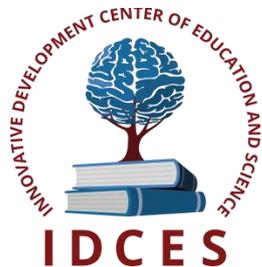


ИННОВАЦИОННЫЙ ЦЕНТР РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
INNOVATIVE DEVELOPMENT CENTER OF EDUCATION AND SCIENCE



**Экономика, финансы и менеджмент: тенденции
и перспективы развития**

Выпуск IV

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

г. Волгоград

2017 г.

УДК 33(06)

ББК 65я43

Экономика, финансы и менеджмент: тенденции и перспективы развития. / Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. № 4 г. Волгоград, 2017. 118 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 Бескорвайная 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., 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 IV Международной научно-практической конференции «**Экономика, финансы и менеджмент: тенденции и перспективы развития**», г. **Волгоград** представлены научные статьи, тезисы, сообщения студентов, аспирантов, соискателей учёных степеней, научных сотрудников, ординаторов, докторантов, практикующих специалистов Российской Федерации, а также коллег из стран ближнего и дальнего зарубежья.

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

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

© ИЦРОН, 2017 г.
© Коллектив авторов

Оглавление

СЕКЦИЯ №1.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.01)..... 7

ВОЗРОЖДЕНИЕ КЕЙНСИАНСКИХ ИДЕЙ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Козлова М.А. 7

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ВАЛЮТНЫЙ ФОНД (МВФ) И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА МИРОВОЙ
ФИНАНСОВЫЙ РЫНОК

Цхададзе Н.В. 11

СЕКЦИЯ №2.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

(СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.05)..... 17

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ПРЕДПРИЯТИЙ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

Аминова Г.Ф. 17

PROBLEMS OF FINANCING THE ECONOMIC ACTIVITY OF ENTERPRISES OF THE
REAL SECTOR OF ECONOMICS

Aminova G.F. 17

ОСОБЕННОСТИ МЕДИАПОТРЕБЛЕНИЯ ПОКОЛЕНИЯ Z

Бирюков В.А. 23

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАДРОВОЙ СЛУЖБЫ КАК ОДНО ИЗ
ВАЖНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Валькович О.Н., Шульга Е.О., Терещенко Ю.С. 25

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
СЛУЖБЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Валькович О.Н., Терещенко Ю.С. 27

ПРОЕКТНАЯ ЗЕМЛЕУСТРОИТЕЛЬНАЯ ДОКУМЕНТАЦИЯ ПРОШЛОГО –
ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫМИ РЕСУРСАМИ

Гречихин В.Н. 30

ОПТИМИЗАЦИЯ ПОРТФЕЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ С ПОМОЩЬЮ EXCEL

Сальникова К.В. 32

МЕТОДЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ ИНВЕСТИЦИОННО-
СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ

Чеснокова Е.А., Калинин К.А., Крючкова К.О. 42

СЕКЦИЯ №3.

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

(СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.10)..... 44

РАЗРАБОТКА БИЗНЕС-ПЛАНА ПО ПРОИЗВОДСТВУ СГУЩЕННОГО МОЛОКА
НА БАЗЕ ООО «НАДЕЖДА»

Воротова С.О. 45

ОЦЕНКА ПРОГНОЗНОГО ВЛИЯНИЯ ВНЕШНИХ ФАКТОРОВ НА ОБЪЕМЫ
ПРОСРОЧЕННЫХ КРЕДИТОВ

Ерошкин В.Ю. 48

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ФИНАНСОВЫЙ МОНИТОРИНГ КАК СОВОКУПНОСТЬ
МЕР ПО ПРОТИВОДЕЙСТВИЮ ЛЕГАЛИЗАЦИИ ПРЕСТУПНЫХ ДОХОДОВ
И ФИНАНСИРОВАНИЮ ТЕРРОРИЗМА

