки можно представить на рис.1.

На этапе предварительного планирования в соответствии с МСА 210 «Согласование условий аудиторских заданий» аудитор оговаривает цель аудита, права, обязанность и ответственность сторон при проведении аудиторской проверки и доводит эти сведения до лиц, ответственных за корпоративное управление.

После заключения договора на проведение аудиторской проверки, начинается этап планирования аудита. Процесс планирования аудиторской проверки происходит последовательно и затрагивает как все разделы учета, так и все виды деятельности. Сам алгоритм проверки внешнеэкономических сделок в рамках ЕАЭС не отличается, например, от алгоритма проверки расчетов с контрагентами или проверки финансовой отчетности, в целом. Отличия будут в проверяемых первичных документах, корреспонденции счетов и рабочих документах аудитора. Рабочая документация аудитора включает в себя:

- 1) документы планирования (оценка рисков, уровня существенности, наименовании выполнении аудиторских процедур в общем плане и стратегии аудита);
- 2) документы, фиксирующие и анализирующие выполнение аудиторских процедур по проверке конкретного участка учета или вида деятельности;

- 3) документы, дающие оценку искажений по каждому конкретному участку учета или виду деятельности;
- 4) обобщающие документы про проверку конкретного участка учета или вида деятельности, на основании которых в дальнейшем аудитор будет выражать аудиторское мнение.

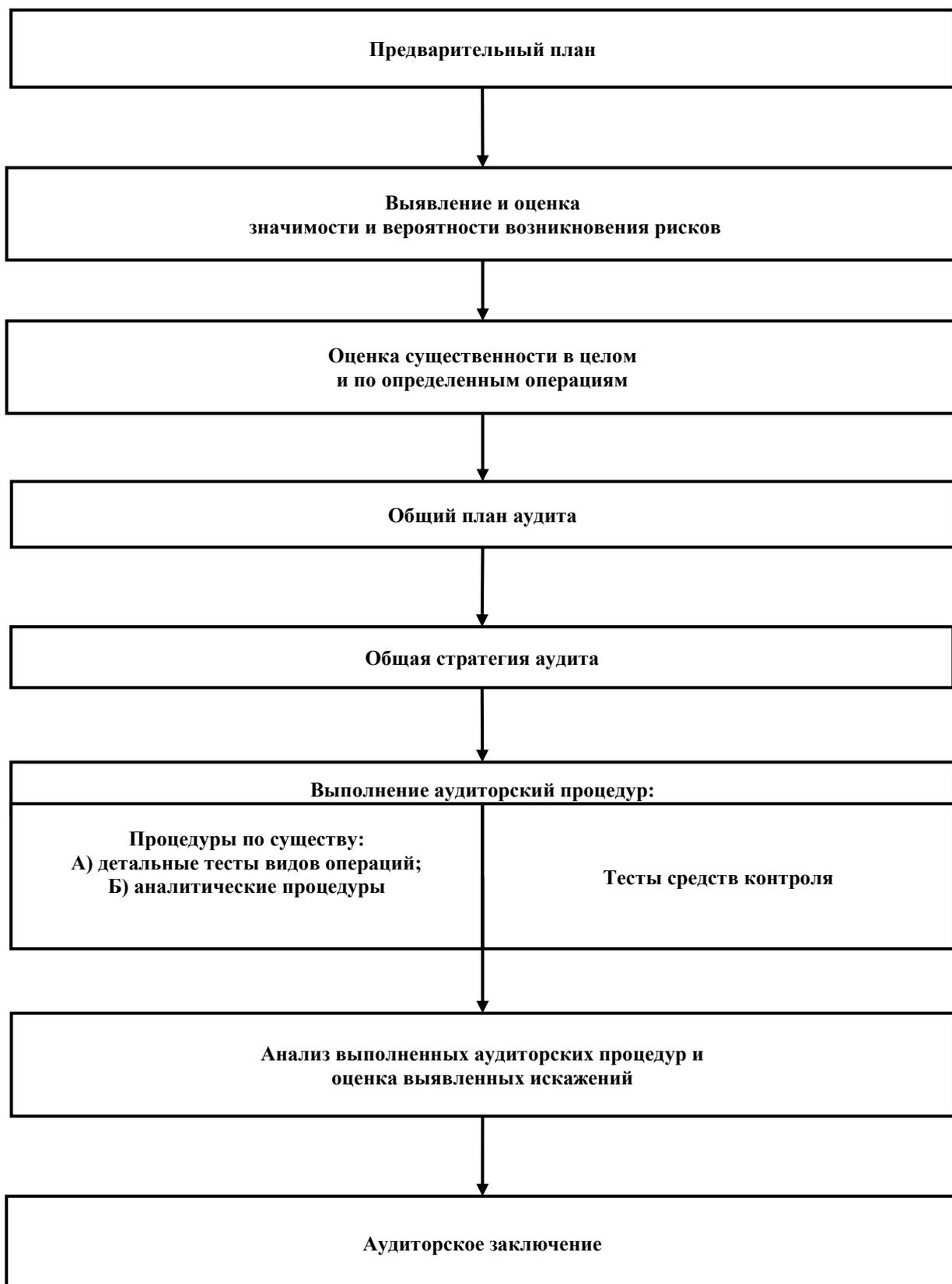


Рис. 1 - Алгоритм проведения аудиторской проверки по МСА

При планировании аудита внешнеэкономических сделок в рамках ЕАЭС аудитор определяет аудиторские процедуры проверки хозяйственных операций, отраженных на основании первичных документов и регистров бухгалтерского и налогового учета, таких как:

- внешнеэкономический контракт и приложения к нему;
- разрешительная документация на ввоз/вывоз в/из стран ЕАЭС (сертификаты и проч.);
- таможенные документы;
- транспортные и товаросопроводительные и проч.;
- банковские документы, подтверждающие платежи;
- документы, подтверждающие расчет курсовых разниц;
- аналитические и синтетические регистры бухгалтерского учета по учету внешнеэкономических сделок в рамках ЕАЭС;
- финансовая отчетность и пояснения к ней;
- налоговая документация.

Далее проведенные аудиторские процедуры фиксируются в рабочих документах, на основании которых в дальнейшем будет формироваться аудиторское мнение.

#### Список источников

1. М.В.Мельник, А.С.Пантелеев, А.Л.Звездин. Ревизия и контроль : учебник. — Москва: КНОРУС, 2006. — С. 11 - 91. — 640 с.
2. Сборник Международных стандартов контроля качества, аудита, обзорных проверок, прочих заданий, обеспечивающих уверенность, и заданий по оказанию сопутствующих услуг (Тома I, II и III), издание 2015 года © 2016 год, International Federation of Accountants (IFAC).
3. Интеграционный процесс в рамках ЕАЭС проходит успешно - Глазьев : ИА "Финмаркет"- URL : <http://www.finmarket.ru/news/4419942>.

## ПРИЧИНЫ И ОБОСНОВАНИЕ ПРИМЕНЕНИЯ НЕСТАТИСТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ ВЫБОРОЧНОГО ОТБОРА ПРИ ПРОВЕДЕНИИ АУДИТОРСКОЙ ПРОВЕРКИ

Ганьшин А.В.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва

МСА 530 «Аудиторская выборка» определяет возможность применения как, статистических, так и нестатистических методов выборочного отбора при проведении аудиторской проверки.

**Статистический метод** - это выборочное исследование, при котором используется математический аппарат теории вероятностей для построения выборки и ее оценки с целью формулирования заключения о совокупности в целом.

Основные характеристики данного метода:

выборка из совокупности формируется случайным образом;

для расчетов и выражения результатов используются статистические методы.

**Нестатистический метод** выборочной проверки определяют, как выборочное исследование, при котором аудиторы не применяют статистических методов для выражения результатов. Технологией отбора элементов может быть произвольный выбор или какой-то другой метод, не основанный на математических методах [1].

Часто в научной литературе, применение аудитором статистических методов, расценивается как его высокая квалификация и способность владеть математическим аппаратом [3]. Однако, МСА 530 не дает оценки в приоритете методов отбора в аудиторскую выборку, а только отмечает, что это порядок применения методов выборочного отбора является предметом профессионального суждения аудитора.

Следует помнить, что, выбирая нестатистический подход, аудитор опирается исключительно на свою способность выносить профессиональное суждение. Он сам решает, какие именно единицы совокупности ему выбрать.

Статистические, и нестатистические методы предусматривают две аналогичные процедуры:

- получение (построение) выборки;
- оценку результатов.

при организации проведения аудиторской проверки аудитор должен использовать сочетание различных выборочных методов, что позволит:

- сократить трудозатраты на исследование генеральной совокупности в целом;
- повысить представительность выборочной совокупности;
- регулировать объем выборки с минимальной ошибкой [2].

Попытаемся определить сущность нестатистических методов. Невероятностные методы формирования выборки и оценки ее результатов основываются, прежде всего, на опыте и квалификации аудитора. Следовательно, в этом случае возникает такое явление, как **субъективная вероятность**.

Такая вероятность, в свою очередь, также является математической величиной, и может быть вычислена с использованием специального математического аппарата, который выходит за рамки профессионального суждения аудитора.

Однако это не означает, что анализ субъективной вероятности появления ошибки в финансовой отчетности и формирование методик, основанных на нестатистических методах выборочного отбора не должен быть предметом профессионального суждения аудитора.

Понятие субъективной вероятности является одной из интерпретаций понятия вероятности, наряду с частотной вероятностью и логической вероятностью. Оно нашло применение в теории принятия решений. Существуют понятия «объективная вероятность» и «субъективная вероятность».

Первое включает в себя относительную частоту появления какого-либо события в общем объеме наблюдений (статистическое определение вероятности) или отношение числа благоприятных исходов к общему их количеству (классическое определение вероятности). Объективная вероятность определяется посредством анализа большого числа наблюдений, имевших место в прошлом.

Под субъективной вероятностью понимают меру уверенности человека (эксперта) или группы людей в том, что данное событие в действительности будет иметь место. Её применяют тогда, когда невозможно воспользоваться объективной вероятностью по причине неполноты или отсутствия данных о наблюдениях в прошлом, из-за высокой стоимости получения объективной вероятности и др.

Понятие субъективной вероятности было впервые сформулировано Фрэнком Пламптоном Рамсеем в 1926 году [4].

Отдавая должное частотной интерпретации вероятности в статистике и физике, Рамсей замечает, что это не препятствует существованию субъективной интерпретации. И добавляет: «главная причина в существовании разницы между мнением статистиков, которые больше принимают частотную теорию вероятности, и мнением логиков, склоняющихся к субъективной теории, заключается в том, что две школы действительно ведут дискуссию о разных вещах, и что слово «вероятность» используется логиками в одном смысле, а статистиками — в другом».

Значительный вклад в развитие теории субъективной вероятности внесли также ученые Бруно де Финетти, Леонард Саваж, Ирвин Гуд и многие другие.

Субъективные вероятности традиционно анализируются в терминах заключения пари. Рассмотрим следующий пример. Пусть некий индивид обладает возможностью получить денежную сумму  $S$  в случае, если произойдет событие  $E$ .

Однако если оно не случится, то он должен будет сам выплатить такую же сумму банку. Индивида это не устраивает, и он добивается изменений в условиях договора. По новому договору он получит не всю сумму  $S$ , а только её часть  $pS$ , если произойдет событие  $E$ .

Зато и отдавать ему придется только эту меньшую сумму, если событие не случится. Долю  $p$  он назначает сам.

Если индивид оценивает величину вероятности наступления события  $E$  как высокую, то и значение  $p$  также будет высоким.

Если величина вероятности наступления события оценивается им как низкая, то и значение  $p$  также будет низким.

Согласно персоналистской теории, величина  $p$  равна значению субъективной вероятности события  $E$ .

Несмотря на свою кажущуюся произвольность, субъективная вероятность должна отвечать требованиям аксиоматики теории вероятностей. Поэтому оценка её значений не должна нарушать правила исчисления вероятностей.

Аналогично, врач, определяя заболевание и назначая лечение пациенту, сам того не подозревая использует методику субъективной вероятности, не описывая отклонения химико-физических процессов в организме больного так, как это выходит за границы его профессионального суждения.

Разработка конкретной методики количественной оценки качественных выводов в аудите позволит аудиторам проверять свои промежуточные выводы, как при планировании аудиторской проверки, так и при ее проведении, не вникая в аппарат нестатистической выборки в аудите.

#### Список источников

1. Сборник Международных стандартов контроля качества, аудита, обзорных проверок, прочих заданий, обеспечивающих уверенность, и заданий по оказанию сопутствующих услуг (Тома I, II и III), издание 2015 года © 2016 год, International Federation of Accountants (IFAC).
2. Ганьшин А.В. Аудиторская проверка бухгалтерской (финансовой) отчетности строительных организаций: применение аудиторской выборки // Журнал ВАК, Бухучет в строительных организациях № 3 (2016).
3. Добрунова М. А. Применение выборочного метода в аудиторской деятельности // дис. канд. экон. наук: 08.00.12 / Добрунова Мария Алексеевна. – Москва, 2015
4. Ramsey Frank Plumton, Truth and probability. In R. B. Braithwaite, editor, The Foundation of Mathematics and Other Logical Essays, pages 156-198. Routledge and Kegan Paul, London, 1931.

### ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В ОРГАНИЗАЦИЯХ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

Гуляева Ю.А.

студентка, магистратура I курс, Государственный университет управления

Развитие рыночной экономики с ее повышенными требованиями к конечному результату, дифференциация интересов пользователей экономической информации и связанные с этим преобразования в системах ее обработки делают правомерным выделение функциональных уровней управленческого и финансового аспекта учета в рамках единой системы бухгалтерского учета и экономического анализа.

К функциональным уровням будем относить: учет, контроль финансовой деятельности, финансово-экономический анализ, планирование и другое. Развитие теории и практики национальной системы бухгалтерского учета, ее сближение с международными стандартами требуют определенного пересмотра традиционных представлений и подходов к системе бухгалтерского учета, к учету и оценке активов и источников. Выделение самостоятельного управленческого учета из общей учетной системы экономического субъекта позволяет коммерческим предприятиям, в том числе организациям розничной торговли, более эффективно управлять ресурсами и затратами, ориентируясь на конечные результаты. В управленческом учете используется в основном экономическая информация, состоящая из плановой, нормативной, учетной (данные финансового, статистического, налогового и управленческого учета) и прочей информации, к которой относятся материалы аудиторских проверок, объяснительные и докладные записки, комментарии специалистов по проблемам производства и сбыта соответствующих продуктов и др. Управленческий учет призван решать вопросы формирования затрат, оценки эффективности использования ресурсов, выбора вариантов управления, каждый из которых ориентирован на конечный результат только в пределах своих объектов решений. Главной задачей управленческого учета является формирование и использование их информации для выработки и контроля исполнения решений, позволяющих торговому предприятию обеспечить оптимальные для данного периода и имеющихся условий, соотношения затрат и результатов торгово-финансовой деятельности.

Розничная торговля (retailing) включает в себя виды экономической деятельности, связанные с продажей товаров потребителям для использования ими лично или их семьями. При этом речь идет о любом факте реализации товара конечному потребителю. Основными покупателями в этом виде торговли являются физические лица – конечные пользователи или потребители товара.

Управленческий учет под силу любому предприятию. Система бухгалтерского учета, консервативна и нацелена на внешних потребителей данных финансовой отчетности. Управленческий учет, напротив,

может приспособиться к изменчивым условиям ведения торгового бизнеса, учитывать не только прошлые, но и ожидаемые расходы, и возможные результаты деятельности предприятия, отклонение от заданного норматива товарных запасов, их реализации и издержек, оценивать последствия рыночных рисков. В конечном итоге, на наш взгляд, управленческий учет - это единая система, состоящая из двух взаимозависимых модулей, которые включают в себя формирование и использование информации для управления производственно-финансовой деятельностью хозяйствующих субъектов. Применительно к торговым организациям концепция системы управленческого учета опирается на информацию о наличии и состоянии товарных запасов, о денежных средствах, доходах и расходах, рентабельности и сроках оборачиваемости, объемах продаж и др.

На основе данных управленческого учета:

- осуществляется оценка основных показателей, характеризующих торгово-финансовую деятельность торгового предприятия;
- контролируется текущая деятельность организации в целом и в разрезе подразделений и затрат, центров ответственности с целью недопущения непроизводительных расходов, перерасходов, переплат и т.п.;
- корректируется воздействие менеджеров на ход товародвижения и продаж, выбор контрагентов и т.п.;
- планируется деятельность торгового предприятия на ближайшую и отдаленную перспективу.

Управленческий учет включает в себя ожидаемые, прогнозируемые, планируемые предпосылки и затраты. При этом в систему учета, по нашему мнению, должны входить долгосрочное и краткосрочное прогнозирование и планирование, текущее информирование и учет показателей торгово-финансовой деятельности предприятия. Определяющее значение при этом играет прогнозирование спроса на товары. С учетом спроса прогнозируется изменение ассортимента, закупочные и продажные цены.

Основными преимуществами системы управленческого учета являются:

- эта система разрабатывается с учетом всех особенностей конкретного предприятия;
- при необходимости система легко адаптируется к новым процессам, требованиям и часто изменяющимся условиям;
- система управленческого учета включает в себя как финансовые, так и нефинансовые показатели.

В розничной торговле, рассчитываемыми показателями в управленческом учете являются, например, стоимость покупки на средний чек, клиентская структура, покупательская активность, оценка персонала.

Средний чек – средняя стоимость одного чека за отдельный промежуток времени. То есть сколько оставляет денег в кассе среднестатистический покупатель. Данный показатель высчитывается следующим образом:

$$\text{СЧ} = \text{Оборот} / \text{Количество чеков}, \quad (1)$$

Клиентская структура - клиенты группируются по категориям которые обозначают движение компании от потенциального клиента к лояльному.

Для отражения изменений в объеме товаров и услуг, которые может приобрести население на одинаковую сумму в текущем и исследуемом годах, используют индекс покупательской активности.

Для того чтобы определить покупательскую способность денег, используют формулу:

$$\text{ПСД} = 1 / \text{Иц}, \quad (2)$$

где ПСД – покупательная способность денег;

Иц – индекс цен.

Благодаря расчетам по представленной формуле определение покупательской способности сводится к простым действиям.

Оценка персонала – это совокупность действий, направленных на то, чтобы определить степень соответствия каждого сотрудника предприятия требованиям занимаемой им должности по таким критериям, как производительность и качество труда, профессиональные знания и навыки, достигнутые результаты, а также деловые и личностные качества.

Каждое торговое предприятие может самостоятельно выбирать формы организации и методы ведения управленческого учета, определять объекты планирования и учета, варианты группировки издержек, состав мест затрат и центров ответственности. Выбор зависит от таких факторов, как отраслевая принадлежность и масштаб торговой организации, организационно-правовая форма, техническое и технологическое оснащение, компетенция менеджмента розничного предприятия, виды управленческих задач и принимаемых решений.

Нами проведен анализ организации системы управленческого учета в ОАО «Модный Континент». Указанное Общество является вертикально-интегрированной российской компанией по разработке, производству и продаже модной женской и мужской одежды, белья и аксессуаров в сети розничных магазинов под брендом INCITY, а также в специализированной сети по продаже нижнего белья под брендом DESEO. Офисы, дизайнерские, производственные и дистрибуционные центры компании находятся в Москве, Киеве, Алма-Ате, а также в Китае и Бангладеш. Общее количество сотрудников превышает 3000 человек.

ОАО «Модный Континент» - динамично развивающаяся компания, которая с момента создания в 2003 году построила одну из крупнейших федеральных сетей модной одежды в России – INCITY, которая в настоящий момент насчитывает свыше 450 торговых точек в более чем 180 городах России, Украины, Казахстана, Белоруссии и Киргизии. INCITY имеет один из самых высоких показателей узнаваемости среди одежных брендов в России (по данным Nielsen в 2012 году). Торговая площадь магазинов составляет от 250 до 700 кв. м. В приоритете развития компании открытие магазинов площадью от 500 до 1000 кв. м.

«Модный Континент» - это более 370 магазинов под брендом INCITY (первый магазин INCITY был открыт в 2005 году) и более 25 магазинов под брендом DESEO (первый магазин бельевой марки DESEO открыт в 2013 году).

**INCITY** – российский fashion brand. Концепция INCITY – это модная, удобная и качественная одежда, отражающая последние мировые тенденции, в сочетании с доступными ценами. Ассортимент стилевых направлений бренда очень насыщен и обновляется каждый месяц. Кроме того, в рамках каждой коллекции представлены 11 основных линий, которые обновляются каждый месяц, включая линии нижнего белья, обуви и аксессуаров. При разработке новой коллекции креативная команда дизайнеров INCITY стремится создать образ успешной современной молодой женщины, живущей в мегаполисе насыщенной интересной разнообразной жизнью. В INCITY всегда можно подобрать total look для любого повода, будь то деловая встреча, поход в театр, свидание или воскресная прогулка на природе. Безграничная возможность выбора помогает девушке INCITY создать свой неповторимый стиль и выделиться из толпы. Ведь не секрет, что каждая девушка мечтает обрести свою модную индивидуальность!

**DESEO** – это новый формат бельевых магазинов в России и Европе. Концепция DESEO – это нижнее белье и домашняя одежда для женщин и мужчин. Мы поставили перед собой цель представить магазин нижнего белья, который не имел бы аналогов на территории России: магазин, где покупатель может самостоятельно найти и выбрать себе белье по доступным ценам на все случаи жизни. В магазинах DESEO представлен широкий ассортимент женского и мужского белья и домашней одежды, в том числе и больших размеров. Здесь можно найти как базовые модели на каждый день, так и белье для особых случаев.

В магазинах работают компетентные консультанты, которые помогут с выбором, расскажут об акция и специальных предложениях.

Компания стремится повышать операционную эффективность за счет увеличения выручки на квадратный метр и сокращения расходов путем следующих мероприятий:

- максимальное удовлетворение потребностей покупателей за счет повышения привлекательности и актуальности коллекций;
- оптимизация ассортиментной матрицы, увеличение среднего чека и расширение аудитории за счет предложения нового ассортимента;
- постоянная работа по снижению расходов магазинов и расходов центрального офиса и склада;

В ОАО «Модный Континет» форма ведения управленческого учета – автоматизированная.

В качестве сновных методов ведения управленческого учета в ОАО «Модный Континет» можно порекомендовать: планирование, анализ и контроль.

Основными объектами планирования и учета в ОАО «Модный Континет», на наш взгляд, являются следующие :

- ассотримент товара;
- выручка;

- валовая и чистая маржа;
- повышение активных продаж;
- совершенствование логистической системы;
- создание уникальной модели продаж.

С целью повышения эффективности и минимизации рисков по выбору моделей для активных продаж Общество использует механизм быстрого изготовления моделей-бестселлеров. Данный механизм позволяет сократить цикл разработки и приблизить момент производства к моменту продаж, повысить итоговую наценку и снизить остатки товара непроданного в сезон.

Общество планирует создать уникальную модель продаж, в рамках которой покупатель получит возможность заказать товар в интернет-магазине и самостоятельно получить его в розничной точке продаж. Общество планирует запуск мобильной версии сайта и мобильных приложений, которые позволят покупателям получать одинаково качественный и удобный сервис с любых устройств. Планируемое внедрение системы email-рассылок позволит стимулировать повторные покупки и увеличить конверсию на сайте, а также максимально эффективно выстроить коммуникацию с потребителем.

Затраты в ОАО «Модный Континент» группируются по следующим элементам:

- расходы на оплату труда;
- отчисления на социальные нужды;
- амортизация основных средств;
- расходы на ремонт основных средств;
- расходы по хранению, подработке, подсортировке, упаковке товаров;
- расходы по эксплуатации инвентаря и хозяйственных принадлежностей;
- расходы энергоресурсов;
- расходы на рекламу;
- потери товаров и технологические отходы;
- транспортные расходы;
- прочие расходы.

Каждый магазин представляет собой один Центр ответственности. Важно собирать все доходы и расходы в управленческом учете по отдельно взятому магазину. Кроме магазинов, в качестве Центра ответственности выделяется аппарат управления. По этому Центру ответственности собираются прямые расходы на содержание аппарата управления, которые впоследствии разносятся на торговые точки.

Система управленческого учета в ОАО «Модный Континент» фактически разграничена с финансовым учетом. Управленческие решения принимаются на основании информации, сгруппированной в специальных регистрах. Большинство управленческих решений принимаются руководством ОАО «Модный Континент», основываясь на предоставленной информации, анализе предыдущей деятельности и прогнозе результатов принятия решения.

Можно сделать вывод, что управленческий учет в ОАО «Модный Континент» очень хорошо развит и постоянно совершенствуется в условиях меняющейся рыночной системы и разнообразных нормативных документов. Грамотно поставленный управленческий учет приводит к оперативному реагированию и принятию правильного управленческого решения.

### Список литературы

- 1) АбдулхаеваЛ.Б. Управленческий учет и анализ в организациях розничной торговли продовольственными товарами: диссертация кандидата экономических наук. Нижний, 2014.- 194 с.
- 2) Александров О. А. Управленческий анализ издержек обращения розничных торговых организаций / О. А. Александров // Экономический анализ: теория и практика. - 2007. - № 19. - С.44-51.
- 3) БакановМ.И., Чернов В. А. Управленческий учет. Торговая калькуляция. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. - 255 с.
- 4) ВасильеваЛ.С. Бухгалтерский управленческий учет: практическое руководство / Л.С. Васильева, Д.И Ряховский, М.В. Петровская. - М.: Эксмо, 2007. -320 с.
- 5) БахрушинаМ.А. Управленческий анализ: учебное пособие - 5-е изд.,стер. / М.А. Бахрушина-М.: Омега-Л, 2008. - 399 с.

б) Вахрушина М. А. Управленческий анализ: учеб. пособие. – М.: Омега-Л, 2010. – 399 С.  
**ФОРМИРОВАНИЕ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА  
НА БАЗЕ СОВРЕМЕННЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ**

**Маругов А. В.**

МГИМО (У) МИД России, г. Москва

Согласно Федеральному закону "О бухгалтерском учете", "совокупность способов ведения экономическим субъектом бухгалтерского учета составляет его учетную политику" [1]. Учетная политика необходима не только для надлежащего ведения бухгалтерского (финансового), но и управленческого учета. В системе управленческого учета учетная политика разрабатывается для формирования способов ведения учета, оптимальных для формирования и представления информации для принятия управленческих решений, а также для установления принципов, по которым в дальнейшем организация будет вести управленческий учет. Поэтому разработка учетной политики является одной из приоритетных задач учетной системы организации.

При разработке учетной политики необходимо учитывать, что использование управленческого учета требует, чтобы данные предоставлялись как в детализированном, так и в агрегированном виде. Детализированную информацию целесообразно обеспечить для формирования данных о производственных затратах, например, по статьям затрат или с учетом взаимосвязи динамики затрат и изменений объема производства. Тот факт, что "одни издержки имеют тенденцию оставаться неизменными вне зависимости от масштабов хозяйственной деятельности, тогда как другие в той или иной степени варьируются, играет важную роль при принятии управленческих решений" [4; с. 21]. Информация в агрегированном виде обычно представляется в управленческой отчетности.

Одним из наиболее видимых отличий бухгалтерского (финансового) и управленческого учета являются пользователи информации, формируемой в данных учетных системах. Поскольку пользователи информации управленческого учета, как правило, "внутренние", а сама информация нередко является коммерческой тайной организации, то такая информация не должна отражаться в общедоступных документах. Эта особенность информации управленческого учета предполагает и особенности формирования учетной политики.

Приказ об учетной политике в системе управленческого учета, как правило, включает в себя:

- варианты учета и оценки объектов учета;
- рабочий план счетов управленческого учета;
- форма первичных документов и учетных регистров, используемых в управленческом учете;
- формы отчетов центров затрат и центров ответственности;
- перечень центров затрат и центров ответственности;
- методы учета затрат и калькулирования себестоимости продукции для соответствующих центров затрат и центров ответственности;
- трансфертные цены;
- правила документооборота и технология обработки учетной информации;
- порядок контроля хозяйственных операций;
- другие решения, необходимые для организации управленческого учета. [6; с. 9]

Необходимо отметить, что управленческий учет имеет и особенности ведения. Например, применение принципа двойной записи в управленческом учете может не соблюдаться. Хозяйственные операции могут отражаться в различных накопительных регистрах, чему в немалой степени способствует использование современных информационных технологий.

При формировании рабочего плана счетов управленческого учета организация может предусмотреть автономную или интегрированную систему управленческого учета. При автономной системе бухгалтерский (финансовый) и управленческий учет ведутся по собственному плану счетов и в отдельных компьютерных модулях. Интегрированная система предусматривает ведение обоих видов учета по единому плану счетов, в котором для управленческого учета выделяются специальные разделы.

Наиболее важным, на наш взгляд, является определение в учетной политике используемых методов учета затрат и калькулирования себестоимости продукции. В управленческом учете наиболее часто

применяются следующие методы: "стандарт-кост", "директ-костинг", учет затрат по центрам ответственности и др.

Метод "стандарт-кост" предполагает учет затрат и расчет себестоимости производимой продукции с использованием заранее разработанных стандартов (нормативов). Себестоимость продукции формируется по нормативным затратам; в конце отчетного периода (обычно, месяца) она сопоставляется с фактической себестоимостью. Результатом такого сопоставления являются выявленные отклонения фактических значений от нормативных. "Установленные нормативы и нормативные затраты являются неизменными средствами оперативного контроля и контроля за уровнем издержек" [3; с. 38].

Метод "директ-костинг" представляет собой исчисление себестоимости продукции по переменным производственным затратам. Постоянные производственные затраты в себестоимость продукции не включаются, а относятся на деятельность предприятия за период (как правило, за месяц). "Важной составляющей метода калькуляции себестоимости по переменным затратам является показатель маржинального дохода, ... который представляет собой разницу между выручкой от продаж и переменными затратами" [2; с. 55-56]. Данный показатель широко используется в ценообразовании, анализе соотношения "затраты-объем-прибыль", планировании, принятии краткосрочных управленческих решений.

Учет по центрам ответственности предполагает детализацию затрат в разрезе центров ответственности. Данная концепция часто используется вместе методом "стандарт-кост", что позволяет выявлять положительные (экономия) и отрицательные (перерасход) отклонения фактических показателей от нормативных для определения подразделений, ответственных за эти отклонения, а также оценивать работу руководителей данных подразделений.

Управленческий учет развивается вместе с современными информационными технологиями. Он получил такое широкое распространение как информационная система, используемая при принятии управленческих решений, планировании, контроле, оценке, анализе, именно из-за повсеместного использования информационных технологий. В процессе формирования учетной политики также используются возможности современных информационных технологий.

В 1990-х годах была предложена концепция ERP (enterprise resource planning). В основу создания ERP-системы был положен принцип единого хранилища данных. "В настоящее время многие корпорации используют международную систему учетной информации на основе внутренней сети, которая связывает все подразделения в единую систему, предоставляющую руководителям и служащим доступ к информации в режиме реального времени через Интернет. Информация в реальном времени – это огромное изменение по сравнению с привычной подготовкой отчетов бухгалтерской службой, которая ранее осуществлялась ежегодно, ежеквартально или ежемесячно". [5; с. 53]

Подводя итог, следует сказать, что применение современных информационных технологий самым непосредственным образом влияет на формирование учетной политики в сфере управленческого учета. Учетный процесс становится видимым в режиме реального времени, что способствует процессу организационного контроля, " который представляет собой процесс регулирования того, как компания следует ранее выбранному курсу действий, который помогает ей достичь своих целей" [7; с. 145]. Использование принципов формирования учетной политики обеспечивает качественной и своевременной информацией для управления организацией и принятия различного рода управленческих решений.

### Список литературы

1. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 23.05.2016) "О бухгалтерском учете" [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс».
2. Воронова Е.Ю. Особенности и перспективы применения калькуляции неполной себестоимости в учетной практике России / Е.Ю. Воронова // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. - 2003. - № 3. - С. 46-63.
3. Воронова Е.Ю. Система "стандарт-кост": общая характеристика / Е.Ю. Воронова // Аудитор. - 2003. - № 4. - С. 34-41.
4. Воронова Е.Ю. Взаимосвязь динамики затрат и изменений объема производства / Е.Ю. Воронова // Аудиторские ведомости. - 2004. - № 1. - С. 21-32.
5. Воронова Е.Ю. Глобализация и компьютеризированная информационная система управленческого учета / Е.Ю. Воронова // Синергия учета, анализа и аудита в обеспечении экономической безопасности бизнеса и государства: сборник материалов II международной научно-

- практической конференции. Секция: "Актуальные вопросы учета и контроля в условиях модернизации национальной экономики". - М.: Издательство "АУДИТОР", 2016. С. 48-55.
6. Кондраков Н. П. Учетная политика организации / Н.П. Кондраков. – М.: Проспект, 2014.
7. Улина Г.В., Улин Д.С. Виды организационного контроля // Наука, образование, общество: проблемы и перспективы развития. Сборник научных трудов по Материалам научно-практической конференции // Тамбов: ООО "Консалтинговая компания Юком". - 2015. - С. 145-148.

## УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ КАК ИНСТРУМЕНТ ФОРМИРОВАНИЯ И ПОДДЕРЖКИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

**Петрова В., Корзоватых Ж.М.**

Государственный университет управления, г. Москва

Процесс администрирования осуществляется посредством упорядоченного принятия управленческих решений, проанализировать эффективность которых возможно только согласно полученной информации о промежуточных и итоговых результатах, точно и своевременно выражающих положение и характер управляемых параметров. Подобную информацию предоставляет система управленческого учета, которая является составной частью управления предприятием, объективно отражающая и группирующая сведения о хозяйственной деятельности организации.

Управленческий учет- это информационная база для принятия управленческих решений в организации как операционного, так и стратегического характера [3, с. 28].

Экономисты всего мира так и не пришли к единому выводу о сущности и функциях управленческого учета, а также его роли и месте в процессе управления бизнесом, что, в свою очередь, осложняет его внедрение и развитие в хозяйственной практике организаций.

На сегодняшний день в области управления затратами и финансовыми результатами хозяйственной деятельности компании возникли два важных вопроса:

1. Переориентация отечественной теории и практики на решение новых задач, связанных с адаптацией к постоянно изменяющимся условиям рынка.
2. Разработка нетрадиционных, результативных методов получения данных о затратах, внедрение усовершенствованных способов калькулирования себестоимости, расчету финансовых результатов, что, в свою очередь, приведет к созданию новых методов анализа, контроля собранной информации, а также принятия на их основе управленческих решений.

На подавляющем количестве предприятий Российской Федерации управленческий учет слабо развит. Руководители недостаточно четко понимают роль, цели и задачи постановки управленческого учета. Объяснением тому является отсутствие единой методологической базы, систематических инновационных предложений по организации и внедрению управленческого учета в различных отраслях экономики страны, а также степень развития в российской практике. В связи с тем, что отечественные компании осуществляют свою деятельность в условиях постоянной конкуренции, они остро нуждаются во внедрении эффективной системы управленческого учета. Керимов В.Э. сделал особый акцент на то, что в современных условиях рыночной экономики основной задачей является модернизация концепции управления производством, основываясь на единых принципах организации, планирования, учета, калькулирования, оценки, анализа и контроля [9].

Кондраков Н. П. подчеркнул, что в условиях функционирования транснациональных компаний, усиления внешней и внутренней конкуренции, увеличение концентрации капитала, кооперирования и комбинирования производства, а также большого количества других процессов значительно модифицировались требования к ведению и организации бухгалтерского и калькуляционного учетов на предприятии [10, с. 283].

Ивашкевич В.Б. обратил внимание на то, что в условиях современного рынка существенно возросла ответственность всех уровней управления предприятием за эффективность производственно-финансовой деятельности. Увеличивается роль планирования, прогнозирования, полного экономического анализа производственно-финансовой деятельности. Существенные изменения происходят в методологии планирования, учета, контроля, анализа, а также в системе сбора и использования необходимой экономической информации для принятия управленческих решений [6, с. 12].

В связи с этим роль управленческого учета безмерно растет, так как он является важным инструментом в привлечении и использовании резервов и ресурсов предприятия для повышения эффективности его производственно-хозяйственной деятельности [9].

Таким образом, проблема организации и внедрения управленческого учета в отечественную практику привлекает особое внимание, появляется потребность в исследованиях сущности, содержания, роли, а также теоретической основы управленческого учета.

Анализ научных исследований и точек зрения как отечественных, так и зарубежных авторов об управленческом учете предоставляет возможность осуществить следующие выводы:

1. Мнения специалистов совпали в том, что информация управленческого учета предназначена для:
  - Внутреннего пользования руководства и сотрудников предприятия, что и определяет коммерческую тайну данных;
  - Принятия управленческих решений, в чем и заключается возможность эффективно воздействовать на хозяйственную деятельность предприятия;

Также авторы считают, что составную часть информации управленческого учета составляют данные о затратах.

2. Одна группа специалистов (А. Чмель, Р.Х. Паркер, Б. Нидлз, А.Д. Шермет и др.) полагает, что:
  - Управленческий учет- это направление бухгалтерского учета, обеспечивающее сбор, регистрацию и систематизацию только учетной информации;
  - Объекты управленческого учета- это только затраты и результаты производственной деятельности предприятия;
  - Представленная информация применяется только для принятия текущих управленческих решений;
  - Представленная информация применяется для управления структурными подразделениями компании.

3. Другая группа специалистов (наибольшая) (Т.П. Карпова, Т.В. Шишкова, В.Э. Керимов, В.Б. Ивашкевич, Н.П. Кондраков, С.А. Николаева, М.А.

Бахрушина и др.) полагает, что:

- Управленческий учет- это интегрированная система учета, планирования, нормирования, контроля и анализа;
- Управленческий учет обеспечивает данными как о затратах и результатах, так и о других объектах, информация о которых применяется для принятия управленческих решений;
- Данные управленческого учета применяется для принятия оперативных и стратегических управленческих решений;
- Информация управленческого учета необходима для управления отдельными структурными подразделениями, а также предприятием в целом.

В научных работах М.А. Вахрушиной, В.Б. Ивашкевича, Т.П. Карповой, Ч.Т. Хорнгерна и Дж. Фостера, Н.П. Кондракова основные цели и задачи управленческого учета практически идентичны. К примеру, М.А. Вахрушина отмечает, что целями управленческого учета являются: оказание помощи в информационном обеспечении руководства в принятии текущих управленческих решений; анализ, планирование, прогнозирование и контроль экономической эффективности хозяйственной деятельности компании и ее центров ответственности; представление информационной базы для ценообразования; подбор наиболее эффективных способов развития организации [2]. В.Б. Ивашкевич указывал, что основной целью управленческого учета является обеспечение информацией для принятия управленческих решений по управлению экономикой организации, а так же оценка эффективности исполнения принятых руководством решений [6].

Функции управленческого учета определяются его основными целями и задачами. Многие специалисты пришли к общему мнению об этом вопросе. Российский автор О.Д. Каверина обращает особое внимание на такие функции, как представление релевантной информации руководителям всех уровней в целях систематического управления предприятием, сбор информации для управления его структурных подразделений [7, с. 54]. Т.П. Карпова выделяет следующие функции управленческого учета: представление необходимой информации руководства всех уровней, текущий контроль, стратегическое планирование [8, с. 39]. В.Б. Ивашкевич обозначает такие функции современного управленческого учета, как прогнозирование, нормирование, планирование, прогнозирование и контроль [6, с. 35].

Составление политики управленческого учета- одно из важных задач, решаемых в период реорганизации предприятия. В связи с составлением данной политики могут возникнуть следующие проблемы:

- Затруднение в установлении квалификации и отборе персонала, который будет ответственный за ведение управленческого учета;
- Недостаточно налаженные коммуникационные связи между руководством и работниками определенного участка работы;
- Несовпадение во времени на других участках работы, а именно значительное расхождение между бухгалтерским и налоговым учетами, неимение четкой структуры организации;
- Отсутствие организационной культуры в организации, обеспечивающей работу персонала, как единого целого, включая межличностные отношения взаимопомощи, уважения и принятие ответственности за полученную и предоставляемую информацию;
- Затруднение в техническом обеспечении функционирования системы управленческого учета, а именно недостаточное снабжение необходимой компьютерной техникой и программного обеспечения.

Еще одной проблемой является нечеткое понимание значения управленческого учета на предприятии. Большее количество отечественных компаний отталкиваются от правила, что управленческий учет- это учет затрат, а систему управленческого учета относят к системе учета затрат и разделение их по центрам финансовой ответственности, видам продукции, центрам затрат. Роль управления затратами на предприятии на самом деле достаточно велика, так как только при внесении существенных изменений в систему затрат можно оказать значительное влияние на валовую прибыль.