Карловская Е.А., Резь Е.С. 50

| | |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| СОВРЕМЕННЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ДЛЯ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО БИЗНЕСА НА ПРИМЕРЕ ГОРОДА-МИЛЛИОННИКА Кириллова Н.В., Хафизова Г.Р. | 53 |
| СУЩНОСТЬ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ И ЕЁ РОЛЬ В РАЗВИТИИ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ Кривошеева М. М., Овсянников А.С. | 56 |
| КАЧЕСТВО КАПИТАЛА И АКТИВОВ БАНКА (2016-2017 ГГ.) Михальцова В. В. | 58 |
| ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА РОССИИ В МЕЖДУНАРОДНОМ ДВИЖЕНИИ КАПИТАЛА Овсянников А.С., Коновалова О.Е., Серяпина А.В., Наумова К.С. | 62 |
| МЕХАНИЗМ РЕФИНАНСИРОВАНИЯ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ Селиванова А.Э. | 65 |
| МЕХАНИЗМ СЕКЬЮРИТИЗАЦИИ В СИСТЕМЕ РЕФИНАНСИРОВАНИЯ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ Селиванова А.Э. | 70 |
| СОВРЕМЕННЫЕ ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКОВ РФ 1 Спешилова Н.В., 2 Титова Ю.В. | 75 |
| СЕКЦИЯ №4. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ, СТАТИСТИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.12) | 78 |
| ПРОБЛЕМЫ ВНЕШНЕГО КОНТРОЛЯ ВЫПОЛНЕНИЯ СТРОИТЕЛЬНО- МОНТАЖНЫХ РАБОТ Бендюкевич Р.Р., Скорнякова А.А. | 78 |
| ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИРОВАНИЕМ ВОСПРОИЗВОДСТВА ОСНОВНОГО КАПИТАЛА Миннуллина Г.И. | 81 |
| ИНВЕНТАРИЗАЦИЯ ТОВАРОВ В МАГАЗИНАХ САМООБСЛУЖИВАНИЯ: ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ И ДОКУМЕНТАЛЬНОГО ОФОРМЛЕНИЯ Попова О.А. | 84 |
| СЕКЦИЯ №5. МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.13) | 87 |
| МЕТОД ПРЕДВАРИТЕЛЬНОЙ КОЛИЧЕСТВЕННОЙ ОЦЕНКИ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ МЕРОПРИЯТИЙ ПО МОДЕРНИЗАЦИИ ОСНОВНОГО ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ОБОРУДОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ЦЕЛЛЮЛОЗНО- БУМАЖНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ Кох И.А., Васильев А.И. | 87 |
| СЕКЦИЯ №6. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.14) | 93 |
| СЕКЦИЯ №7. БАНКОВСКОЕ И СТРАХОВОЕ ДЕЛО | 93 |
| СЕКЦИЯ №8. ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ | 93 |

| | |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ: ПОНЯТИЯ, ФУНКЦИИ, ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА Пискурова В.С., Коротковская Е.В. | 94 |
| СЕКЦИЯ №9. ВОПРОСЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ | 95 |
| СЕКЦИЯ №10. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ | 96 |
| ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ ТТИП НА РОССИЙСКУЮ ЭКОНОМИКУ Коркмазов М.Х. | 96 |
| ХАРАКТЕР РАЗВИТИЯ, ПРОБЛЕМЫ И ДАЛЬНЕЙШИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИГРАНИЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН Уралова А.Д. | 99 |
| СЕКЦИЯ №11. МАРКЕТИНГ | 102 |
| НОВЫЙ ВЗГЛЯД НА ПРОДВИЖЕНИЕ В СФЕРЕ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ Шмидт И.А., Зотова Е.Г. | 102 |
| СЕКЦИЯ №12. PR И РЕКЛАМА | 104 |
| СЕКЦИЯ №13. ОПЕРАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ | 104 |
| СЕКЦИЯ №14. ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИКИ | 104 |
| СЕКЦИЯ №15. ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ | 104 |
| К ВОПРОСУ О СОЦИАЛЬНЫХ АСПЕКТАХ ФИНАНСОВОЙ ПРЕСТУПНОСТИ 1 Зубков Д.И., 2 Зотова М.В., 3 Зотов Н.И. | 105 |
| СЕКЦИЯ №16. СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ | 107 |
| СЕКЦИЯ №17. ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ | 107 |
| СЕКЦИЯ №18. ТЕОРИЯ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА | 107 |
| СЕКЦИЯ №19. УПРАВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА | 107 |
| СЕКЦИЯ №20. ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА | 107 |
| НАЛОГИ - ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ Кузуб М.Н. | 107 |
| СЕКЦИЯ №21. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ | 109 |

| | |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| АНАЛИЗ ОСОБЕННОСТЕЙ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ Зубач В.А., Жуков П.В. | 109 |
| СЕКЦИЯ №22. ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ | 112 |
| МОДЕЛЬ ТРАНСФОРМАЦИИ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ НА ОСНОВЕ МЕТОДОЛОГИИ СИСТЕМНО-СИНЕРГЕТИЧЕСКОГО ПОДХОДА Легчилина Е. Ю. | 112 |
| СЕКЦИЯ №23. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ И ДЕМОГРАФИЯ | 115 |
| СЕКЦИЯ №24. ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ | 115 |
| ПЛАН КОНФЕРЕНЦИЙ НА 2017 ГОД | 116 |

СЕКЦИЯ №1.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.01)

ВОЗРОЖДЕНИЕ КЕЙНСИАНСКИХ ИДЕЙ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Козлова М.А.

Московский государственный институт международных отношений (Университет) МИД России, г. Москва

Аннотация

Финансовый кризис 2008 года вновь сделал актуальными идеи Джона Мейнарда Кейнса о необходимости государственного регулирования экономики. В период кризиса многие страны перешли к стимулированию совокупного спроса за счёт выделения средств из государственного бюджета. Стали обсуждаться вопросы о введении контроля над движением международного капитала и состоянием платёжного баланса. Ряд исследователей обратили внимание на анализ психологических мотивов поведения, основу которого также заложил Кейнс. Вместе с тем, критики государственного вмешательства в экономику предостерегают от повторения ошибок прошлого и предлагают не менять сложившийся порядок.

Ключевые слова: Кейнс, кейнсианство, возрождение кейнсианских идей, стимулирование совокупного спроса, финансовый кризис 2008 года

Книга Джона Мейнарда Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег» была опубликована в 1936 году. Её появление было связано с одним из крупнейших экономических кризисов XX века – Великой Депрессией 1929-1939 гг. До этого времени преобладающим направлением в экономической теории было неоклассическое, представители которого считают, что рынок является саморегулирующимся механизмом, не требующим государственного вмешательства. По мнению неоклассиков, если цены отклоняются вверх от равновесных и возникает избыток товаров, то конкуренция между производителями приводит к последующему снижению цен и восстановлению равновесия. Если ставка заработной платы окажется выше равновесной, на рынке труда возникает безработица, но в условиях конкуренции между работниками ставка заработной платы пойдёт вниз к равновесной. В теории это работало, но на практике оказалось не так.

Великая Депрессия началась в США в 1929 году и представляла собой классический кризис перепроизводства. Предприятия и банки закрывались, людей увольняли. К 1931 году, на который пришёл пик кризиса, индекс продукции обрабатывающих отраслей промышленности, составлявший в 1929 году 110, а в 1930 году 90, снизился до 75, а уровень безработицы в США достиг 16 %¹. При этом безработица была не добровольной, как следовало бы из неоклассической теории, а вынужденной. Для научного объяснения кризиса и выработки путей выхода из него требовался новый подход, который и был предложен Джоном Мейнардом Кейнсом.

Книга «Общая теория занятости, процента и денег»² явилась новаторской во многих отношениях, при этом одним из основных изменений явилось новое понимание роли государства в экономике. Неоклассическая теория рассматривала экономику в основном на микроуровне – на уровне отдельных фирм и домашних хозяйств, оперируя такими понятиями как спрос и предложение, цена, объём выпуска. Кейнс же перешёл к анализу агрегированных показателей, таких как совокупный спрос и совокупное предложение, уровень цен. По мнению Кейнса, кризис перепроизводства объяснялся недостаточным совокупным спросом, и именно государство должно было стимулировать совокупный спрос для того, чтобы вывести экономику из кризиса. Из четырёх компонентов совокупного спроса (потребительские расходы, валовые инвестиции, государственные расходы и чистый экспорт) государству проще всего воздействовать на третий компонент – государственные расходы. Кейнс предложил в условиях кризиса и высокой безработицы выделять средства из бюджета для финансирования общественных работ: строительства дорог и мостов, уборки территории. Таким образом, безработные люди получали работу и доход, часть которого тратили на приобретение продуктов питания, одежды, оплату жилья. Эти деньги снова поступали в экономику, и за счёт мультипликативного эффекта итоговый прирост национального дохода оказывался значительно больше первоначальной суммы государственных расходов, поступившей в экономику.