Всестороннее управление затратами предполагает, что в процессе учета и оценки издержек необходимо контролировать каждую стадию жизненного цикла продукта, начиная с момента его проектирования и завершая полученным финансовым результатом и послепродажным обслуживанием. Чаще всего снижение затрат на продукцию осуществимо на первоначальном этапе ее проектирования и запуске в производство. На производственной стадии жизненного цикла продукции, которой преимущественно уделяется внимание, контроль затрат позволяет придерживаться запланированных норм, предотвращая перерасход ресурсов. Целевое калькулирование тесно связано с применением командного подхода в разработке продукции. Данный термин предполагает, что на этапе проектирования на предприятии формируется группа специалистов разных сфер деятельности, прямо или косвенно связанных с процессами создания и продвижения продукции. Каждый член специально созданной группы предлагает меры по внесению или исключению дополнительных свойств проектируемой продукции, способствуя тем самым ее совершенствованию и снижению неоправданных расходов. В результате предприятие получает продукцию с запланированной целевой себестоимостью и прогнозируемым уровнем прибыли, а также с потребительскими свойствами высокого уровня, обеспечивающие интерес потребителей. Помимо функционально-стоимостного анализа процесса проектирования продукции в системе целевого калькулирования себестоимости существует еще один метод- послыйный анализ продукции. Применение данного инструмента базируется на разложении продукции конкурентных предприятий на составляющие ее части, детального их анализа для выявления особых функций, позволивших заинтересовать потребителя, а также характер производственных процессов, напрямую влияющих на уровень затрат. После этапа запуска продукции на производственной стадии жизненного цикла применяется система кайзен-костинг. Данный термин определяется как процесс внедрения постепенных совершенствований в уже используемую производственную технологию. Благодаря этой системе исследуется резерв за счет анализа производственных операций самим персоналом, непосредственно несущим ответственность за технологический процесс [11].

Несмотря на все вышеперечисленные проблемы, формирование и внедрение системы управленческого учета способствуют развитию предприятия, так как правильно и четко подобранный поставленный управленческий учет представляет информацию, которая является необходимой для установления целей, расстановки приоритетов, стратегического планирования, прогнозирования хозяйственной деятельности предприятия, а также предоставит данные для оценки и анализа перспективности развития, открывающихся возможностей для бизнеса и обеспечит эффективными методами контроля за исполнением принятых управленческих решений.

## Список литературы

1. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет: Учебник для вузов. - М.: Финстатинформ, 1999. - 359 с.
2. Глущенко В.В., Глущенко И.И. Разработка управленческого решения. Железнодорожный, 2001.
3. Ивашкевич В.Б. Бухгалтерский управленческий учет : учебник. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Магистр : Инфра-М, 2011. — 576 с.  
ISBN 978-5-9776-0069-9 (в пер.), ISBN 978-5-16-004892-5
4. Каверина О.Д. Управленческий учет: системы, методы, процедуры. - М.: Финансы и статистика, 2003. - 352 с.: ил.
5. Карпова Т.П. Управленческий учет: Учебник для вузов. - М.: ЮНИТИ, 2002. - 350 с.
6. Керимов В.Э., Селиванов П.В., Минина Е.В. Концепция управленческого учета на современном этапе развития экономики // Менеджмент в России и за рубежом. - 2001. - № 4. - С. 134-142.
7. Кондраков Н. П. Бухгалтерский (финансовый, управленческий) учет: учеб. - М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. - 448 с., ISBN 5-482-00772-3
8. 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.

### СЕКЦИЯ №5.

## МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.13)

### ЗАДАЧИ ДИНАМИЧЕСКОГО ПРОГРАММИРОВАНИЯ В ЭКОНОМИКЕ

Денисова С.Т., Зеленина Т.А.

Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

В статье рассмотрены общая схема многошагового процесса, условия применения метода динамического программирования, постановка и модель задачи динамического программирования, принцип оптимальности и функция Беллмана, этапы решения задачи: условная оптимизация и безусловная оптимизация. Проведен обзор учебных пособий, в которых представлены методы динамического программирования, применяющиеся для решения различных экономических задач. В статье рассмотрены построения математических моделей динамического программирования на примере двух различных постановок задач календарного планирования трудовых ресурсов. Составлены рекуррентные соотношения для каждого этапа решения задачи о найме. Задача решена с использованием электронного процессора MS Excel. На этапе условной оптимизации значения рекуррентных формул вычислялись с помощью логической функции "ЕСЛИ". Рассмотрены преимущества применения метода динамического программирования в экономике.

Ключевые слова: принцип оптимальности, многошаговые процессы, состояние, управление, рекуррентные формулы.

В процессе развития, а также по мере изменения экономических условий все предприятия сталкиваются с необходимостью совершенствования своих экономических структур. В настоящее время уделяется большое внимание вопросам организации и управления, это приводит к необходимости анализа сложных целенаправленных процессов под углом зрения их структуры и организации. Динамическое программирование является одним из наиболее эффективных методов решения подобных задач, чем и объясняется актуальность данной работы.

Методы динамического программирования применяются в различных научных исследованиях, в алгоритмах распознавания речи и образов, при обработке больших массивов данных в социологии и хозяйственной деятельности, для определения стратегии развития производственной базы промышленности и строительства, для распределения дефицитных капитальных вложений между новыми направлениями их использования; для разработки правил управления спросом и запасами; составления календарных планов

текущего и капитального ремонтов оборудования и его замены; поиска кратчайших расстояний на транспортной сети; планирования рабочей силы; рациональной загрузки транспортного средства, оптимального управления перевозками, последовательности включения объектов в строительный поток и т.д. В типичном случае, динамическое программирование применяется к задачам оптимизации и комбинаторным задачам. Примерами оптимизационных задач являются задачи оптимального распределения ресурсов, которые описываются следующим образом. Имеется некоторое количество ресурсов (материальные, трудовые, финансовые), которые необходимо распределить между различными объектами их использования по отдельным промежуткам планового периода так, чтобы получить оптимальную суммарную эффективность от выбранного способа распределения. Показатели эффективности: прибыль, себестоимость, суммарные затраты и т.д.

Идея метода динамического программирования, геометрическая интерпретация, требования, предъявляемые к задачам, решаемым методом динамического программирования, рекуррентные соотношения Беллмана для некоторых задач описаны во многих учебных пособиях [1, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9].

В учебнике К.В. Балдина, Н.А. Брызгалова, А.В. Рукосуева “Математическое программирование” рассмотрены решения задачи об оптимальном распределении однородного ресурса и задачи об оптимальной загрузке транспортного средства неделимыми предметами методом динамического программирования [1, с. 142-152].

В учебном пособии Б.А. Баллод, Н.Н. Елизаровой “Методы и алгоритмы принятия решений в экономике” дана характеристика многоэтапного управляемого процесса, представлены модели задач распределения ресурсов между предприятиями и оптимального выбора маршрута [2, с. 96-101].

Построение математической модели динамического программирования на примере задач распределения инвестициями, управления производством и запасами описано в учебном пособии под редакцией В.А. Колемаева и В.И. Соловьева [4, с. 76-86], также – на примере задачи распределения капитальных вложений в учебном пособии В.В. Христиановского и В.П. Щербина [10, с. 118-128].

Рассмотрены решения с помощью таблиц (вручную) задачи о найме в учебном пособии П.В. Конюховского [5, с. 93-101] и в учебном пособии под редакцией Ф.Л. Шарова [7, с. 175-181].

В учебном пособии М.А. Тынкевич представлены решения задачи о кратчайшем пути в транспортной сети, задачи управления запасами, задачи замены оборудования методом динамического программирования [8, с. 107-120].

Решения задач выбора оптимальной стратегии обновления оборудования и оптимального маршрута перевозки грузов, построения оптимальной последовательности операций в коммерческой деятельности методом динамического программирования рассмотрены в учебнике Г.П. Фомина [9, с. 361-389].

Реализацию метода динамического программирования рассмотрим на примере решения задачи планирования рабочей силы или задачи о найме.

Численность рабочих, необходимых для выполнения какого-либо проекта, регулируется путем их найма и увольнения. Поскольку как наем, так и увольнение рабочих связано с дополнительными затратами, необходимо определить, как должна регулироваться численность рабочих в период реализации проекта.

Задача 1.

Для функционирования некоторого предприятия в течение четырех месяцев (нумеруемых от 1 до 4) по нормам требуются следующие количества работников одинаковой квалификации:  $m_1=3$ ,  $m_2=4$ ,  $m_3=5$ ,  $m_4=2$ .

Перед началом первого месяца (в нулевом месяце) фактически имеется  $\xi_0=2$  сотрудника. Администрация планирует в конце каждого месяца  $k$  (кроме последнего) корректировать число работающих на величину  $x_k$ ,  $k=0,1,..,4$ ,  $x_4=0$ . На прием одного сотрудника необходимо затратить 9 у.е., а на увольнение – 6 у.е. Предполагается, что расходы на содержание избыточного работника составляют 8 у.е., а в случае нехватки персонала приходится нести затраты в размере 12 у.е. за каждое вакантное место.

Требуется найти оптимальные значения приращений численности работающих в конце каждого из первых трех месяцев, при которых суммарные издержки за весь рассматриваемый период будут минимальными.

В начале решения запишем в аналитической форме функции издержек на прием-увольнение сотрудников  $u(x)$ , а также на содержание ненормативного штата  $g(x)$ . С этой целью введем функции:

$$u(x) = \begin{cases} 9 \cdot x, & \text{если } x \geq 0, \\ -6 \cdot x & \text{если } x < 0. \end{cases} \quad (1)$$

$$g(x) = \begin{cases} 8 \cdot x, & \text{если } x \geq 0, \\ -12 \cdot x & \text{если } x < 0. \end{cases} \quad (2)$$

Оценки эффективности управления на каждом шаге имеют вид:

$$f_0(x_0, \xi_0) = u(x_0); \quad f_k(x_k, \xi_k) = u(x_k) + g(\xi_k - m_k), \quad k = \overline{1,4} \quad (3)$$

При использовании алгоритмов динамического программирования, если задано начальное состояние управляемой системы, то задача решается **в обратном направлении**, а если – конечное состояние, то – **в прямом**. Наконец, если заданы как начальное, так и конечное состояния, то задача существенно усложняется.

Полагаем  $k=4$ . На данном этапе функция состояния  $\Lambda_4(\xi)$  может быть найдена непосредственно, если учесть, что  $x_4^* = 0$  и  $u(0)=0$ :

На каждом шаге составляются две таблицы значений: функции издержек, получаемых с текущего шага в зависимости от текущего состояния и управления:

$$\Omega_k(x_k, \xi) = f_k(x_k, \xi) + \Lambda_{k-1}(\xi + x_k) \quad (4)$$

и функции минимальных издержек в зависимости от текущего состояния:

$$\Lambda_k(\xi) = \min [\Omega_k(x_k, \xi)] \quad (5)$$

Расчеты проведены с помощью таблиц, которые показывают, что в третьем месяце выгоднее не брать пятого работника, а компенсировать его отсутствие дополнительными выплатами за сверхурочную работу [5, 7].

Рассмотрим подробное решение другой задачи о найме, составим ее математическую модель и решим с применением MS Excel, так как во многих учебных пособиях рассмотрены решения задач вручную [3, 4, 5, 6, 7, 8, 9], в некоторых – с применением языков программирования [10].

Задача 2.

Пусть для реализации проекта строительный подрядчик определил минимальные потребности в рабочей силе на ближайшие пять недель следующим образом: 5, 7, 8, 5 и 6 рабочих соответственно. Затраты на содержание избытка рабочей силы составляют 400 д.е. за одного рабочего в неделю, а наем рабочей силы на протяжении одной недели – 500 д.е. (независимо от количества принимаемых на работу человек) и 300 д.е. за обучение одного нового рабочего в неделю.

Как регулировать численность рабочих в период реализации проекта, чтобы суммарные затраты были минимальными?

Решение:

$$b_1=5, \quad b_2=7, \quad b_3=8, \quad b_4=5, \quad b_5=6, \quad C_0=500, \quad C_1=300, \quad C_2=400.$$

Затраты, связанные с необходимостью дополнительного найма  $(x_i - x_{i-1})$  рабочих:

$$C_0 + C_1(x_i - x_{i-1}) = 500 + 300(x_i - x_{i-1}), \quad x_i > x_{i-1} \quad (6)$$

Затраты, связанные с необходимостью содержать избыток  $(x_i - b_i)$  рабочей силы

$$C_2(x_i - b_i) = 400(x_i - b_i), \quad x_i > b_i, \quad i=1,2,3,4,5. \quad (7)$$

Условная оптимизация – решение задачи в обратном направлении:

Решение задачи начинаем с последнего (5-го шага). По условию на этом этапе должны работать 6 работников. На предыдущем шаге в штате могло быть 5 работников (необходимый минимум), или 6 работников (с учетом численности на 5-м шаге).  $b_5=6, \quad x_5=6; \quad x_4 = \{5; 6\}$ .

Функция Беллмана для последнего шага имеет вид:

$$f_5(x_4) = \min \{C_2(x_5 - b_5) + C_0 + C_1(x_5 - x_4)\} \quad (8)$$

1	Затраты	Ден.ед			
2	прием, C0	500			
3	обучение 1, C2	300			
4	содержание избыточного работника, C1	400			
5					
6	Номер недели	Количество работников, bi			
7	1	5			
8	2	7			
9	3	8			
10	4	5			
11	5	6			
12					<b>Условная оптимизация</b>
13	C2(Xi-bi)	"=если(xi>bi;C2*(xi-bi);0)			
14	C1(Xi-Xi-1)+C0	"=если(xi>x(i-1);C0+C1*(xi-x(i-1));0)			
15		$f_3(x_4) = \left\{ C_2(x_3 - b_3) + C_0 + C_1(x_3 - x_4) \right\}$			Табл.1
16		k=5	b5		6
17					
18	x4		x5		fmin
19			6		
20	5		800		800
21	6		0		0

Рисунок 1 – Экранная форма задачи. Таблица1, k=5

Значение функции вычисляем в MS Excel с помощью логической функции “ЕСЛИ”, записав в ячейку C20, копируем в ячейку C21.

На четвертом шаге потребуется 5 работников, однако, учитывая, что на следующем этапе должны работать 6 исполнителей, в штате может быть 5 или 6 человек. В таблице 2 значения  $x_4 = 5; 6$ ,  $b_4=5$ ,  $x_4 = \{5;6\}$ ;  $x_3=8$ .

$$f_4(x_3) = \min \{C_2(x_4 - b_4) + C_0 + C_1(x_4 - x_3)\} + f_3(x_4) \quad (9)$$

25		k=4	b4	5			
26		$f_4(x_3) = \left\{ C_2(x_4 - b_4) + C_0 + C_1(x_4 - x_3) \right\} + f_3(x_4)$					
27							
28	x3		x4				fmin
29		5	6				
30	8	800	400				400
31	=ЕСЛИ((B\$29-\$D\$25)>0;\$B\$4*(B\$29-\$D\$25);0)+ЕСЛИ((B\$29-\$A30)>0;\$B\$2+\$B\$3*(B\$29-\$A30);0)+\$D20						
32	=ЕСЛИ((C\$29-\$D\$25)>0;\$B\$4*(C\$29-\$D\$25);0)+ЕСЛИ((C\$29-\$A30)>0;\$B\$2+\$B\$3*(C\$29-\$A30);0)+\$D21						

Рисунок 2 – Экранная форма задачи. Таблица2, k=4

На третьем шаге потребуется 8 работников, а на втором этапе в штате должно быть 7 исполнителей (необходимый минимум) или 8 исполнителей (с учетом потребностей следующего этапа). Поэтому в таблице 3  $x_2 = 7, 8$ ,  $b_3=8$ ,  $x_3=8$ ;  $x_2 = \{7;8\}$ .

Запишем рекуррентную формулу:

$$f_3(x_2) = \min \{C_2(x_3 - b_3) + C_0 + C_1(x_3 - x_2)\} + f_4(x_3) \quad (10)$$

35	Шаг 3	k=3	b3	8
36	$f_3(x_2) = \{C_2(x_3 - b_2) + C_0 + C_1(x_3 - x_2)\} + f_4(x_2)$			
37				
38	x2		x3	fmin
39			8	
40	7		1200	1200
41	8		400	400
42	=ЕСЛИ((C\$40-\$D\$36)>0;\$B\$4*(C\$40-\$D\$36);0)+ЕСЛИ((C\$40-\$A41)>0;\$B\$2+\$B\$3*(C\$40-\$A41);0)+\$D\$30			

Рисунок 3 – Экранная форма задачи. Таблица 3, k=3

Формула затрат – в ячейке C40, копируем в ячейку C41.

На втором шаге потребуется 7 или 8 работников (с учетом потребностей следующего этапа).

Поэтому в таблице 4  $x_2 = 7, 8$ ,  $x_1 = 5, 6, 7, 8$  (с учетом потребностей следующих этапов),  $b_2 = 7$ ,  $x_2 = \{7, 8\}$ ;  $x_1 = \{5, 6, 7, 8\}$ .

Запишем рекуррентную формулу:

$$f_2(x_1) = \min \{C_2(x_2 - b_2) + C_0 + C_1(x_2 - x_1)\} + f_3(x_2) \quad (11)$$

45		k=2	b2	7
46	$f_2(x_1) = \{C_2(x_2 - b_2) + C_0 + C_1(x_2 - x_1)\} + f_3(x_2)$			
47				
48	x1		x2	fmin
49			7	8
50	5	2300	2200	2200
51	6	2000	1900	1900
52	7	1200	1600	1200
53	8	1200	800	800
54	'=ЕСЛИ((B\$49-\$D\$45)>0;\$B\$4*(B\$49-\$D\$45);0)+ЕСЛИ((B\$49-\$A50)>0;\$B\$2+\$B\$3*(B\$49-\$A50);0)+D\$41			
55	'=ЕСЛИ((C\$49-\$D\$45)>0;\$B\$4*(C\$49-\$D\$45);0)+ЕСЛИ((C\$49-\$A50)>0;\$B\$2+\$B\$3*(C\$49-\$A50);0)+\$D\$42			

Рисунок 4 – Экранная форма задачи. Таблица 4, k=2

Формула затрат (в строке 54 – текстовая запись) – в ячейке B50, копируем в ячейки B51 по B53, аналогично, из ячейки C50, копируем в ячейки C51 по C53.

На первом шаге потребуется 5, 6, 7 или 8 работников (с учетом потребностей следующих этапов).

Поэтому в таблице 5  $x_1 = 5, 6, 7, 8$ ,  $x_0 = 0$ ,  $b_1 = 5$ ,  $x_1 = \{5, 6, 7, 8\}$ .

Запишем рекуррентную формулу:

$$f_1(x_0) = \min \{C_2(x_1 - b_1) + C_0 + C_1(x_1 - x_0)\} + f_2(x_1) \quad (12)$$

59		k=1	b1	5
60	$f_1(x_0) = \{C_2(x_1 - b_1) + C_0 + C_1(x_1 - x_0)\} + f_2(x_1)$			
61				
62	x0		x1	fmin
63		5	6	7
64	0	4200	4900	5600
			8	6300
				4200

Рисунок 5 – Экранная форма задачи. Таблица 5, k=1

Из последней таблицы (рисунок 5) следует, минимальные суммарные затраты равны 4200 д.е. Безусловная оптимизация.

На этапе условной оптимизации получено, что минимальные суммарные затраты составляют 4200 д.е., что достигается следующим регулированием численности рабочих в период реализации проекта.

Поиск оптимального решения начинаем с таблицы 5 (рисунок 5, k=1), из которой следует, что перед началом работ необходимо нанять 5 рабочих, ( $x_1=5$ ) стоимость равна  $500 + 5 \cdot 300 = 2000$  (д.е.).

В таблице 4 (рисунок 4, k=2) в первом столбце находим строку ( $x_1=5$ ), соответствующую 5-ти рабочим на первом этапе. По числу 2200 этой строки находим в столбце  $x_2 = 8$ . Следовательно, на втором этапе дополнительно принимают 3 рабочих (минимум – 7 рабочих). Стоимость приема, обучения трех рабочих и содержания одного избыточного работника равна  $500 + 3 \cdot 300 + 400 = 1800$  (д.е.).

Рассмотрим таблицу 3 (рисунок 3, k=3). В строке этой таблицы, соответствующей восьми рабочим, находим  $x_3 = 8$  число 400. Отсюда следует, что на третьем этапе численность рабочих в штате остается неизменной.

Из таблицы 4 (рисунок 4, k=2) следует, что  $x_4 = 6$ . Двое рабочих получают расчет. Стоимость содержания одного избыточного работника равна 400 д.е. Из таблицы 1 находим  $x_5 = 6$ .

Суммарные затраты равны:

$$F_{\min} = (500 + 5 \cdot 300) + (500 + 3 \cdot 300) + 400 + 400 = 2000 + 1400 + 800 = 4200 \text{ д.е.}$$

Процесс нахождения оптимального решения можно представить следующей схемой: ( $x_1=5$ )  $\Rightarrow$  ( $x_2=8$ )  $\Rightarrow$  ( $x_3=8$ )  $\Rightarrow$  ( $x_4=6$ )  $\Rightarrow$  ( $x_5=6$ ).

$$F_{\min} = 4200 \text{ (д.е.)}$$

По первоначальной схеме: ( $x_1=5$ )  $\Rightarrow$  ( $x_2=7$ )  $\Rightarrow$  ( $x_3=8$ )  $\Rightarrow$  ( $x_4=5$ )  $\Rightarrow$  ( $x_5=6$ ).

Суммарные затраты составляют:

$$F = (500 + 5 \cdot 300) + (500 + 2 \cdot 300) + (500 + 300) + (500 + 300) = 4700 \text{ (д.е.)}$$

Таким образом, экономия составила  $4700 \text{ д.е.} - 4200 \text{ д.е.} = 500 \text{ д.е.}$

Анализ чувствительности решения.

Метод динамического программирования дает возможность анализа чувствительности к изменению исходных данных  $C_0, C_1, C_2, b_i$ . Изменив в решенной задаче о найме значения  $C_0, C_1, C_2$ , получили новое значение  $F_{\min}$ .

Затраты	Ден.ед
прием, $C_0$	600
обучение 1, $C_2$	400
содержание избыточного работника, $C_1$	500
Номер недели	Количество работников, $b_i$
1	5
2	7
3	8
4	5
5	6

Рисунок 6 – Экранная форма задачи с изменением затрат

В Excel автоматически вычисляется оптимальное решение:

62	$x_0$			$x_1$		$f_{\min}$
63		5	6	7	8	
64	0	5400	6300	7200	8100	5400

Рисунок 7 – Экранная форма задачи. Таблица 5

Аналогично, изменяя  $b_i, i=1, \dots, 5$ , получим новое оптимальное решение.

Фактически решается не одна задача, а множество однотипных задач для различных состояний  $x_i$  и различных управлений на каждом шаге. Поэтому при изменении исходных данных можно не решать задачу заново, а сделать лишь несложные добавления к уже выполненным расчетам, т.е. продолжить уже решенную задачу за счет увеличения числа шагов  $n$  или для различных состояний  $x_i$ .

Выводы.

1. Метод динамического программирования наиболее приспособлен к дискретным задачам, большая часть которых является экономическими задачами.

2. Метод динамического программирования позволяет свести  $n$ -мерную задачу оптимизации к совокупности задач меньшей размерности.

3. Метод динамического программирования применим при любом способе задания и любом допустимом множестве состояний и управлений. Этому преимуществу лишены классические методы оптимизации и другие вычислительные методы математического программирования.

4. Вычислительные схемы метода динамического программирования в дискретном случае связаны с перебором оптимальных значений показателя эффективности и управления на каждом шаге для всех возможных значений переменной состояния, но объем расчетов по этому методу значительно меньше, чем при прямом переборе вариантов. Это связано с тем, что на этапе условной оптимизации неудачные варианты сразу отбрасываются, а сохраняются лишь условно оптимальные на данном шаге.

5. Решение задачи динамического программирования с применением MS Excel облегчает работу и избавляет нас от рутинных действий при расчетах.

### Список литературы

1. Балдин К.В., Брызгалов Н.А., Рукосуев А.В. Математическое программирование: Учебник .М.: Дашков и Ко, 2012 – с.219. . – Режим доступа : Электронно-библиотечная система : Университетская библиотека. [http://biblioclub.ru/index.php?page=book\\_red&id=112201](http://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=112201)
2. Баллод Б. А., Елизарова Н. Н. Методы и алгоритмы принятия решений в экономике [Электронный ресурс] : учебное пособие / Б. А. Баллод, Н.Н. Елизарова - Финансы и статистика, 2009. – Режим доступа : Электронно-библиотечная система : Университетская библиотека. [http://www.biblioclub.ru/index.php?page=book\\_view&book\\_id=85071](http://www.biblioclub.ru/index.php?page=book_view&book_id=85071)
3. Динамическое программирование в экономических задачах с применением системы SciLab / Н.П.Визгунов. — Н.Новгород: ННГУ, 2011.
4. Колемаев В. А. Практикум по исследованию операций в экономике: Учебное пособие для вузов / В. А. Колемаев, В. И. Соловьев, И. С. Карандаев и др.; Под ред. В. А. Колемаева и В. И. Соловьева. – М., 2007. – 192 с.
5. Конюховский П. В. Математические методы исследования операций. Пособие для подготовки к экзамену. – СПб.: Питер, 2001.
6. Кофман А. Методы и модели исследования операций. – М.: Мир, 1966.
7. Математические методы исследований в экономике: Учебное пособие / Под ред. Ф.Л. Шарова. – 3-е изд., доп. и перераб. – М.: МИЭП, 2010. – 192 с.
8. Тынкевич М.А. Экономико-математические методы (исследование операций). – Кемерово, 2000. – 177с.
9. Фомин, Г. П. Математические методы и модели в коммерческой деятельности Учебник для вузов/ Г. П. Фомин. - М.: Финансы и статистика, 2009. - 544 с.
10. Христиановский В.В., Щербина В.П. Экономико-математические методы и модели: теория и практика: Учебное пособие. - Донецк, ДонНУ, 2010. – 335с.

# ПРИМЕНЕНИЕ ФУНКЦИЙ КОББА-ДУГЛАСА ДЛЯ РЕГИОНАЛЬНОГО ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА

Татарников О.В., Голодов С.В., Кокарев М.А.

(Татарников О.В. доктор технических наук, профессор, заведующий кафедрой высшей математики РЭУ им. Г.В. Плеханова; Голодов С.В. кандидат экономических наук, доцент кафедры статистики РЭУ им. Г. В. Плеханова; Кокарев М.А. кандидат физико-математических наук, ведущий научный сотрудник Научно-исследовательского вычислительного центра МГУ им. М.В. Ломоносова)

Аналитики всегда придавали особое значение изучению влияния факторов производства на его конечные результаты. Что позволило сформировать особое направление исследований, которое базируется на определении параметров производственных функций. Производственную функцию обычно определяют как математическую модель исследуемого явления или процесса, которая в форме уравнения или их системы описывает зависимость результативного показателя от одного или ряда производственных факторов.

Преимущество функции Кобба-Дугласа для анализа макроэкономических процессов состоит в том, что при простоте построения уравнения определение параметров не требует каких-либо сложных расчётных процедур.

Производительность труда используется как интегральный показатель эффективности экономики. Дискуссия о том, какими показателями измерять, какие факторы оказывают наиболее существенное влияние на динамику производительности труда, чем объясняется отраслевая и региональная дифференциация, продолжается не один десяток лет. Изменение социально-экономической модели в Российской Федерации происходило под лозунгами повышения эффективности экономики, в частности, декларировалось, что рыночная экономика, конкуренция создают эффективного собственника, формируют значительно более высокий уровень производительности труда. Так ли это? Есть смысл провести анализ, сравнить.

Руководители страны всё чаще и серьезнее обращают внимание на проблему роста производительности труда. «Мы по-прежнему не можем задействовать ключевой резерв развития экономики, имею в виду рост производительности труда. По итогам 2014 года он составил всего полпроцента, а по итогам первого квартала текущего года показатель вообще ушел в минус», – сказал В.В. Путин на совещании по реализации майских указов.<sup>1</sup> Указ Путина о долгосрочной государственной экономической политике, подписанный в мае 2012 года, содержал поручение правительству принять меры для увеличения производительности труда к 2018 году в 1,5 раза относительно уровня 2011 года.

В связи с тем, что в качестве независимых переменных в уравнении присутствуют основной капитал и занятость, то для оценки соотношения их влияния на валовой внутренний продукт (ВВП) или валовой региональный продукт (ВРП) достаточно сопоставить полученные при факторах коэффициенты регрессии.

Исследованию подвергались данные о динамике по Российской Федерации и федеральным округам ВВП (ВРП) среднегодовой полной стоимости основных фондов, а также среднегодовой численности занятых за 2008-2015 гг.

Полученные результаты представлены в таблице 1.

Таблица 1

	Параметры производственных функций				
	Свободный член	Коэффициент регрессии при основных фондах	Коэффициент регрессии при численности занятых	$R^2$	$F$
Российская Федерация	-71,818	0,798	6,58	0,995	1405,54
Центральный федеральный округ	-53,06	0,476	6,165	0,967	73,53
Северо-Западный федеральный округ	-12,037	0,897	1,399	0,981	128,653

<sup>1</sup> <http://vz.ru/news/2015/5/7/744093.html>

Южный федеральный округ	-7,325	1,123	0,452	0,988	199,106
Северо-Кавказский федеральный округ	-16,945	0,846	2,165	0,984	152,24
Уральский федеральный округ	-32,341	0,980	3,579	0,951	48,48,751
Поволжский федеральный округ	-104,416	1,0813	10,589	0,986	170,30
Сибирский федеральный округ	-29,359	1,0714	2,95	0,993	349,02
Дальневосточный федеральный округ	15,982	0,746	-1,64	0,981	130,35

Все уравнения значимы. Влияние основных фондов на прирост ВРП выше, чем по РФ в целом демонстрируют Северо-Западный федеральный округ, Южный федеральный округ, Северо-Кавказский федеральный округ, Уральский федеральный округ, Поволжский федеральный округ, Сибирский федеральный округ. Что касается влияния занятости, то наихудший показатель демонстрирует Дальневосточный федеральный округ, что и легко интерпретируется. Слишком велик отток населения из этого региона. Максимальное же воздействие демонстрирует Поволжский федеральный округ. В группе айтсайдеров Северо-Западный федеральный округ, Северо-Кавказский федеральный округ, Сибирский федеральный округ.

Динамика производительности труда (отношение валового регионального продукта в текущих ценах к численности занятых в регионе) по федеральным округам представлена в таблице 2.

Таблица 2.

Динамика производительности труда по федеральным округам РФ тыс. руб.)

	2000 г.	2005 г.	2010 г.	2014 г.
Российская Федерация	88,4	263,9	538,9	823,3
Центральный федеральный округ	102,2	327,7	681,9	1017,1
Северо-Западный федеральный округ	86,6	211,6	548,6	818,7
Южный федеральный округ	56,4	124,6	363,1	601,5
Северо-Кавказский федеральный округ	40,4	99,5	245,1	393,2
Приволжский федеральный округ	72,8	158,9	389,3	619,2
Уральский федеральный округ	151,4	376,3	852,4	1304,7
Сибирский федеральный округ	78,2	181,1	451,9	667,4
Дальневосточный федеральный округ	97,4	213,1	671,8	1009,1

Традиционный статистический анализ позволяет выделить регионы, которые опережают уровень производительности труда, сложившийся в Российской Федерации, а также регионы, отстающие от него.

К первым относятся: Центральный, Уральский, Дальневосточный федеральные округа. Все остальные демонстрируют показатели ниже, чем по стране. Причём, если Центральный федеральный округ опережает уровень России довольно давно, то Дальневосточный округ устойчиво превысил этот показатель в 2008 г. Это вступает в противоречие с результатами, полученными с помощью определения параметров функции Кобба-Дугласа.

Все три округа характеризуются развитой промышленностью, наукой, сферой образования. Дальневосточный округ отстаёт по этим параметрам, но последние годы укрепление связей России со странами азиатско-тихоокеанского региона стимулируют и общий подъём экономики округа.

Группировка федеральных округов проведена с помощью метода кластерного анализа к-средних. Исходная матрица представляет собой пространственно-временной массив данных – 8 региональных образований и динамику производительности труда с 2000 г. по 2014 г. В результате расчётов получено четыре кластера.

В первый кластер вошёл Уральский федеральный округ. В нём, как уже отмечалось, изначально, сложился высокий уровень показателя. Производительность труда в этом округе на протяжении всего исследуемого периода превышает и показатели всех других округов.

Второй кластер включает Северо-Кавказский федеральный округ. Показатели в нём практически самые низкие за весь исследуемый период.

Третий кластер включает Центральный, Северо-Западный и Дальневосточный округа. Их показатели довольно близки. Их объединение объясняется развитой промышленной базой, особенно её оборонной компонентой. Причем показатель Дальневосточного округа опережает соответствующий показатель Северо-Западного округа.

В четвёртый кластер вошли Южный, Приволжский и Сибирский округа. Значения производительности труда в этих округах очень близки. И они существенно отстают от лидеров. На рисунке 1 показана динамика производительности труда.

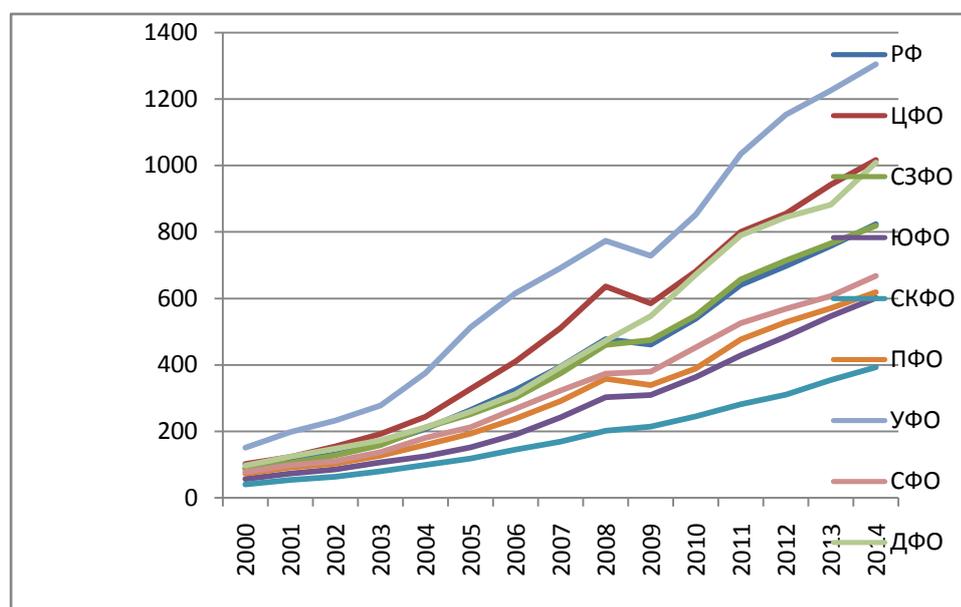


Рисунок 1. Динамика производительности труда, тыс.руб.

Определение параметров производственных функций позволяет установить соотношение между трудом и капиталом как факторами, влияющими на формирование интегральных показателей экономики страны и регионов. Предполагая, что сложившиеся тенденции «проживут» некоторый значимый период, возможно прогнозирование с помощью построенных функций. Однако многомерный анализ позволяет уточнить и разнообразить прогнозы.

## Список литературы

1. Суворова В.В., Тимарсуев М.В. Региональный аспект анализа производительности труда.// Региональная экономика: теория и практика.- 2014.- 46 (373), с.56-65
2. Татарников О.В., Голодов С.В. Статистическое моделирование инновационных процессов//Экономика и управление: проблемы, решения.-2014.-№3(27), 163-167.
3. Solow R. Technical change and the aggregate production function.// Review of economics and statistics. - 1957.- №39, pp312-320.
4. www.gks.ru

### СЕКЦИЯ №6.

### МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.14)

#### ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ СБАЛАНСИРОВАННОГО БЮДЖЕТА В ЕВРОПЕЙСКИХ СТРАНАХ

Ломовцева Н. Н., Серпухова Д.С.

Ульяновский государственный университет

Сбалансированный бюджет является основой нормального функционирования органов управления государства и его административно-территориальных образований. Практически невозможно представить себе государство, в котором безупречно работают все финансово-экономические рычаги, стимулирующие приток средств в бюджет, а государственные расходы не превышают доходов. Как свидетельствует мировой опыт, примеров стран, в которых оптимально решены проблемы бюджетного дефицита, немного.

Огромную роль в сбалансированности бюджетов западных стран играет жесткая законодательная база. Отсутствие ограничителей при формировании бюджета на национальном уровне, т.е. допустимых норм отклонения расходной части от его доходной составляющей, оборачивается постоянным дефицитом бюджета и чрезмерным ростом государственного долга.

Для решения проблем по регулированию дефицита и государственных заимствований в Европейском Союзе (далее ЕС) был создан в 1997 году Пакт стабильности и роста (далее Пакт) – механизм наднационального бюджетного регулирования. Он указывает на то, что дефицит бюджета не должен быть более 3% внутреннего валового продукта страны (далее ВВП), а государственный долг - не более 60 % ВВП.[4]

Экономика большинства стран Европейского Союза страдает от отсутствия должной бюджетной дисциплины на протяжении последних 35 лет. Ограничители, предусмотренные для госбюджетов Пактом, во многих случаях не соблюдаются, а отчетность в ряде стран сознательно искажается. Фактически требования Пакта не всегда исполняются[5].

В таблице 1 представлены данные по размеру дефицита (профицита) бюджетов стран Евросоюза в процентах к ВВП за 2008 -2015 годы.

Таблица 1. Общий дефицит/профицит в процентах к ВВП

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Среднегодовой уровень
Германия	-0,2	-3,2	-4,2	-1	0	-0,2	0,3	0,7	- 0,98
Ирландия	-7	-13,8	-32,1	-12,6	-8	-5,7	-3,7	-1,9	- 10,6
Греция	-10,2	-15,1	-11,2	-10,3	-8,8	-13,2	-3,6	-7,5	-10,0
Испания	-4,4	-11	-9,4	-9,6	-10,5	-7	-6	-5,1	-7,9

Франция	-3,2	-7,2	-6,8	-5,1	-4,8	-4	-4	-3,5	-4,8
Италия	-2,7	-5,3	-4,2	-3,7	-2,9	-2,7	-3	-2,6	-3,4
Португалия	-3,8	-9,8	-11,2	-7,4	-5,7	-4,8	-7,2	-4,4	-6,8

Источник: [7]

Как показывают данные таблицы, многие страны ЕС не укладываются в установленное Пактом значение дефицита. Особенно высокий уровень дефицита бюджетов наблюдается у Греции, Испании, Ирландии. Наибольший рост дефицита бюджетов произошел в посткризисный период (2009-2011 годы), когда было необходимо выделять государственные средства для стабилизации экономики стран.

Увеличение дефицита бюджетов влечет за собой рост государственного долга и в абсолютном значении, и по отношению к ВВП (таблица 2).

**Таблица 2. Общий валовой долг в процентах к ВВП**

Страна/ год	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Среднегодовой темпа прироста, %
Германия	65,1	72,6	81	78,7	79,9	77,5	74,9	71,2	0,87
Ирландия	42,4	61,7	86,3	109,6	119,5	119,5	105,2	78,6	5,17
Греция	109,4	126,7	146,2	172,1	159,6	177,4	179,7	177,4	9,71
Испания	39,4	52,7	60,1	69,5	85,7	95,4	100,4	99,8	8,63
Франция	68	78,9	81,6	85,2	89,5	92,3	95,3	96,2	4,03
Италия	102,4	112,5	115,4	116,5	123,3	129	131,9	132,3	4,27
Португалия	71,7	83,6	96,2	111,4	126,2	129	130,6	129	8,19

Источник: [7]

За исследуемый период наименьший среднегодовой прирост показателя наблюдается у Германии – в среднем на 0,87 % год. Больше всего за анализируемый период вырос долг в таких странах как Греция, Испания, Португалия.

Рассматривая причины увеличения дефицита бюджета и государственного долга этих стран, можно выделить основные позиции, повлиявшие на отрицательную динамику изучаемых показателей.

**Греция.** Греция в 2009 году оказалась на самом дне рецессии (дефицит 15,1% от ВВП, максимальный за исследуемый период). Основной причиной такого положения явилось падение ВВП на 4,3%. Страна не могла полагаться на прежние источники стимулирования экономики – доступ к международным займам, потребление, торговлю. Для того чтобы поддержать экономику правительство увеличивало расходы за счет государственных заимствований. Долг Греции имеет тенденцию ежегодного увеличения и в 2015 году превысил 177% по отношению к ВВП.

**Португалия.** В Португалии наблюдается низкая производительность труда и снижение налоговых поступлений, что повлекло за собой рост государственных расходов. Пытаясь сократить бюджетный дефицит, Португалия начала осуществлять меры строгой экономии государственных средств. Но это еще больше оказало негативные последствия на экономику страны. Многие рабочие покинули страну, после того как правительство урезало льготы, пособия, заработную плату и увеличило налоги. Португалия зависит от

экспортных доходов, но большинство стран-партнеров также оказались в кризисе. В результате страна не может генерировать доходы для финансирования государственного долга, который в среднем ежегодно увеличивается на 8,19%.

**Испания.** Как известно, Испания является четвертой по размеру экономикой еврозоны, поэтому ее дефолт недопустим. Несмотря на снижение показателей дефицита бюджета и государственного долга в 2015 году, уровень этих значений остается достаточно высоким. Самым сложным периодом для страны оказались 2011 и 2012 годы. Дефицит 2011 года фактически сложился выше прогнозной величины, что означало сокращение государственных расходов. Процентные ставки по государственным 10-летним облигациям в апреле 2012 г. достигли 5,79 % – самого высокого уровня с начала декабря 2011 года. Рост ставок был обусловлен озабоченностью инвесторов по поводу будущего экономики страны. Правительство принимает пакет жестких мер экономии, которые являются тяжелым бременем для граждан страны, уже столкнувшихся с эффектами рецессии. Более жесткие меры экономии заставляют экономику снижаться дальше, увеличивая безработицу, потерю налоговых поступлений и рост социальных издержек.