¹ Ротбард М. Великая Депрессия в Америке. М, ИРИСЭН, Мысль, 2012, 522 с., с. 371

² Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег/ Дж.М. Кейнс. Избранные произведения. М., 2013, 402 с.

Кроме того, Джон Мейнард Кейнс принимал активное участие в разработке Бреттон-Вудских соглашений. Одним из его предложений было ограничение дефицита или излишка сальдо торгового баланса, при этом устанавливая максимально возможный размер дефицита или излишка должно было государство. Новым в учении Кейнса был также учёт психологических факторов, влияющих на поведение производителей, инвесторов и потребителей.

Кейнсианские идеи были очень популярны с конца 30-х до 70-х годов XX века. В это время во многих европейских странах они стали основой проведения экономической политики, однако к концу 70-х годов оказалось, что это ведёт к появлению ряда новых проблем. Стимулирование экономики за счёт государственных расходов вело к появлению дефицита бюджета, а для его покрытия нужно было повышать налоги. Кроме того, основной проблемой вместо безработицы в этот период стала высокая инфляция, поэтому с 1979 года происходит переход от кейнсианства как лидирующего направления в экономической теории к монетаризму, экономике предложения и новой классической школе. До конца 90-х годов предпочтение отдавалось свободной игре рыночных сил, а вмешательство государства в экономику значительно сократилось. В соответствии с монетаристской теорией, для борьбы с инфляцией использовалась только кредитно-денежная политика, а именно изменение денежной массы, а не процентных ставок, хотя Кейнс предполагал, что изменение именно реальных процентных ставок может влиять на уровень безработицы. Применение налогово-бюджетной политики временно отошло на второй план.

Однако азиатский финансовый кризис 1997 года заставил ряд экономистов усомниться в эффективности экономической политики, основанной лишь на свободной игре рыночных сил. В развивающихся странах за счёт девальвации национальной валюты удалось снизить дефицит платёжного баланса и создать резервы иностранной валюты для того, чтобы обезопасить себя от будущих кризисов и создать предпосылки для увеличения экспорта, что должно было стать основой для экономического роста³. Кризис 2000 года снова показал, что нерегулируемая свободная рыночная экономика не всегда оказывается наилучшим вариантом, а для выхода из кризиса необходимо вмешательство государства.

Поворотным моментом в отношении экономистов и политиков к кейнсианским методам регулирования экономики стал глубокий финансовый кризис, начавшийся в 2008 году. В первую очередь обратили внимание на предложение Джона Мейнарда Кейнса выделять деньги из государственного бюджета для стимулирования совокупного спроса, что должно было способствовать снижению безработицы и выводу экономики из кризиса. Об этом, в частности, заявил Нобелевский лауреат Джозеф Стиглиц. По его мнению, совокупный спрос в мире оказался низким из-за того, что после финансового кризиса 1997-1998 гг. многие страны Азии стали увеличивать свои валютные резервы, меньше тратя на потребление⁴. Для выхода из кризиса требовалось стимулирование совокупного спроса со стороны государства, однако применявшиеся в 70-90-е гг. кредитно-денежные методы регулирования в период кризис оказались неэффективными. Вновь актуальным стало проведение налогово-бюджетной политики, однако снижение налогов и увеличение государственных расходов по-разному воздействуют на экономику. По мнению Джозефа Стиглица, в условиях неопределённости и при большом уровне потребительской задолженности снижение налогов мало может способствовать росту совокупного спроса, поскольку сэкономленные денежные средства пойдут в сбережения⁵. Остаётся увеличение государственных расходов, а именно это в своё время и предлагал Кейнс.

Уже в январе 2008 года управляющий директор МВФ Доминик Штрасс-Кан предложил проводить стимулирование совокупного спроса для преодоления кризиса⁶. В ноябре 2008 года было принято решение в рамках G-20 проводить координированную политику по выводу экономики их кризиса за счёт выделения денег из бюджета на стимулирование экономики. Кевин Галлахер из Бостонского Университета провёл сводный анализ мер, предпринятых различными странами. Эти данные представлены в таблице 1.