**Италия.** Италия характеризуется слабым экономическим ростом (ВВП вырос всего на 0,6 % за рассматриваемый период), в основном по причине снижения спроса на итальянские товары. Правительство увеличивает государственные расходы, вместе с которыми растет и государственный долг. Несмотря на незначительный среднегодовой уровень бюджетного дефицита по сравнению с другими странами (3,4% за исследуемый период), долг Италии по своей величине занимает второе место после Греции (в 2015 году - 132 % к ВВП).

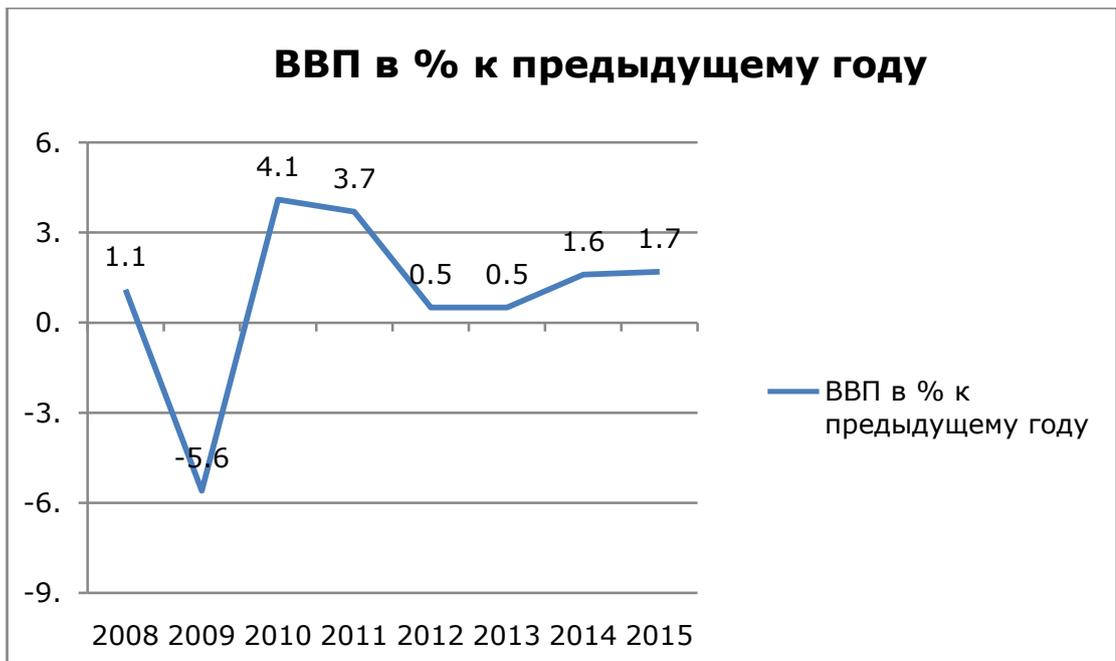
**Ирландия.** Ирландия в погоне за иностранными кредиторами проводила мягкую кредитную политику. Начиная с 2008 года, в стране наблюдается снижение экономического роста. В 2010 году уровень бюджетного дефицита достиг наибольшего значения – 32% по отношению к ВВП. В этом же году было принято решение просить помощи у МВФ и ЕС по выдаче кредита для поддержки слабых банков. Кроме этого, много государственных средств было выделено на спасение банка «Англо-АйришБэнк». При этом Ирландия обещала сократить дефицит до 3% к ВВП в течение четырех лет[3]. В 2014 году дефицит бюджета составил 3,7% к ВВП (частично за счет увеличения экспорта товаров), а в 2015 году – уже 1,7%. Такая же тенденция наблюдается и по динамике государственного долга: увеличение в 2010-2012 годах и снижение в 2015 году до 78,6% по отношению к ВВП.

Наименьшим государственным долгом и дефицитом бюджета из рассматриваемых стран отличается **Германия**. Среднегодовой показатель дефицита за анализируемый период составил 0,98 % к ВВП, а за 2014 и 2015 годы наблюдается профицит государственного бюджета в размере соответственно 0,3 и 0,7 процентов к ВВП. Государственный долг за это время, несмотря на его рост и колебания, составил в 2015 году 71,2% к ВВП, что близко по значениям к требованиям Пакта.

Рассматривая опыт этой страны по эффективному управлению дефицитом и долгом, необходимо остановиться на следующих моментах.

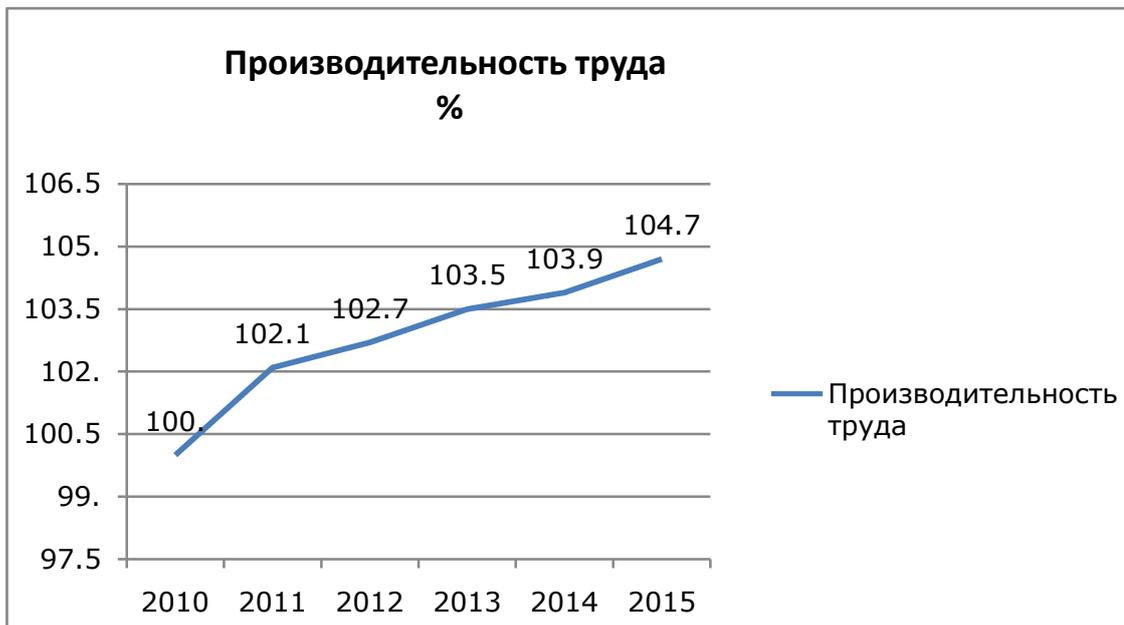
1). Высокий уровень показателей экономики: ВВП, производительности труда, среднего уровня заработной платы.

Падение валового внутреннего продукта страны за исследуемый период наблюдалось дважды: в 2009 году до 5,6% и в 2012 до 0,5%, что связано с кризисными явлениями не только в экономике страны, но и мира (Рис.1). Начиная с 2013 года, фиксируется небольшой, но стабильный рост этого показателя. За 2015 год его номинальный объем составил 3358 млрд. долларов, что в 2,5 раза превышает уровень ВВП РФ.



**Рис.1 ВВП Германии в процентах к предыдущему году.Источник:[7]**

Рост ВВП обусловлен ростом одного из основных экономических показателей – производительности труда (Рис.2).



**Рис.2 Производительность труда за один час работы в Германии в процентах к предыдущему году. Источник:[7]**

За анализируемый период производительность труда в Германии выросла на 4,7 %, что повлияло на увеличение среднего уровня заработной платы в этой стране и, соответственно, налоговых доходов (Рис.3).



**Рис.3** Изменение заработной платы в Германии в процентах к предыдущему году. Источник:[8]

2). Система налогообложения.

Общие правила налогообложения регулируются Законом «Порядок взимания налогов» (Abgabenordnung).

Система налогообложения в Германии насчитывает около 45 различных видов налогов. Отличительной особенностью налоговой системы Германии является сложное, многоступенчатое распределение совокупных налоговых поступлений между звеньями бюджетной системы, направленное на выравнивание экономического развития отдельных регионов.

Сводный (консолидированный) бюджет Германии подразделяется на три уровня:

1. Центральный (государственный) бюджет, в который поступает 48% всех налоговых отчислений: таможенные пошлины, налог на добавленную стоимость, налог на доход от страховой деятельности, вексельный налог, солидарный налога, налог по линии Европейского сообщества, акцизы (кроме налога на пиво).
2. Бюджеты 16-ти федеральных земель, которые зависят от многих экономических факторов в регионах и различаются по своим доходам. В них поступает 34% всех налогов, таких как имуществовый налог, налог на наследство, налог на приобретение земельного участка, налог с владельцев автотранспортных средств, налог на пиво, налог с тотализатора и проведения лотерей, налог на противопожарную охрану, от сбора с выручки в казино.
3. Бюджеты городских и сельских громад аккумулируют 13% налоговых поступлений страны от таких направлений как: промышленный налог, земельный налог, местные акцизы и налог на специфические формы использования доходов (налог с владельцев собак, на доходы увеселительных заведений и др.)[1]

Налоги в ФРГ обеспечивают около 80 % бюджетных доходов. Именно поэтому они рассматриваются правительством как главное средство воздействия государства на развитие экономики.

Основной принцип немецкого налогообложения, с момента зарождения системы звучит так: «налоги должны соответствовать величине услуг, оказываемых государством».

Основным источником государственных доходов является  **подоходный налог с физических лиц**  - он дает около 40% всех налоговых поступлений. Налогом облагается доход физических лиц из разных источников (в том числе с доходов, полученных в других странах, если они ещё не были обложены налогом). В отличие от РФ, где ставка для резидентов страны носит в основном постоянный характер (13%), в Германии налог на доходы облагается по прогрессивной шкале: минимальная ставка составляет 19%, а максимальная — 53%.

**Налогом на добавленную стоимость (НДС)** облагается услуга, которую предприниматель осуществляет за плату в процессе своей предпринимательской деятельности. Объектом налогообложения

является любая услуга, не предназначенная для личного потребления, а также ввоз предметов из стран, не являющихся членами ЕС.

Согласно Закону о НДС в Германии действуют две налоговые ставки: общая налоговая ставка - 19% и пониженная - 7%.

Можно сказать, что по этому налогу наблюдается аналогичный подход и в РФ, где основная ставка НДС составляет 18 %, а для некоторых продовольственных товаров, книг и товаров для детей в настоящее время действует пониженная ставка - 10 %.

**Налог с корпораций** уплачивают все юридические лица (акционерные общества, различные товарищества, а также государственные организации, в том случае, если они занимаются частной хозяйственной деятельностью). Объектом налогообложения является их прибыль в течение календарного года. Если у корпорации несколько собственников, то ставка налога составляет 30%. Если владелец у корпорации один, то ставка вырастает до 45% от полученной прибыли [9]. Для сравнения в России налог на прибыль составляет 20% от получаемой прибыли и в основном поступает в региональные бюджеты.

3) Жесткие бюджетные правила и методы их регулирования.

Бюджетная политика Германии предусматривает различные фискальные правила. Согласно Договору о стабильности, координации и управлении в экономическом и валютном союзе («фискальный договор»), который был подписан в марте 2012 года 25 странами ЕС, в том числе и Германией, государства-участники обязались применять национальные обязательные ограничительные требования [2].

Например, Правительство ФРГ имеет предел дефицита бюджета в размере 0,35% от ВВП. Покрывать этот дефицит, согласно установленным правилам, они должны без привлечения кредитов. Это требование было исключено до 2016 года в связи с экономическим и финансовым кризисом.

В Германии существуют комплексные институциональные и правовые меры для обеспечения долгосрочной устойчивости государственных финансов. Например, для муниципалитетов введен запрет заимствования на финансирование текущих расходов. Кредиты могут быть приняты только для финансирования инвестиций, при условии обслуживания долга в последующие годы.

В социальном страховании существует также запрет заимствования. Дефициты могут финансироваться за счет доходов (премий и федеральных грантов) сформированных резервов и по корректировке ставки взноса. Кроме этого, для погашения дефицитов социальных фондов привлекаются федеральные кредиты.

Для сокращения государственного долга Правительство установило правило 1/20, которое означает ежегодное сокращение дефицита на двадцатую часть. Такой подход должен привести этот показатель к условиям Пакта стабильности и роста (не более 60% от ВВП).

При этом в Германии действуют координационные структуры по контролю за предельными показателями дефицита бюджета и государственного долга, такие как Совет стабильности и Независимый Консультативный совет [6].

В настоящее время фискальная политика Германии направлена на снижение расходов, прирост ВВП, рост налоговых доходов. Для обеспечения устойчивого роста экономики страны правительство увеличивает целевые инвестиции в образование, научные исследования и инфраструктуру. Подводя итог, можно констатировать, что опыт этой страны по управлению дефицитом бюджета и государственным долгом может быть востребован в других странах, в том числе и РФ, где эти показатели сегодня имеют тенденцию к увеличению.

Делая выводы о методах управления дефицитом и государственным долгом в странах Европейского Союза, надо отметить, что основой сбалансированного бюджета любой страны является стабильная экономика и эффективная система налогообложения. Принятие продуманных законов, направленных на поддержание национального производителя и развитие экономики в целом, а так же разработка оптимального механизма их выполнения, наиболее верный путь, ведущий к сбалансированному бюджету государства.

#### Список источников

- 1) Богославец Татьяна Николаевна Особенности налоговой системы Германии // Вестник ОмГУ. Серия: Экономика. 2010. №4 С.177-181
- 2) Договор о стабильности, координации и управлении в экономическом и валютном союзе (Treaty on Stability, Coordination and Governance in the Economic and Monetary Union)

- 3) Морозова И. А., Сахабутдинова Л. Р. Проблемы долговой нагрузки стран PIGS (Португалия, Ирландия, Италия, Греция и Испания) // Известия ВолгГТУ. 2013. №11 (114) С.44-51
- 4) Пакт стабильности и роста (*Stability and Growth Pact 1997*)
- 5) Сидорова Е.А. Особенности бюджетной политики в Европейском союзе – М.: ИМЭМО РАН, 2012 – 129с
- 6) <http://www.bundesfinanzministerium.de/Web/DE/Home/home.html>
- 7) <http://ec.europa.eu/eurostat>
- 8) <http://ru-geld.de/salary/#the-average-salary-in-germany>
- 9) <http://btimes.ru/business/nalogovaya-sistema-germanii-vidy-nalogov>

## **СЕКЦИЯ №7.**

### **БАНКОВСКОЕ И СТРАХОВОЕ ДЕЛО**

#### **ОСОБЕННОСТИ РЕГУЛИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗНАЧИМЫМИ РИСКАМИ В СТРАХОВЫХ КОМПАНИЯХ**

**Брызгалов Д.В.**

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Обсуждение необходимости обязательного развития в страховых компаниях системы управления значимыми рисками, как неотъемлемого фактора повышения финансовой устойчивости и платежеспособности страховщиков, ведется органом страхового надзора (Банком России) в течение последних пяти лет.

В 2014-2015 гг. рассматривался проект нормативного документа, который являлся адаптированным к российским реалиям вариантом Solvency II, и включал требования к капиталу страховщиков в зависимости от видовой структуры страхового портфеля, то есть вводил обязательные требования к управлению страховым риском страховщика[1].

В 2016 году Банк России выпустил Информационное письмо о Директиве 2009/138/ЕС Европейского Парламента и Совета Европейского союза от 25.11.2009 «Об организации и осуществлении деятельности страховых и перестраховочных организаций (Solvency II)» (ИН-015-53/64 от 08.09.2016 года), в котором представил неофициальный перевод документа.

Тем не менее, каких-либо прямых норм регулирования систем управления рисками в страховых компаниях на момент подготовки статьи не введено.

В этой связи представляется целесообразным рассмотреть Положение №526-П от 28 декабря 2015 года Банка России «Отраслевой стандарт бухгалтерского учета «Порядок составления бухгалтерской (финансовой) отчетности страховых организаций и обществ взаимного страхования».

Страховые компании с 1 января 2017 года перешли на единый план счетов и отраслевые стандарты бухгалтерского учета. Помимо требований отраслевых стандартов к учету финансово-хозяйственных операций с активами и обязательствами страховых компаний, Положение №526 определяет форму и методы подготовки отчетности.

Промежуточная и годовая отчетность страховых компаний включает 4 отчетные формы и более 60 примечаний, среди которых, с позиции изучаемой темы, интересно Примечание 62 «Управление рисками».

В Примечании 62 содержатся требования к страховым компаниям о раскрытии информации по системе управления рисками, а также по значимым рискам. В частности, при описании системы управления рисками страховые компании должны затронуть вопросы:

- общей политики управления рисками;
- политики управления каждым значимым риском;
- лимитов по рискам;
- подразделения, управляющего рисками;
- процедур стресс-тестирования как обязательный элемент управления рисками.

К значимым рискам в Примечании 62 «Управление рисками» относятся страховой риск, кредитный риск, риск ликвидности, рыночный риск, риск концентрации во взаимосвязи со страховым и кредитными рисками и операционный риск, с выделением его части – правового риска.

Если сравнить перечень значимых рисков в Примечании 62 и в Директиве Solvency II, то можно увидеть их полную смысловую идентичность. В частности, в Директиве Solvency II к значимым рискам, то есть рискам, которые страховщики должны учитывать при расчете капитала, относятся риск андеррайтинга (страховой риск), рыночный риск, кредитный риск, операционный риск (с правовыми рисками и без стратегического и репутационного рисков).

Под страховым риском в страховой компании понимается превышение страховых выплат над балансовой стоимостью страховых резервов по причине неадекватного ценообразования и формирования предположений в результате увеличения расходов по обслуживанию договоров, изменения частоты и тяжести страховых событий, увеличения страховых обязательств за счет накопления убытков предыдущих периодов, недостаточности страховых обязательств вследствие катастрофических и экстремальных ситуаций [2].

Кредитный риск определяется страховщиком как неисполнение своих обязательств одно из сторон финансового инструмента, что приводит к недостаточности активов для исполнения страховых обязательств. Для страховой деятельности кредитный риск реализуется через перестраховочный риск, то есть риск неисполнения перестраховщиками своих обязательств. В инвестиционной деятельности страховщика кредитный риск связан с неисполнением своих обязательств одно из сторон финансового инструмента.

Риск концентрации связан с кредитным риском, под ним понимается значительный объем вложений в инструменты одного типа и инструменты, стоимость которых зависит от изменений общих факторов, кредитные требования к контрагентам в одном секторе экономики или географической зоне, а также кредитные требования, номинированные в одной валюте, кредитные требования к контрагентам, финансовые результаты которых зависят от осуществления одного и того же вида деятельности или реализации одних и тех же товаров и услуг.

Риск ликвидности страховой компании характерен для инвестиционной деятельности и проявляется в виде недостаточности средств страховой компании для исполнения своих обязательств в определенном временном периоде. Возникает в результате неспособности быстро реализовать финансовые активы по их справедливой стоимости, в результате невыполнения контрагентом обязательства по договору, при наступлении срока платежа по обязательству по договору страхования ранее ожидаемого, в результате неспособности получения ожидаемых денежных средств.

Рыночный риск проявляется в виде валютного, процентного и ценового рисков. Валютный риск рассматривается как недостаточность активов для исполнения страховых обязательств из-за несоответствия валют активов и обязательств. Причины реализации валютного риска заключаются в колебаниях курса валют, а также могут быть связаны с ограничениями в приобретении валют. Ценовой риск проявляется в виде независимого изменения стоимости финансовых активов, прежде всего, акций, что может привести к недостаточности страховых обязательств.

Операционный риск понимается как возникновение убытков в результате ненадежности внутренних процедур управления страховщика, недобросовестности работников, отказа информационных систем либо вследствие влияния на деятельность организации внешних событий.

Информация по страховому риску затребована в Примечании 62 в таблицах №62.1, 62.3, 62.4, 62.5, 62.6, 62.8, по кредитному риску – в таблицах №62.9-62.14., по риску концентрации – в таблицах №62.2, 62.7, 62.15, по риску ликвидности – в таблице №62.16, 62.17, по валютному риску - в таблицах №62.18-62-19, по ценовому риску - в таблице №62.20.

По операционному риску какой-либо дополнительной цифровой информации предоставлять не нужно, но предполагается, что безопасный уровень операционного риска может быть достигнут только при адекватном развитии в страховой компании системы внутреннего контроля. Описание системы внутреннего контроля обязательно осуществляется в учетной политике страховщика.

Таким образом, в условия отсутствия обязательных нормативных требований по управлению рисками в страховых компаниях Банк России через финансовую (бухгалтерскую) отчетность с 2017 года организовал сбор информации об управлении значимыми рисками в страховых компаниях.

При этом структура значимых рисков и подходы к сбору информации аналогичны положениям Solvency II, что может свидетельствовать о начале перехода российских страховщиков с Solvency I на Solvency II.

В условиях отсутствия специальных требований к организации системы управления рисками страховая компания может не раскрывать (показать отсутствие) элементы управления тем или иным значимым риском. Такая позиция не повлечет прямых санкций со стороны Банка России, но будет способствовать повышенному вниманию регулятора к такой страховой компании по другим направлениям надзора, в том числе через применение повышенных требований к собственным средствам страховщика.

Подобный подход к регулированию систем управления значимыми рисками в страховых компаниях может характеризоваться как косвенный. Косвенный подход к регулированию страховых компаний осуществляется по направлениям деятельности, которые характеризуются:

- отсутствием (или минимальными) нормативными требованиями;
- возможностью ограничения конкуренции [3];
- возможностью сбора объективной информации по направлению;
- способностью иного (косвенного) воздействия на страховую компанию.

Косвенное регулирование на страховом рынке Российской Федерации осуществляется в части управления рисками страховых компаний, развития внутреннего контроля, защиты прав страхователей.

Список литературы:

1. Брызгалов Д.В. Влияние требований Solvency II на страховой рынок Российской Федерации / Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2015. № 13 (247). С. 21-28.
2. Кирилова Н.В. Система управления рисками в страховых организациях / Мир новой экономики, №3, 2016, с.116-123
3. Цыганов А.А., Брызгалов Д.В. Особенности конкуренции каналов продаж на страховом рынке Российской Федерации / Современная конкуренция. 2014. №1 (43). С.3-14

## ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ РОССИЙСКИХ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ

**Карпова В.А.**

Санкт-Петербургский государственный экономический университет, г. Санкт-Петербург

Предпосылками к возникновению такого важного аспекта деятельности страховщика, как информационное обеспечение бизнеса, являются, прежде всего, необходимость работы с большим объемом данных и высоким уровнем зависимости от качества информации. Кроме того, страховое дело можно назвать самой математически насыщенной сферой экономической деятельности, так как оно работает с объективными событиями, наступление которых может быть предсказано на основании теории вероятностей и действию закона больших чисел. То есть, влияние субъективных факторов менее значительно, следовательно, математизация процессов является максимально эффективной и несет в себе большие возможности для развития бизнеса. На данном этапе развития страхования, в условиях достижения высокого уровня мастерства страховщика, постепенного исчерпания резервов роста конкурентоспособности за счет профессионализма кадров, акцент смещается в сторону оснащения информационными технологиями. Именно от уровня развития информационных систем компании зависит сегодня скорость и корректность обработки больших потоков информации, а значит, и качество обслуживания клиентов.

Так как современный потребитель страховых услуг становится все более осведомленным в информационных технологиях, он выдвигает соответствующие требования к работе страховщика. Несмотря на усиление внимания российских страховщиков к автоматизации, имеющее место в последние годы, в целом, в сравнении с ситуацией в развитых странах, внедрение технологического обеспечения остается на более низком уровне. Опрос, проведенный международной компанией, специализирующейся в области управленческого консалтинга, «Accenture», показал: около 91% аналитиков страховой отрасли убеждены, что применение информационных технологий является особенно важным для деятельности страховых компаний. При этом более половины из них оценивают текущий уровень применяемых страховщиками технологий, как “низкий” или “нуждающийся в улучшении”. [1] В России значение цифровых и информационных технологий в страховой отрасли выросло за последние годы. Цифровые технологии

получили широкое распространение как средства коммуникации с клиентом для напоминания о пролонгации договора, предоставлении информации о статусе убытка или предложении продукта. Однако в продажах и дистрибуции страховых услуг применение цифровых технологий до сих пор ограничено.

Отмечается также высокий процент страховых компаний (около 89%), которые не опираются на опыт предыдущих контактов при предложении потребителям новых товаров или услуг в режиме онлайн. Сегодня только около 1% страховщиков предлагает скидки, специальные приложения или поддержку клиента на своей странице в Интернет в режиме реального времени.[2] Это говорит о необходимости автоматизации в сцепке с эффективными технологиями цифрового маркетинга, так как ориентация на удовлетворение запросов потребителей также является существенной частью неценовой конкуренции.

Отражением тенденции ориентации на потребителя является повышение интереса страховщиков к CRM-системам. Данный тип программного обеспечения позволяет оптимизировать стратегию взаимодействия с клиентами. Ярким примером на российском рынке является продукт Microsoft Dynamics CRM, который обеспечивает страховщика такими инструментами, как профили клиентов и сводку по продуктам, используемых клиентом, управление рекламными кампаниями, общая база данных и организация их анализа. Также российские страховщики применяют такие CRM-системы, как WinPeakCRM, решения для страховых фирм AdInsure и LIFEBox от группы Adacta, TOPS Consulting для страховых компаний, BPMonline Insurance и другие[3]. CRM-системы позволяют обеспечить круглосуточную бесперебойную обработку запросов клиентов.

Продолжением тенденции ориентации на потребности клиента страховой компании является развитие Интернет-страхования. Взаимодействие между страховщиком и клиентами также происходит круглосуточно, а скорость подготовки необходимой документации привлекает к осуществлению страхования через Интернет 70% от общего числа страхователей на передовом британском рынке. На российском рынке онлайн-страхование предоставляет «Ингосстрах», «Ренессанс страхование», «УРАЛСИБ» и др. В режиме онлайн возможно осуществить следующие операции: заключение договора в электронной форме, расчет взносов с помощью инструмента «калькулятор», взнос страховых премий, получение консультации в режиме онлайн от специалиста, сообщение о наступлении страхового случая.

Несмотря на развитие в России описанных выше передовых форм информационного обеспечения, их применение недостаточно широко развито на данный момент. Изучение структуры российского рынка страховых автоматизированных информационных систем приводит к выводу, что наибольший сегмент составляют так называемые КИС – корпоративные информационные системы, которые решают задачу автоматизации основных бизнес-процессов страховой компании, в первую очередь, осуществляют своевременную регистрацию информации и ее анализ. Самый популярный из таких продуктов и лидер российского рынка – это программный продукт «1С» (43,4% рынка[4]). Назначением конфигурации "1С:Управление страховой компанией" является ведение бухгалтерского и налогового учета, подготовка регламентированной отчетности, комплексная автоматизация управления бизнесом страховых компаний. Сходные задачи решает разработчик «Парус», также активно используемый страховыми компаниями (8,8 % рынка[5]). Стоит отметить, что вопрос импортозамещения программных решений особенно остро звучит для российских страховщиков, так как отечественный страховой рынок значительно отличается от рынков стран-производителей программного обеспечения, и существенность его особенностей не позволяет применять готовый продукт без его переработки. Такая доработка и разработка своего собственного обеспечения, специализированного и отвечающего нуждам конкретного страховщика, доступна крупным российским компаниям.

Чтобы систематизировать и сравнить информационные системы российских страховых компаний, была составлена таблица, в которой отражены некоторые характеристики программных продуктов.

Таблица

Сравнение информационных систем российских страховщиков

Название	Заявленные преимущества	Недостатки	Примеры компаний, использующих систему
"1С: Управление страховой компанией"	Доступность, простота освоения, ведение отчетности	Отсутствие клиенто-ориентированности	"РегионГарант", "ЭРГО Русь", "НАСКО", «Сив Лайф»
"Парус-Страхование"	Повышение общей эффективности, гарантия безопасности, удобство	Отсутствие клиенто-ориентированности	АльфаСтрахование, ГУТА-Страхование, страховое общество

Название	Заявленные преимущества	Недостатки	Примеры компаний, использующих систему
	актуарных расчетов		"Сургутнефтегаз"
Microsoft Dynamics CRM	Эффективные отношения с клиентами, импорт данных из соцсетей, возможность организации работы в облаке, управление с помощью мобильных устройств	Низкая доступность, ориентация на крупный бизнес	«Грандис», «Axiom Inre», Страховой дом ВСК
AdInsure	Эффективный маркетинг, доступ к клиенту, отслеживание связанных с ним мероприятий, удержание клиента	Сложность внедрения, издержки на обучение персонала	Страховой дом ВСК, ВТБ, Exiar, Valeant
Собственная IT-разработка компании "Ингосстрах"	Виртуализация баз данных (технология Delphix, ускорение тестирования модернизаций), электронный документооборот, система потокового сканирования и распознавания	Уникальность, невозможность внедрения для задач другого бизнеса	«Ингосстрах»

Таким образом, выбор информационного обеспечения конкретной страховой компании зависит, прежде всего, от масштабов бизнеса. Лидеры рынка могут позволить себе затраты на разработку и внедрение собственного передового IT-продукта и несение риска по результату этих разработок. Крупные компании выбирают CRM-системы, которые являются более прогрессивной формой автоматизации страховой деятельности, нежели ERP, такие, как "IC: Управление страховой компанией", которые подходят для остальных видов бизнеса.

Российский страховой рынок нуждается в развитии информационного обеспечения как фактора конкурентоспособности компаний как на внутреннем, так и на глобальном рынке. В рамках усиления неценовой конкуренции на страховом рынке необходимо использовать клиентоориентированный подход, выстраивать эффективное взаимодействие с потребителем страховых продуктов.

<http://www.tadviser.ru/>

<sup>2</sup> <http://uskov.info/>

<sup>3</sup> Самигуллина А.Ф., Смирнова А.И. Анализ российского рынка автоматизированных информационных систем в области страховой деятельности. – Электронный журнал <http://www.scienceforum.ru/>, 2015

<sup>4</sup> Там же

<sup>5</sup> Самигуллина А.Ф., Смирнова А.И. Анализ российского рынка автоматизированных информационных систем в области страховой деятельности. – Электронный журнал <http://www.scienceforum.ru/>, 2015

#### Список литературы

1. Самигуллина А.Ф., Смирнова А.И. Анализ российского рынка автоматизированных информационных систем в области страховой деятельности. – Электронный журнал <http://www.scienceforum.ru/>, 2015
2. <http://www.tadviser.ru/>
3. <http://uskov.info/>

## СЕКЦИЯ №8.

### ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ

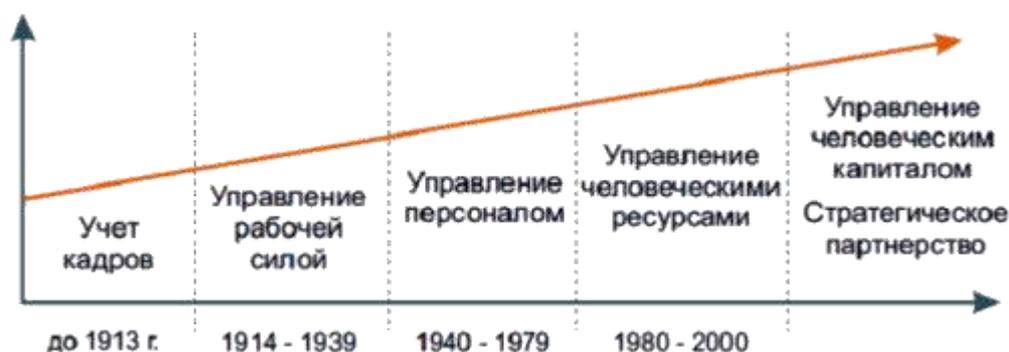
## УПРАВЛЕНИЕ ТАЛАНТАМИ В ГОСУДАРСТВЕННЫХ ОРГАНАХ

Майдырова А.Б., Бердибекова А.

(Майдырова А.Б. - доктор экономических наук, профессор, Первый проректор Атырауского университета нефти и газа; Бердибекова Амина - магистрантка Будапештской школы бизнеса)

Кадровые технологии – инструмент, который трансформируется вместе с изменением социально-экономической среды. В условиях современного быстроразвивающегося и высокотехнологичного рынка, организации уже не знают, как они будут работать через пять лет, как будут развиваться через десять. Сегодня рынок требует новых инструментов для повышения эффективности и сохранения лидерства.

Во времена, предшествующие формированию научного менеджмента Ф. Тэйлора, функции управления персоналом сводились к простому учету сотрудников. Далее на протяжении всей истории становления менеджмента как науки роль управления персоналом трансформировалась и усложнялась (рис.1).



Также изменялось и отношение к объекту управления, появлялись новые цели и инструменты (рис.2) [1]:



В этой связи представляет интерес исследование современных тенденций, оказывающих влияние на управление человеческими ресурсами государственного аппарата в Республике Казахстан.

Как известно, на первом этапе в сфере государственной службы проведена системная модернизация, в 2013 года введены принципиальные поправки в Закон «О государственной службе» [2], принят ряд подзаконных актов, создана Национальная комиссия по кадровой политике при Главе государства, создан управленческий корпус «А». Новое законодательство позволило усилить принцип меритократии при отборе и продвижении кадров. В настоящее время, в Казахстане сформирована модель государственной службы, которая, по мнению международных экспертов, соответствует международным стандартам, в том числе по защите принципа меритократии.

Приоритетами в этой сфере являются три ключевых кадровых механизма – оценка, управление талантами и карьерное планирование. Эти приоритеты обеспечивают приток «свежих» кадров, инновационных идей, а также усилит действующий механизм «социального лифта» [3].

Привлечение талантов будет обеспечиваться через «пул талантов» [4]:

- 1) «извне» государственной службы
- 2) «изнутри» государственной службы

Формирование пула будет осуществляться путем:

1) обеспечения им постоянного профессионального совершенствования: обучение на основе специальных образовательных программ, профессиональные стажировки в государственных органах, в том числе зарубежных стран, закрепление наставников из числа управленцев;

2) оплаты труда по результатам.

Эффективное использование потенциала будет обеспечиваться через их назначение на должности, в том числе управленческие которые наиболее точно соответствуют их профессиональным и личностным качествам. Такой подход позволит соотносить потребности личностного роста кандидата с целями развития самой организации. Это станет возможным через механизмы ротации или прикомандирования. При этом их практическая реализация потребует создания фонда служебного жилья в областных центрах, гг. Астана и Алматы.

В целом, при наличии в государственном органе вакантных должностей, в том числе управленческих, кандидатуры, зачисленные в «пул талантов», будут рассматриваться в приоритетном порядке. Для принятых на государственную службу обязательно будет разработана индивидуальных карьерных планов [5].

Взаимосвязь карьерного планирования и оценки профиля компетенций позволит определять «сильные» стороны государственных служащих, расширять их знания, развивать у них определенные навыки и умения, которые позволят им в дальнейшем продвигаться по карьерной лестнице.

Внутренний конкурс является одним из способов продвижения по службе и обеспечивает мотивацию к эффективной работе и постоянному профессиональному развитию. (При этом снижается возможность для назначения на руководящую должность людей «со стороны», не владеющих накопленным ведомственным опытом). Для наиболее талантливых и результативных служащих также следует предусмотреть и особые условия (снижение требований по стажу, введение новой формы конкурсного отбора) для назначения на руководящие должности и поступления в корпус «А», поскольку именно этот уровень считается вершиной карьерного роста административной службы. Такой подход направлен на избежание «уравниловки» при принятии кадровых решений и нацелен на усиление мотивации служащих к высокой результативности в своей работе [5].

Это позволит обеспечивать приток «свежих» кадров, а также позволит усилить действующий механизм «социального лифта» [6]. Из этого следует, что талант менеджмент: – это наука по использованию стратегического планирования и управления персоналом для того, чтобы организации могли достичь поставленных целей. Талант менеджмент включает в себя все инструменты по совершенствованию кадровой политики: определение стратегических компетенций кадров и пробелов в компетентности, а также ключевых знаний и ценностей, необходимых для достижения целей организации; подбор наиболее подходящих сотрудников; стратегии удержания сотрудников и успеха кадрового потенциала. Талант менеджмент является функциональным процессом СУП, направленным на обеспечение преемственности управленческим персоналом, предотвращения проблем, возникающих в случае покидания организации ключевыми руководителями, а также профессионального роста сотрудников. Заботливо проведенный выбор и целевое развитие менеджеров определяются необходимостью развития персонала в организации как стратегическая задача, фиксированная в его миссии. При этом управленческие навыки, и так называемые, ключевые квалификации рассматриваются на любом уровне. Это другое мировоззрение, новое видение, основанное на том, что сотрудники являются основным активом организации, дополнительное конкурентное преимущество. Кроме того, талант менеджмент представляет собой сложную концепцию, которая сочетает в себе новые тенденции в области технологии привлечения, компенсирования, мотивации, развития и удержания персонала. Кадровые технологии – инструмент, который трансформируется вместе с изменением рынка. Менеджмент таланта применяют организации, успех которых объясняется необходимостью и способностью быстро реагировать на изменения рынка и внедрением инновационных продуктов и технологий. Однако, не все готовы посвятить большую часть своего времени на развитие своих подчиненных – привлечь таланта легче, чем создать соответствующую атмосферу, способствующую достижению высоких результатов. В качестве претендентов в кадровый резерв рассматриваются сотрудники с лидерским потенциалом, а когда дело доходит до профессиональной замены – те, которые соответствуют профилю вакансии. Самой распространенной проблемой является снижение требований, когда у заявителя отсутствуют все необходимые компетенции. Критерии отбора и его методология должны быть четко разработаны. В качестве претендентов рассматриваются все сотрудники и, при необходимости (из-за отсутствия корпоративного ресурса, например), привлекаются кандидаты со стороны. Другая проблема – в том, что нет четко сформулированных требований к претендентам. Это затрудняет создание в будущем индивидуального плана развития. Критериями успеха являются результаты работы и продемонстрированные лидерские качества. Такая система трудно структурируется и практически невозможно, чтобы была реализована только на основе способностей HR- специалистов и

непосредственного руководителя, следовательно, необходимо разработать стратегические планы карьерного роста с учетом результатов оценки эффективности, разработать компетенции для талантов, критерии выбора и оценки талантов, критерии качества наставников. Все, определять совместно с развитием карьерных планов государственных служащих, с учетом эффективности их деятельности.

### Список литературы

1. Мадьярова В.К. Современные тенденции в управлении персоналом: акцент на таланты. // Серия «Экономика и Право».- 2013.- № 03-04.- с.56.
2. Закон Республики Казахстан «О государственной службе» от 23 июля 1999 года № 453-І (с изменениями и дополнениями по состоянию на 28.11.2014 г.)// Информационный ресурс [http://online.zakon.kz/Document/?doc\\_id=1013958](http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=1013958).
3. Ward Howell Talent Equity Institute. Управление талантами: опыт бизнеса и государства.//Career Patterns Guide ([http://www.opm.gov/hcaaf\\_resource\\_center/careerPatterns/index.asp](http://www.opm.gov/hcaaf_resource_center/careerPatterns/index.asp) материалы.Callum. International Records Management Trust, May 2001.
4. Ахметжанов С. В Казахстане будет создан пул талантов. (Информационный ресурс <http://www.zakon.kz/4696830-v-kazakhstane-budet-sozdan-pul-talantov.html>.15 марта 2015г.)
5. Дауешов М. О разработке методологии карьерного планирования в системе госслужбы Казахстана. Внедрение новых технологий в системе управления персоналом госслужбы.//[liter.kz](http://liter.kz).- 05.12.2014 г.
6. Ушева М.Н. Талант менеджмент в современном управлении человеческими ресурсами. //Розділ 4. Журнал «Інноваційні методи та інструменти у менеджменті»2011, №3, Т.2.- с.175.

## ВКЛАД ИННОВАЦИЙ РУНЕТА В МЕДИАЭКОНОМИКУ РОССИИ

**Мышленник Г.В.**

«Московский политехнический университет» (Московский Политех).  
Высшая школа печати и медиаиндустрии

Интернет за счет непревзойденных преимуществ по доступности и широте распространения информации занял передовую позицию по охвату аудитории на медиарынке.

В современных СМИ он стал самой активно развивающейся отраслью экономики не только в Европейских странах, но и в мире по объему охвата аудитории, развитию рекламного бизнеса и инновационной активности [1,с.38].

Это связано с развитием телекоммуникаций, которое возникло за счет доступности проникновения смартфонов, персональных компьютеров в сервисы Рунета. В свою очередь за счет мобильных пользователей существенно расширилась аудитория, изменились условия потребления контента, расширился ассортимент различного рода услуг и сервисов.

В настоящее время интернет рынки увеличивают на 16% ВВП России [4,175] за счет электронных платежей, хостинг индустрии и облачных услуг SaaS. Даже при стагнации и кризисе экономики России ежегодный прирост этих услуг достигает 15-20%, несмотря на сокращения бюджетов, общей тенденции снижения издержек, сокращения персонала и закрытия проектов.

Прогрессивное развитие интернет рынков в 2015 г. по данным статистики обеспечено было не только за счет 54% пользователей интернетом, а также - 42% пользователей мобильными системами, совокупный объем вклада в ВВП России которых составил 650 млрд. руб.

Это возможно было связано также и с тем, что рост цен в интернете до сих пор значительно отстает от роста курса доллара и составляет примерно 15% против роста курса доллара к рублю в размере 19%.

Таким образом, можно выделить такие факторы роста спроса на интернет услуги в 2016 г., как

- квалификация и приобретение навыков постоянных пользователей интернета, учитывая, что стаж этих пользователей, начиная с 2010 г. составляет уже 6 лет;
- совершенствование технологии безналичного способа оплаты покупок и увеличение возможности использования его в интернет бизнесе, объем которого в 2016 г. вырос до 69%;
- круглосуточная повсеместная доступность интернета для пользователей;

- надежная, дешевая и качественная доставка до потребителя покупки.

По данным экспертов [1,с.42] в 2015г. интернет-доставки увеличились более, чем в 4,5 раза, что, по видимому, объясняется применением в сфере сбыта интернет продукции логистики и улучшением работы Почты России.

За последние два года в онлайн-СМИ наблюдается тенденция роста инновационной активности, существенной перестройки организационная структура интернет торговли, например, по данным PayPal [1,44] современные интернет магазины России перешли в собственность зарубежным партнерам, резидентам США, Великобритании, Германии, Канады и Австралии. С преобладанием на этих рынках «цифровых товаров», книг, журналов, товаров легкой и пищевой промышленности, одежды и обуви.

С 2015г. динамика интернет торговли стала набирать темп. Значительный вклад в доходы Рунета и экономику России внесли коммерческие операции частных лиц. Например, 69% активных пользователей интернета стали совершать онлайн-переводы, 27% пользователей стали получать доход от реализации товаров и услуг, 20% пользователей интернета стали предлагать консультативные услуги в области IT-технологий, 19% пользователей - в реализации товаров ручной работы, 11% - в продаже дизайнерских работ, 7% - в оказании услуг по ремонтным работам.

В 2015г. на рынке платного ТВ по данным «ТМТ Консалтинг» произошло увеличение абонентов IP TV на 20,2% , что соответствует 5,52 млн. подписчиков. Увеличение платного ТВ на 3,7% соответствует примерно объему аудитории в размере 39,4 млн. подписчиков, который в 2014г. достигал 8,6% охвата всей аудитории зрителей.

При этом за три года доля просмотров с мобильных устройств увеличилась в 4 раза, особенно со смартфонов и айфонов. В 2015г. абсолютный прирост абонентской платы базы IPTV был на уровне спутникового ТВ, количество подписчиков на котором увеличилось на 0,9 млн. чел. в 2014г, а в 2015г. операторы IP TV подключили 0,5 млн. абонентов, а спутниковое ТВ всего 1,8 млн. руб.

В Москве в 2015 г. на долю подключений IPTV МГТС пришлось 48%, к услугам платного ТВ (за год количество его пользователей выросло на 4% до 5,8 млн.). Это связано с активным подключением телезрителей к новой оптико-волоконной сети GPON МГТС.

В 2015 г. база абонентной платы на ТВ МГТС выросла на 46%, что соответствует 0,35 млн. подписчикам. Подавляющее большинство подключений к IP TV в России пришлось на «Ростелеком», а база подписчиков интернет-ТВ в 2015 г. выросла по сравнению с 2014г. от 0,6 млн. до 3,3 млн. человек.

Инновации в Рунете имеют широкое поле распространения. Модернизируя каналы связи и строя новые, операторы телекоммуникаций распространяют и налаживают связи в городах и селах, где раньше не было интернета и никакого платного ТВ, кроме- спутникового.

По данным «ТМТ-консалтинга» [1, 57] среди телекоммуникационных сетей России лидирующее положение по конкурентным преимуществам имеет кабельное ТВ, на которое приходится 46% подключений к платному ТВ, за тем следует спутниковое ТВ с 40% подключением и IP TV (14%).

В 2015 г. доля кабельного телевидения снизилась на 3 % в структуре абонентской базы платного ТВ, а доли IP TV и спутникового ТВ выросли соответственно на 2% и 1 %.

При этом средний доход от абонентской платы пользователей IP TV в месяц, который стал на 7-8% больше, чем у обычных пользователей широкополосным телевидением.

Существенно вырос спрос также и на современную аппаратуру для пользователей, новейшие модели телеприемников, в том числе на « Smart TV» и в первую очередь на HD.

В условиях кризиса России [4,175] произошел существенный отток от открытых площадок и переход на домашние кинотеатры, так как подписка даже на премиальный пакет телеканалов по цене стала сопоставима с парой билетов в кинотеатр, при круглосуточной доступности просмотров всеми членам семьи, также IP TV делают привлекательным дополнительные интерактивные сервисы.

Около 7% прироста абонентской базы платного ТВ в России пришлось на абонентов интернет-телевидения, которые пользуются широкополосным доступом (ШПД) одного провайдера, а за телевизионный контент платят другому провайдеру [2, 14].

Например, когда клиенты небольшого регионального интернет провайдера смотрят телеканалы, которые транслирует «Ростелеком» через свою приставку.

К инновациям в интернете можно также отнести внедрение в 2015г. в массовое использование операторских OTT-сервисов, которое позволило смотреть интернет-телевидение на телевизионном экране с помощью подключаемых к телевизору приставок.

В 2014г. количество пользователей ОТТ – сервисами выросло от 30 до 40 тыс. клиентов, а в 2015г. – от 170 до 180 тыс. клиентов, 80% из которых обслуживали операторы, а остальные использовали безоператорские сервисы, такие, например, как «Мойо TV» и «Apple TV».

Таким образом, успешность интернет бизнеса, безусловно, связана с техническим прогрессом, инновациями и инвестициями, которые, несмотря на кризис, имеют большие объемы в современной России.

Интернет рынок имеет существенные преимущества перед другими тем, что привлекают масштабную аудиторию, так как операции на нем не связаны с *транзакционными издержками*, имеет высокую скорость реализации, которая является критерием для расчета эффективности реализационных операций, поэтому значительно превышает эффективность печатных СМИ. В связи с этим он становится единственно растущей отраслью в сегменте массовых коммуникаций.

Интернет становится лидером по размеру вклада в медиаэкономику и экономику России. По данным отчетов РАЕК он составил 2,3 % [1,43], что на 1,3% больше, чем в 2011г. В структуре Рунета самыми быстрорастущими сегментами рынка становятся электронные книги и услуги онлайн-ритейлов.

При этом 25-30% общего объема рынков занимает «мобильная» часть экономики Рунета [1,44].

### Список литературы

1. Интернет в России. — М.: Издательство «Перо», 2016. — 80 с., ISBN 978-5-906862-95-2
2. Коробейников О. П., Колесов В.Ю., Трифилова А. А. Стратегическое поведение: от разработки до реализации // Менеджмент в России и за рубежом. — 2002.-№3.-С. 12-20.
3. Костров А. В. Уроки информационного менеджмента. — М.: Финансы и статистика, 2005. –304 с.
4. Мышленник Г.В. Проблемы медиаэкономики в условиях финансового кризиса России XXI века – Екатеринбург, Международная конференция, 2016. – 174-176. УДК 33, ISBN 978-5-906-763-10-5.  
<https://content-watch.ru/>  
Уникальность текста: **73.7%**

## СЕКЦИЯ №9.

### ВОПРОСЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

## СЕКЦИЯ №10.

### МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

#### ОБ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЯХ РОССИИ И ВЕНЕСУЭЛЫ

**Морозов Е.М., Самсонов М.В.**

Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ», г. Москва

Об экономических отношениях, вернее, об их перспективах, между Россией и Венесуэлой в последнее время высказывается немало пессимистических соображений, которые, как представляется, имеют вполне объективные обоснования. Политическая ситуация в Боливарианской Республике Венесуэле продолжает сохранять довольно сложный характер. Нарастает напряжение в отношениях между оппозицией и администрацией президента. Резкой критике подвергается проводимый властями именно экономический курс страны.

Если же подвергнуть этот курс даже поверхностной оценке, то выяснится, что по сравнительным экономическим показателям Венесуэла практически с самого начала двадцать первого века выдвинулась в регионе для России на второе место после Бразилии. Для того, чтобы более конкретно представить, что может означать для России потеря этой престижной позиции при возможных государственных переменах в Венесуэле, следует обратиться к анализу структуры российско-венесуэльских экономических отношений.

Прежде всего, нужно отметить, что в истории их развития довольно чётко определяются два этапа, представляющие период президентства Уго Чавеса (1999 – 2013 гг.) и последующее за этим время. После

прихода к власти Уго Чавеса кардинально изменилось общее направление как внутренней, так и внешней политики Венесуэлы. Стремясь добиться меньшей зависимости от Соединенных Штатов Америки, как в политическом, так и в экономическом плане, новое правительство страны решило встать на путь проведения социальных реформ в рамках провозглашённой боливарианской революции. В кратчайшие сроки в Венесуэле национализировались ключевые предприятия промышленности и объявлялись разнообразные социальные программы, направленные на общее улучшение жизни беднейших слоёв населения. Решительные реформы ставили перед правительством страны как вопросы серьёзного финансового обеспечения, так и необходимости обеспечения своей безопасности. Понимая существенную потребность в международной поддержке, Уго Чавес (с учётом его революционной ориентации на бывший советский опыт) пошёл на установление тесных политических отношений с российским руководством.

В ходе первого же официального визита Уго Чавеса в Российскую Федерацию (май 2001 г.) определились и основные направления экономического сотрудничества между странами, в которых удачно пересеклись интересы России и Венесуэлы: помощь в освоении и разработке нефтяных месторождений, а также обстоятельный военно-технический заказ. Именно эти вопросы были предметом особого обсуждения и в ходе последующих визитов Уго Чавеса (ноябрь 2004 г., июль 2006 г., сентябрь 2009 г.) в Россию [1]. С учётом провозглашавшихся президентом антиамериканских внешнеполитических сентенций военно-технические отношения Венесуэлы с Россией должны были стать своего рода гарантом её национальной безопасности. Министры обороны страны неоднократно совершали рабочие поездки в Россию с целью изучения возможностей Москвы поставлять современное вооружение в Венесуэлу [13].

Особенно масштабное сотрудничество России с Венесуэлой в военно-технической области началось после визита президента Уго Чавеса в Москву в 2006 г. В частности, была приобретена лицензия на строительство завода по производству автоматов Калашникова, а также обусловлены поставки 24 истребителей Су-30, 50 военных вертолетов и 100 тыс. автоматов Калашникова (АК-103). Последние должны быть послужить заменой устаревших винтовок бельгийского производства, которыми в то время была вооружена венесуэльская армия [6].

Кроме того, в разные годы Венесуэлой были приобретены 92 танка модели Т-72, 240 бронемашин моделей БМП-3 и БТР-80, а также комплексы противовоздушной обороны С-300. На 2011 г. венесуэльское правительство заключило контракты на 5 млрд долл., став на некоторое время лидером по закупкам российской военной техники [8]. И уже в августе 2011 г. Каракас получил третий заем от России, составлявший 4 млрд долл. [5].

Продуктивно складывались отношения с Венесуэлой и в области осуществления совместных проектов в области нефтяной промышленности. Первые переговоры по этому поводу начались уже в мае 2001 г. Во время своего первого визита глава венесуэльского государства посетил Волгоград, где ознакомил президента компании «Лукойл» В. Алекперова с проектом по внедрению современных технологий и привлечению крупных инвестиций в нефтяные разработки в районе реки Ориноко [9].

В ноябре 2004 года Россия и Венесуэла подписали соглашение о сотрудничестве в области топливно-энергетического комплекса [2]. В 2008 году на территории Венесуэлы был создан «Национальный нефтяной консорциум» (ННК). В него вошли компании: ОАО «Газпром нефть», ОАО «Лукойл», ОАО «НК «Роснефть», ОАО «ТНК-ВР» (позже эта компания была поглощена «Роснефтью») и ОАО «Сургутнефтегаз» [14].

Казалось, что успешному развитию российско-венесуэльских экономических отношений ничего не угрожает. Однако, в их течение неожиданно ворвалась кончина Уго Чавеса в марте 2013 года. Это событие не могло не отразиться на внутренних событиях в стране, где к этому времени решительные реформы правительства стали давать пробуксовку и вызывать заметное недовольство населения. При увеличении бюджета Министерства обороны страны сумма ассигнований, отведенных на социальное обеспечение, сократилась с 2007 по 2011 г. практически в два раза [12]. Политическая стабильность поддерживалась исключительно благодаря личному авторитету Уго Чавеса. Новый президент страны – Николас Мадуро сразу же столкнулся с негативными политическими проявлениями оппозиционных сил. Тем не менее, ему удалось на некоторое время сохранить не только своё влияние, но и позитивный характер российско-венесуэльских экономических отношений.

В частности, в сентябре 2012 г. было подписано соглашение, согласно которому российская государственная компания «Роснефть» получила возможность участвовать в разработке нефтяного месторождения «Карабобо-2». Общий размер взносов со стороны России составил 1.5 млрд долл. [11].

В мае 2014 г. (в рамках Петербургского экономического форума) между «Роснефтью» и государственной нефтяной компанией Венесуэлы «PDVSA» состоялось заключение долгосрочного контракта о поставках нефти и нефтепродуктов, в рамках которого была предусмотрена поставка свыше 1.6 млн т нефти и 7.5 млн т нефтепродуктов в течение последующих 5 лет. Предоплата со стороны «Роснефти» составила 2 млрд долл. Следует отметить, что сделка по продаже нефти и нефтепродуктов между российской и венесуэльской компаниями такого масштаба была заключена впервые [10].

Вместе с тем, сложное внутреннее положение в стране и постоянные попытки оппозиционных сил добиться смещения Николаса Мадуро с его поста не может не ставить вопроса о прочности российско-венесуэльских экономических отношений. Значительную долю неопределённости внесло в эти соображения и неожиданное избрание на пост президента США Дональда Трампа, который по жизни является успешным бизнесменом и планы которого в отношении Венесуэлы пока ещё не определились.

На сегодняшний момент Российская Федерация сумела достичь заметных успехов в развитии с Венесуэлой экономических связей. Нынешнее руководство Венесуэлы пока уверяет, что оно и дальше намерено развивать эти отношения, хотя подобные заявления не помешали активно привлекать в страну для разработок месторождений компании и других стран. В этой связи можно отметить соглашение с перуанской нефтяной компанией «Petro Peru» (январь 2012 г.). Два месяца спустя аналогичное соглашение было заключено и с колумбийской «Ecopetrol». Принятие венесуэльским руководством подобного рода шагов не только свидетельствует о его стремлении к диверсификации своих экономических связей, но и может реально отразиться на сокращении объёмов сотрудничества с Россией [16].

Снизить темп дальнейшего развития российско-венесуэльского экономического сотрудничества может общественное мнение Боливарианской Республики, которое относится к военно-техническому сотрудничеству с Россией в лучшем случае с сомнением, а в худшем – с неприязнью. Примером последнего являются сильные волнения 2008 г., которые вызвала провокационная информация о том, что на территории Венесуэлы будет создана военная база Российской Федерации. Министерству обороны РФ пришлось сделать публичное опровержение этих слухов [15]. Указанный случай был вызван ходом избирательной компании, в которой одним из главных пунктов предвыборной программы лидера объединённой венесуэльской оппозиции Э. Каприлеса был тезис о необходимости прекращения военного сотрудничества с Россией. [3].

В среде российского экспертного сообщества существуют различные мнения относительно безопасности российских вложений в случае негативных политических перемен в Венесуэле. Свою обеспокоенность на этот счёт довольно определённо выразил гендиректор Фонда национальной энергетической безопасности К. Симонов: «...Судя по опыту Ливии, наши контракты в Венесуэле после смены там власти ждёт незавидная судьба... Чавес в свое время выгнал из страны западные компании и не заплатил им никакой компенсации, новая власть их, скорее всего, вернет, и так же поступит с российскими партнерами, которые, как потом выяснится, “сотрудничали с преступным режимом”» [7].

Подводя итоги, можно сказать, что перспективы развития и даже сохранения достигнутого уровня российско-венесуэльских экономических отношений на сегодняшний день зависят не только от внутривнутриполитического положения в Венесуэле и стойкости позиций Николаса Мадуро, но и от международной обстановки, связанной с появлением на политической арене новой, и пока не до конца понимаемой сообществом фигуры нового президента США. Договорённости со странами ОПЕК о сокращении добычи нефти и использование правительством Венесуэлы этого факта для возможного урегулирования в стране продовольственного кризиса может сыграть в сторону укрепления позиций Николаса Мадуро. В этом случае отношения Венесуэлы с Россией сохранят прежний позитивный характер. Но даже если возникнут реальные предпосылки смены власти в стране, то представляется, что на фоне выдвинутой Дональдом Трампом идеи отказа от блоковых экспериментов и перехода экономической деятельности США на узко двустороннюю торговую ориентацию, позиции, занимаемые российскими производственными компаниями в Венесуэле, имеют реальные шансы не только к укреплению, но и дальнейшему их развитию.

#### Список литературы

1. Официальный сайт Посольства Российской Федерации в Боливарианской Республике Венесуэла [Электронный ресурс]: Российско-венесуэльские отношения. - Режим доступа:

- [www.venezuela.mid.ru/relations\\_ru.html](http://www.venezuela.mid.ru/relations_ru.html), свободный. - Загл. с экрана. – Яз.рус. - Дата обращения: 29.01.2017.
2. Постановление «О заключении Соглашения между Правительством Российской Федерации и Правительством Боливарианской Республики Венесуэла о сотрудничестве в отраслях топливно-энергетического комплекса» от 29 апреля 2002 г. № 286. - [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://pravo.gov.ru>, свободный (дата обращения: 28.01.2017).
  3. Bratersky A. [Электронный ресурс]: Kremlin to protect Venezuelan interests even if opposition wins. - Режим доступа: <https://themoscowtimes.com/news/kremlin-to-protect-venezuelan-interests-even-if-opposition-wins-22181>, свободный (дата обращения: 28.01.2017).
  4. Cabrera J. [Электронный ресурс]: Rosneft to pay PDVSA USD 440 million for stake in joint venture. - Режим доступа: <http://www.eluniversal.com/economia/140729/rosneft-to-pay-pdvsa-usd-440-million-for-stake-in-joint-venture>, свободный. (дата обращения: 28.01.2017).
  5. Cárdenas G. [Электронный ресурс]: Chávez requests Russia a USD 4 billion loan to buy weapons. - Режим доступа: <http://www.eluniversal.com/2011/08/25/chavez-requests-russia-a-usd-4-billion-loan-to-buy-weapons.shtml>, свободный. (дата обращения: 28.01.2017).
  6. Rivero R., Sánchez A. [Электронный ресурс]: Oil rich Venezuela and Brazil Get ready for war. But against who? - Режим доступа: <http://brazzil.com/9934-oil-rich-venezuela-and-brazil-get-ready-for-war-but-against-who/>, свободный (дата обращения: 28.01.2017).
  7. Карнова Н. [Электронный ресурс]: Что может потерять Россия при смене режима в Венесуэле. - Режим доступа: <http://www.ria.ru/analytics/20111007/452053444.html>, свободный. - Загл. с экрана. – Яз.рус.- Дата обращения: 28.01.2017.
  8. Литовкин В. [Электронный ресурс]: Чавес не хочет судьбы Каддафи. - Режим доступа: [http://www.ng.ru/armament/2011-06-03/8\\_chaves.html](http://www.ng.ru/armament/2011-06-03/8_chaves.html), свободный. - Загл. с экрана. – Яз.рус.- Дата обращения: 28.01.2017.
  9. Подрез В.С. Волгоград и Венесуэла на пути к тесному сотрудничеству // Латинская Америка. 2002. №12. С. 62.
  10. РБК [Электронный ресурс]: «Роснефть» заключила более десятка соглашений с зарубежными партнерами. - Режим доступа: <http://top.rbc.ru/economics/24/05/2014/926007.shtml>, свободный. - Загл. с экрана. – Яз.рус.- Дата обращения: 28.01.2017.
  11. РБК [Электронный ресурс]: «Роснефть» приступает к разработке месторождения в Венесуэле. - Режим доступа: <http://www.rbc.ru/economics/23/04/2013/5704075b9a7947fcbd4482ab>, свободный. - Загл. с экрана. – Яз.рус.- Дата обращения: 28.01.2017.
  12. Русакова Т.Ю. [Электронный ресурс]: Сравнительный анализ социальной политики У. Чавеса (2007-2011) // Сравнительная политика. 2012. №2 (8). - Режим доступа: [http://old.mgimo.ru/files2/z05\\_2013/rusakova.pdf](http://old.mgimo.ru/files2/z05_2013/rusakova.pdf), свободный (дата обращения: 28.01.2017).
  13. Сапожников К.Н. Уго Чавес: Одинокий революционер. М.: Молодая гвардия, 2011. 327 с.
  14. Семенов В.Л. [Электронный ресурс]: Пойдут ли российские инвестиции в Венесуэлу. - Режим доступа: [http://www.worldenergy.ru/doc\\_20\\_56\\_2934.html](http://www.worldenergy.ru/doc_20_56_2934.html), свободный. - Загл. с экрана. – Яз.рус.- Дата обращения: 28.01.2017.
  15. Фельгенгауэр П. [Электронный ресурс]: Утки стратегического назначения. - Режим доступа: <https://www.novayagazeta.ru/articles/2008/07/28/37097-utki-strategicheskogo-naznacheniya>, свободный. - Загл. с экрана. – Яз.рус.- Дата обращения: 28.01.2017.
  16. Хейфец Л. С., Розенталь Д. М. [Электронный ресурс]: Кредиты на доверии: размышления о венесуэльской политике Москвы // Вестник СПбГУ. Серия 6. Политология. Международные отношения. 2015. №3. - Режим доступа: <https://vestnik.spbu.ru/html15/s06/s06v3/14.pdf>, свободный (дата обращения: 28.01.2017).

## ОСОБЕННОСТИ ОТРАЖЕНИЯ ОПЫТА ИНТЕГРАЦИИ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СНГ

**Морозов Е.М., Каценко Ю.Е.**

(Морозов Е.М. НИЯУ МИФИ, доцент, зам. заведующего кафедры 55 "Международные отношения;  
Каценко Ю.Е. НИЯУ МИФИ, аспирант, инженер Института международных отношений и Дирекции  
программы повышения конкурентоспособности)

После окончания 2-й мировой войны в Европе на фоне восстановления разрушенного производства возникло движение экономической интеграции, которое проложило путь к попыткам создания подобных объединений на всей планете. Такие достижения международной интеграции в ЕС как: создание зоны свободной торговли, таможенного союза, свободного перемещения товаров, капиталов, услуг и рабочей силы с последующим переходом к единой валюте стали, по сути, путеводными направлениями в мировой экономике. Нельзя сказать, что отмеченные этапы создания ЕС проходили без сомнений и трудностей в их реализации, но они доказали свою жизнеспособность и привлекательность. Не удивительно поэтому, что аналогичные процессы возникли и на пространстве бывшего Советского Союза.

1 января 2017 года ознаменовало начало двадцать шестой годовщины существования Содружества Независимых Государств (СНГ)[1], и явилось одновременно «молодой» юбилейной датой вступления в силу с 1 января 2015 года очередного этапа совершенствования деятельности Содружества – Договора о Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС). Накануне этого исторического события 21 декабря 2016 года в Москве прошло заседание Высшего Евразийского экономического совета, а 26 декабря 2016 года в Санкт-Петербурге был созван саммит ЕАЭС, в работе которого приняли участие лидеры России, Казахстана, Белоруссии, Армении и Киргизии.

Сложность и многочисленность управляющих деятельностью СНГ государственно-административных структур являются следствием длительных и поистине беспримерных попыток руководства России, Белоруссии и Казахстана сделать из трудно поддающегося разумному воздействию СНГ реальное подобие международного интеграционного экономического объединения. Отставание в совершенствовании управляющих механизмов в делах СНГ не является чем-то не естественным, а прямо определяется теми волонтаристскими и мало в своё время осознанными решениями известной беловежской «тройки», которые и привели к неожиданному образованию эфирного «содружества» (а вернее его, на первых порах, «бумажного» прототипа)[2].

Стараясь приукрасить разрушительный характер своих эгоистических намерений, беловежские творцы истории попытались оправдать свои действия предложением о подготовке нового межгосударственного соглашения, якобы направленного на добровольное сплочение стран-участниц бывшего Советского Союза в целях продолжения их развития как единого целого на основе уже имевшихся культурных и экономических связей [3]. В тексте соглашения были указаны и «объективные» причины образования Содружества. Среди них в самом общем виде указывались: историческая общность стран и народов – членов Содружества; стремление к построению демократического правового общества; намерение стран-участниц развиваться в едином экономическом, культурном и политическом пространстве[4].

При определении направлений деятельности СНГ как раз и был использован опыт успешно функционировавшего в то время Европейского Союза (ЕС). В частности, были задействованы схемы первых этапов формирования интеграционных процессов в ЕС, а именно: создание зоны свободной торговли и таможенного союза. Инициаторам образования СНГ казалось само собой разумеющимся быстрое вхождение бывших республик СССР в зону свободной торговли, тем более, что, по их мнению, разделительных компонентов в этом вопросе практически не существовало. Действительно, экономика Советского Союза, строившаяся на строгой плановой дисциплине, уже давно была, по сути, внутренне интеграционной (для сравнения: в СССР на межреспубликанский оборот в 1990 году направлялось порядка 20% валового национального продукта, а в странах Европейского Союза - лишь 14%)[5]. Кроме того, на территории СССР с первых лет существования наблюдалась тенденция к созданию единых общесоюзных энергетических, транспортных, топливных, коммуникационных и других производственно-хозяйственных систем. Исходя из этого, республики СССР вели между собой активный товарообмен и значительную часть своего внутреннего потребления покрывали за счёт ввоза из других братских республик.

С внезапным распадом СССР произошёл такой же внезапный разрыв существовавших между республиками как горизонтальных, так и вертикальных связей. Внутренняя интеграция перестала функционировать, а вместе с нею оборвались и хозяйственные завязки. На эти события дополнительно наложился и фактор потери эффективности в разделении труда. В Казахстане и Узбекистане, например, упор делался на выращивание зерна и хлопка. Узбекский хлопок направлялся на российские ткацкие производства. Сделанная на них ткань превращалась в изделия на швейных фабриках Белоруссии и Литвы[6]. Таким образом, с распадом СССР возникла необходимость восстановления потерянных товарообменов, но на новых условиях.

Хотелось бы обратить внимание на то, что при создании ЕС процессы интеграции носили характер понимаемой населением жизненной необходимости в восстановлении разрушенного войной хозяйства и самообеспечении продуктами. В СНГ же – призыв к созданию зоны свободной торговли на принципах рыночной экономики в условиях прошедших сорока шести лет мирной и сравнительно обеспеченной жизни был воспринят с определённым недоумением.

Отмеченные обстоятельства самым негативным образом отразились на всём процессе создания СНГ. Прежде всего, не все бывшие республики СССР по разным причинам выразили готовность стать участниками СНГ[7]. Первая встреча глав государств СНГ произошла в Минске в 1991 году, а основной документ организации – Устав СНГ – был принят только в январе 1993 года. Возникший к этому времени экономический кризис выявил насущную потребность построения отношений в СНГ на принципах экономической целесообразности и отработки нормативной базы межгосударственных отношений. Возникавшие трудности наглядно отражаются в названиях принимавшихся документов: Договор о создании экономического союза (24 сентября 1993 года), Соглашение о создании зоны свободной торговли (15 апреля 1994 года), Соглашение о создании Межгосударственного экономического комитета в качестве постоянно действующего органа Экономического союза (21 октября 1994 года), Соглашение о создании Платежного союза государств-участников СНГ (21 октября 1994 года)[8].

Утомившись от постоянного подталкивания участников СНГ к какой-либо реальной интеграции, руководство России с 1996 года пошло по пути активизации двусторонних отношений, а затем и на эксперимент по решительному углублению интеграционного сотрудничества на основе Договора об образовании Сообщества Белоруссии и России от 2 апреля 1996 года. Другие страны СНГ также попытались найти свои самостоятельные решения. В результате на территории когда-то единого СССР возникли и функционируют с разной степенью эффективности 5 субрегиональных экономических группировок[9]. На этом основании, хотя создание зоны свободной торговли в рамках всего СНГ по-прежнему остаётся желаемой задачей, Россия успешно наращивала объёмы торговли с Арменией, Грузией, Казахстаном, Узбекистаном и, естественно, с Белоруссией. В то же время контакты с Азербайджаном, Киргизией, Таджикистаном и Туркменистаном оставляли желать лучшего. Пытаясь хоть как-то оправдать явную пробуксовку намеченных интеграционных программ, идеологи СНГ придумали лозунг «разноскоростной интеграции», записав в «первый эшелон» Россию, Казахстан и Белоруссию, где зона свободной торговли вполне себя оправдала. На повестку дня встал вопрос о создании между ними таможенного союза.

Надо отдать должное лидерам «передового эшелона» СНГ, поскольку на этом этапе они решили не только создать таможенный союз, но и заимствовать у ЕС ту уникальную посылку в управлении организацией, которая была заложена министром иностранных дел Франции Робером Шуманом в 1951 году при формировании предшественника ЕС – Европейского Объединения Угля и Стали (ЕОУС)[10]. Французский чиновник предложил, чтобы руководящий орган создаваемого ЕОУС носил наднациональный характер[11] и принимал решения, не исходя из интересов отдельных стран, а из ориентации на развитие Объединения как единого международного субъекта. Обозревая историю существования ЕС, следует объективно признать, что именно наличие в нём наднационального управляющего органа и позволило ему достичь дальнейших «высших» форм интеграции.

Внимательно изучив опыт ЕС, руководство России, Казахстана и Белоруссии приступили к образованию Таможенного Союза, а затем и к уникальному решению по утверждению в качестве регулирующего органа ЕАЭС Евразийской экономической комиссии[12, которая начала свою работу с 2011 года и получила статус наднационального органа управления. Решения этой комиссии (как это имеет место и в ЕС) обязательны для исполнения на территории государств-участников ЕАЭС[13].

Таким образом, учредив ЕАЭС, руководители России, Казахстана и Белоруссии начали реализацию третьей стадии интеграционного опыта ЕС, а именно, создания условий для обеспечения свободы

передвижения товаров, услуг, капитала и рабочей силы, а также проведения скоординированной, согласованной или единой политики в отраслях экономики[14]. Со времени принятия отмеченных решений прошло два года, и объективности ради следует отметить, что результаты отмеченных шагов в странах ЕАЭС ещё ждут своего проявления. Успешность интеграции прямо зависит от получения её участниками заметных экономических выгод. Если исходить из опыта ЕС, то эти выгоды определяются совпадением интересов, взаимным экономическим ростом, ускорением темпов торговли, устранением различий в уровне и качестве жизни населения, а также сближением социально-культурных менталитетов входящих в объединение стран. Именно на этих направлениях и сосредотачивают свои усилия страны ЕАЭС, отлично понимая сложности их реализации.

---

После распада СССР из 15 существовавших республик 12 вошли в СНГ (на сегодня – 9)

<sup>2</sup> Из интервью Шушкевича 25 ноября 2016 г. корреспонденту ТАСС: «И именно тогда Бурбулис произнес эти слова: "А почему бы нам не согласиться, что СССР как геополитическая реальность перестает существовать". Меня точность и гениальность этой формулировки поразила. Соглашение было придумано за ночь с 7 на 8 декабря. Гайдар как-то сказал, что многие положения Беловежских соглашений написаны на его коленке».

Подробнее на ТАСС:

<http://tass.ru/opinions/interviews/3809004>

<sup>3</sup> Учредителями новой формации стали президент России Борис Ельцин, президент Украины Леонид Кравчук и председатель верховного совета Белоруссии Станислав Шушкевич.

<sup>4</sup> Беловежские соглашения 1991 // Большая Российская энциклопедия — Т. 3. — М., 2005 г. — С. 228.

<sup>5</sup> Экономическая интеграция СНГ. 2005. Xreferat.com. С.1.

<sup>6</sup> Запольских А. Кто кого кормил в СССР и кто больше проиграл от его развала. [www.kp.ru](http://www.kp.ru)

<sup>7</sup> В 1993 г. к СНГ присоединилась Грузия, а в апреле 1994 г. - Молдавия. В 1997 г. была создана организация ГУАМ, в состав которой вошли: Грузия, Украина, Азербайджан и Молдавия.; в 2005 г. она преобразовалась в СДВ (Содружество демократического выбора).

<sup>8</sup> Экономическая интеграция СНГ. 2005. Xreferat.com.

<sup>9</sup> Помимо Союза Белоруссии и России (СГБР) и Евразийского экономического сообщества, можно выделить ГУУАМ (Грузия, Украина, Узбекистан, Азербайджан, Молдова), Центральноазиатское сотрудничество (ЦАС - Узбекистан, Казахстан, Киргизия, Таджикистан), кавказская “четверка” (Азербайджан, Армения, Грузия, Россия)

<sup>0</sup>Европейское объединение угля и стали. Большая советская энциклопедия.

Высший руководящий орган формировался из представителей государств-участников, но действовал независимо от их правительств и получил полномочия принимать решения в общих интересах государств-членов, обязательные для исполнения. Члены руководящих органов назначались по рекомендациям правительств государств-членов и с их согласия. Однако они не должны были следовать указаниям своих правительств, что и обеспечивало наднациональный элемент в деятельности руководящих органов ЕОУС.

<sup>2</sup>Функционирует на основе Договоров от [18 ноября 2011 г.](#) «О Евразийской экономической комиссии» и «О регламенте работы Евразийской экономической комиссии»

<sup>3</sup>В [2012 году](#) численность сотрудников Комиссии составляла 850 человек, в середине [2013 года](#) она превысила тысячу, а к настоящему времени составляет более 1 500 человек.

<sup>4</sup>Евразийский экономический союз. Общая информация. [www.Eaunion.org](http://www.Eaunion.org).

## **СЕКЦИЯ №11. МАРКЕТИНГ**

## РАЗВИТИЕ ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВЛИ В РЕСПУБЛИКЕ БУРЯТИЯ

Брянская О.Л.

ФГБОУ ВО «Бурятская государственная сельскохозяйственная академия им. В.Р. Филиппова», г. Улан-Удэ

Появление и широкое развитие интернет-технологий, позволяющих выстраивать деловые отношения в сети Интернет, привело к формированию сетевой экономики, электронного бизнеса и сетевых форм организации. На сегодняшний день можно констатировать, что коммерческая деятельность в сети Интернет стала неотъемлемой частью жизни каждого из нас. Актуальность темы исследования обусловлена тем, что электронная торговля открывает новые горизонты для развития бизнеса в связи с чем наличие системы электронной коммерции является необходимым условием формирования, роста и развития российской экономики.

Электронная торговля (E-shopping) представляет собой одно из направлений электронной коммерции (E-commerce) - понятия, которое объединяет методы и направления коммерческой деятельности субъектов рынка в сфере сетевых информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) [1].

В юридическом смысле она представляет собой заключение в виртуальной электронной форме целого ряда договоров, таких как, договор купли-продажи, поставки, соглашение о разделе продукции, договор страхования, договор предоставления услуг, а также иных договоров и документов, обеспечивающих возможность ведения бизнеса и финансовых взаиморасчетов.

Электронная торговля в современной рыночной экономике возникла как средство обеспечения победы в жесткой конкурентной борьбе за потребителя путем снижения значительной части материальных издержек и затрат времени, присущих обычным методам ведения торговых операций. В этом смысле полноценная электронная торговля появляется, живет и развивается в условиях развитой рыночной экономики с высокой степенью конкуренции и является естественным продолжением совершенствования форм и методов ведения торгово-закупочных операций как сути рыночных отношений.

В настоящее время одним из самых привлекательных направлений в бизнесе в России и за рубежом является рынок электронной коммерции. В США за последние два года объем рынка электронной коммерции вырос на 25%, в Европе на 30%. В России за период с 2008 по 2012 годы рост составил 30%. Данное направление является одним из наиболее перспективных в Российской Федерации, в связи с тем, что рынок еще недостаточно насыщен, в регионы постепенно проводится высокоскоростной интернет (включая мобильные 3G и 4G системы), и на рынке представлено сравнительно небольшое количество участников. Кроме того, зарубежные и российские эксперты прогнозируют ежегодный рост в 10-15% за период с 2013 года по 2017. По оценкам экспертов, из 140 миллионов жителей россиян, доступ в Интернет имеют всего 62 миллиона человек [3].

Наиболее активный возрастной сегмент по совершению интернет-покупок это интервал с 18 лет до 40 лет.

В настоящее время набирает популярность работа интернет магазинов и их раскрутка через социальные сети. В России наиболее популярной является социальная сеть «ВКонтакте». Большинство интернет магазинов для того чтобы начать свой бизнес используют именно этот ресурс. Вторая по популярности у предпринимателей сеть – «Instagram».

В наши дни большое количество интернет-магазинов работает, используя различные системы оплаты. Самые распространенные из них это «Яндекс Деньги» и «Web money». 70 процентов денежных операций проходит именно через эти системы, так как это удобно и просто.

Национальная Ассоциация Дистанционной Торговли (НАДТ) приводит следующие цифры: Денежный оборот российского рынка дистанционных продаж (онлайн-торговля, телемагазины и продажи через каталоги) в России в 2013 году вырастет на 21-33% (до 520 млрд. рублей). Однако объем продаж увеличится всего на 7,5-12%.

«Бурятия стала регионом-лидером среди других территорий Восточной Сибири по потреблению трафика мобильного интернета. По итогам января – сентября 2016 года трафик в сети вырос более чем на 81% по сравнению с аналогичным периодом. Об этом ИА UlanMedia сообщили в пресс-службе МТС». Благодаря такому существенному темпу роста Бурятия обогнала Иркутскую область и Забайкальский край, где трафик вырос в 1,5 раза и на 43% соответственно [5].

До последнего времени интернет-торговля в республике Бурятия, как и в любом регионе России, развивалась не так бурно, как на Западе. Хотя, казалось бы, у виртуального магазина есть целый ряд преимуществ, и главные из них очень важны для самих предпринимателей: это возможность экономить на аренде помещения и фонде зарплаты. Однако до сих пор торговцам мешала слабо развитая в России система электронных платежей, а также пристрастие потребителей к традиционному виду продаж (покупатель ценит возможность повертеть товар в руках, поговорить с продавцом и т.д.)

Впрочем, теперь ситуация начала меняться. Интернет-магазины становятся всё более популярными и завоёвывают своих покупателей. Самые первые и самые распространённые магазины республики в сети — компьютерные. Это и понятно: первые интернет-пользователи были, если не поголовно заядлыми компьютерщиками, то, уж точно, людьми интересующимися. Однако со временем всё больше людей, далёких от компьютерных технологий, открывали для себя сеть; многократно возросло число компьютеров в домашнем пользовании. Всё это сказалось на ассортименте продаваемых в Сети товаров. Помимо магазинов, торгующих компьютерными комплектующими, появились «торговые точки», предлагающие автомобили, мебель, косметику, бельё, ювелирные изделия, сувениры, продукты и т.д.

Схема работы интернет-магазинов очень проста: владельцы ресурса отслеживают наличие товара у дистрибьютора и выкладывают эту информацию на виртуальной витрине своего магазина. При поступлении заказа, товар приобретается у поставщика и перепродаётся покупателю с соответствующей наценкой и платой за доставку.

Существуют и так называемые гибридные схемы, когда за виртуальной торговой площадкой стоит реальный магазин. Так сегодня работают многие: практически любой магазин, особенно, на рынке электроники, бытовой, компьютерной техники имеет свою «интернет-версию». Но это уже не интернет-магазин в «чистом» виде. В республике Бурятия такие магазины очень часто позиционируют себя сразу и в интернет – сайтах и в социальных сетях, например: «Полином», «Вегос М», «Титан», «Флёр» и многие другие.

Однако в сети республики можно не только купить, но и продать. Сейчас создано очень много сайтов, самые популярные из которых Slando.ru и Avito.ru, где можно продать и то, что стоит без надобности в чулане, например, старый холодильник или комод. Сегодня дистанционным способом запрещено продавать ювелирные изделия из драгоценных металлов и камней, алкоголь, табачную продукцию, лекарственные препараты и медицинские изделия, а также некоторые продовольственные товары.

Как отметили в Минэкономразвития Бурятии, интернет-торговля является наиболее активно развивающимся сегментом интернет-технологий, в котором задействовано огромное количество хозяйствующих субъектов всех уровней (разработчики программного обеспечения, интернет-провайдеры, веб-дизайнеры, транспортные компании, владельцы онлайн-площадок, поисковых систем и т.д.) [4].

По месту использования интернет магазинов в республике Бурятия, по данным опроса, лидирующие позиции занимают дом (83%) и работа (26%). Другие места использования интернета находятся в сильном отрыве от них: 5% в учебном заведении, 3% - интернет-кафе, 13% - другие места

Период зарождения электронного бизнеса во всех регионах России, включая республику Бурятия, выявил два важных момента. Во-первых, Интернет доказал свою высокую эффективность, как средства коммуникации, и высокий потенциал построенного на его основе глобального электронного рынка. Во-вторых, опыт компаний, либо пытающихся использовать Интернет, как дополнение своего традиционного (off-line) бизнеса, либо изначально построивших свой бизнес в Интернете, подтвердил важность и необходимость учета и использования всего существующего опыта по ведению коммерческой деятельности и использованию принципов маркетинга в своей деятельности.