Таблица 1. Средства, выделенные для стимулирования совокупного спроса в разных странах⁷

| Страна | Сумма, млрд \$ | Процент от ВВП | Дефицит/профицит бюджета (% от ВВП) |
|--------|----------------|----------------|-------------------------------------|
|--------|----------------|----------------|-------------------------------------|

³ Wolf M. Fixing Global Finance. Yale University Press. 2009. с. 31

⁴ США не смогут выйти из нынешнего кризиса в одиночку - лауреат Нобелевской премии Дж. Стиглиц, 25.02.2009 // <http://www.prime-tass.ru>

⁵ Stiglitz J. Getting bang for your buck // www.theguardian.com/commentisfree/cifamerica/2008/dec/05/us-economy-keynesian-economic-theory

⁶ Giles Ch.; Atkins R.; Guha K. "The undeniable shift to Keynes". The Financial Times. Retrieved 2009-01-23.

⁷ <http://www.voxeu.org/debates/commentaries/global-survey-stimulus-plans>

| | | | |
|----------------|---------|--------|------|
| США | 787 | 5,7 % | -3,2 |
| Китай | 586 | 16,2 % | -0,1 |
| Япония | 516,3 | 11,7 % | -5,4 |
| Бразилия | 283,3 | 14,0 % | -0,7 |
| Россия | 265 | 12,0 % | 5,5 |
| ЕС | 254,6 | 0,5 % | |
| Германия | 96 | 2,6 % | 0,3 |
| ЮАР | 69 | 24,0 % | 0,1 |
| Франция | 33 | 1,3 % | -3,2 |
| Польша | 31,4 | 5,5 % | -1,8 |
| Великобритания | 30 | 1,1 % | -5,3 |
| Канада | 30 | 1,9 % | 0,3 |
| Сингапур | 13,6 | 8,4 % | 0,8 |
| Индия | 8 | 0,8 % | -6,1 |
| Вьетнам | 6 | 8,5 % | -5,1 |
| Мексика | 5,8 | 0,4 % | 0,0 |
| Египет | 5,4 | 4,2 % | -6,8 |
| Чили | 4 | 1,5 % | 3,5 |
| Аргентина | 3,8 | 0,6 % | 1,0 |
| Тайланд | 3,3 | 1,3 % | -0,6 |
| Норвегия | 2,2 | 0,5 % | 19,8 |
| Италия | 2 | 0,1 % | -2,9 |
| Португалия | 2 | 0,9 % | -2,4 |
| Финляндия | 2 | 0,8 % | 4,6 |
| Швеция | 1 | 0,2 % | 2,6 |
| ИТОГО | 3067,76 | 4,9 % | |

По расчётам Кристины Ромер, главы Экономического Совета при Президенте США, и Джаред Бернштейна, экономического советника Президента США, стимулирующие меры должны были способствовать увеличению реального ВВП и росту занятости в экономике, как показано в Таблице 2.

Таблица 2. Совокупный эффект государственного финансирования на увеличение ВВП и занятости в США к 4 кварталу 2010 г.⁸

| | Реальный ВВП (в ценах 2000 г., млрд долларов США) | Занятость |
|---------------------------------------|---------------------------------------------------------|------------------------|
| Без стимулирования | 11770 \$ | 133 876 000 |
| При государственном стимулировании | 12203 \$ | 137 550 000 |
| Воздействие стимулирования | Рост ВВП на 3,7 % | 3 675 000 рабочих мест |

Стимулирование совокупного спроса привело к оживлению экономики в тех странах, которые его проводили, в достаточно быстрые сроки. Уже в 2009 году наблюдалось оживление деловой активности и рост потребительского спроса в Китае, европейских странах, Бразилии, Индии и России. В прогнозе на 2010 году, представленном ОЭСР, ожидался экономический рост в целом по миру. Таким образом, кейнсианские рецепты вывода экономики из кризиса сработали, а в академических кругах и среди политиков появилось много сторонников усиления вмешательства государства в экономику в кризисные годы. Известность получили слова Р. Лукаса: «в условиях кризиса кейнсианцем становится каждый»⁹.