Организация электронных торгов явилась одним из самых правильных стратегических решений государства, так как данная форма позволяет не только эффективно распределять финансовые средства и время заказчиков и поставщиков, но и своевременно решать разносторонние вопросы, решения по которым трудно было бы достичь, используя физическую форму торгов. Электронные торги стали доступны в Бурятии с открытием официального партнёра республики - ЗАО «Сбербанк - АСТ».

Основными причинами являются обеспечение честной конкуренции и равных прав для поставщиков, увеличение уровня прозрачности и открытости процесса торгов и предоставление возможности федеральным, муниципальным и коммерческим заказчикам и поставщикам сэкономить рабочее время и финансовые затраты. При помощи электронных торгов республика сэкономила 12% бюджетных средств за первое полугодие 2012 года при размещении госзаказов на сумму 4, 16 млрд. рублей.

В настоящее время в сфере отечественной электронной торговли наблюдается ситуация, подобная той, которая наблюдалась несколько лет назад на Западе. Развитие Интернет происходит с опережением условий, необходимых для его широкого распространения.

В организации электронной торговли существуют три основные проблемы:

Первая проблема. Для виртуальной торговли важным является наличие реального сервиса. Делая первые покупки в Интернет-магазинах, основная доля потребителей испытывает разочарование. А именно в том, что виртуальные магазины значительно уступают традиционным магазинам как по предлагаемому ассортименту товаров, так и по качеству обслуживания покупателей. В связи с этим именно отсутствие сервиса, соответствующего ожиданиям покупателя, вызывает отторжение.

Вторая проблема – это используемые платежные системы. Электронные платежные системы, применяемые в настоящее время в торговле, делятся на три вида: пластиковые (кредитные или дебетовые) карты, электронные чеки и цифровые деньги («электронный кошелек». Часть виртуальных магазинов применяет он-лайнные платежи, объясняя это тем, что ни одна схема организации электронной коммерции не может обеспечить 100%-ную безопасность. И ведь на самом деле доля Интернет-пользователей, пострадавших от сетевого мошенничества, с каждым годом увеличивается. Такие магазины в большинстве случаев предпочитают использовать расчет наличными за заказ при доставке товара (в большинстве случаев) или через банковский счет. Фактически они принуждают покупателя работать по правилам, удобным для продавца [2].

Однако в Бурятии есть интернет-магазины, которые предлагают своим заказчикам все виды платежей.

Третьей проблемой является конкуренция и окупаемость B2C проектов. По мнению большинства экспертов, конкуренция «чистым» Интернет-торговцам со стороны традиционных компаний, открывших свои представительства в Интернете, будет в дальнейшем нарастать. Как известно, ежегодно увеличивается доля традиционных магазинов, которые занимаются электронной торговлей B2C. Безусловный плюс таких традиционных магазинов – это практический опыт организации и ведения торговли. К тому же известным торговым предприятиям гораздо дешевле развивать свой B2C – проект в Интернет.

В заключении хочется отметить, что рынок интернет коммерции достаточно новый сегмент и не окрепший, поэтому более чувствителен к изменениям в законодательстве и к колебаниям в экономике.

Глобальная сеть Internet сделала электронную торговлю доступной для предприятий любого масштаба. Если раньше организация электронного обмена данными требовала заметных вложений в коммуникационную инфраструктуру и была достигнута лишь крупным компаниям, то сегодня использование Internet позволяет вступить в ряды «электронных торговцев» и небольшим фирмам.

Развитие онлайн-торговли в Республике Бурятия способствует изменению организации торговли предприятий, производящих товары и услуги. Отсутствие издержек на аренду и содержание торговых площадей позволяет небольшим предприятиям конкурировать с крупными продавцами. Для торговых сетей интернет-магазины являются дополнительными каналами сбыта.

Необходимо отметить, что качество обслуживания покупателей является ключевым критерием в интернет-торговле. В числе основных показателей уровня качества работы клиентской службы следует выделить: скорость ответа, сроки доставки, скорость удовлетворения претензий и др. Также не менее важными являются такие показатели, как достоверность информации о наличии товара и его свойствах, удобство заказа товара, удобство способа доставки и оплаты.

Основной проблемой торговли в России через Интернет на данном этапе остается логистика. Именно уровень ее развития является сдерживающим фактором для развития электронной торговли. Большинству интернет-магазинов свойственны длительное время обработки заказов и их доставки, частые сбои в работе почты, что в конечном итоге приводит к снижению качества сервиса доставки. Поэтому для решения этих проблем крупные интернет-магазины Бурятии тратят дополнительные средства, развивая альтернативные каналы доставки.

### Список литература

1. Балабанов И.Т. Электронная коммерция. – СПб.; Изд. дом Питер: ЗАО Питер бук, 2012. – 335 с.
2. Прыгун И. В., Скуратович О. А. Диагностика Интернет-торговли как инновационной технологии: Учебное пособие.- М.: Дело и Сервис, 2014.- 112с.

3. International Telecommunication Union (ITU) – «Рынок электронной коммерции в России. Особенности российского интернет-ритейла» - Камышанский С.В. Московская Международная Высшая Школа Бизнеса МИРБИС Москва, Россия 2016 г.

4. <http://economy.govrb.ru/> - [интернет ресурс] журнал «Сделано в Бурятии».

5. <http://ulanmedia.ru/> [интернет-источник] - ИА UlanMedia Новости экономики 16.11.2016 г. «Бурятия стала самым интернет-активным регионом Восточной Сибири»

## **СЕКЦИЯ №12.**

### **PR И РЕКЛАМА**

## **СЕКЦИЯ №13.**

### **ОПЕРАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ**

## **СЕКЦИЯ №14.**

### **ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИКИ**

#### **ОСОБЕННОСТИ РОССИЙСКОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ**

**Ерастова В.П.**

ФГБОУ ВО «МГУ им. Н. П. Огарёва», г. Саранск

Для выделения особенностей российской социальной политики на современном этапе необходимо рассмотреть тот фундамент, который был заложен еще в советское время. Главенствующую роль в социальной политике занимало государство. Считалось, что все социальные риски будут сглажены существующей системой. Гражданам предоставлялись бесплатно такие услуги, как здравоохранение, образование, социальное обслуживание. Это не могло не оставить отпечаток на современной социальной политике. Некоторые ученые-экономисты убеждены, что столь резкий переход к рыночной социальной политике, например исчезновение разветвленной сети социальных бесплатных учреждений и частичная их замена на рыночные аналоги болезненно переносится населением [1]. Другие же обращают наше внимание на то, что при существующей социальной политике, государство активно заботится о семьях. Эта помощь выражается через выплату материнского капитала, получение семьями сертификата на приобретение жилья, предоставление различных льгот и т. д. Как положительное, необходимо отметить реализуемые в нашей стране принципы социальной политики:

1. Поддержка слабо защищенных слоев населения;
2. Предоставление общественности результатов проводимых социальных преобразований;
3. Государственный и общественный контроль в социальной сфере;
4. Перенос центра тяжести по содержанию социальной сферы на местный уровень власти.

Для того чтобы иметь ясную картину о сущности социальной политики России, необходимо провести анализ ее основных показателей. Для этого обратимся к данным опубликованным на сайте Федеральной службы государственной статистики.

В первую очередь хотелось бы проанализировать динамику расходования средств пенсионного фонда РФ, представленную в таблице 1.

Таблица 1 – Расходование средств пенсионного фонда Российской Федерации, мил. руб. [2]

<b>Год</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>
Расходование	5451219	6378549	6190128
в том числе:			
на финансирование выплат населению пенсий, пособий	4897289	5671313	5798943
из них на осуществление ежемесячной денежной выплаты ветеранам, инвалидам, гражданам, подвергшимся воздействию радиации вследствие радиационных аварий и ядерных испытаний, Героям Советского Союза, Героям Российской Федерации и полным кавалерам ордена Славы, Героям Социалистического Труда и полным кавалерам ордена Трудовой Славы	325428	352708	341422
на финансирование расходов на содержание исполнительного органа Фонда	92798	95694	99360

Как видно из таблицы в 2013 году было израсходовано 5451219 мил. руб., из них на выплату пенсий и пособий – 4897289 мил. руб., что составило 89,84%. На осуществление ежемесячной денежной выплаты ветеранам, инвалидам и др. – 325428 мил. руб. или 5,97%, а на содержание Фонда было потрачено 92798 мил. руб. (4,19%).

Необходимо отметить, что в 2014 году расходы увеличились на 927330 мил. руб. (17,01%), и итоговая сумма составила 6378549 мил. руб.. На выплату пенсий было потрачено 5671313 мил. руб. (88,91%). Надо отметить, что в абсолютном значении расход средств пенсионного фонда по данной статье увеличился на 774024 миллиона рублей, однако относительное значение снизилось на 0,93%. На осуществление ежемесячной денежной выплаты ветеранам, инвалидам и др. было выделено 352708 мил. руб. (5,53%), что на 27280 мил. руб. больше, чем в 2013 году. Если мы сравним эти показатели в процентном соотношении, то выявится небольшое снижение на 0,44%. Но при этом наметилась тенденция на увеличение расходов на содержание фонда. Рост в 2014 г. составил 2851 миллион рублей, таким образом, данная статья расходов составила 95694 миллиона рублей (5,56%), здесь мы наблюдаем рост не только абсолютного показателя, но и процентного (увеличение на 1,37%).

Сумма расходов в 2015 году составила 6190128 мил. руб., что на 188421 миллион рублей меньше, чем в 2014 г. и на 738909 мил. руб. больше, чем в 2013 г. Расходы на выплату пенсий и пособий увеличились на 127630 мил. руб. и составили 5798943 миллиона рублей (93,68%). В относительных значениях также наблюдается рост на 4,77%. Следует отметить, что это самый значительный рост за рассматриваемый период. А вот расходы на ежемесячные выплаты ветеранам и другим слоям населения сократились на 11286 мил. руб. и составили 341422 миллиона рублей (5,52%), если сравнить относительные показатели, то они почти остались неизменными (снижение на 0,01%).

Выявленная выше тенденция к росту расходов на содержание фонда сохраняется только в абсолютных показателях в 2015 г. Расходы составили 99360 мил. руб. (0,8%), что выше расходов 2014 года на 3666 мил. руб.. Однако, сравнивая удельный вес в общей массе расходов, мы увидим снижение на 4,76%.

Как и социальные политики других стран, социальная политика России имеет свои достоинства и недостатки (таблица 2).

Таблица 2 - Основные достоинства и недостатки социальной политики РФ

<b>Достоинства</b>	<b>Недостатки</b>
Выплаты пенсионерам, ветеранам, инвалидам, гражданам, подвергшимся воздействию радиации вследствие радиационных аварий и ядерных испытаний	Невозможность обеспечить финансовую базу для соблюдения всех конституционных прав граждан
Обязательное социальное страхование	Несостоятельность программ реформирования в здравоохранении, в образовании и науке, ЖКХ
Оплата медицинской помощи женщинам во время беременности, родов и послеродового периода	Недостаточная интеграция людей с ограниченными способностями в общество
Поддержка малообеспеченной части населения	

Говоря, о недостатках современной социальной политики, хотелось бы обратить внимание на точку зрения некоторых ученых-экономистов, которые убеждены, что в отраслях социальной сферы все более проявляется деградация. Она проявляется как следствие ряда причин, приводящих к: невозможности обеспечить финансовую базу для соблюдения всех конституционных прав граждан, несостоятельности программ реформирования в здравоохранении, в образовании и т. д.; чрезмерной дифференциации в оплате труда по отраслям и регионам и некоторых других. Это влечет опасность для экономики в целом. Например, невозможность обеспечить финансовую базу для соблюдения всех конституционных прав граждан, таких как бесплатное получение услуг здравоохранения и образования, право на доступное жилье и т. д., отрицательно влияет на реальный сектор экономики, затрудняя и деформируя экономический рост.

Рассмотрев различные точки зрения экономистов, относительно изучаемой нами проблемы и проанализировав некоторые показатели социальной политики государства в России, можно говорить о том, что социальная политика в нашей стране имеет ряд особенностей.

Социальная политика направлена на поддержку людей пенсионного возраста. На рассматриваемом нами промежутке времени мы видим стабильное увеличение расходов на выплату пенсий. Тот факт, что с 2015 года пенсия формируется из трех источников, позволяет гражданам увеличить ее за счет инвестирования.

К сожалению, в современной социальной экономике существует ряд недостатков: невозможность обеспечить финансовую базу для соблюдения всех конституционных прав граждан, несостоятельность программ реформирования в здравоохранении, в образовании и науке, недостаточная интеграция людей с ограниченными возможностями в общество. Таким образом, наиболее приоритетными направлениями для развития социальной политики РФ являются повышение уровня и качества жизни населения и предоставление гражданам равных возможностей.

#### Список литературы

1. Боровикова О.В. Эффективная государственная политика как условие формирования российского социального государства / О.В. Боровикова // Экономика образования. – 2012. – № 4. – С. 191-195.

2. Федеральная служба государственной статистики:  
[http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/finans/gfin\\_tab1.htm](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/finans/gfin_tab1.htm)

#### СЕКЦИЯ №15.

#### ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

#### СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

#### СЕКЦИЯ №16.

#### СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

#### СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ МЕДИАИНДУСТРИИ НА ПРИМЕРЕ РАДИОВЕЩАНИЯ РОССИИ

**Мышленник Г.В., Егорова Е.Е.**

«Московский политехнический университет» (Московский Политех). Высшая школа печати и медиаиндустрии

На сегодняшний день медиаиндустрия представляет собой совокупность видов деятельности, связанных с производством, передачей и обменом информацией. Современный человек живет поиском информации, точнее сказать, поиском доступа к ней [1, С. 188].

Во многих странах мира в медиаиндустрии среди направлений экономической деятельности значительный удельный вес занимает радиовещание, так как оно имеет целый ряд преимуществ перед другими видами средств массовой информации (СМИ).

Радиорынок имеет низкие входные барьеры и низкие издержки производства, так как подготовка радиопрограмм не требуют привлечения значительного числа исполнителей, особенно, если это музыкальные программы. Кроме того, для радиопередач «не требуется дорогостоящего оборудования, как для телепередач и издательств» [2, С. 90], а современные технологии распространения радиосигнала значительно сокращают издержки на трансляционные процессы. Данные факторы приближают радиорынок к рынку совершенной конкуренции.

По данным ООН население земного шара в настоящее время имеет более 51 тыс. радиостанций и более 2,4 млрд. радиоприемников, при этом возможность принимать программы радиостанций имеют 75% населения развитых стран. Радио стало одним из самых популярных средств передачи информации (рис. 1).

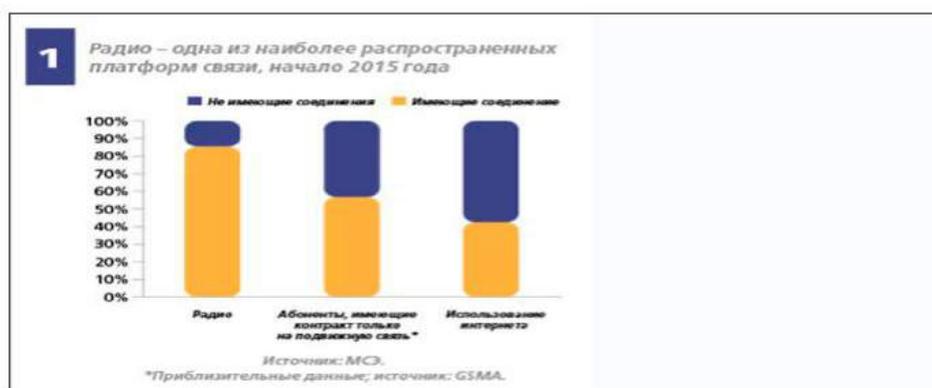


Рисунок 1. – Мировые показатели обеспеченности населения возможностью радиоприема [3, С. 14]

До 1980 г. радиосигналы распространялись преимущественно эфирными волнами, по проводам кабельной и телефонной сети, в настоящее время эти способы заменены спутниковыми источниками передачи радиоволн.

В радиобизнесе экономические отношения между субъектами хозяйственной деятельности формируются между станциями радиовещания, передающими информацию, и производителями содержания для радиостанций. Такими организациями являются как радиохолдинги [2, С. 90], производящие программы различного жанра, так и многочисленные студии звукозаписи, поставляющие музыкальные программы для радиоиндустрии и широкой публики. Помимо этого, существуют также независимые радиостанции, которые имеют самостоятельные программы, и радиостанции в радиосетях, транслирующие программы центральной радиостанции, и ряд собственных программ, соответствующих формату центральной радиостанции [2, С. 90].

Независимыми в России являются только региональные радиостанции [3, С. 89], которые появились на радиорынке гораздо раньше появления крупных национальных радиостанций, таких как станция «Сибирь» в г. Томске.

К станциям в радиосетях относятся местные представительства крупных национальных радиостанций, например, «Европа + Томск» и т.п.

С 2015 года в соответствии с мировыми трендами радиоиндустрия Российской Федерации стала переходить на более высокий уровень передач информации. В связи с этим, в 2015 году работники Минкомсвязи представили и опубликовали на сайте министерства разработанную стратегию развития телерадиовещания в РФ до 2025 года [4], согласно которой надежность и бесперебойность телерадиовещания может обеспечить запуск космического аппарата «Экспресс-AM8» и других спутников. Планируется запустить несколько пилотных проектов с совместным использованием частот.

Отмечено было, что наиболее проблемным вопросом в радиобизнесе является недостаточно отработанный процесс медиаизмерений аудитории по учету способа поступления контента, что, в свою очередь, не дает возможности получить реальную картину для определения потребления медиаконтента.

При разработке стратегического развития в технологии измерения аудитории были заложены принципы адаптации ко всем средствам вещания, в том числе, кроссплатформенным и многосредовым слушаниям радио [3, С. 7] и предусмотрен переход к он-лайн медиаконтролю на базе интерактивных измерений.

Данная проблема неоднократно обсуждалась в 2015 г. на IV конференции «Будущее регионального радио» в г. Сочи и на 2-ом Международном конгрессе RAR, который был организован Фондом содействия развитию радиовещания «Академия радио».

Главными вопросами форумов были адаптация радио к новой экономической ситуации, обобщение отечественного и зарубежного опыта управления радиоккомпаниями. В результате обсуждения участники приняли решение о расширении количества цифровых радиостанций, которые дают значительно больший экономический эффект, чем остальные.

Для того, чтобы реализовать данное решение потребуется привлечение широкомасштабных инвестиций в радиоиндустрию: для замены всего парка радиоприемников и радиопередатчиков, для разработки и принятия новых стандартов цифрового вещания.

Для этого необходимо время для привлечения инвестиций, которые будут осуществляться, если объект инвестирования будет привлекательным, а средства для его осуществления посильны для инвестора.

Участники конгресса пришли единогласно к выводу, что наиболее привлекательным объектом радиовещания будет для государственного инвестора.

Проблема финансирования радиовещания имеет давние корни. Она возникла одновременно с цифровизацией телевидения России в 1990 г., когда Госкомсвязи рассматривал стандарт европейского радиовещания DAB (Digital Audio Broadcasting), предназначенный для ультракоротких волн (УКВ), но работа была приостановлена в связи с неблагоприятной экономической ситуацией в стране.

В 2009 г. был разработан новый стандарт цифровых радиопередач DRM (Digital Radio Mondiale), предназначенный для длинных, средних и коротких волн, однако и этот проект не имел успеха из-за проблем финансирования.

На выставке IBC2015 в Амстердаме компанией «Avion Electronics» был продемонстрирован первый радиоприемник, произведенный в Индии и готовый к массовой продаже цифровой DRM, стоимостью \$175,4, протестированный в 2015 г. в Московском государственном университете связи и информатики (МТУСИ). Тестирование стандарта цифрового радиовещания DAB+ было проведено на РТПС на базе радио «Маяк».

Тестирование показало достаточную устойчивость сигнала, как на улице, так и внутри домов и магазинов. Однако в автомобилях на некоторых участках МКАД, от «Крокус-Экспо» до Новорижского шоссе, сигнал был недостаточно стабилен, а за МКАД сигнал был доступен лишь в малоэтажных поселках.

Таким образом, в результате тестирования было установлено, что для обеспечения комфортного приема в автомобиле сигналов DAB/DAB+ и трансляции 16 радиопрограмм качества стерео необходимо, чтобы показатель напряженности для мегаполиса составил 63 дБмкВ/м, для сельской местности – 49 дБмкВ/м. Тестирование также установило, что в сельской местности наиболее целесообразно использовать стандарт вещания DRM, а в мегаполисе - DAB/DAB+.

Преимущество стандарта DAB+ состоит в том, что дает возможность на одной частоте проводить радиовещания сразу на 16 радиостанциях. В настоящее время стандарт DAB/DAB+ используется в 21 стране ЕС, Гонконге, Ю. Корею и Австралии.

Рассмотрев стандарт с точки зрения *экономической целесообразности*, можно сделать следующие выводы. Комплекс оборудования для радиовещания в стандарте DAB+ мощностью 2,5 кВт стоит 170 долл., аналоговое вещание же мощностью 10 кВт составляет 50 долл. Но учитывая, что DAB+ передает сразу на 16 радиостанциях, данный стандарт выгоднее, чем аналоговые радиопередачи с одной радиостанции. Кроме того, стандарт использует энергосберегающие технологии: по расходу электроэнергии он выгоднее аналоговых станций в 64 (4x16) раза. Примерная экономия от использования нового стандарта составит 1,375 млн. руб. в год, что соответствует 25% стоимости одного радиопередатчика, который окупится соответственно за четыре года.

При освобождении 3-его диапазона от аналогового телевидения для радиовещания в данном формате можно использовать имеющееся оборудование на РТПС. Тогда стоимость оставшегося оборудования, необходимого для запуска вещания в стандарте DAB+, составит 30 тыс. евро. За счет сокращения расходов на электроэнергию его можно будет окупить всего за 1,5 года. Для стандарта DAB+ по проекту выделялась полоса частот 174 – 320 МГц.

Для развития радиовещания многие современные государства учитывают такие факторы, как местные условия, географические особенности территорий, развитость инфраструктуры и возможности перехода на цифровое вещание [5].

В России такой опыт позволил существенно увеличить аудиторию и качество радиопередач. Например, с 2016г. в Якутии стало действовать мощное радиовещание за счет использования таких радиопередатчиков, как «Гром-100» и «Вьюга-250», в зону радиовещаний которых вошли 27 районов республики с площадью охвата 2440 тыс. кв. км. Тем самым было задействовано 78% всех площадей, на территории которых радиослушатели могут принимать сообщения Минсвязи на НКВ «Саха». В Омской области и г. Уссурийске предстоит запуск программ «Вести-ФМ» с региональными врезками в FM-диапазон.

По мере появления новых средств массовой информации, включая радио, кинематограф, телевидение и интернет, все они не выходят из употребления, а добавляют новое измерение к человеческому опыту их восприятия. Интернет среди СМИ, бесспорно, лидирует [6]. Радио же является одним из самых старейших и популярных источников информации, поэтому оно останется актуальным и в будущем, благодаря простоте, удобству и экономической эффективности.

## Список литературы

1. Егорова Е.Е. Современные тенденции изменения формы информационного продукта в примедиаиндустрии. Актуальные научные исследования в условиях вызовов XXI века. Материалы Международной научно-практической конференции НИЦ «Поволжская научная корпорация». – Самара: ООО «Офорт», 2016. – 350 с. УДК 00(082), ISBN 978-5-473-01061-9.
2. Кирьянова Л.Г. Экономика средств массовой информации: Учебное пособие. – Томск: Изд-во ТПУ, 2006. – 128 с.
3. Радиовещание в России в 2015 году. Состояние, тенденции и перспективы развития. Отраслевой доклад. – Москва: Федеральное агентство по печати и средствам массовой информации, 2016. – 128 с.
4. Минкомсвязь России. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://minsvyaz.ru/ru/events/33924/>. Дата обращения 21.01.2017.
5. The radio technology leader. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.radiomagonline.com/around-the-world/0020/5-million-cars-with-dab-on-the-road-in-the-uk/36634>. Дата обращения 21.01.2017.
6. <http://www.radiomagonline.com/around-the-world/0020/5-million-cars-with-dab-on-the-road-in-the-uk/36634>. Дата обращения 21.01.2017.
7. Мышленник Г.В. Проблемы медиаэкономики в условиях финансового кризиса России XXI века. – Екатеринбург, Международная конференция, 2016. – с. 174-176. УДК 33, ISBN 978-5-906-763-10-5.

## СЕКЦИЯ №17.

### ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ

#### ФОРМИРОВАНИЕ И НАПРАВЛЕНИЕ ЦЕЛЕЙ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ, И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ДОСТИЖЕНИЯ СПРАВЕДЛИВОГО СОСТОЯНИЯ ОБЩЕСТВА

Новосадов С. А.

Национальный исследовательский ядерный университет НИЯУ МИФИ, Филиал  
г. Обнинск, Калужская область

#### Аннотация

Существующий современный кризис, охвативший различные стороны жизни общества, прежде всего, социальные, экономические и политические, заставляет задуматься о причинах возникновения комплексных взаимобуславливающих проблемный процессах. Эти причины, по мнению автора, кроются в процессах зарождения, формирования и направления целевых установок развития.

В статье дается обоснования, и указываются пути по формированию и направления вектора целевого развития общества, и дается алгоритм выстраивания декомпозиции целей и принципы их выполнения, исходя из условий влияния факторов среды.

Основными методами к исследованию данной проблемы являются абстрактно-логический, диалектический, интуитивно-прозренческий, дедуктивный, опирающихся на религиозно-философские и социально-экономические методы, позволяющие комплексно рассмотреть проблемные причины формирования и становления целей развития систем.

Материалы статьи могут представлять практическую ценность для менеджеров различных уровней управления государственных и экономических институтов.

*Ключевые слова:* цель, управление, концепция, человекоэкономика, общество.

Потребность жить в этногенезе с окружающей миром, находить баланс с окружающей средой, всегда сопровождало человечество на протяжении всего его существования. На заре первобытнообщинного строя, преодолев первичные инстинктивные потребности в еде, безопасности и самосохранении, homo sapiens, сформировав первобытную культуру, впервые задумался над вопросом - в чем смысл моего существования? На протяжении своего последующего исторического развития, в процессе становления и гибели государств, империй и вплоть до сегодняшнего дня, единственным врагом человека за его

сосуществование остался только другой человек! И это, если проследить исторические параллели, происходило, как правило, с целью захвата новых территорий и расширения своего влияния и накоплению капитала. Но что было отправной точкой для данных действий, почему именно так, а не иначе происходили те события, да происходят и сейчас? Почему человечество проходит именно эти стадии, первобытнообщинный, рабовладельческий, феодально-крепостной, капитализм, лжесоциализм, империализм и другие измы? Ответить на эти вопросы, это не цель данной статьи, это может сделать только проведенный тщательный исторический, социально-культурный, философский и экономический анализ. Мы лишь обозначим свое видение данной проблемы.

Рассматривая этапы эволюции систем, биологических, социальных, мы неизбежно приходим к выводу, что для более эффективного их существования, достижения каких-то своих целей, им приходится усложняться. Этот процесс идет двумя путями первый путем увеличения элементов данной системы и второй, это увеличения связей между элементами, для повышения их информационно-алгоритмического обмена. Если человек это личностно обусловленный элемент общества, его основная неделимая часть индивидум, как говорят богословы, то любое его действие в пределах системы (семья, род, клан) и надсистемы (удел, княжество, государство, империя), не может осуществляться эффективно, если он не имеет определенного информационного обеспечения. Иными словами если он не имеет мировоззренческих, смыслообразующих, логически связанных и понятных установок. На протяжении всего времени данную функцию выполняла и выполняет, в большинстве случаев и сейчас, это религия. Невозможно, хотя это было легче в предыдущие исторические эпохи, решать вопросы обустройства страны, войны и мира, не имея своей теоретической основы, а точнее концепции. Религия с этим успешно справлялась. Она формировала ту культуру, которая вырабатывала свои, свойственные только ей стереотипы поведения всех членов общества. Она способствовала возникновению идеологии, политики государств, их экономику, науку и образование. Отсюда промежуточный вывод:

- расширение (усложнение) элементов системы в историческом контексте, происходило за счет упрочнения сформированных религиозных догматов (переходы от многобожия к монотеизму, появление письменности и фиксация религиозных канон, объединение церквей и т.д.) внутреннего культурного развития, и в основном, за счет завоевания новых территорий и народов и подавления их культуры;

- усложнение связей осуществлялось за счет, сначала культурного «сотрудничества» между соседними государствами, а потом, в результате военной агрессии, разрушение мировоззренческой культуры противника и, в последствие, перенятия отдельных ее мировоззренческих взглядов в свою культуру, с целью быстрее и бескровно вливания народа побежденной стороны.

Если опираться на природно-биосферную системную концепцию развития, то, мы бы уже давно пришли бы к тому, к чему начало свое движения современная цивилизация, основанная на техногенном подходе, а именно к объективному процессу концентрации производительных сил, на основе единой глобальной концепции. Какой концепции об этом будет сказано ниже. Однако вся история полна не только подъемом и расцветом государств (Шумерская, Египетская, Вавилонская, Эллинская, Ассирия, Византийская, Греческая, Римская, Великая Тартария, Русь и т.д.), но и падением и разрушением и деградацией их религии. Глядя на это с современной оценки, можно сказать, что все основные религии Буддизм, Ведизм, Иудаизм, Христианство, Ислам не привели человечество к созидательному и бескризисному развитию, даже не смотря на технологический прогресс улучшающий, как нам кажется на первый взгляд, качество уровня жизни.

Отсюда вывод: *Исходя из природно-биосферного подхода развития систем, надсистем и суперсистем, причина исторического расцвета и гибели государств-систем, происходило из-за неправильного (или по умыслу искаженного, ложного) информационно-алгоритмического обеспечения элементов этих систем.*

Если существует бог, то есть наивысшее иерархия управления (а именно этой концепции мы и являемся приверженцами, в отличие от материалистического и идеалистического (церковного) атеизма), то все, что нас окружает, находится в причинно-следственной и объективно-обусловленной взаимосвязи, в едином процессе развития мироздания. Данное развитие не детерминировано, обусловлено, а имеет вероятностно предопределенную матрицу (форму), в которой имеется возможность, вариативного разброса социальных (человеческих) решений, согласно их нравственности, совести и этики поведения, а также биологических (мутационных) генетических изменений всего биоценоза, при стремлении его к сохранению этногенеза с окружающей изменяющейся средой. Иными словами, если взять человека как элемента системы матрицы, то ему дано свыше право выбора и сила воли. Исходя из этого, если он принимает

решение при наличии у него информации соответствующей замыслу, то вероятность достижения поставленной цели будет максимальной, если нет, то цель будет выполнена не полностью, либо вообще она обречена на срыв. Это не значит что все predetermined, как заявляют некоторые религии, это значит, что мы можем (и должны) улучшить, то есть достичь по максимуму, тот результат из всех возможных состояний исходов, той матрицы, в которой находимся.

Что бы ни давить на психику человека (это задача другого рода), а дать ему самостоятельно развиваться и реализовывать свои генетические заложенные возможности и свой творческий потенциал (то есть стать, по сути, человеком), он дает возможность изучать природу, ее связи, законы, закономерности, а также те явления, которые невозможно повторить экспериментально. Они изучаются и выявляются методом созерцания. Благодаря этому в обществе формируется определенная культура мышления и понимания.

Философско-религиозный и историко-социологический и социально-экономический анализ открытых источников [4-7], позволяет сделать вывод, что за все время существования цивилизаций, в основу мировосприятия и миропонимания смысла жизни были положены две взаимно противоположные концепции:

- концепция богодержавия (добронравия) – каждый член общества имеет возможность за все время его жизненного цикла, стать человеком и реализовать свой творческий потенциал, для осуществления замысла всевышнего на Земле;

- концепция демонизма (злонравия) – я хочу управлять другими (напрямую или в обход их сознания), путем сокрытия правильной информации, на основе принципа разделяй и властвуй, для своего и моей семьи, клана, комфортного существования и получения материального удовольствия (теория гедонизма).

Из этого следует, что основная часть прошлой цивилизационной жизни, осуществлялась по второй концепции, путем сокрытия объективной информации, которой изначально обладали посвященные (жрецы, иерофанты, волхвы) и выстраивания на основании этого толпо-элитарного (пирамидального) государственного строя, стратифицируя по сословно-кастовому принципу.

Если это рассматривать с позиции человека как биологического вида, то это вполне закономерно. Преобладание животного строя психики [1], опирающейся, в основном, на бессознательные инстинкты, неизбежно выливалось в этику поведения любого правителя. Эта стратегия стаи. Сильный вождь, умный жрец, обеспечивали возможность наилучшего выживания племени, нации, государства. Однако мы видим, что со временем государства либо распались вследствие разложения верхушки и пресытившейся элиты, что приводило к бунту толпы и их свержению, либо поглощалось другим более сильным государством.

Отсюда вполне закономерен вопрос, *это неизбежное состояние социума на планете Земля или все же оно способно выстроить такое общество, которое может в преемственности поколений, бескризисно развиваться и осмыслить суть своего существования?* Это принципиальный и основополагающий вопрос, от которого зависит наше будущее.

С нашей точки зрения, что бы выжить человечеству просто *необходимо* выйти на бескризисный путь развития! Для этого необходимо начинать осуществлять процесс становления в трех приоритетных областях деятельности:

- информационно-алгоритмическое (выстраивание концепции миропонимания и формирования, на этой основе мировоззрения смысла бытия, включая научно-техническое развитие). Обеспечение общества, теми знаниями, которые не противоречат нравственно-обусловленному состоянию человека и не угнетают его нормальную психику;

- на основании информационно-алгоритмического обеспечения выстраивание процесса становления человека, в его истинно-природно-смысловом качестве, как наместника бога на земле, а не раба божьего;

- реформирование существующей экономики в новый тип хозяйствования, с принципом не человек для экономики (как это выстроено современной концепцией), а экономика для человека – *человекоэкономика!*

Эти три области деятельности должны функционировать не отдельно друг от друга, а быть взаимосвязаны и взаимообусловлены. В совокупности они будут способствовать достижению тех целей и выполнению той миссии, которая, определена с вышестоящей суперсистемой.

На современном этапе эти три области (вектора) разнонаправлены, что полностью соответствуют концепции античеловечества (злонравия), осуществляющей принцип управления разделяй и властвуй (Рис.1).



- В третьей группа параметров помимо действий указанных во второй группе можно по необходимости и отказываться от некоторых параметров в виду утраты их значимости и в процессе управления.

- Четвертая группа параметров, это те параметры, которые мы как субъект управления, не можем, в виду различных причин, выявить в над и подсистемах, и не можем на них воздействовать. Однако по мере усиления их воздействия на ход управленческого воздействия, можем выявить, лексически их описать и включить в матрицу векторов целеполаганий.

Исходя из данного контекста, предлагается выстроить по приоритетности иерархию целей вектора реализации социально-экономической политики государства исходя из взаимосвязи выявленных трех основных направлений с другими подуровнями сфер управленческой деятельности [2]:

- *вера богу, богодержавие, соборность* (цель - построение рая на земле);

- *концептуально-методологическая подцель* (человеческая, обеспечивающая каждому индивидууму, за время своей жизни на земле реализовать свой генетически заложенный потенциал, для построения рая на земле);

- *идеологическая подцель* (формирование необходимой идеологии объясняющей в доступной общепринятой терминологии, смысл существования концептуальной подцели);

- *образование* (дать иную методологию научного понимания объективных природно-биосферных процессов, при этом перенацелить существующую иерархию научных направлений в следующей очередности начиная с высшего приоритета: социология - философия - естественные науки – психология-педагогика-экономика - военная);

- *здоровый образ жизни* (отказ от употребления дурманящих и спиртосодержащих напитков, курения табака и других видов наркотиков и сходных с ним эффектов, занятие физкультурой и отчасти спортом и, в будущем отказаться от профессионального спорта, искажающего смысл понятия физического развития и приводящего к гипертрофированности мышц организма);

- *биосфера и экология* (сделать главным приоритетом в социально-экономическом развитии человечества, уменьшения вредных выбросов в атмосферу и на землю, а в перспективе переход в экологичному производству и природоподобным технологиям [3]);

- *экономика* (постепенный переход от либерально-рыночной экономике основанной на ссудном проценте и неограниченном потреблении к плано-потребительской экономике нового типа, построенной на первом этапе на беспроцентной ссуде и генетически и демографически обусловленном потреблении. На втором этапе, это отказ от денег как функции стоимости, обмена и капитала [2];

- *оборонная промышленность, армия* (на современном этапе совершенствование военных технологий с постепенным переходом к сокращению лично состава, а в дальнейшем на перспективу, при осуществлении вышеперечисленных целей, отказ от армии вообще, как функционального средства защиты от внешнего врага).

Отмечаем, что список целей по приоритету до цели *здоровый образ жизни* не должны изменяться и отменяться, ни по каким причинам. Цели от *биосферы и экология* до *обороны* (армии), могут в зависимости от изменившихся условия и намечаемых тенденций корректироваться.

Данная схема, по определенным причинам, не отражает временной интервал прохождения каждого этапа определенных действий, а также промежуточные и окончательные количественные и качественные показатели, характеризующие степень достижения цели.

Мы предлагаем лишь вектор цели направления но, если придерживаться намеченного курса, то большинство проблем, возникшие в экономике и других областях можно, решить, и направить общество к построению рая на Земле и выполнению своей миссии. Её откроет перед нами Создатель и Вседержитель через язык жизненных обстоятельств, либо путем озарения и понимание смысла Жизни.

### Список литературы

1. Ефимов В. Курс эпохи Водолея. Апокалипсис или возрождение. - СПб.: ИГ «Весь», 2011. - 400 с.
2. Новосадов С.А. Социально-экономическая трансформация глобального развития общества при переходе к новому концептуальному состоянию: предпосылки, тенденции, прогнозика: монография. – М.: Креативная экономика, 2016. – 214 с.
3. Доклад директора Курчатковского института М. Ковальчука в Совфеде. [Электронный ресурс]. – режим доступа: <http://sobolev-sv.livejournal.com/835845.html> (дата обращения 20.06.2016).

4. Карамзин, Н.М. Полная история России с древнейших времен до наших дней / Н.М. Карамзин. – М.: Вече, 2011. – 512 с.
5. Татищев, В. Русь Домосковская: История Российская во всей ее полноте / В. Татищев. - М.: Алгоритм, 2013. - 736 с.
6. Губин, В. Д. Философия: учебник / В. Д. Губин. – Москва: Проспект, 2013. – 332 с.
7. Философия: учение о бытии, познании и ценностях человеческого существования: учебник / В. Г. Кузнецов и др. – Москва: Инфра–М, 2013. – 517 с

## РАЗВИТИЕ ГАЗОВОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН ВОСТОЧНОЙ БАЛТИКИ КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ ИХ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

**Сергеева Е.А.**

Санкт-Петербургский государственный экономический университет,  
г. Санкт-Петербург

**Аннотация:** в статье рассматривается актуальная проблема, связанная с развитием газовой инфраструктуры зарубежных стран Восточной Балтики, а также проблемы энергетической безопасности. Рассматриваются проекты по строительству СПГ терминалов, которые будут способствовать снижению зависимости от единственного поставщика газа – России. В статье также исследуется проблема реконструкции газовой инфраструктуры и перенаправление топливных потоков в рамках всего региона.

**Ключевые слова:** глобализация, Газпром, природный газ, СПГ, Прибалтика, Россия, Европейский Союз.

Уже оценены различные сценарии и перспективы отдельных проектов по строительству терминалов СПГ и связанных с ними трубопроводной инфраструктуры. Из этих оценок следует, что неспособность страны договориться о необходимых условиях в существующих контрактах на российский, найти политический компромисс по этому вопросу и низкий внутренний спрос на газ – препятствуют реализации проекта по созданию терминала СПГ в регионе, даже в долгосрочной перспективе.

В данной статье мы стремимся выявить основные особенности проектов развития газовой инфраструктуры, реализуемых в регионе и оценить их перспективы с учетом процессов глобализации[8]. Мы подразумеваем, что многочисленность и туманность реализации задуманных идей, наравне с вторичностью финансовых доводов, применяемых с целью оправдания общественно-политических стремлений, свидетельствует о неосуществимости реализации данных проектов в обозримом будущем, на условиях достижения компромисса между странами Балтики. Актуальность статьи объясняется, прежде всего, тем, что экономики стран Восточной Балтики зависят от газа, который поставляется в основном из России.

Прежде чем перейти к вопросу развития газовой инфраструктуры необходимо рассмотреть роль газа и его импорта в страны Балтики. Природный газ занимает важное место в экономике стран Восточной Балтики (таблица 1). Его доля в потреблении первичных энергоресурсов в Эстонии составляет около 10%. В Латвии и Литве, проблема стабильных поставок газа – это вопрос выживания (доля российского газа составляет 30% от потребления первичной энергии в обеих странах). В то же время страны Прибалтики потребили 4,3 млрд. куб. м. в 2015 году. Доля газа в потреблении первичных энергоресурсов является наиболее высокой в Литве и Эстонии – в 2015 г. соответственно [13, 14].

Таблица 1

Роль газа в энергетике стран Восточной Балтики, 2014-2015 гг. [4]

Год	Страна	Потребление газа, млрд. куб. м.	Доля газа (млн. т. нефт. эквивалента) в потреблении первичных энергоресурсов	Отношение импорта газа к потреблению, %	Доля РФ в импорте газа, РФ
2014	Эстония	0,5	0,4	100	100
	Латвия	1,3	1,1	61,8 <sup>2</sup>	100
	Литва	2,6	2,3	99,7 <sup>2</sup>	100

2015	Эстония	0,5	5,5	100	100
	Латвия	1,3	3,6	109,4 <sup>2</sup>	100
	Литва	2,5	5,3	104,1 <sup>2</sup>	100

Государства Балтийского региона – газодефицитные. Большинству из них приходится импортировать газ, чтобы удовлетворить внутренние потребности. В то же время Россия занимает лидирующие позиции среди стран-экспортеров газа Восточной Прибалтики, куда Россия поставила в 2014 г. 8,4 млрд. кубометров, то есть обеспечила почти 80% от всего импортного газа. И только 20% импортного газа пришло в Польшу из Германии, Чехии и Норвегии. Другие страны региона зависят на 100 % от России и интерпретируют эту ситуацию, как угрозу для устойчивости их развития. Это особенно оправдано в случае с Литвой и Латвией, для которых гипотетические проблемы с поставками российского газа означали бы серьезные проблемы для их экономик.

Для того, чтобы избежать этих трудностей страны Балтики задумались над строительством СПГ-терминалов. В Восточной Прибалтике ситуация вокруг развития терминалов СПГ является наиболее сложной. Начиная с 2000-х годов все страны региона (Литва, Латвия, Эстония), чье потребление газа полностью удовлетворяется за счет поставок по газопроводам из России, вступили в активную дискуссию проектов по строительству республиканских регазификационных терминалов (рис.).



Рисунок. Проектируемые газопроводы Восточной Балтики

В настоящее время в Эстонии нет приемных терминалов СПГ, но она планирует их построить. Существуют два плана: один блок планируется в Палдиски, 50 км к западу от Таллинна, и один в Мууга недалеко от Таллинна. Оценочная стоимость терминала в Палдиски составляет 250 млн. евро [15]. Фирма Vopak E.O.S., которая занимается строительством терминала СПГ, планирует запустить первый этап строительства уже в текущем году, а к 2019 году – расширить его до регионального терминала. Было также предложение построить совместный финско-эстонский терминал СПГ в Эстонии или Финляндии [6]. Стороны пришли к соглашению о постройке двух не очень больших регазификационных терминалов по обе стороны от Финского залива и желают объединить их с газопроводом Balticconnector. Но было принято заключение создать только один терминал в Эстонии, в связи с тем, что не были получены дотации ЕС на два терминала.

Осенью минувшего года финская фирма Gasum вышла из проекта и отдала его Эстонии. Финляндия сообщила, что данные проекты не считаются экономически целесообразными, а помимо этого, на финском рынке низкая потребность в газе. Эстония обязана была создать новую государственную фирму, которой надлежало заниматься строительством газопровода Balticconnector. Эстонское электроэнергетическое

предприятие Alexela, ещё один участник в проекте, в свою очередь вышло из него, так как не сумело обеспечить требуемого финансирования. Согласно сведениям ТАСС, в 2017 г. эстонская фирма Elering сумеет перейти к 2-ой стадии постройки газопровода Balticconnector, который соединит газотранспортные системы (ГТС) Латвии, Эстонии и Финляндии [2]. Фирма-генподрядчик заявила, что условилась с Еврокомиссией (ЕК) о софинансировании этого этапа деятельности.

Что касается ситуации в Латвии, то сюда природный газ поступает по магистральному газопроводу из России. Основной поставщик – ПАО «Газпром». В 2015 году 1,6 млрд. куб. м. газа прибыло напрямую из России и 0,1 млрд. куб. м. через Литву. Из этого газа, 0,4 млрд. куб. м. экспортируется в Эстонию [14]. Сегодня Латвия стремится построить свой терминал сжиженного газа. Непосредственное строительство морского терминала в Скулте по приему сжиженного газа придется на норвежскую компанию - BW Maritime. Основное требование – возможность объединить грядущий СПГ-терминал газопровод с находящимся под землей хранилищем газа в Инчукалнсе, которое в настоящее время пребывает под управлением латвийской монопольной газовой компании Latvijas Gaze, которую в свою очередь, контролируют российские сырьевые гиганты: «Газпром» и «Роснефть».

Из рассмотренных стран Балтии особо выделяется Литва, которая является крупнейшим потребителем природного газа (около 3 млрд. куб. м в 2015 году). Страна получает порядка 4,1 млрд. куб. м. газа из России через Беларусь. Из этой суммы Литва отправляет 2 млрд. куб. м. в Калининград и 0,1 млрд. куб. м. в Латвию [13]. Литва не имеет никакого другого источника поставок газа, кроме России, и поэтому в 2014 г. она ввела в эксплуатацию СПГ-терминал с целью расширения круга поставщиков. Терминал возведен в портовой Клайпеде, которая находится примерно в 300 км к северо-западу от литовской столицы, в городе Вильнюсе. В этом году Литва начала поставки газа в Эстонию, нарушив монополию «Газпрома» [5]. Еще на этапе строительства терминала в Клайпеде Литва заявляла, что она планирует экспортировать газ из терминала в Латвию.

А члены правления латвийской компании в свою очередь заявили, что они не заинтересованы в покупке СПГ из СПГ-терминала. По мнению Марио Нуллмейер, который является заместителем председателя правления компании Latvijas Gaze: "Наш спрос на газ в Латвии полностью покрывается за счет долгосрочного контракта с российским "Газпромом" [7,8].

«Газпрому» принадлежит 34% акций компании, 16% – газовому трейдеру Itera Latvija и 2,77% – мелким акционерам. Поэтому латвийская компания во многом зависит от российского холдинга [3].

Для решения вопроса с зависимостью стран Балтики от России необходимо рассмотреть еще одну проблему – это развитие международной газопроводной инфраструктуры в регионе.

Газовая инфраструктура в странах Восточной Балтики представлена, прежде всего, трубопроводами из России, которые напрямую или через Украину и Беларусь обеспечивают весь импорт российского газа в регионе. В то же время, если рассматривать страны Восточной Балтики в границах Европейского Союза, Прибалтика, которая имеет внутренние газопроводы между Литвой и Латвией, Латвией и Эстонией – напоминают “острова”, изолированные от остальной части Европейского Союза.

С точки зрения Европейского Союза повышение энергетической безопасности стран Восточной Балтики зависит от развития газовой инфраструктуры, которая преследует две задачи:

- объединение газопроводных систем Финляндии и Прибалтики;
- присоединение Прибалтики к сети газопровода Польши, который уже имеет доступ к Европейскому газовому рынку.

Первая цель может быть достигнута за счет реализации проекта Balticconnector, упомянутого ранее – строительство газопровода, который, как ожидается, соединит газотранспортные системы Финляндии и Эстонии [9]. Вторая цель Европейского плана по газопроводной инфраструктуре развития в странах Восточной Балтики кардинально отличается от первого. Это касается газопровода Gipl, который свяжет газотранспортную систему (ГТС) Прибалтики и Польши через Литву по маршруту Варшава-Вильнюс [1].

Как следствие, для решения всех этих вопросов есть один простой ответ – строительство терминала СПГ. Важным фактором, который может повлиять на развитие газовой инфраструктуры в регионе, является существующие долгосрочные контракты на поставки трубопроводного газа из России. Эстония и Литва взяли на себя обязательство закупать топливо от «Газпрома» до 2018 года включительно, то есть для этих двух стран проблема альтернативных поставок газа с 2019 года актуальна и сегодня [10]. Латвия обязана выполнять обязательства на более длительный срок – до 2030 года соответственно [12].

Таким образом, в ближайшем будущем, в случае отсутствия заметного роста потребления газа в странах Восточной Балтики, спрос как минимум трех из них будет практически полностью удовлетворяться

ПАО «Газпром». На наш взгляд, реальные препятствия для реализации проекта СПГ-терминала (таблица 2) создает экономическое положение в будущем изменении объемов потребления газа. В то же время, вероятность того, что региональное потребление газа будет значительно расти, невелика. Однако по некоторым оценкам ЕС, все страны (за исключением Эстонии, которая потребляет наименьшие объемы газа) будут показывать снижение или стабилизацию уровня потребления до 2030 года, что относится к комплексу социальных, демографических, и экономических факторов.

Таблица 2

Проекты СПГ-терминалов и международных газопроводов в зарубежных странах Восточной Балтики[11]

Местоположение	Страна	Состояние	Мощность млрд. м <sup>3</sup> /год
Палдиски	Эстония	Планируется	3
Маарду (порт Мууга)	Эстония	Планируется	3,3
Скулте	Латвия	Планируется	-
Клайпеда	Литва	Введен в эксплуатацию	2-3
Balticconnector	Финляндия–Эстония	Планируется	2,5
GIPL	Польша–Литва	Планируется	2,3

Учитывая, что терминал СПГ в Литве введен в эксплуатацию в 2014 году, тогда как литовские и эстонские газовые контракты с «Газпромом» истекают в 2018 году, существует довольно реалистичное предположение, что через пару лет общее потребление газа в этих странах будет оставаться на уровне 4 млрд. куб. м. в год. Учитывая изложенное, Клайпедский терминал, имеющий проектную мощность 2-3 млрд. куб. м. в год, покрывает по крайней мере половину их потребностей. С учетом отсутствия общей границы, низкий уровень потребления газа и литовский, а не региональный характер проекта в Клайпедде, можно предположить, что после строительства терминала, Литва успешно решит проблему диверсификации поставок посредством максимального использования своего потенциала. Страна будет способна вдвое сократить импорт российского газа.

Подводя итог, стоит отметить, что страны Восточной Балтики видят основные проблемы своей газовой промышленности в полной зависимости от России, в результате конфигурации отраслевой инфраструктуры. Эта ситуация – как потенциальный фактор нестабильности экономики и энергетики является неприемлемым как для этих стран, так и для Европейского Союза. Характерной особенностью природного газа как товара является сложность диверсификации его поставок. Это приводит к тому, что большое количество объектов газовой инфраструктуры, в частности международной, заходит в тупик на стадии проектирования. В этой статье описывается около шести СПГ-терминалов и газопроводов в странах Восточной Балтики, в то же время понятно, что более половины из них не будут реализованы. Так, только на территории Эстонии, есть три проекта по строительству терминалов СПГ, каждый из них способен не только обеспечить национальное потребление газа, а также обеспечить удовлетворение пикового спроса в соседних странах региона. Очевидно, что в условиях ограниченного внутреннего спроса в регионе, в лучшем случае, только один из этих проектов будет реализован.

Наряду с укреплением энергетической безопасности отдельной страны и региона в целом, реализация проекта СПГ-терминала экономически выгодна. Например, это может вылиться в более сильное положение государства, когда речь идет о регулировании цен на энергоресурсы, удовлетворение пикового спроса на газ, повышение инвестиционной привлекательности газовой отрасли и другие. К сожалению, выбор участка для осуществления регионального проекта терминала СПГ, скорее всего, будет обусловлен чисто политическими соображениями. Практически все вышеперечисленные проекты привлекали профессиональные консалтинговые и аналитические компании, которые подтвердили целесообразность каждого проекта.

Проблема реконструкции газовой инфраструктуры и перенаправление топливных потоков в рамках всего региона не могут быть решены только странами Восточной Балтики. Довольно существенным фактором является политическая и, что еще более важно, финансовая поддержка Европейского Союза. Однако Европа, которая испытывает негативные последствия мирового финансового и экономического кризиса, стремится снизить издержки и налагает жесткие условия, например, достижение компромисса в вопросе о едином СПГ-терминале. Однако политическая напряженность и желание каждой страны иметь свой СПГ-терминал является существенным препятствием на пути к такому соглашению.

В то же время не следует забывать, что строительство СПГ-терминала не является достаточным, чтобы решить проблемы стран Восточной Балтии. Эффект будет минимальным без развития транспортной

инфраструктуры в регионе Балтийского моря. Сегодня, в спорах по поводу расположения регионального терминала СПГ, его мощности и необходимой инфраструктуре, экономическим и экономико-географическим аргументам прислушиваются гораздо реже, чем политическим. Объективных причин, препятствующих поставкам газа в страны Восточной Балтики российским «Газпромом» просто не существует. Есть долгосрочные контракты, которые, скорее всего будут возобновлены. К тому же, владея акциями национальных газовых компаний, «Газпром» может повлиять на реализацию проектов строительства СПГ, даже блокируя их. Реальная ситуация позволяет сказать, что проект регионального терминала СПГ останется на стадии обсуждения еще не один год.

#### Список литературы

1. Водо В., Беликов Д. Литва ищет защиты от «Газпрома» в Польше / Коммерсантъ. 13.02.2012. URL: <http://www.kommersant.ru/doc-rss/1872228> (дата обращения: 16.01.2017).
2. Газопровод Латвия - Эстония - Финляндия поможет достроить Еврокомиссия. URL: [http://proekt-gaz.ru/news/gazoprovod\\_latvija\\_ehstonija\\_finljandija\\_pomozhet\\_dostroit\\_evrokomissija/2016-12-24-5034](http://proekt-gaz.ru/news/gazoprovod_latvija_ehstonija_finljandija_pomozhet_dostroit_evrokomissija/2016-12-24-5034) (дата обращения: 12.01.2017).
3. Миллер оценил долю "Газпрома" на европейском рынке в 34%. URL: <http://www.interfax.ru/business/546268> (дата обращения: 13.01.2017).
4. Потребление газа в ЕС выросло впервые за 4 года. URL: <http://www.vestifinance.ru/articles/69320> (Дата обращения: 09.01.2017).
5. Рынок газа в Литве. URL: <http://www.tadviser.ru/index.php> (дата обращения: 11.01.2017).
6. СПГ-терминал в Эстонии: хождение по граблям. URL: <http://www.vestifinance.ru/articles/67249> (дата обращения: 12.01.2017).
7. Терминал раздора: Латвия выбирает "Газпром". URL: <http://www.vestifinance.ru/articles/57591> (дата обращения: 13.01.2017).
8. Харламов А.В., Харламова Т.Л. Глобализация и системные изменения в управлении российской экономикой // Проблемы современной экономики. 2015. № 2(54). С. 121-124.
9. Balticconnector Executive Summary. URL: <http://www.gasum.com/gasnetwork/Documents/Balticconnector%20-%20Executive%20Summary%20Report%20-%2010022011.pdf> (дата обращения: 14.01.2017).
10. Eesti Gaas и Газпром подписали договор о поставках газа на 3 года // Газета Новая Балтия. 1 марта 2016. URL: <http://novayagazeta.ee/articles/3967/> (дата обращения: 17.01.2017).
11. EU energy trends to 2030 - Update 2009 // European Commission, Directorate-General for Energy in collaboration with Climate Action DG and Mobility and Transport DG. URL: [http://ec.europa.eu/clima/policies/package/docs/trends\\_to\\_2030\\_update\\_2009\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/clima/policies/package/docs/trends_to_2030_update_2009_en.pdf) (дата обращения: 19.01.2017).
12. On working meeting between Alexey Miller and Tapio Kuula // ПАО «Газпром». 09.02.2014. URL: <http://www.gazprom.com/press/news/2010/february/article76232/> (дата обращения: 14.01.2017).
13. Physical gas flows across Europe and diversity of gas supply in 2014. URL: [https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment\\_data/file/487837/Physical\\_gas\\_flows\\_across\\_Europe\\_and\\_diversity\\_of\\_gas\\_supply\\_in\\_2014.pdf](https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/487837/Physical_gas_flows_across_Europe_and_diversity_of_gas_supply_in_2014.pdf) (дата обращения: 11.01.2017).
14. Physical gas flows across Europe and diversity of gas supply in 2015. URL: [https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment\\_data/file/579632/Physical\\_gas\\_flows\\_across\\_Europe\\_in\\_2015.pdf](https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/579632/Physical_gas_flows_across_Europe_in_2015.pdf) (дата обращения: 13.01.2017).
15. Vopak готов к строительству в Эстонии регионального терминала СПГ за 250 млн евро. URL: <http://rus.err.ee/v/estonia/d81e4d8c-cc5b-4213-8b03-2c9d8fef3052/vopak-gotov-k-stroitelstvu-v-estonii-regionalnogo-terminala-spg-za-250-mln-evro> (дата обращения: 11.01.2017).

#### СЕКЦИЯ №18.

#### ТЕОРИЯ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА

## ПРОЕКТНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ КАК ПЕРСПЕКТИВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

**Новикова Н. А.**

Магистрант Академии маркетинга и социально-информационных технологий – ИМСИТ  
(г. Краснодар, Россия)

Научный руководитель: **Смирнова Е.В.**, к.э.н., доцент,  
Академия маркетинга и социально-информационных технологий – ИМСИТ  
(г. Краснодар, Россия)

### Project management as a promising direction of economic development

Аннотация. В данной статье рассмотрены понятия проектного управления, проектно-ориентированного бизнеса. Обзорно указаны преимущества внедрения проектного управления и обозначены сферы деятельности, в которых проектное управление даст наибольшую эффективность.

Ключевые слова: проектное управление, проектно-ориентированный бизнес, проект, повышение производительности

Annotation. This article discusses the concept of project management, design-oriented business. An overview listed the benefits of implementing project management and designated areas of activity in which the project management will give the greatest efficiency.

Keywords: project, project management, project-oriented business, performance improvement

Проектное управление – понятие, с возрастающей интенсивностью входящее во все сферы деятельности, начиная от информационных технологий и до государственного управления.

В экономической сфере так же активно развивается проектное управление. Методологии и средства управления проектами сегодня используются весьма широко. Более того, за последние годы оно сформировалось в свою обособленную культуру. Во всех крупных компаниях бизнес-процессы невозможно представить без грамотно выстроенного проектного управления. Ни одна из тех организаций, которые можно было бы причислить к организациям всемирно известным, не может похвастаться отсутствием применяемой методологии проектного управления – как правило, оптимизированной под нужды компании одной из основных методологий, Scrum, Kanban или Agile.

Применительно к нашей стране, важно отметить, что исторически вплоть до недавнего времени понятие «проект» воспринималось исключительно как совокупность из документации, сопровождающей и регламентирующих производство технических устройств и элементов, а так же строительство зданий.

Используя более специализированную терминологию, проектом обозначают не документацию, а скорее процесс, объединяющий в себе ряд мероприятий, направленных на реализацию новых услуг и продуктов. При этом стандартным остается наличие ограничений по финансовой и временной составляющей, а так же по установленному для означенного продукта уровню качества. В данном контексте принята фрагментация процесса на две составляющих – непосредственно генерация продукта или услуги и управление данным процессом генерации. А услугой или продуктом, в свою очередь, правомерно именовать любую человеческую деятельность.

Говоря о проектной ориентации бизнеса, имеют в виду непременно предоставление результатов потребителю в формате завершеного, полностью реализованного проекта либо программы, целью которых в свою очередь является предоставление разнообразных услуг. Бизнес здесь определяется системой, где на входе подается контрактная или договорная документация, реализуется далее как проект, предоставляя в результате уже готовые продукты и услуги.

Проектно-ориентированный бизнес включает в себя главным образом инвестиционную сферу, деятельность по разработке и реализации инноваций, консалтинговую деятельность.

Особенно актуально управление проектами именно там, где проектно-ориентированный бизнес составляет определяющую долю. В качестве примера приведем информационные технологии, научную деятельность, строительство, металлургия и управление на всех уровнях, в том числе и государственном.

Говоря о финансовой стороне вопроса, отметим, что по данным IPMA, внедрение в процесс проектного управления современных методологий экономит в процентном соотношении порядка 30% времени и 20% денежных средств, запланированных на реализацию проекта.

В России проектное управление развито в значительно более слабой мере, нежели за рубежом. Но все же, можно привести достаточно большое число проектов, которые были реализованы с помощью методологий проектного управления на территории нашей страны. В основном, это такие компании, как: РИА «РосБизнесКонсалтинг» и Integrated Business Systems(IBM), НК «ЮКОС», Ланит и др.

На данный момент проектное управление в России находится только на начальной стадии своего развития.

Внедрение же проектного управления при имеющихся ресурсах позволит не менее, чем на четверть, увеличить производительность организаций. Наиболее рационально внедрение подобных технологий на высокотехнологичных производствах, в нефтегазовой промышленности, а так же во всех социальных проектах и проектах, связанных с информационными технологиями.

### Список литературы

1. Воропаев В.И. Стандарты компетентности — гармонизация через структуризацию / В.И. Воропаев и др. // Управление проектами и программами. - 2013. - № 1. – С. 52 -61
2. Гофф Стейси А. Сравнение систем сертификации по управлению проектами: какую выбрать? // Управление проектами и программами. - 2014. - № 2. – С. 146 -157
3. Дьяченко Д.А. Комплексный план-факт-анализ как инструмент выявления рисков проектов / Денис Дьяченко // Управление финансовыми рисками. – 2014. - № 2. – С. 144 – 159
4. Персод Н.Л. Проектный офис как центр управления коммуникациями / Наталья Персод // Менеджмент сегодня. – 2014. - № 4. – С. 240 – 256
5. Сорокин А.С. Критерии успеха проекта оптимизации на производстве / А.С. Сорокин // Менеджмент сегодня. – 2014. - № 2. – С. 70 – 74
6. Юрьева Т.В. Кризисный менеджмент и проектный подход / Т. В. Юрьева // Эффективное антикризисное управление. - 2013.- № 5. - С. 74-78.

## СЕКЦИЯ №19.

### УПРАВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА

#### МОТИВАЦИОННАЯ ГОТОВНОСТЬ ПЕРСОНАЛА ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОГО ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ К ПРОДОЛЖЕНИЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ПЕРИОД ВЫВОДА ЕГО ИЗ ЭКСПЛУАТАЦИИ

Сысоева Е.А., Котлярова Л.Н.

Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ»

При закрытии промышленного предприятия в связи с выработанностью его технологического ресурса и невозможностью проведения реструктуризации, актуальными задачами, стоящими перед менеджментом, являются: обеспечение эффективной деятельности на этапе вывода из эксплуатации и сохранение материальных и человеческих ресурсов для отрасли [1]. Перед службами управления персоналом, соответственно, ставится задача по обеспечению предприятия квалифицированным персоналом, что в свою очередь, предполагает решение таких задач, как: ротация кадров в другие структурные подразделения отрасли; подбор и отбор кадров, формирование кадрового резерва; организация обучения, расстановка; разработка мотивационных программ, направленных на стимулирование трудовой деятельности сотрудников и другие [2; 4].

АО «Концерн Росэнергоатом» (Концерн – в дальнейшем) является эксплуатирующей организацией атомных станций. Одним из предприятий атомной отрасли, в отношении которого принято решение о его

выводе из эксплуатации, является Билибинская атомная станция (АЭС – в дальнейшем), расположенная на территории заполярья нашей страны (Крайний Север). В связи с принятым решением, перед АО «Концерн Росэнергоатом» поставлены управленческие задачи - разработка плана деятельности предприятия в период вывода из эксплуатации и сохранение кадрового потенциала для отрасли.

Для разработки системы оптимизации управления персоналом в период подготовки предприятия к выводу из эксплуатации, Концерном был проведен опрос персонала, направленный на выявление готовности сотрудников к продолжению деятельности на этапе вывода предприятия из эксплуатации и работы в период без генерации энергии. В процессе опроса учитывалось влияние различных факторов (экономических, организационных, административных, психологических). Авторы статьи принимали участие в обработке и обобщении полученных результатов опроса, а также самостоятельно решали исследовательские задачи, связанные с изучением мотивов трудовой деятельности работников предприятия. Работа выполнена в рамках проекта о сотрудничестве отрасли с университетом.

Целью исследования является изучение мотивов, направленных на продолжение деятельности на завершающем цикле работы высокотехнологичного промышленного предприятия.

Опрос сотрудников атомных станций Концерна проведен в период с 2014 по 2015 год. В нем приняли участие 87% сотрудников Билибинской атомной станции. Выборка для настоящего исследования (N=370) сформирована из основной, применялись принципы рандомизированного подхода и равномерной представленности различных категорий сотрудников из всех основных отделов предприятия (цех тепловой автоматики и измерений, цех централизованного ремонта, реакторный цех, отдел ядерной безопасности и надежности, цех по обращению с радиоактивными отходами, цех вентиляции и другие). В выборке представлены все квалификационные категории работающих.

Структура выборки: руководители - 14%, специалисты - 54%, обеспечивающий персонал - 1,5%, рабочие кадры - 30,5%. Большинство сотрудников основного производства имеют высшее техническое (69,5%) и среднее техническое образование (11,5%), что соответствует квалификационным требованиям.

Возрастной диапазон сотрудников - от 20 до 67 лет. Средний возраст – 38,3 лет. Численность сотрудников в возрастном диапазоне до 40 лет составила 56 % от выборки, что соответствует возрастному диапазону «акме», характеризующимся в психологии как период наивысших профессиональных достижений личности.

Для определения особенностей мотивационной сферы и готовности сотрудников Билибинской АЭС к продолжению деятельности в условиях подготовки станции к выводу из эксплуатации и переводу в другие структурные подразделения Концерна, разработана специальная технология (опрос, беседа, тестирование, анализ деятельности).

Полученные в исследовании данные были подвергнуты математико-статистической обработке с использованием программы SPSS 17.0.

Первая группа вопросов опросника направлена на определение мотивационной готовности персонала к продолжению сотрудничества. Опрос показал, что 82% работников оценивают себя приверженными атомной отрасли, хорошо адаптированными к организационным условиям и рассматривают возможность продолжения трудовой деятельности на предприятиях Концерна. Данная группа была названа группой высокой готовности (названа «ВГ»).

Во вторую группу (10%) включены респонденты, находившиеся в процессе выбора. В ответах они указали на то, что на момент опроса они еще не определились – будут заключать контракт на продолжение деятельности или примут решение об увольнении и дальнейшем самостоятельном трудоустройстве (группа названа - «КД»), поскольку в психологии подобное состояние называют «когнитивным диссонансом»).

Третья группа (8%, группа «В») образована из сотрудников, указавших при опросе на то, что они не планируют продолжать работать на предприятиях атомной отрасли после закрытия Билибинской АЭС и у них сформирован план своего дальнейшего трудоустройства.

Рассмотрим более детально особенности мотивационной готовности к продолжению деятельности у сотрудников первой группы. Прежде всего следует отметить, что 43% респондентов данной группы предпочитают продолжение деятельности на Билибинской АЭС, несмотря на возможные изменения условий труда (вахтовый режим работы, проживание в рабочем поселке и пр.). 22% из числа опрошенных отметили, что их устраивают любые варианты трудоустройства в отрасли. 35% респондентов продемонстрировали готовность к продолжению деятельности на предприятиях отрасли, расположенных в центральных регионах страны.

Для осуществления деятельности АЭС в условиях работы в период без генерации энергии, потребуется переподготовка специалистов по некоторым направлениям деятельности. Поэтому, в опроснике был поставлен вопрос о готовности сотрудников к переобучению. Ответы на данный вопрос показали высокую готовность сотрудников к переобучению.

Вторая группа вопросов направлена на изучение мнения персонала об условиях продолжения сотрудничества. Анализ результатов опроса позволил выявить следующую картину.

Заключить трудовой контракт на прежних условиях стимулирования трудовой деятельности – согласны 28% респондентов. Анализ квалификационно-профессионального потенциала показал, что все сотрудники данной группы имеют продолжительный трудовой стаж (от 11 до 17 лет), их возрастной диапазон - от 38 до 53 лет. Большинство из них рассматривают продолжительное взаимодействие с компанией.

Готовность к взаимодействию с компанией после отработки на Билибинской АЭС определенного контрактом срока, при условии заключения соглашения о дополнительных условиях, выразили 72% опрошенных сотрудников.

При анализе результатов опроса выделено шесть факторов (путем ранжирования ответов), отражающих мотивационную готовность к продолжению деятельности (указаны в порядке ранговой значимости): гарантированное трудоустройство на аналогичных должностях в структурных подразделениях Концерна, расположенных в центральном регионе страны; последующее трудоустройство на более высоких должностях в любых структурных подразделениях Концерна; повышение заработной платы; содействие со стороны компании в приобретении жилья в центральных регионах; заключение контракта о направлении детей сотрудников на обучение в университете с гарантированным последующим трудоустройством в подразделениях Концерна; заключение контракта об оплате Концерном обучения сотрудников (с целью получения высшего образования или повышения профессионального образовательного уровня).

Гарантированное трудоустройство после окончания контракта с Билибинской АЭС является важным для 37% сотрудников, участвовавших в опросе. Анализ квалификационного состава данной подгруппы показал, что ее образуют специалисты и управленческие кадры. Их них 48% готовы продолжить деятельность на аналогичных должностях на предприятиях Концерна. 22% сотрудников готовы к последующей деятельности только на вышестоящих должностях на любых отраслевых предприятиях и 13% - на руководящих должностях АЭС, расположенных в только центральном регионе страны. Продолжить работу в Концерне хотели бы 17% сотрудников.

На повышение заработной платы, как мотивирующего фактора для продолжения деятельности в условиях вывода АЭС из эксплуатации, указали 23% опрошенных. В данной подгруппе представлены сотрудники из всех основных структурных подразделений, но все они относятся к старшей возрастной категории (старше 45 лет). Следует отметить, что при ответах, респондентами не высказаны конкретные пожелания по поводу увеличения оплаты труда. В процессе беседы выяснилось, что сотрудники ориентируются на «разумные предложения» со стороны Концерна.

Содействие Компании в приобретении жилья в ЦРС на льготных условиях, является значимым мотивирующим фактором для 20% сотрудников.

Материальная и организационно-административная поддержка сотрудников в период их обучения в университете является важным фактором по мнению 13% респондентов.

Для 7% сотрудников наиболее важным является заключение контракта о направлении детей на целевое обучение в университете с последующим трудоустройством в подразделениях Концерна.

Обобщая полученные данные, можно сделать вывод о том, что к продолжению деятельности на Билибинской АЭС в период вывода из эксплуатации, готовы сотрудники всех категорий из основных производственных подразделений. Это позволит в полном объеме обеспечить предприятие специалистами. Самую высокую мобильность проявили специалисты основных структурных подразделений предприятия. Специалисты предприятия отличаются высокой вовлеченностью в деятельность, профессиональной, социальной и личностной зрелостью.

Ведущими мотивами, характеризующими готовность персонала к продолжению деятельности, являются: гарантированная трудовая занятость; профессиональное развитие; профессиональное обучение детей и их последующее трудоустройство на предприятиях отрасли; материальное стимулирование.

На основании результатов исследования разработаны предложения для включения в отраслевые положения о ротации кадров, об обучении и о мотивировании деятельности. Выявленные в исследовании закономерности являются важными для разработки технологий работы с персоналом, отвечающих

требованиям деятельности предприятия на этапах к подготовке и в период вывода из эксплуатации энергоблоков.

#### Список литературы

1. Единая отраслевая социальная политика Госкорпорации «Росатом» и ее организаций от 24.09.2015 №1/925-П
2. Единая отраслевая политика процесса управления эффективности деятельности работников от 21.01.2016 № 9/53-П.
3. Ананьев Б.Г. Человек как предмет познания. СПб: Питер, 2002.
4. Котлярова Л.Н., Кобзев Д.А., Сысоева Е.А. Организационная идентичность и поведенческие стратегии выпускников технического университета в процессе выбора компании для трудоустройства // Экономическая психология: прошлое, настоящее, будущее. Вып. 3. / под ред. А.Н. Неверова, А.В. Латкова. - Саратов: ЦПЭИ СНЦ РАН; Буква, 2016. С. 276-283.

### СЕКЦИЯ №20.

#### ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА

##### СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПОДОХОДНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В ИНТЕРЕСАХ ОБЕСПЕЧЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ПОДДЕРЖКИ ГРАЖДАН

Ассума С. М.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва

Финансирование эффективной системы социальной поддержки населения является основой социального выравнивания и всестороннего развития общества и, следовательно, одной из главных целей любого развитого государства. Современная отечественная система налогообложения доходов физических лиц должна развиваться с учетом всех социальных тенденции и трансформаций, происходящих в обществе. В данном аспекте особую роль приобретает пересмотр методов распределения налоговой нагрузки между различными социальными слоями.

В соответствии с Конституцией Российская Федерация является социальным государством, т. е. государством, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека. Таким образом, поиск эффективных способов использования налогообложения как основного механизма социального выравнивания сохраняет свою высокую актуальностью на любом этапе развития экономики России.

В большинстве развитых стран налогам уделяется особое внимание при решении проблем социальной сферы. Налогообложение физических лиц играет большую роль в социальной политике, обеспечении высокого уровня жизни населения, социальной поддержке, обеспечении социальной справедливости. Подоходное налогообложение является наиболее традиционным способом обложения доходов граждан. Подоходный налог существовал практически на каждом этапе экономического развития любого государства. Большинство стран имеют единые принципы обложения подоходным налогом.

В Российской Федерации основным налогом для граждан является налог на доходы физических лиц (НДФЛ). НДФЛ выполняет свою фискальную функцию, участвуя в распределении и перераспределении национального дохода, реализует свою социальную функцию, обеспечивая перераспределение сверхдоходов в пользу общественных потребностей. Поступления от подоходного налога формируют базу для финансирования поддержки социально незащищенных слоев населения.

Таблица 1

Удельный вес доходов от НДФЛ в бюджетах за 2012–2014 гг., % [5]

Бюджет	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Консолидированный бюджет РФ, %	22,0	22,0	18,1
Консолидированный бюджет субъекта федерации, %	41,9	43,0	38,1

Как показывают данные государственной службы статистики, поступление налога на доходы физических лиц в бюджетную систему имеет нестабильный характер, показатели по консолидированному бюджету субъекта федерации в прошлом году снизился. По данным таблицы можно сделать вывод, что НДФЛ является одним из основных налогов, образующих бюджет, но его поступления сегодня имеют отрицательную динамику.

Тем не менее, многие зарубежные страны имеют значительно более высокую долю подоходных налогов, что и стимулирует налогоплательщиков к общественному мониторингу расходования бюджетных средств в социальной сфере. Ярким примером является Швеция, где зафиксирована максимальная ставка подоходного налога – 56,4% [4], и в то же время наблюдается один из самых высоких уровней социальной поддержки населения.

Существующая в России система налогообложения доходов от трудовой деятельности по многим критериям является несправедливой. Основным аргументом в пользу данной позиции выступает нецелесообразность применения фиксированной, не зависящей от величины дохода ставки налога. Несправедливость налогообложения также обосновывается несоблюдением требования обложения, состоящего в вычитании из налогооблагаемого дохода расходов на жизнеобеспечение, необлагаемого минимума доходов, расходов на содержание иждивенцев и т. п.

При рассмотрении данного вопроса важную роль играет социальная направленность налогообложения. Оценивая зарубежный опыт, можно сформулировать определенные критерии социальной направленности подоходного налогообложения:

- наличие необлагаемого минимума;
- развитость системы налоговых вычетов;
- использование налоговых льгот.

В большинстве зарубежных стран налогооблагаемый доход отличается от совокупного на определенную величину, данное уменьшение производится с помощью:

- Действующей системы льгот;
- Предоставления вычетов, как универсальных для всех налогоплательщиков, так и дифференцированных в зависимости от социального положения;
- Прогрессивной шкалы налогообложения, действующей во всех развитых странах или другими способами (например, в Японии используется принцип «сверхдоходы облагаются сверхналогами»). Однако, справедливо заметить, что в последнее время появляется тенденция к снижению максимальных ставок налогов.

Среди установленных НК РФ налоговых вычетов три вида напрямую связаны с доходами большинства населения: стандартные, социальные и имущественные.

Наиболее распространен стандартный налоговый вычет на ребенка в размере 1 400 рублей за каждый месяц налогового периода, причем данный вычет действует до того месяца, в котором доход налогоплательщика достигнет 350 000 рублей. В большинстве развитых стран необлагаемый налогом минимум приравнивается или даже превышает прожиточный минимум. Подобное установление минимума представляется целесообразным, поскольку государство само определяет ту сумму дохода, которая необходима для жизнедеятельности в определенной стране и может уменьшать ее, облагая налогом. Однако, случае российской налоговой системы речь идет о «слабом» аналоге зарубежного необлагаемого минимума, который нельзя назвать социально эффективным налоговым методом. С помощью элементарных арифметических расчетов можно увидеть, что реальная экономия для налогоплательщиков составляет всего лишь 182 рубля в месяц.

Более значимым инструментом можно считать социальные и имущественные вычеты, предоставляемые на некоторые виды расходов. Социальные налоговые вычеты включают вычеты в отношении расходов на благотворительность, обучение, лечение, различные виды страхования. Предельная сумма социальных налоговых вычетов установлена на уровне 120 000 рублей в год.

Среди имущественных вычетов наиболее востребованными среди граждан являются вычеты при строительстве или приобретении жилья и земельных участков. Такой вычет по общему правилу не может превышать 2 000 000 рублей и не предоставляется налогоплательщику повторно.

Несмотря на очевидные плюсы для налогоплательщиков данные виды вычетов имеют определенные препятствия при их применении. Так, многие налогоплательщики, для которых в первую очередь и должны действовать подобные льготы, не могут позволить себе платные медицинские или образовательные услуги и приобретение недвижимости. Таким образом, выгоды от использования

социальных и имущественных вычетов скорее получают достаточно обеспеченные слои населения. Также стоит отметить, что большая часть населения вовсе не осведомлена о возможности получить налоговый вычет.

В соответствии с Налоговым кодексом Российской Федерации установление налогов производится с учетом фактической способности налогоплательщика к их уплате [3]. Однако на практике данный принцип не всегда соблюдается законодателями при установлении налогов. Так положения 218 статьи Кодекса о предельных размерах стандартных налоговых вычетов нарушают вышеуказанный принцип, поскольку никак не учитывает разницу в имущественном положении физических лиц и особенности экономики региона.

Таким образом, для большинства налогоплательщиков стандартные вычеты фактически не выполняют своего предназначения. В связи с отсутствием индексации реальная величина льготы уменьшается. Ранее в РФ действовал Закон от 7 декабря 1991 года № 1998-1 «О подоходном налоге с физических лиц» в соответствии с которым размер предоставляемого налогового вычета находился в зависимости от установленного минимального размера оплаты труда [1]. Наличие подобного положения позволяет более полно учитывать принцип равного налогового бремени и способствует сокращению размера налогового обязательства налогоплательщиков.

### Список литературы

1. Волохов С. П. Актуальные вопросы управления подоходным налогообложением физических лиц /С. П. Волохов //Государственное управление. Электронный вестник. - 2012. - № 32. - [http://ejournal.spa.msu.ru/uploads/vestnik/2012/vipusk\\_\\_32.\\_ijun\\_2012\\_g./problemi\\_upravlenija\\_teorija\\_i\\_praktika/volokhov.pdf](http://ejournal.spa.msu.ru/uploads/vestnik/2012/vipusk__32._ijun_2012_g./problemi_upravlenija_teorija_i_praktika/volokhov.pdf) (дата обращения: 17.12.16)
2. Майбуров И. А., Соколовская А. М. Теория налогообложения. М., 2011. - 591 с.
3. Налоговый кодекс российской федерации Часть 1 от 31.07.1998 № 146-ФЗ
4. Рейтинг стран по ставке налога на доходы граждан- [http://ria.ru/research\\_rating/20110706/398057054.html](http://ria.ru/research_rating/20110706/398057054.html) (дата обращения: 13.12.16)
5. Федеральная служба государственной статистики <http://www.gks.ru/>

## ОСОБЕННОСТИ НАЛОГОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ СПЕЦИАЛЬНЫХ НАЛОГОВЫХ РЕЖИМОВ

Игнатова А.С.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва

Специальные налоговые режимы устанавливаются и применяются в случаях и порядке, которые предусмотрены НК РФ и иными актами законодательства о налогах и сборах. Они предполагают особый порядок определения элементов налогообложения, а также освобождение от обязанности по уплате отдельных налогов и сборов.

Согласно ст.18 Налогового Кодекса РФ, специальные налоговые режимы включают в себя: [2]

- ✓ Упрощенную систему налогообложения (УСН)
- ✓ Единый налог на вмененный доход (ЕНВД)
- ✓ Единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН)
- ✓ Патентную систему налогообложения

Рассмотрим проблемы, возникающие в ходе применения специальных налоговых режимов.

При применении Упрощенной системы налогообложения, одной из проблем, может оказаться уплата НДС. Итак, ИП, применяющие упрощенную систему налогообложения, освобождаются от уплаты НДС, но, при условии, если они работают с налогоплательщиками, которые также не платят НДС, однако, если возникнет обратная ситуация, то индивидуальный предприниматель может потерять часть своей клиентуры, так как ей придется принять НДС к вычету, в то время, как ИП, применяющий УСН, НДС не уплачивает.

Возникновение фактов необоснованного обогащения при налоговой проверке отнесения на расходы стоимости тех товаров, работ, услуг, которые приобретены у поставщиков, которые являются, так

называемыми, «несуществующими организациями», т.е., не зарегистрированными в ЕГРЮЛ и ЕГРИП- является также распространенной проблемой при применении УСН. Для того, чтобы этого избежать, необходимо до совершения сделки проверять свои поставщиков на предмет наличия регистрации.

В процессе применения УСН происходит постоянный контроль критериев, которые ограничивают право на применение данного режима. Если индивидуальный предприниматель превысил данные ограничения, то он обязан выплатить все налоги, от уплаты которых освобождался, когда применял УСН (например, НДФЛ и налог на имущество, с первого квартала, когда началось такое превышение). Поэтому необходимо особенно внимательно следить за объемом выручки, численностью персонала и тп, чтобы не нарушать установленные критерии применения УСН.

Главным недостатком ЕНВД является нецелесообразность установленной базовой доходности. Так, например, в различных регионах, сумма ЕНВД, скорректированная на коэффициенты К1, К2 может оказаться слишком высокой или необоснованно низкой. Также, к насущной проблеме, можно отнести ориентацию на физический показатель в таком виде деятельности, как бытовые услуги, это приводит к возникновению выплаты заработной платы в «конвертах» и искусственному занижению числа работающих. Конечно, в будущем, необходимо категорию «бытовые услуги» раздробить на более мелкие подгруппы, для того, чтобы дифференцировать базовую доходность и получить объективную информацию о положении налогоплательщика.

Общим недостатком с УСН, возникающим при применении ЕНВД, является освобождение уплаты от НДС, так как это делает невыгодным сотрудничество с теми организациями, которые находятся на общем режиме налогообложения.

Одной из целей создания патентной системы налогообложения являлось стимулирование развитие малого и среднего бизнеса, снижение налоговой нагрузки на субъекты индивидуального предпринимательства. Однако, одной из проблем патентной системы налогообложения является то, что если предприниматель ведет свой бизнес в нескольких направлениях, то ему необходимо покупать патент на каждый вид деятельности. И не для каждого предпринимателя это представляется возможным: уплачивать налог до фактического получения прибыли. Кроме того, отсутствует возможность применения вычетов (уменьшение стоимости патента на сумму страховых взносов)

Подводя итоги проблем налогообложения субъектов индивидуального предпринимательства, я бы хотела отметить, что наличие специальных режимов налогообложения направлено, прежде всего, на особенности экономической деятельности индивидуальных предпринимателей, помогает в прогнозировании и планировании финансовой деятельности предпринимателей, направлено на сглаживание отношений между налоговыми органами и налогоплательщиками, в лице индивидуальных предпринимателей.

Статистика показывает(см.рис.1), что предприниматели в основном используют упрощенную систему налогообложения, рассчитываемую по доходам, а в меньшей степени, патентную систему налогообложения.

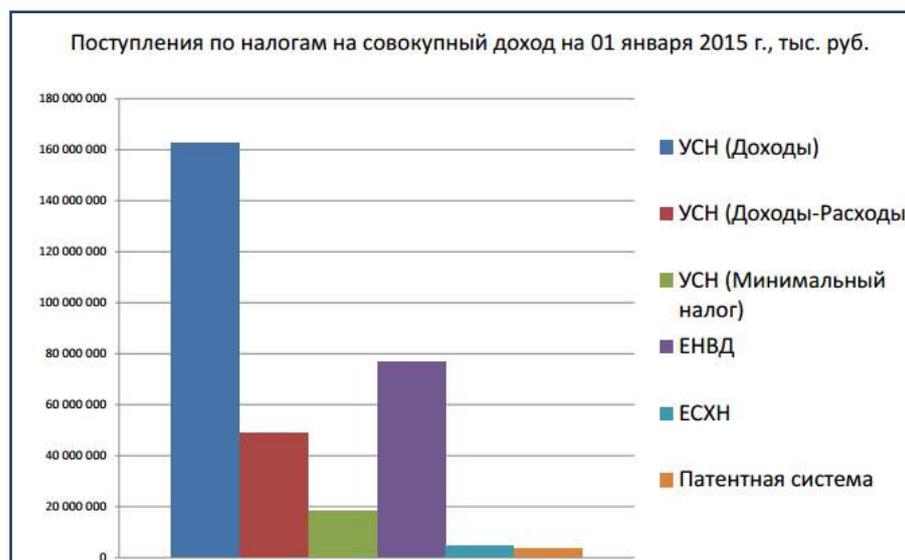


Рис.1 Поступления по налогам на совокупный доход на 01.01.2015г[5]

По моему мнению, это связано с тем, что патентная система налогообложения - это относительно новая разновидность специальных налоговых режимов. Кроме того, использование патентной системы налогообложения исключает уменьшение суммы налога на размер страховых взносов. Я считаю, что патентную систему налогообложения необходимо и дальше развивать, расширяя виды деятельности индивидуальных предпринимателей, облагающиеся по ПСН. Например, если бы индивидуальный предприниматель, занимающийся производством хлеба, использовал ПСН, то цены на хлеб были бы стабильнее, а, как известно, хлеб является продуктом первой необходимости, но несмотря на это, цены на него постоянно растут(см рис.2)

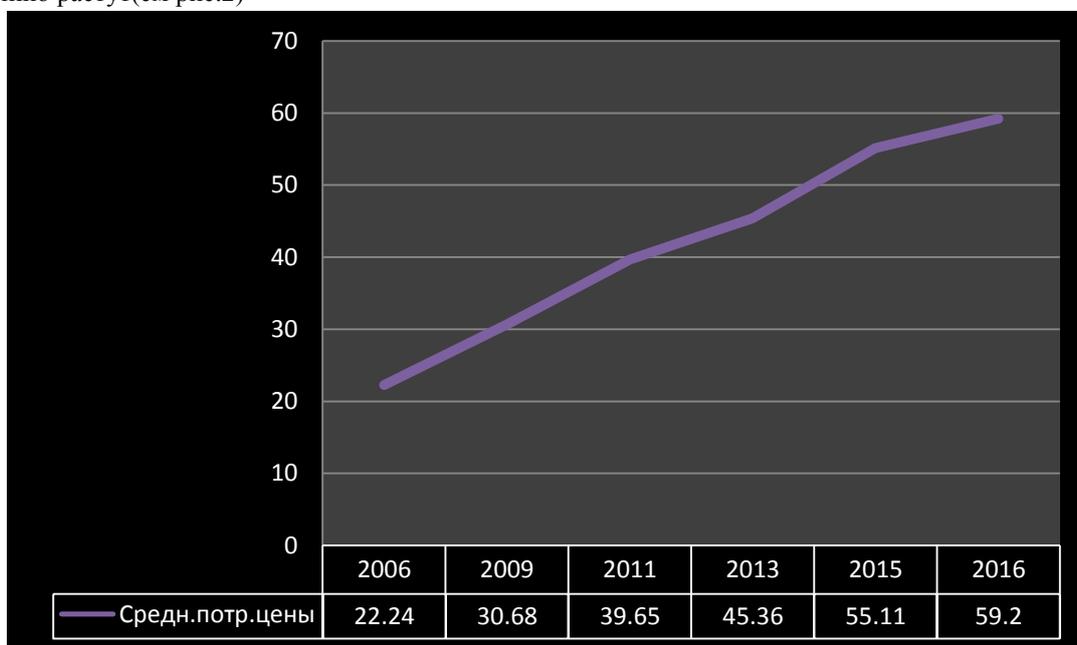


Рис. 2 Динамика цен на хлеб и хлебобулочные изделия из пшеничной муки высшего сорта[6]

Что касается единого налога на вмененный доход, который занимает 2 место по величине налоговых поступлений, то в этом отношении, согласно мнению Агузаровой Ф.С., Хидировой Э.А. [1], следует ввести налог, который бы уплачивался от прибыли организации, при соблюдении следующего неравенства: базовая доходность(БД)<фактической доходности(ФД)

И, наконец, если пересмотреть законодательство, касающееся создания филиалов, для индивидуальных предпринимателей, применяющих УСН, то это в будущем привлечет дополнительные налоговые доходы в бюджет.

Обобщая вышесказанное, следует сказать, что, несмотря на существующие проблемы в сфере налогообложения индивидуальных предпринимателей в целом, и в части применения специальных налоговых режимов, государство постоянно вводит новшества, способствующие сглаживанию отношений между налогоплательщиками и налоговыми органами и пополнению доходной части бюджета.

#### Список литературы

1. Агузарова Ф.С., Хидирова Э.А. Тенденции развития налогообложения малого бизнеса в Российской Федерации/Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2015г. №3
2. Консультант Плюс <http://www.consultant.ru/>
3. Налоги и налоговая система Российской Федерации: учебник и практикум для академического бакалавриата / под науч. ред. Л.И. Гончаренко. – М.: Издательство Юрайт, 2015 г.
4. Оганесян В.Г., Жилина Н.А. Патентная система налогообложения для малого и среднего бизнеса/ Science Time. 2015г. №6
5. Федеральная налоговая служба РФ <http://www.nalog.ru/rn77/>
6. Федеральная служба государственной статистики <http://www.gks.ru/>

## НАЛОГОВЫЕ ПОТЕРИ БЮДЖЕТА ОТ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ КАК УГРОЗА ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА

Колесникова О.С.

Амурский государственный университет, г. Благовещенск

Финансовая безопасность региона является одним из важнейших элементов экономической безопасности всего государства.

Однако на сегодняшний день региональные бюджеты с позиции их бюджетной обеспеченности являются дотационными, что ставит под сомнение возможность полного исполнения обязательств, возложенных на субъекты в рамках существующего законодательства. В связи с этим проведение исследований состояния региональных бюджетов становится все более актуальным вопросом, а оценка финансовой безопасности регионов – основой для выработки управленческих решений и реализации налогово-бюджетной политики.

В общем понимании под финансовой безопасностью понимается «возможность бюджетной системы обеспечить платежеспособность региона, придерживаясь сбалансированности доходов и расходов, и эффективное использование бюджетных средств в процессе выполнения функций регулирования экономического развития, реализации социальной политики»[6].

Альтернативные исследования экономического состояния субъектов РФ свидетельствуют о том, что значительной угрозой финансовой безопасности регионов является существование, так называемой, теневой экономики (ТЭ), представляющей собой совокупность видов деятельности, «которые вполне законны, однако, скрыты от органов государственной власти с целью уклонения от уплаты налогов и взносов на социальное страхование, а также необходимости следовать предусмотренным законодательством стандартам и административным процедурам» [1].

Основным последствием теневой экономики является недостаточная собираемость налоговых платежей вследствие возникновения налоговых потерь бюджета (НПБ), что, в свою очередь, приводит к увеличению разрыва между доходами регионального бюджета и его расходными обязательствами (т.е. к росту бюджетного дефицита).

Так, по данным Министерства финансов Амурской области, величина дефицита консолидированного бюджета указанного региона за период с 2010 по 2014 гг. увеличилась почти втрое (с 3847,8 млн. руб. в 2010 г. до 11648,9 млн. руб. в 2014 г.).

Учитывая то, что бюджетный дефицит находится в прямой взаимозависимости с налоговыми потерями от теневой экономики[3], можно предположить, что в рассматриваемый период наблюдался и рост налоговых потерь.

Проведенное нами исследование по оценке теневой экономики в денежных доходах населения Амурской области наглядно подтвердило данное предположение: в период с 2010 – 2014 гг. около трети денежных доходов населения не были учтены налоговыми органами, вследствие чего бюджет региона недополучил значительную сумму налога на доходы физических лиц (НДФЛ) (1801,0 млн. руб. в 2010 г. и 9378,4 млн. руб. в 2014 г.)[2].

На рисунке 1 представлено сравнение фактической величины бюджетного дефицита Амурской области с величиной дефицита, рассчитанного с учетом условной мобилизации НПБ от ТЭ в региональный бюджет.



Рис. 1. Сравнение фактической величины бюджетного дефицита Амурской области с величиной дефицита, рассчитанного с учетом НПБ от ТЭ

Значительное различие данных величин наглядно демонстрирует масштабы НПБ от ТЭ. Мобилизация потенциальных налоговых платежей в региональный бюджет позволила бы значительно сократить бюджетный дефицит, способствуя тем самым росту уровня финансовой безопасности субъекта.

Таким образом, проведенное нами исследование позволило сформировать четкое представление о том, как и в какой мере теневая экономика может влиять на финансовую безопасность региона с позиции его бюджетной обеспеченности.

Отметим, что уменьшение величины налоговых доходов и рост бюджетного дефицита, сопровождающийся увеличением зависимости региона от помощи федерального бюджета, не единственное направление влияния теневой экономики на его финансовую безопасность.

Наличие доходов, не учтенных налогообложением, дает право усомниться в достоверности показателей, в расчете которых фигурирует величина налоговых поступлений в бюджет и на основании которых разрабатывается региональная налогово-бюджетная политика.

Принятие решений на основании искаженных данных может стать одной из причин неэффективности проводимой фискальной политики, выбора ошибочного направления ее реализации и, ко всему прочему, стать причиной роста налоговой нагрузки на экономику, поставив тем самым под угрозу не только финансовую, но и экономическую безопасность региона в целом.

Считается, что увеличение налоговой нагрузки заставляет предпринимателей ускорять свою деловую активность для сохранения сложившегося уровня рентабельности в условиях новых количественных параметров налоговой системы. Однако существует предел колебаний налоговой нагрузки, который способны выдержать хозяйствующие субъекты без особого ущерба для своей деятельности [5]. Превышение данного предела может стать, с одной стороны, причиной банкротства предприятий, а с другой – создать дополнительные стимулы для роста масштабов налоговых уклонений вследствие увеличения издержек на рабочую силу в официальной экономике [4].

Учитывая разностороннее влияние теневой экономики на бюджетную систему, в российских регионах существует объективная потребность проведения систематической оценки масштабов НПБ от ТЭ с целью минимизации их влияния на финансовую безопасность субъектов РФ.

### Список литературы

1. Измерение ненаблюдаемой экономики: руководство. Организация экономического сотрудничества и развития. – Париж, 2002. 297 с.
2. Колесникова О.С. Оценка бюджетных потерь от теневой экономики: региональный аспект // Проблемы финансов, кредита и бухгалтерского учета в условиях реформирования экономики. Материалы студенческой международной научно-практической конференции / Под редакцией В. А. Федорова, Е. А. Карловской, 2016. С. 101-104
3. Колесникова О.С., Цепелев О.А. Бюджетные потери Амурской области от теневой экономики // Россия - Китай: вектор развития. Материалы научно-практической конференции / Под общей редакцией канд. экон. наук О.А. Цепелева, 2016. С. 10-12
4. Цепелев О.А. Оценка влияния налоговой нагрузки на уровень ненаблюдаемой экономики региона // В мире научных открытий. 2011. № 10-1. С. 651 – 667.

5. Цепелев О.А., Какаулина М.А. Стабильность налоговой системы как фактор экономического роста в регионах России // Финансы и кредит. 2014. № 14 (590). С. 41-45.

6. Экономика региона: проблемы, стратегия, мониторинг: коллективная монография / под ред. Е. В. Никулиной, И. В. Чистниковой, Т. А. Журавлевой, Е. В. Романенко, Т. С. Лисицкой. – Москва: Изд-во: Научное обозрение, 2014. – 143 с.

## НОВОВВЕДЕНИЯ ПО УПЛАТЕ СТРАХОВЫХ ВЗНОСОВ В 2017 ГОДУ

**Лапин В.Н. , Лапина Н.В.**

(Лапин В.Н. Балаковский филиал ФГБОУ ВО "РАНХиГС";

Лапина Н.В. Саратовский социально-экономический институт РЭУ им. Г.В. Плеханова)

С 1 января 2017 года Налоговый кодекс РФ дополняется новой главой, которой будет регулироваться порядок исчисления и уплаты единого социального страхового сбора. Особенность этого сбора заключается в том, что он заменит собой ранее действующие страховые взносы, уплачиваемые в ПФР и ФСС (за исключением страховых взносов на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, порядок их исчисления и уплаты будет регулироваться Федеральным законом от 24.07.1998 № 125-ФЗ "Об обязательном социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний").

Введение в состав налогов и сборов РФ нового обязательного страхового сбора направлено на решение одной из важных задач — это повышение результативности выездных проверок, что в свою очередь положительно скажется и на росте собираемости этих взносов. Ведь то количество выездных проверок, которые проводили фонды, к сожалению, не всегда оформлялись актами с дополнительными начислениями взносов, штрафов и пени. Обусловлено это, прежде всего, невозможностью выборки плательщиков страховых взносов для выездной проверки посредством программного комплекса, используемого в работе ПФР, учитывая необходимые критерии. В то же время, что касается налоговых органов, то их проверки в основном заканчивались положительным результатом, так как они планировались только после углубленного автоматизированного анализа хозяйствующих субъектов. Вследствие чего, контроль за уплатой плательщиками взносов в 2017 году будет осуществлять именно налоговая служба.

На наш взгляд, введение этого сбора является возвратом к ранее действующему единому социальному налогу, контроль за уплатой которого также обеспечивали налоговые органы. ЕСН просуществовал в системе налогов и сборов РФ только девять лет. После его отмены государство было вынуждено вернуться опять к страховым взносам, и передачей функций по ему администрированию в ПФР и ФСС. И вот снова состав налоговых платежей увеличивается за счет нового страхового взноса, который по своему содержанию в основном повторяет страховые платежи, регулируемые Федеральным законом от 24.07.2009 №212-ФЗ "О страховых взносах в Пенсионный фонд РФ, Фонд социального страхования РФ, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования". Так, объектом обложения единым страховым взносом будут признаваться все выплаты и вознаграждения в рамках трудовых отношений и гражданско-правовых договоров. На первый взгляд это тот же объект обложения, что и у ранее действующих страховых взносов. Однако, если для страховых взносов уплачиваемых в ПФР и ФСС это является не новым, то для взносов в ФСС - это считается нововведением. В результате такого подхода к пониманию объекта обложения, произойдет не только рост облагаемой базы по новому страховому взносу, но и вероятнее всего даже и при прежних размерах тарифов возрастет их собираемость. Тем самым, даже без учета результативности выездных проверок, произойдет рост поступлений по этому сбору.

Напомним, что общий тариф взносов в 2016 году составлял 30 процентов, из них 22% - в ПФР, 5,1% - в ФСС и 2,9% в ФСС. В свою очередь плательщики, применяющие специальный налоговый режим в виде упрощенной системы налогообложения, и осуществляющие льготные виды деятельности продолжают уплачивать взносы по тарифу 20%. В то же время с 2019 года предполагается увеличение основной ставки по страховым взносам с 30 до 34%, что еще больше усилит налоговое давление на российских плательщиков.

Порядок формирования базы для начисления страховых взносов так же не претерпел каких-либо изменений. Она будет определяться по истечении каждого календарного месяца как сумма выплат и иных вознаграждений, начисленных отдельно в отношении каждого физического лица с начала расчетного

периода нарастающим итогом. В то же время для организаций, осуществляющих выплаты физическим лицам, будут установлены предельные величины базы для исчисления страховых взносов в ПФР и ФСС (в отношении страховых взносов, уплачиваемых на обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством). В результате чего, с сумм выплат произведенных в пользу физического лица, которые превышают установленную на соответствующий расчетный период предельную величину базы для исчисления страховых взносов, определяемую нарастающим итогом с начала расчетного периода, предполагается, что страховые взносы будут начисляться по более низкой ставке, либо не уплачиваться. Так, в случае превышения предельной базы для взносов в ПФР, величина которой в 2017 году составит 796 тыс.руб., размер тарифа составит 10%. В отношении взносов при превышении предельной базы (свыше 718 тыс.руб.) - тариф 0%. Со взносами в ФФОМС все будет по-старому — придется платить по ставке 5,1% независимо от величины годового объекта обложения.

В отношении единого страхового взноса так же предусмотрены выплаты, которые будут освобождаться от обложения. Данный перечень в целом дублирует список выплат, которые указаны в статье 9 Федерального закона №212-ФЗ. Так, останутся в списке освобождаемых от обложения страховым взносом такие как государственные пособия, выплачиваемые в соответствии с законодательством РФ, законодательными актами субъектов РФ, решениями представительных органов местного самоуправления, в том числе пособия по безработице, а также пособия и иные виды обязательного страхового обеспечения по обязательному социальному страхованию; все виды установленных российским законодательством компенсационных выплат (в пределах норм, установленных в соответствии с законодательством Российской Федерации) и т.д.

В то же время будут иметь место и некоторые нововведения в этой части. Прежде всего они касаются ограничения в целях освобождения от обложения страховыми взносами размера суточных. Так, с 01.01.2017 года при оплате работодателями расходов на командировки сотрудников как на территории РФ, так и за ее пределами не подлежат обложению страховыми взносами суточные, размеры которых определены в пункте 3 статьи 217 Налогового кодекса РФ, а именно не более:

- 700 руб. - за каждый день нахождения в командировке на территории РФ;
- 2500 руб. - за каждый день нахождения в заграничной командировке.

Кроме того, не будут облагаться страховыми взносами суммы денежного довольствия, продовольственного и вещевого обеспечения и иные выплаты, которые получают следующие категории граждан: военнослужащие; лица рядового и начальствующего состава органов внутренних дел, федеральной противопожарной службы; лица начальствующего состава федеральной фельдъегерской связи; сотрудники учреждений и органов уголовно-исполнительной системы, таможенных органов РФ, имеющими специальные звания, в связи с исполнением обязанностей военной службы и службы в указанных органах в соответствии с законодательством РФ.

Важно заметить, что согласно новым требованиям в базу для исчисления страховых взносов в ПФР не будут включаться:

- суммы денежного содержания, ежемесячного денежного вознаграждения, а также иные выплаты, которые получают прокуроры, следователи, судьи федеральных судов и мировые судьи;
- выплаты, производимые в пользу студентов, которые обучаются по очной форме обучения, за деятельность, осуществляемую в студенческих отрядах по трудовым договорам или гражданско-правовым договорам, предметом которых является выполнение работ (оказание услуг).

Для полноты уплаты страховых взносов на плательщиков возлагается обязанность в течение года по итогам каждого календарного месяца исчислять и уплачивать взносы. Выполнение этой обязанности включает следующие последовательные этапы, которые применяются в отношении отдельно ставки страховых взносов. Так, на первом этапе производится расчет базы с начала расчетного периода до окончания соответствующего календарного месяца. На втором этапе определяется сумма страховых взносов, которая приходится на этот расчетный период. На третьем - рассчитывается сумма страховых взносов, которую необходимо уплатить плательщику по итогам отчетного периода. Для чего, из совокупной суммы страховых взносов по итогам отчетного периода следует вычесть сумму страховых взносов, начисленных с начала расчетного периода (календарного года) по предшествующий календарный месяц включительно.

Положительным моментом единого страхового взноса является то, что законодательным актом не был отменен порядок уменьшения обязательств в части уплаты взносов в Фонд социального страхования за счет расходов, связанных с выплатой пособий по временной нетрудоспособности и в связи с материнством.

Уплата сбора в 2017 году будет осуществляться в срок не позднее 15 числа следующего месяца за

отчетным. При этом, если день уплаты приходится на выходной, то днем уплаты считается ближайший рабочий. В этом вопрос так же наблюдается аналогия с ранее действующими страховыми взносами.

В соответствии с нововведениями плательщики будут обязаны представлять расчеты по страховым взносам не позднее 30-го числа месяца, следующего за расчетным либо отчетным периодом, в налоговые органы:

- по месту нахождения организации;
- по месту нахождения обособленных подразделений организации, которые начисляют выплаты и иные вознаграждения в пользу физических лиц.

Отчетность по страховым взносам в 2017 году плательщики будут представляться по новым формам, которые придут на смену действующим в настоящее время расчетам по страховым взносам. Напомним, что сегодня плательщики в ПФР сдают такую форму как РСВ-1. При этом способ представления отчетности напрямую будет зависеть от численности работающих лиц в организации. Так, в электронной форме будут иметь представлять плательщики, у которых среднесписочная численность физических лиц за предшествующий расчетный (отчетный) период превышает 25 человек, а также вновь созданные организации.

В то же время кроме расчета по страховым взносам, который в 2017 году необходимо представлять в налоговые органы, плательщики страховых взносов обязаны будут подавать в ПФР и ФСС. Так, в ПФР отчетность необходимо будет представить в виде:

- ежемесячных сведений о застрахованных лицах по форме СЗВ-М в срок не позднее 15-го числа месяца, следующего за отчетным;
- отчета о стаже каждого работника, на вознаграждение которому начисляются страховые взносы (ежегодный отчет) в срок не позднее 1 марта года, следующего за отчетным.

В свою очередь в ФСС отчетность необходимо будет подавать в виде расчета по начисленным и уплаченным страховым взносам на "травматизм", а также по расходам на выплату страхового обеспечения.

Подводя итог вышесказанному, можно с убеждением высказать мнение, что введение с 01.01.2017 года в НК РФ единого страхового взноса повлечет за собой, прежде всего, увеличение налогового бремени для законопослушных плательщиков, и тем самым будет достигнута задача государства, направленная на увеличение собираемости этих платежей. В то же время передача в налоговую службу функции по администрированию страховых взносов предполагает наличие у специалистов этого федерального органа не только теоретических знаний, но и умения на высоком профессиональном уровне организовывать и проводить контрольные мероприятия в отношении новых сборов. Поэтому для достижения названной задачи налоговым органам необходимо основательно проработать механизм по ее достижению.

## АКТУАЛЬНЫЕ НАРУШЕНИЯ И СХЕМЫ, ВЫЯВЛЯЕМЫЕ В ХОДЕ ВЫЕЗДНОЙ НАЛОГОВОЙ ПРОВЕРКИ ПО АКЦИЗАМ НА АЛКОГОЛЬНУЮ И СПИРТСОДЕРЖАЩУЮ ПРОДУКЦИЮ

**Муравьева Е.Д.**

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва

Одним из способов налогового контроля выступает налоговая проверка, представляющая комплекс мер по надзору над соблюдением налогового законодательства путем изучения хозяйственной деятельности предприятий-налогоплательщиков.

Наиболее эффективным с точки зрения выявления налоговыми органами нарушений являются именно выездные налоговые проверки (далее ВВП), так как в ходе их проведения чаще выявляются различные налоговые правонарушения, схемы уклонения от уплаты налога, а также недостатки в законодательстве о налогах и сборах.

ВВП – форма налогового контроля по соблюдению законодательства о налогах и сборах, осуществляемая по месту нахождения налогоплательщика (плательщика сбора, налогового агента). В случае, если налогоплательщик не может предоставить помещение налоговым органам для проведения проверки, проверка проводится по месту нахождения налогового органа.

Акцизы очень близки по структуре построения с налогом на добавленную стоимость (далее НДС), при этом акциз имеет более объектную специфику, что определяет для уклоняющегося от его уплаты

налогоплательщика разработку более конкретных схем по каждому подакцизному товару, с использованием особенностей начисления на операции с ними акциза и признаваемых к вычету сумм.

Если говорить о самых распространенных и стандартных способах уклонения от уплаты данного налога, то один из них - это занижение налоговой базы, которое чаще всего это происходит двумя способами: производство контрафактного алкоголя и подделка (частичная подделка) его маркировки.

На сегодняшний момент все больше и больше распространяются случаи продажи подделок на алкогольном рынке, подтверждением чему является множество судебных дел. [4]

Предположительно эти проблемы возникают из-за достаточно большого налогового бремени, причиной чего является постоянный рост ставок акцизов.

Далее стоит рассмотреть более конкретные схемы:

#### 1. Схема с оформлением фиктивного возврата продукции.

Покупатель получает партию алкогольной продукции с ликероводочного завода (далее ЛВЗ) — эта операция проводится по автоматизированной системе, предназначенной для государственного контроля за объемом производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции (далее ЕГАИС). Как только покупатель получает на руки все необходимые накладные, то сразу же оформляет фиктивный возврат продукции обратно на ЛВЗ. [8]

Для того чтобы несоответствие в количестве закупленной и реализованной водки было ликвидировано, параллельно оформляется закупка такого же товара в том же количестве, но уже у фирмы-однодневки.

К моменту налоговой проверки выясняется, что эти поставщики уже ликвидированы, а весь легализованный товар уже реализован.

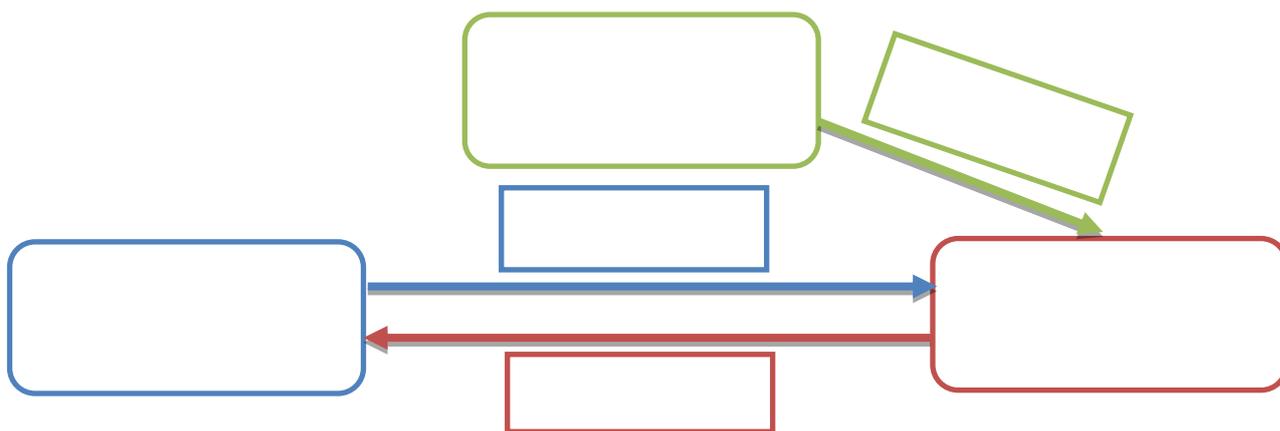


Рис.1. Схема по уклонению от уплаты акциза с оформлением фиктивного возврата продукции.

#### 2. Отражение фиктивных сумм в декларации

Эту схему в 2015 г. запустили одиннадцать ЛВЗ в Кабардино-Балкарской республике. Они отражали в ЕГАИС значительно большие суммы акциза, чем в декларациях, что приводило к росту налоговой задолженности. Так как акциз выплачивается ежемесячно, а процедура ВМП занимает два, а в некоторых случаях четыре или шесть месяцев, то выявить и воспрепятствовать данному явлению было практически невозможно. Всего эти заводы задекларировали на 23,9 млрд. руб. меньше акцизов, чем было зафиксировано в системе ЕГАИС. [7]

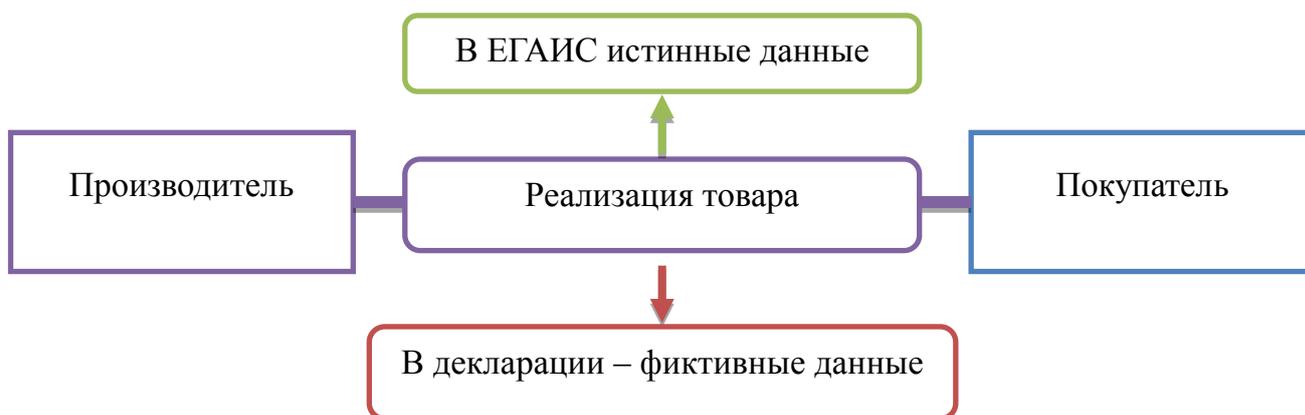


Рис.2. Схема по уклонению от уплаты акциза с отражением фиктивных сумм в декларации.

По результатам 2015 года из всех проведенных ВМП нарушения были выявлены только у 18% налогоплательщиков, что можно увидеть на таблице 1.

Таблица

Отчет о результатах контрольной работы налоговых органов за 2015 год [9]

	Количество проведенных ВМП		Доначисления по результатам ВМП, тыс.руб.		
	всего	с нарушениями	налоги	пени	штрафные санкции
Акцизы на спирт этиловый	93	4	28 280	10 262	42 674
Акцизы на спиртосодержащую и алкогольную продукцию	119	35	4 190 919	722 878	1 118 674
Акцизы на нефтепродукты	55	9	567 260	148 164	229 838
Акцизы на табачную продукцию	4	1	41 089	5 764	1 379
Итого	271	49	4 827 548	887 068	1 392 565

Столь малый процент нарушений может указывать как и на добросовестность и законопослушность налогоплательщиков, так и на наличие не выявленных налоговых правонарушений в результате неимения у налоговых органов четких оснований для доказательства виновности налогоплательщиков.

Для того, чтобы предотвратить создание и использование налоговых схем, государственным органам необходимо предпринимать определенные меры.

Согласно основным направлениям налоговой политики РФ на 2016 и плановые 2017 и 2018 годы и уже действующему НК РФ 2016 года на период 2015 – 2017 годов предусмотрено замедление темпов индексации ставок акцизов на алкогольную и спиртосодержащую продукцию, что поможет ослабить налоговую нагрузку налогоплательщиков.

Более того, в связи с удорожанием услуг по предоставлению банковских гарантий предлагается упрощение процедуры предоставления освобождения от уплаты акцизов налогоплательщикам при операциях, связанных с реализацией подакцизных товаров на экспорт.

Также, для того, чтобы усилить контроль за уплатой акцизов Минфин предлагает исключить ранее определенную в НК РФ норму о применении налогового вычета в случае возврата производителю подакцизных товаров или отказа от них покупателем.

Кроме того, в предстоящих 2017-2018 годах планируется внести изменения в НК РФ по поводу уточнения порядка освобождения от уплаты авансового платежа акциза по алкогольной продукции в части мер налогового контроля в случае неисполнения налогоплательщиками, которые представили банковские гарантии в налоговые органы, обязательств по уплате акциза. [6]

Таким образом, стоит отметить, что существует множество способов по уклонению от налогообложения акцизами, которые с каждым годом раскрываются налоговыми органами при проведении ВВП. Это может говорить о том, что в законодательстве о налогах и сборах Российской Федерации есть недочеты и недоработки, так как оно является достаточно «молодым». Также это говорит и об эффективной работе налоговых органов, благодаря которым раскрывается большинство применяемых незаконных схем.

#### Список литературы

1. Гайворонская А.Г., Петренко А.С. Перспективы развития акцизного налогообложения алкогольной продукции // Международный научный журнал «Инновационная наука» № 12 – 2015.
2. Кузнецова А.В. Проблемы организации и проведения выездных налоговых проверок // Научный журнал. – 2016. - № 3. – С. 42-43.
3. Максимовских Д.В. Перспективы совершенствования налогового контроля в Российской Федерации: сближение механизмов налогового контроля в России и за рубежом // Академический вестник. – 2015. - № 2(32). – С. 57-70.
4. Муравьева Е.Д. Актуальные вопросы исчисления акциза на алкогольную и спиртосодержащую продукцию // Курсовая работа – 2016 г.
5. Налоговый кодекс Российской Федерации
6. Официальный документ Минфина РФ от 27.07.2015 «Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2016 и плановые 2017 и 2018 годы»
7. Официальный сайт Ведомости - <https://www.vedomosti.ru/>
8. Официальный сайт РБК – новости - <http://www.rbc.ru/>
9. Официальный сайт ФНС России - <https://www.nalog.ru/>
10. Письмо ФНС России от 25.07.2013 N AC-4-2/13622 "О рекомендациях по проведению выездных налоговых проверок» // КонсультантПлюс - <http://www.consultant.ru/>
11. Фетисов П.С. Проблемы налогового администрирования в ходе проведения выездных налоговых проверок // Economics. – 2015. – № 2(3). – С. 60-66.

#### СЕКЦИЯ №21.

#### ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

#### ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ, КАК ЧАСТЬ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ И ЕЁ ВЛИЯНИЕ НА ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЯ ОБ ИНВЕСТИРОВАНИИ

Агиевич Т. Н., Гришина Н. А.

Тихоокеанский государственный университет

Одним из аспектов деятельности большинства предприятий и организаций является то, что при получении конечного продукта, будь то товар или услуга, предприятием оказывается в своей мере негативное воздействие на окружающую среду. Это негативное воздействие, выражается, например, в осуществлении загрязняющих выбросов в атмосферу, сбросов в водную среду, а также в деятельности предприятия, связанной с образованием опасных производственных и хозяйственно-бытовых отходов.

При выборе потенциального варианта инвестирования денежных средств, одним из моментов, на которые следует обратить внимание инвестора это система экологического учета на предприятии, пути избавления от образующихся в процессе производства отходов и экологический аудит в целом.

Некоторые предприятия в результате своей деятельности наносят небольшой ущерб окружающей среде, но в остальных случаях ущерб может стать непоправимым для экосистемы. На данном этапе экологический учет является достаточно развитой сферой деятельности. В состав экологической

деятельности предприятия входят финансовый и управленческий учет, отчетность по экологическим показателям, а также экологический аудит. Первым шагом в становлении экологического учета в компании был сделан в конце 80-х годов Межправительственной рабочей группой экспертов по международным стандартам учета и отчетности, которая была обеспокоена тем, что бухгалтеры остались в стороне при обсуждении вопросов, связанных с охраной окружающей среды. Практически была упущена возможность использования традиционной модели учета для отражения природоохранной деятельности, даже в случаях, когда от этого зависело дальнейшее функционирование предприятия.

Есть много причин, по которым вопросы природоохранной деятельности, следует объединить в корпоративный учет, среди них хотелось бы выделить, что счета предприятия должны отражать его отношение к охране окружающей среды, влияние расходов, рисков и обязательств ответственности, связанных с природоохранной деятельностью, на финансовое положение предприятия. Также важным фактором является то, что инвесторам для принятия инвестиционных решений необходимо располагать информацией по экологическим мероприятиям и расходам, связанным с природоохранной деятельностью. Еще одной причиной является мнение, что вопросы природоохранной деятельности являются предметом управленческой деятельности. Так есть, менеджерам необходимо выявлять и распределять природоохранные затраты таким образом, чтобы продукция была правильно оценена и инвестиционные решения базировались на реальных издержках и выгодах. К тому же, предприятие может получить выгоду за счет того, что товар становится более привлекательным для потребителей, если компанией уделяется внимание на экологическое сопровождение товара.

Существует мнение, что экологический учет является ключом к устойчивому развитию компании. В интересах предприятия, особенно если это касается возможности заинтересовать потенциальных инвесторов, работать в экоэффективном режиме. Впервые термин «экоэффективность» был введен Всемирным экономическим форумом по устойчивому развитию. Такой режим работы помогает снизить воздействие, оказываемое компанией на окружающую среду, наряду с чем у предприятия повышается рентабельность и прибыльность.

Экоэффективность может быть измерена с помощью экологического учета, а именно предоставления точной информации по природоохранным расходам, сбережениям и воздействию производственной деятельности предприятия на окружающую среду.

Экологическая привлекательность предприятия складывается из экологической привлекательности природной среды предприятия, экологической привлекательности производства и производимой продукции на предприятии. Каждый из данных показателей регламентируется правовыми нормами и стандартами, установленными в государстве. Они определяют предельно допустимый уровень загрязнения среды и размер выбросов, уровень содержания вредных веществ в продукции и так далее.

При выборе вариантов инвестирования зачастую инвесторов интересует, выполняется ли на предприятии ряд требований, таких как:

- 1) обеспечение производственных процессов необходимой нормативно-технической документацией в области экологической безопасности и наличие разрешений на загрязнение окружающей среды;
- 2) выплата компенсационных платежей за негативное воздействие на окружающую среду;
- 3) осуществление контроль и сокращения степени негативного воздействия;
- 4) формирование и сдача соответствующей экологической отчетности в установленные законом отчетные периоды.

На данном этапе развития общества, когда на территории государства размещаются тысячи производств, образующие отходы разных видов, нельзя переоценить важность вопроса об их последующем обезвреживании и размещении. Следует отметить, что образование, использование и обезвреживание и размещение отходов производства и потребления только на территории Российской Федерации насчитывает миллионы тонн. Сведения об образовании и размещении отходов в РФ представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Образование, использование, обезвреживание и размещение отходов производства и потребления на территории Российской Федерации, млн т

Год	2006	2007	2008	2009	2010
Образование отходов производства и потребления – всего <sup>1)</sup>	3519,4	3899,3	3876,9	3505,0	3734,7
в том числе опасных <sup>2)</sup>	140,0	287,7	122,9	141,0	114,4
Использование и обезвреживание	1395,8	2257,4	1960,7	1661,4	1738,1

отходов производства и потребления					
Размещение отходов производства и потребления на объектах, принадлежащих предприятию – всего	2732,5	2782,8	2517,3	2334,2	2227,5
из них в местах:					
хранения	2189,1	1746,1	1868,5	1650,6	1634,5
захоронения	543,4	1036,8	648,9	683,6	593,0
<b>Год</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>
Образование отходов производства и потребления – всего <sup>1)</sup>	4303,3	5008	5152,8	5168,3	5060,2
в том числе опасных <sup>2)</sup>	120,2	113,7	116,7	124,3	110,1
Использование и обезвреживание отходов производства и потребления	1990,7	2348	2043,6	2357,2	2685,1
Размещение отходов производства и потребления на объектах, принадлежащих предприятию - всего	2584,4	2912,0	4837,7	2951,4	2333,1
из них в местах:					
хранения	1919,4	2109	4071,8	2426,2	1978,1
захоронения	665,0	777,3	814,9	524,5	354,6

<sup>1)</sup> 2006-2009 гг. - по данным Ростехнадзора, с 2010 г. - по данным Росприроднадзора

<sup>2)</sup> Отходы производства и потребления с I по IV класс опасности для окружающей среды

Нормативно-правовые акты, которыми регулируются экологические нормы и формы экологических экспертиз, представлены в РФ статьей № 41 (п. 3) и № 42 Конституции РФ, целевым федеральным законом «Об экологической экспертизе» и рядом статей (ст. 35-39) базового закона РФ «Об охране окружающей природной среды», который является фактически основой экологического законодательства в России. Наряду с перечисленными нормативными актами действует ряд конкретизирующих их постановлений Правительства и несколько указов Президента РФ.

На основе действующего законодательства предприятие, где в процессе производства образуются опасные отходы, должно еженедельно вести журналы учета ПОД-1, ПОД-2, ПОД-3, ПОД-11, ПОД-12, ПОД-13, учета работы водоочистных сооружений. Данные журналы на предприятии ведут либо начальники подразделений, либо эколог, состоящий в штате или на сопровождении. Экологи в компании обязаны контролировать соблюдение техпроцесса с точки зрения экологии, проводить мониторинг и анализ результатов по программе производственного контроля.

Ежемесячно в организации должны проводиться мероприятия по программе производственного контроля, и мероприятия прописанные в природоохранных проектах ПНООЛР, НДС, ПДВ, СЗЗ, ЗСО.

Также, с точки зрения экономической привлекательности инвестор заинтересован, чтобы на предприятии вовремя проводилось обучение и аттестация сотрудников по охране труда, пожаро- и электробезопасности, по обращению с опасными отходами и прочее. Также должен проводиться анализ соответствия показателей в компании нормативным нормам по сбросам, выбросам, размещению отходов, пользованию водными ресурсами и так далее.

Экологической службой компании ежеквартально должна составляться отчетность по вывозу отходов и взаимодействие с мусоро-вывозящей компанией, предоставляться данные по качеству сырья и материалов, режиму работы котельных, очистных, километражу автотранспорта, рассчитываться размер взносов за негативное воздействие НВОС и подаваться документы в Росприроднадзор и так далее.

В качестве общих показателей экологической привлекательности компании используются доля платежей за загрязнение в пределах допустимой нормы в себестоимости и доля платежей по лимитным и сверхлимитным массам загрязняющих веществ в чистой прибыли.

Экологическая привлекательность предприятия определяется экологической привлекательностью производимой продукции и применяемых технологий, которая регулируется правовыми нормами и стандартами.

В общем итоге экологическая привлекательность оценивается по коэффициенту экологической привлекательности, который рассчитывается по формуле:

$$Кэп = \frac{ЭП}{ЧП}, \text{ где} \quad (1)$$

Кэп – коэффициент экологической привлекательности;

ЭП – платежи за экологические нарушения;

ЧП – чистая прибыль предприятия.

Следует отметить, что такой вид привлекательности, как экологическая оказывает влияние на другие виды инвестиционной привлекательности предприятия. Так, качество продукции в соответствии с экологическими стандартами, оказывает влияние на объемы реализации, то есть на привлекательность продукции. Через уровень природосберегаемости технологий экологическая привлекательность оказывает влияние на инновационную привлекательность, а через штрафные санкции за экологические нарушения на финансовую привлекательность. Аналогично, загрязнение территорий сказывается на территориальной привлекательности, а также на социальных условиях жизни работников в прилегающих микрорайонах – социальная привлекательность.

Для привлечения потенциальных инвесторов управляющему звену предприятия важно учитывать все аспекты инвестиционной привлекательности, в том числе и экологическую, да которой проведение экологического учета и постоянное экологическое сопровождение хозяйственной деятельности предприятия является неотъемлемым аспектом функционирования.

### Список литературы

1. «Конституция Российской Федерации» (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 № 2-ФКЗ, от 21.07.2014 № 11-ФКЗ)  
1 Федеральная служба государственной статистики. Официальная статистика по окружающей среде [электронный ресурс]  
[http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/environment/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/environment/#) (дата обращения 24.11.2016)
- 2 Федеральный закон «О промышленной безопасности опасных производственных объектов» от 21.07.1997 № 116-ФЗ (действующая редакция, 2016)
- 3 Экологическая безопасность и эколого-правовые проблемы в области загрязнения окружающей среды : учебное пособие для вузов / Саркисов О. Р. - Москва : ЮНИТИ, 2013. - 232с.
- 4 Экологический аудит. Концептуальные и организационно-правовые основы. / Серов Г. П. – М.: Экзамен, 2000 г. – 768 с.
- 5 Экологическое право : учебник / под ред. С. А. Боголюбова. — Э40 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт ; ИД Юрайт, 2011. - 482 с.
- 6 Экология и охрана окружающей среды: законы и реалии США и России: монография. / Л. И. Брославский - Москва : ИНФРА-М, 2013. - 317с.

## ПРАКТИКА РЕАЛИЗАЦИИ ПАРКОВОЧНОЙ ПОЛИТИКИ НА МИРОВОМ И РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

**Кортылева В.С., Гришина Н.А.**

Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск

В современном мире вопрос о парковочной политике весьма актуален практически во всех странах. Уровень автомобилизации населения увеличивается, что приводит к дефициту парковочных мест.

Уровень автомобилизации - оснащенность населения автомобилями. Рассчитывается из показателя среднего количества легковых автомобилей на тысячу жителей.

В таблице 1 представлено количество автомобилей, приходящееся на тысячу жителей в разных странах Европы. Ситуация рассмотрена на 2015 год. Данные опубликованы Международной статистической федерацией [4].

Таблица 1 - Уровень автомобилизации в Европе

Место в рейтинге	Страна	Обеспеченность автомобилями на тыс. чел.
1	Исландия	650
2	Италия	618
3	Литва	612
4	Финляндия	571

5	Австрия	548
6	Германия	544
7	Швейцария	535
8	Словения	516
9	Польша	503
10	Великобритания	501
...	...	...

Продолжение таблицы 1.

Место в рейтинге	Страна	Обеспеченность автомобилями на тыс. чел.
28	Россия	283
29	Сербия	247
30	Румыния	235

Обеспеченность легковыми автомобилями в среднем по России составила 283 единицы на одну тысячу жителей, это позволяет нам занимать 28 место в Европе.

Каждая страна решает вопрос с дефицитом парковочных мест различными способами.

В Европе предусмотрено достаточно много вариантов решения проблемы нехватки парковочных мест. По стандартам считается, что если парковочными местами обеспечено 60 % зарегистрированных автомобилей, то описанная проблема решена.

В мировой практике часто полностью ограничивают въезд автотранспорта в исторические районы города. Существует тенденция к полной разгрузке центральных районов от машин и пересадке населения на экологически чистый транспорт (электромобили, велотранспорт), таким образом, сохраняя окружающую социокультурную и природную среду. Создается обширная система велодорожек и пешеходных зон.

В Милане взимается плата за въезд в загруженную часть города в определенное время [2].

В Мадриде вводят штрафы для граждан, въезжающих в центр города, но не живущих там [2].

Парковочные места в Европейских столицах расположены возле станций метро на периферии города и специально оборудованы под нынешние цели «пешеходизации».

В странах Азии строятся автотранспортные туннели, вводятся ограничения на регистрацию автомобилей. Существует множество табло, оповещающих о пробках и планирующих оптимальный маршрут.

Предусмотрены крупные штрафы за парковку в непредназначенном для этого месте. Бесплатные и платные машино-места размечены разной краской. Построено множество подземных и наземных многоуровневых стоянок.

В любом динамично развивающемся городе принимаются и разрабатываются мероприятия, решающие проблемы с пробками, загруженностью районов, нарушением экологии.

В России проблемы с парковками решаются не столь кардинально. Автомобилисты паркуются где угодно, несмотря на штрафы, знаки, разметку.

Стремительно растет число придомовых подземных парковок, но не каждый может позволить себе приобрести или взять в аренду одно машино-место.

Обустриваются специальные карманы, создаются платные автоматизированные парковки. Многоуровневые паркинги не популярны среди жителей страны, хотя их строительство является альтернативным решением проблемы. В Москве планируется строительство подводной парковки на 850 машино-мест, но это пока еще в планах.

В таблице 2 приведен рейтинг регионов России по уровню автомобилизации [3].

Таблица 2 – Уровень автомобилизации в России

Место в рейтинге	Регион	Обеспеченность автомобилями на тыс. чел.
1	Камчатский край	472
2	Приморский край	437
3	Московская обл.	347
4	Калининградская обл.	344
5	Калужская обл.	342

Продолжение таблицы 2.

Место	Обеспеченность автомобилями на
-------	--------------------------------

в рейтинге	Регион	тыс. чел.
6	Карелия	341
7	Псковская обл.	336
8	Ханты-Мансийский АО (Югра)	327
9	Рязанская обл.	324
10	Мурманская обл.	321
...	...	...
69	Хабаровский край	227
70	Еврейская АО	224
71	Ивановская область	221

По уровню обеспеченности населения автомобилями в России на 1 июля 2016 года, Хабаровский край занимает 69 место из 83. В Хабаровском крае на одну тысячу жителей приходится 227 автомобилей.

Уровень автомобилизации города Хабаровска, по данным администрации: в 2010 году на одну тысячу жителей приходилось 250 автомобилей, на 2025 год, согласно прогнозу, эта цифра увеличится до 400 автомобилей. Таким образом, отмечаем прогнозируемое увеличение количества легкового транспорта примерно в два раза [1].

На рисунке 2 приведены данные о количестве автомобилей на одну тысячу жителей в г. Хабаровске.

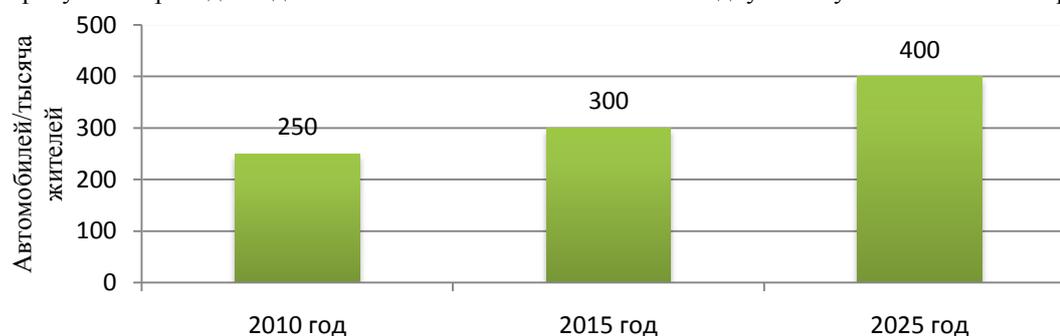


Рисунок 2 - Уровень автомобилизации г. Хабаровска

Динамика роста количества автомобилей, приходящихся на жителей г. Хабаровска свидетельствует о том, что проблема дефицита парковочных мест становится в настоящее время весьма актуальной.

Согласно действующим местным нормативам, каждое современное здание должно быть оборудовано парковкой на определенное количество машино-мест, в зависимости от его общей площади.

Количество мест для хранения автотранспортных средств у объектов должно соответствовать «Нормативам градостроительного проектирования Хабаровского края 2016 года», что не удовлетворяет требуемому количеству парковочных мест, анализ данных приведен в таблице 3 [5]. Отсутствие парковочных мест вокруг общественных зданий и жилых массивов ведет к скоплению транспорта во дворах и на проезжей части.

Таблица 3 - Требуемое количество парковочных мест по нормам, действующим на территории Хабаровского края.

Объекты посещения	Хабаровск	Норматив	Отклонение от норматива
Административные, офисные здания и помещения (на 100 м <sup>2</sup> площади)	15-20	20	Отсутствует
Кредитно-финансовые учреждения (на 30 м <sup>2</sup> площади)	2	1	+1
Научные и проектные организации, высшие учебные заведения (на 10 сотрудников)	5	5	Отсутствует
Дома отдыха, санатории (на 100 человек)	10	5	+5
Торговые центры, универсамы, магазины (на 100 м <sup>2</sup> торговой площади)	9	7	+2

Продолжение таблицы 3.

Объекты посещения	Хабаровск	Норматив	Отклонение от норматива
Рынки (50 торговых мест)	25	25	Отсутствует
Рестораны, кафе (на 100 мест)	10	10	Отсутствует
Театры, цирки, концертные залы, кинотеатры (на 100 мест)	20	20	Отсутствует
Музеи, выставки, библиотеки (100 мест)	15	15	Отсутствует
Гостиницы (100 мест)			
-высшие категории	20	15	+5
-прочие	10	8	+2
Лечебно-профилактические учреждения стационарного типа (на 100 коек)	7	10	-3
Объекты физкультуры и спорта с местами для зрителей (на 100 мест)	30	10	+20
Вокзалы железнодорожные, при аэропортах (на 100 пассажиров прибывших в «час пик»)	40	20	+20

Из таблицы видно, что количество парковочных мест не в полной мере соответствует нормативам, что требует принятия определенных мер.

Анализируя ситуацию в г. Хабаровске, необходимо отметить, что проблема нехватки парковочных мест в большей степени характерна для центральных районов и кварталов, находящихся на «красной линии». Строительство парковочных мест в новых микрорайонах соответствует принятым нормам и стандартам градостроительства.

Картина города в час пик представляет собой бесконечные пробки, аварии, перегруженный центр, припаркованные в неотведенных для этого местах автомобили, порой занимающие целую полосу, что свидетельствует об отсутствии грамотной парковочной политики.

Количество мест, где можно припарковать автомобиль, ограничено. Не успевшим занять несколько метров на разрешенной территории, приходится ставить машину там, где это возможно, и чаще всего этим местом оказывается обочина проезжей части, которая становится непроходимой, и газон.

Инфраструктура города не рассчитана на такое количество автотранспорта, а платных парковок, где можно было бы оставить машину на несколько часов, отмечается недостаточное число. Стоимость городских платных парковочных мест в два раза превышает стоимость аналогичных в Москве, эта причина так же отталкивает автолюбителей от их использования.

В среднем за неделю, по данным ГИБДД, за несанкционированную парковку, препятствующую движению транспорта в городе, штрафуют 65 автомобилей, 20 из них эвакуируют на арестплощадку.

В рамках решения данной проблемы правительство края регулирует парковочную политику системами штрафов, установкой ограничительных знаков, эвакуацией автомобилей, системой видеofиксации нарушителей.

В г. Хабаровск возможно улучшение ситуации за счет выделения свободных площадей под парковки, усовершенствования системы штрафов и регистрации нарушителей, строительства дополнительных многоуровневых парковок в местах скопления автомобилей, использование инновационных решений организации парковочных мест, таких как «Экопарковка», механическая многоуровневая парковка. Развитие сети велодорожек так же разгрузит улицы от автомобилей. Необходимо создание единого интернет портала, в котором будет указываться количество свободных мест в реальном времени на той или иной парковке.

#### Список литературы

1. Департамент архитектуры строительства и землепользования г. Хабаровска [Электронный ресурс].
2. Европа без машин: 6 городов ограничивают движение [Электронный ресурс].
3. Рейтинг регионов России по обеспеченности легковыми автомобилями [Электронный ресурс].
4. Рейтинг стран мира по уровню автомобилизации. Гуманитарная энциклопедия [Электронный ресурс].

- ресурс] // Центр гуманитарных технологий, 2006–2016 (последняя редакция: 30.10.2016).
5. Постановление Правительства Хабаровского края от 27 мая 2013 года № 136-пр (с изменениями на 31 августа 2016 года).

## ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФОТОТУРИЗМА В КАБАРДИНО-БАЛКАРИИ

**Тенова З.Ю., Хуранов А.Б.**

Кабардино-Балкарский государственный университет им. Х.М. Бербекова,  
г. Нальчик

Фототуризм, пожалуй, один из самых привлекательных жанров в фотографии. В этом мире всегда найдутся удивительные места, очаровывающие путешественника своей уникальностью и самобытным окружением. Это народы с различной культурой, выдающаяся архитектура и многое другое. Все, что вызывает удивление в новых землях и завораживает фотографа может и должно быть запечатлено на фотографии [4].

Данная форма туризма определённо подходит увлечённым фотографам, которые едут с целью пополнения портфолио и отработки на практике ранее полученных знаний о фотосъемке. Начинающие фотолюбители также могут отправиться в такое путешествие для приобретения навыков, получения консультации профессионалов. Все желающие могут совершать поездки с фотоаппаратом в руках и в группе своих единомышленников [1].

Фототуризм настолько разносторонний вид отдыха, что может включать в себя познавательную и развлекательную функции и обладать элементами этнографического и экологического отдыха. Обычно фототуры классифицируются на пейзажные и жанровые. Пейзажные туры говорят сами за себя. В них участники выезжают на природу и запечатлевают на фотокамеру красивые виды озер, лесов, гор и морей. Пейзажные туры могут быть легкими, такими как поездка за город, а также и опасными, особенно, если романтически настроенный фотограф решается запечатлеть извержение вулкана, обрушение лавины или последствия землетрясения. С жанровыми разобратся сложнее. Здесь и натюрморт, и портрет и фотографии архитектуры, памятников и многого другого [5].

Высочайшая вершина Кавказа — седой Эльбрус находится в 600 км от берегов Каспия, к которым подходят кавказские хребты, и немногим более чем в 500 км от их начала у основания Таманского полуострова. На восток от Эльбруса простирается территория Кабардино-Балкарии, расположенная в самом центре Большого Кавказа. На юге она делит границу с Грузией, на севере — со Ставропольским краем; с запада граничит с Карачаево-Черкессией, с востока и юга-востока с Северной Осетией.

Здесь находятся исключительно труднопроходимые перевалы, заснеженные и обледенелые в течение круглого года: Шари-Вцек, Штулу-Вцек, Цаннер. В ледниках рождаются бесчисленные родники, ручейки, речки, с шумом несущие свои воды в долины основных рек Кабардино-Балкарии — Золки, Малки, Баксана, Чегема, Черека, в свою очередь являющихся притоками Терека [3].

Поражает разнообразие растительного покрова территории республики: здесь насчитывается до 3 тысяч видов. Это всего лишь в 2 раза меньше, чем на всей Русской равнине. Много тут так называемых эндемиков — растений, ограниченных в своём распространении. Богат и пёстр животный мир Кабардино-Балкарии. На равнине и в предгорьях он мало чем отличается от наших среднерусских полей, лесов и перелесков. Стоит упомянуть только фазана с его удивительно красивым золотисто-красным оперением. Можно увидеть и перепела. В окрестностях встречаются бурый медведь, кабан, волк, шакал, куница и косуля.

Кабардинцы заселили территорию современной республики в XI-XII веках. Они сосредоточились на степной равнине и в предгорной части. Балкарцы — народность местного происхождения. Их предки обитали в высокогорной части Кавказа [2].

Кабардинцы славятся устными преданиями: сказаниями о богатырях-нартах. Сказания посвящались борьбе с поработителями (чинты — мифический народ-захватчик), со стихийными силами природы, которые олицетворялись в виде богов, великанов, чудовищ. Через весь эпос яркой чертой проходит преклонение перед женщиной, её красотой, умом; любимые образы героинь — красивая, мужественная Сатаней, Адиох (лучезарные руки), Даханого (мудрая, воплощение человеческого счастья). Музыка у кабардинцев, как и устное народное творчество, богата жанрами. Наряду с современными песнями не забываются и старинные — любовные и героические. Танцы жизнерадостны, полны веселья. Особенно

широко распространён танец удж: его ритмичная музыка, окрашенная в светлые тона, задорна, а исполнение весьма своеобразно. Это массовый танец: танцуют его шумно, с частыми выкриками, с притопыванием и в то же время легко, свободно, грациозно. Популярны и такие танцы, как исламей (кабардинская лезгинка), кафа и другие [2].

Устное народное творчество балкарцев отражает в основном общую для народов Северного Кавказа тематику — борьбу героев-нартвов за свободу, но со своеобразной национальной окраской. У них сложено много старинных и современных песен, отличающихся лирической напевностью. Для балкарского фольклора характерно большое число загадок, пословиц, поговорок. Среди музыкальных инструментов особенно широко распространены свирель и заимствованная от русских гармонь [2].

Пункт назначения. Безенгийское ущелье тянется по Черему Безенгийскому от того же места слияния с Черемом Балкарским, но расположено западнее него. Своим концом ущелье упирается в Главный хребет в том месте, где находится известная Безенгийская стена. Здесь центр высокогорного Кавказа, его самые дикие и труднодоступные места [3].

Соседнее с запада Чегемское ущелье расположено на одноимённой реке. Туристов здесь можно увидеть круглый год, причём зимние путешествия и в оздоровительном, и в эстетическом отношении несколько не хуже летних. По дороге из Нальчика в долине Чегема встречается много археологических памятников: курганные могилы, кабардинские усыпальницы, легендарная скала «Леченкай». Красивейшим местом ущелья по праву считается стена водопадов Су-Аузу. Зимой здесь можно наблюдать грандиозный каскад изо льда [3].

И всё-таки более популярен другой маршрут — по долине реки Баксана, которая приводит к подножию главного великана всего Кавказа — Эльбрусу. На этом маршруте можно встретить немало занимательного. Близ села Лашкута, по правому склону речной долины есть поляна, усеянная скалами высотой 15-20 метров. Одна из них обработана ветром, дождями, морозобойным растрескиванием таким образом, что напоминает фигуру человека с чётко очерченным лицом. Это удивительное творение природы называется скала «Сфинкс» [3].

Планирование и техническая поддержка. Фототуризм не может реализовываться без специализированной техники, поэтому туристам необходимо брать с собой особый инвентарь, который поможет запечатлеть понравившиеся местности и объекты. В такой набор входят:

- фотокамера и объективы;
- флеш-карты и пленка;
- батарейки, аккумуляторы для камеры и вспышки;
- средства для очистки оптики и матрицы у цифровых фотокамер;
- удобная сумка или рюкзак для переноски различных атрибутов;
- ноутбук или другой вместительный накопитель информации для хранения снимков и т.д. [1].

Развитие фототуризма может быть перспективным направлением для Кабардино-Балкарии, так как республика обладает богатыми туристскими ресурсами, но, при этом, на этой территории существуют уникальные этнические особенности. В этом случае фототурист будет рассматривать природу как способ лучше познакомиться с обычаями, традициями и культурой этого народа.

### Список литературы

1. Волошина А.А., Теньгушева В.М. Фототуризм как оригинальный вид туризма / Сборник статей XIII межвузовской научно-практической конференции студентов и аспирантов «Молодёжь, наука, творчество — 2015». Омск: Омский государственный институт сервиса, 2015. — Ч.2. — С.11-12.
2. Кавказские блюда. [Электронный ресурс] Режим доступа о 24.01.2017 <http://alkovir18.narod.ru/index/0-10>.
3. Республика Кабардино-Балкария. [Электронный ресурс] Режим доступа о 24.01.2017 <http://www.bigcountry.ru/page1.php?idm=45>.
4. Советы и примеры для фототуризма. [Электронный ресурс] Режим доступа о 24.01.2017 <http://cameralabs.org/3298-soveti-i-primeri-dlya-fototurizma>.
5. Что такое фототуризм. [Электронный ресурс] Режим доступа о 24.01.2017 <http://www.aerotour.ru/inform/view/80/2019/>.

## ИННОВАЦИИ В ТУРИСТИЧЕСКОМ ОБРАЗОВАНИИ

Хуранов А.Б., Хачемизов Р.А.

Кабардино-Балкарский государственный университет им. Х.М. Бербекова, г. Нальчик

Информатизация общества и образования кардинально изменила жизнедеятельность человека, технологии производства и личность. Она увеличила возможности и скорости получения информации и осуществления коммуникаций в пространстве расширяющейся информации. Современный выпускник вуза, обладающий информационными компетенциями и коммуникациями, способен управлять информационными потоками, продуцировать новые технологии, информацию, модели, средства деятельности и т.п., что и обеспечивает ему конкурентоспособность. Несмотря на информационную обеспеченность процесса обучения в вузе, остается нерешенной проблема развития личности студента информационно-коммуникативными технологиями (ИКТ). Инноватизация образовательного процесса вуза информационно-коммуникативными технологиями обеспечивает условия для развития таких профессиональных компетенций и качеств студента, как креативность и критичность мышления, рациональность и инновационность мышления, информационно-коммуникативная компетентность, обуславливающих выпускнику конкурентоспособность на международном рынке труда, возможности освоения современных средств непрерывного саморазвития в быстро изменяющемся мире.

Инновационные процессы в образовательной среде вуза обеспечивают расширение профессионального мышления посредством фундаментализации, прикладной и гуманитарной направленности содержания туристического и естественно-научного образования; технологий, стимулирующих научно-исследовательские, учебные и социокультурные контакты студентов и преподавателей в рамках сетевого сотрудничества; информационно-коммуникативной среды, позволяющей укреплять продуктивные связи с ведущими академическими научными и образовательными учреждениями и центрами, промышленными организациями и учреждениями. Подготовка конкурентоспособного выпускника вуза для работы в туристической и гостиничной сферах деятельности предполагает позиционирование университета как инновационного центра научно-исследовательской, образовательной, социокультурной деятельности в рамках сетевого и международного сотрудничества; как корпоративной среды поиска новых подходов к модернизации содержания профессионального образования, технологий обучения студентов и формирования их опыта коммуникаций в информационно-активном пространстве профессионального общения; как пространство «прорывных технологий» управления качеством подготовки конкурентоспособного выпускника вуза.

Инновационная деятельность Кабардино-Балкарского государственного университета (КБГУ) подразумевает разработку и реализацию научных идей и проектов преподавателей вуза в образовательный процесс, обеспечивая условия для эффективного учебно-методического и психолого-педагогического сопровождения индивидуальной образовательной траектории студента. В качестве инновационной продукции вуза представлены:

- основная образовательная программа подготовки студентов по направлениям «Туризм» и «Гостиничное дело»;
- учебные планы подготовки бакалавров и магистров конкурентоспособных на региональном и международном рынках труда, в котором отражены инновации университет в построении учебного процесса и логике освоения профессиональных и специальных компетенций;
- основные профессиональные образовательные программы учебных дисциплин, отличающие от аналогичных ОПОП в других вузах, тем, что они содержат не только традиционно составляющие компоненты, но и инновационные находки профессорско-преподавательского состава вуза;
- паспорта профессиональных компетенций, отражающие понятия, критерии, показатели, уровни формируемых компетенций в процессе изучения конкретных дисциплин, базовое содержание знаний дисциплины целенаправленно и эффективно формирующее компетенцию, оценочные средства входного, промежуточного, текущего и итогового контроля уровня освоенных компетенций;
- программно-методическое сопровождение индивидуальной образовательной траектории студента как пути освоения профессиональных компетенций, востребованных в системе сетевого сотрудничества в том числе и на международном рынке труда;

— информационный банк развивающих технологий (интерактивных, информационно-коммуникативных, проектных, проблемно-поисковых, практико-ориентированных и др.), обеспечивающих студенту освоение опережающих профессиональных знаний, востребованных на региональном, российском и международном рынках труда и делающих выпускника вуза конкурентоспособным;

— банк оценочных средств, позволяющих осуществлять входное тестирование как показатель исходного уровня сформированных компетенций и остаточных предметных знаний, создающих базу для формирования индивидуальной образовательной траектории студента, промежуточное тестирование, создающую базу данных об освоенных студентами профессиональных компетенций, позволяющую оперативно реагировать на уровень качества подготовки студента и оказать ему соответствующую научно-методическую помощь и поддержку;

— портфолио запросов международного рынка труда к конкурентным способностям выпускника вуза и перечень организаций-работодателей отечественного и зарубежного рынков труда.

Расширение деятельности КБГУ в рамках международного сотрудничества обусловило поиск инноваций в сфере интеграционных процессов, определяющих и влияющих на образовательное и научное пространство вуза, на систему управления качеством подготовки конкурентоспособного выпускника вуза с учетом использования конкурентных преимуществ университета. Инновационные процессы вуза направлены на разработку новых стратегий развития содержания и технологий обучения студентов по направлениям «Туризм» и «Гостиничное дело», научно-методического и психолого-педагогического сопровождения индивидуальной образовательной траектории непрерывного саморазвития и самообразования, в освоении конкурентоспособными компетенциями, от которых зависит прорыв России на международном рынке.

Инноватика в подготовке кадров — специалистов в области туризма и гостиничного дела в рамках реализации сетевого сотрудничества определяется и перспективным видением мест трудоустройства выпускника на региональном рынке труда, что требует качественных изменений в целях, содержании, процессе организации обучения и технологиях профессиональной подготовки студента, в показателях и измерителях, оценочных средствах и результатах подготовки кадров в высшей школе. Вузом-партнером КБГУ в подготовке конкурентоспособного выпускника вуза выступает Северо-Кавказский федеральный университет.

Таким образом, идея инноватики туристического образования влечет за собой модернизацию организационной, экономической и финансовой деятельности университета, создавая эффективную многоканальную систему привлечения финансовых средств из различных источников. Они обеспечивают обоснованное использование этих средств для финансирования всех видов деятельности вуза: укрепление материально-технической базы университета, обновление средств образовательной и научной деятельности преподавателей вуза, оптимизация условий труда, быта и отдыха сотрудников, преподавателей и студентов.

## ФИНАНСОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РАЗВИТИЯ СЕВЕРНЫХ ТЕРРИТОРИЙ (НА ПРИМЕРЕ ЯМАЛО-НЕНЕЦКОГО АВТОНОМНОГО ОКРУГА)

**Шишкина Е. Д.**

Научный руководитель: к.г.н., доцент кафедры национальной и региональной экономики

**Бельчук Е.В.**

Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, г. Москва

В статье рассматриваются особенности финансового обеспечения регионального бюджета одного из северных регионов России, обладающих уникальными запасами углеводородного топлива, и распределения имеющихся ресурсов. Выявлены изменения в структуре доходов, связанные с переориентацией на получение финансовых поступлений от налогов на доходы физических лиц и имущество и усиление приоритета расходной части бюджета на развитие национальной экономики.

*Ключевые слова:* финансовый потенциал, региональный бюджет, регион, северные территории.

В современных условиях неизмеримо возрастает роль финансовой составляющей в социально-экономическом развитии регионов. Финансовый потенциал – это оценочная, вероятностная категория,

включающая финансовые ресурсы региона, имеющиеся на данный момент, а также те, которые могут быть привлечены в будущем, определяющие экономическое состояние субъекта, его самостоятельность в решении приоритетных вопросов [5]. Финансовые ресурсы региона являются денежными средствами, которые находятся в распоряжении самого региона, его хозяйствующих субъектов, населения в соответствии с бюджетным и налоговым законодательством РФ, которые способствуют решению проблемы самообеспечения субъектов, так как до сих пор не все регионы страны способны существовать без дотаций государства [6].

Финансовый потенциал Ямало-Ненецкого автономного округа (ЯНАО) имеет специфику, обусловленную экспортно-ориентированной направленностью развития экономики и опирающейся на уникальные природные ресурсы территории. ЯНАО располагает богатейшими запасами газа, которые оцениваются примерно в 16 трлн.куб.м, а также разведанными месторождениями марганцевых, хромовых и полиметаллических руд. Богатый ресурсный потенциал является привлекательным для инвесторов и позволяет в дальнейшем получать значительные доходы от налогов на функционирующие здесь различные хозяйствующие субъекты. Вместе с тем, ориентированность на экономическое развитие за счет добычи природных ресурсов приводит к нарушению «территориальной справедливости» и увеличению дифференциации социально-экономического развития регионов [3].

Основой промышленного производства региона являются предприятия по добыче и обработке природных ресурсов. Занимая 4,5% площади страны, регион обеспечивает более 80% добычи российского газа, концентрируя на своей территории более 11% добычи полезных ископаемых в РФ. Это нашло отражение в структуре хозяйственного комплекса ЯНАО, где в объеме промышленного производства почти 94% приходится на добывающие отрасли [7].

Финансовый потенциал региона оценивает две группы показателей. Первая группа показателей свидетельствует о наличии финансового потенциала: налоговых и неналоговых доходах, поступивших в консолидированный бюджет региона, прибыль организаций. Вторая группа показателей характеризует использование имеющегося финансового потенциала: расходы бюджета региона.

Представление о финансовом потенциале ЯНАО, где ключевая роль принадлежит показателям бюджетной системы, дают данные табл.1

Таблица 1

**Динамика доходов бюджета Ямало-Ненецкого автономного округа за 2006-2015 гг.\***

	Ед.изм.	2006	2009	2012	2015
Доходы – всего	млн.руб.	64617,5	88833,4	142424,7	137650,2
из них:					
налог на прибыль организаций	млн.руб.	21289,9	20503,3	46286,3	28102,1
	%	32,95	23,08	32,50	20,42
налог на доходы физических лиц	млн.руб.	16577,2	26200,6	35016,9	41488,2
	%	25,65	29,49	24,59	30,14
налоги на имущество	млн.руб.	13976,3	22516,3	31787,4	50569,9
	%	21,63	25,35	22,32	36,74
безвозмездные поступления	млн.руб.	5393,7	9174,8	17615,2	3943,2
	%	8,35	10,33	12,37	2,86

\* Рассчитано авторами по данным Росстата

Нацеленность на долгосрочное социально-экономическое развитие региона наибольшая доля газовой отрасли в структуре экономики требует грамотной налогово-бюджетной политики [4]. На протяжении всего исследуемого периода безвозмездные поступления составляли наименьшую долю доходов субъекта, что свидетельствует о самодостаточности ЯНАО. Доходная часть бюджета региона за последнее десятилетие в основном состояла из налоговых доходов, среди которых наибольшую долю занимали налоги на прибыль организаций. Следует отметить снижение общего количества доходов к 2015 году, обусловленное уменьшением налогов на прибыль организаций, доля которых сократилась с 32,5% в 2012 г. до 20,4% в 2015 г. На этом фоне происходило увеличение финансовых поступлений в региональный бюджет налогов на доходы физических лиц и имущество, и сокращение безвозмездных поступлений. Подобные изменения в формировании доходов бюджета ЯНАО во многом связаны со сложной экономической ситуацией, сложившейся в последние годы на внутреннем и внешнем рынке, введением санкций против РФ, сокращением количества организаций и, соответственно, выплачиваемых ими налогов. При этом за исследуемый период доля прибыльных организаций стабильно сохраняется на уровне 2/3, достигнув максимального значения в 2010 г. (70,1%), а в последующие годы, несмотря на увеличение суммы

прибыли, наблюдается рост числа убыточных предприятий, сопровождающееся резкими изменениями в характере их деятельности (рис. 1).



Рис.1 Динамика роста суммы прибыли и суммы убытка организаций ЯНАО за 2006-2013 гг.\*

\* Составлено авторами по данным Росстата

В целом на основе представленных показателей наличия финансового потенциала его можно охарактеризовать как высокий, с положительным трендом, несмотря на сократившийся спрос на сырьевой российский экспорт, нейтрализующий внешние и внутренние негативные процессы.

Особого внимания заслуживает анализ использования финансового потенциала Ямало-Ненецкого автономного округа, представленный в таблице 2, свидетельствующий об изменениях в структуре расходов, связанных в первую очередь с увеличением доли затрат на развитие национальной экономики. **Ошибка!**

**Ошибка связи.** Таблица 2

Динамика расходов бюджета Ямало-Ненецкого автономного округа за 2006-2015 гг.\*

	Ед.изм.	2006	2009	2012	2015
Расходы – всего из них:	млн.руб.	64269,9	76694,0	166807,1	138526,8
	%	100	100	100	100
Общегосударственные вопросы	млн.руб.	5492,0	8402,1	8374,0	10518,3
	%	8,55	10,96	5,02	7,59
Национальная экономика	млн.руб.	6921,8	9932,2	41782,3	25458,8
	%	10,77	12,95	25,05	18,38
Жилищно-коммунальное хозяйство	млн.руб.	16433,2	14943,2	33366,8	19797
	%	25,57	19,48	20,00	14,29
Социально-культурные мероприятия – всего из них:	млн.руб.	39029,7	31866,8	80039,1	77426,7
	%	60,73	41,55	47,98	55,89
Образование	млн.руб.	14358,6	18522,3	34969,7	34545,6
	%	22,34	24,15	20,96	24,94
Здравоохранение	млн.руб.	7842,8	8856,7	17767,9	15375,5
	%	12,20	11,55	10,65	11,10
Социальная политика	млн.руб.	6587,3	8144,0	16839,1	18120,0
	%	10,25	10,62	10,09	13,08

\* Рассчитано авторами по данным Росстата

Традиционно большая часть расходов идет на социально-культурные мероприятия, где явное лидерство сохраняет система образования. При этом произошло абсолютное и относительное сокращение

значимости жилищно-коммунального хозяйства в расходной части бюджета, обусловленное сокращением объемов жилищного строительства в ЯНАО в последние годы и незначительного притока населения из-за преобладания вахтового метода освоения территории.

Выявление приоритетных направлений использования финансовых ресурсов позволяет определить эффективность их использования. Эффективное использование финансового потенциала напрямую зависит от эффективности исполнения регионального бюджета, который предназначен для финансового обеспечения задач и функций региона. Вместе с тем он также является средством аккумуляции финансовых ресурсов, за счет чего реализуются наиболее важные социальные и экономические мероприятия [2]. Так, исполнение бюджета региона за 2015 г. связано с реализацией Государственных программ на территории ЯНАО, разработанных на период до 2020 года, среди которых особо выделяются программы по энергоэффективности и развитию энергетики, обеспечению населения качественными жилищно-коммунальными услугами, развитию образования и здравоохранения, направлениям градостроительной политики, выполненных за год почти на 100% [1].

Ямало-Ненецкий автономный округ – богатый природными ресурсами северный регион России – обладает высоким финансовым потенциалом и является одним из немногих субъектов Российской Федерации, который имеет профицит бюджета и достаточно эффективно использует имеющиеся финансовые ресурсы для активного освоения значительной части территории страны, расположенной за Полярным кругом.

#### **Список литературы**

1. «Отчет об исполнении бюджета Ямало-Ненецкого автономного округа за 2015 год»
2. Бабичева О.П. Оценка эффективности исполнения консолидированного регионального бюджета // Экономика и менеджмент: от теории к практике / Сборник научных трудов № 2. Ростов – на – Дону, 2015. 132 с.
3. Особенности и сценарии социально-экономического развития современного Севера России – М.: Экономика, 2010. – 238 с.
4. Тимушев Е. Снижение самостоятельности и централизация (анализ расходов консолидированного бюджета Республики Коми) // Экономическая политика – 2016 - №4 – 93-114 с.
5. Тишутина О.И. Методология определения финансового потенциала приграничного региона (на примере субъектов Дальневосточного федерального округа) // Финансы и кредит – 2008 [Электронный ресурс]- №289 – 23-28 с.
6. Финансы и финансовый потенциал Архангельской области: монография / под общ. Ред. В.В. Степановой и Г.Г. Суханова; Сев. (Арктич.) федер. Ун-т. – Архангельск: ИПЦ САФУ, 2013. – 167 с.
7. Официальный сайт органов власти Ямало-Ненецкого автономного округа [Электронный ресурс]. URL: <http://pravitelstvo.yanao.ru/>
8. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru/>
9. Управление федеральной службы государственной статистики по Тюменской области, Ханты-Мансийскому автономному округу – Югре и Ямало-Ненецкому автономному округу [Электронный ресурс]. URL: <http://tumstat.gks.ru/>

#### **СЕКЦИЯ №22.**

#### **ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ**

#### **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.**

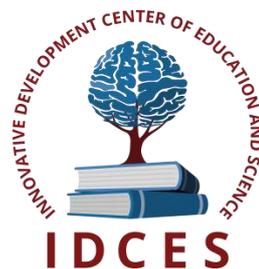
IV Международная научно-практическая конференция **«Развитие экономики и менеджмента в современном мире», г. Воронеж**

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.izron.ru](http://www.izron.ru) (раздел «Экономика и менеджмент»).

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



**Актуальные проблемы менеджмента и экономики в  
России и за рубежом**

**Выпуск IV**

**Сборник научных трудов по итогам  
международной научно-практической конференции  
(11 февраля 2017 г.)**

**г. Новосибирск**

**2017 г.**

Печатается в авторской редакции  
Компьютерная верстка авторская

Подписано в печать 10.02.2017.  
Формат 60×90/16. Бумага офсетная. Усл. печ. л.15,7.  
Тираж 250 экз. Заказ № 022.

Отпечатано по заказу ИЦРОН в ООО «Ареал»  
603000, г. Нижний Новгород, ул. Студеная, д. 58.