⁸ Romer C., Bernstein J. The Job Impact of the American Recovery and Reinvestment Plan, 09.01.2009, http://otrans.3cdn.net/45593e8ecbd339d074_l3m6bt1te.pdf, с. 4

⁹ Цит. по: Fox J. The Comeback of Keynes, Time Magazine, 27, January 2009

Хотя влияние идей Кейнса больше всего было заметно в использовании мер налогово-бюджетной политики для стимулирования совокупного спроса, их воздействие ощущалось и в некоторых других областях. Начиная с 2008 года, многие страны стали осуществлять государственный контроль состояния платёжного баланса. Пол Дэвидсон в своей книге «Решение по Кейнсу»¹⁰ предложил вновь обратиться к выдвинутой Кейнсом в 1944 году идее о создании Международного валютного клирингового союза. В соответствии с его предложением, страны должны будут уплачивать штрафы в том случае, если у них будет слишком большой профицит торгового баланса. В октябре 2010 года в США обсуждали план по установлению лимитов профицита баланса текущих операций, как предлагал Кейнс. Кроме того, вновь актуальными стали предложения Кейнса о введении контроля за международным движением капитала¹¹.

Также дальнейшее развитие получила идея Кейнса о влиянии неопределённости и психологических мотивов на поведение человеческих агентов. Биограф Кейнса Роберт Скидельски в своей книге «Кейнс. Возвращение Мастера»¹² отмечает, что именно неустраняемая неопределённость определяет неустойчивость рыночной экономики, высокую волатильность инвестиций и финансовых рынков. У самого Кейнса это объясняется таким образом: «Весьма примечательным фактом является крайняя ненадежность тех сведений, на основе которых нам приходится оценивать предполагаемый доход. Наши познания о факторах, которые будут определять доход от инвестиции через несколько лет, обычно весьма слабы, а зачастую ничтожны»¹³. Не имея возможности точно оценить будущий доход от того или иного вложения денег, «профессиональный инвестор волей-неволей вынужден уделять внимание предвидению надвигающихся перемен, будь то новые данные или изменения в общей атмосфере - точнее, тех из них, которые, как он видит из опыта, оказывают наибольшее влияние на массовую психологию рынка»¹⁴.

Таким образом, Кейнс указывал на то, что на выбор при осуществлении инвестиций влияют не только рациональные мотивы, но и иррациональные, смена волн оптимизма и пессимизма в обществе. Эта идея получила дальнейшее развитие в книге двух Нобелевских лауреатов Джорджа Акерлофа и Роберта Шиллера «*Spiritus Animalis*, или Как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового капитализма»¹⁵. Далее Акерлоф и Шиллер рассматривают пять основных проявлений иррационального начала: доверие, чувство справедливости, недобросовестность, денежная иллюзия и восприимчивость к историям. По их мнению, учёт иррациональных мотивов человеческого поведения позволяет лучше понять причины финансового кризиса 2008 года и предсказывать будущие кризисы на основе изучения общественного мнения, индекса доверия в обществе.

Безусловно, возвращение идей Кейнса было по-разному встречено разными экономистами. Если в 2008 и 2009 годах большинство экономистов и политиков были согласны с тем, что нужно использовать идеи Кейнса о стимулировании совокупного спроса, то с 2010 года, по мере того, как мировая экономика стала выходить из кризиса, мнения разделились. Если убеждённые сторонники Кейнса (Джозеф Стиглиц, Роберт Скидельски, Джордж Акерлоф, Пол Дэвидсон, Пол Кругман, Джеймс Делонг, Джеймс Гэлбрейт) считали, что необходимо перестроить экономическую политику, регулирование мировой финансовой системы с учётом идей Кейнса, то многие другие экономисты выступали за возврат к прежней системе свободных рыночных отношений. Критики отмечали, что возврат к кейнсианской политике может вновь привести к негативным последствиям, к которым она привела в прошлом – в более высокой инфляции, росту дефицита бюджета, необходимости повышать налоги для финансирования государственных программ. В 2009 году более 300 экономистов под предводительством Джеймса Бьюкенена, Эдварда Прескотта, Вернона Смита подписали письмо о необходимости отказа от дальнейшего наращивания государственных расходов, поскольку экономическому росту, по их мнению, лучше будет способствовать уменьшение государственных расходов с последующим снижением налогов¹⁶. Японский экономист Кейичиро Кобаяши отметил, что государственное стимулирование спроса, предоставляя временное решение проблемы, отвлекает внимание от главной задачи – оздоровления финансовой системы и решения проблемы

¹⁰ Davidson P. *The Keynes Solution: The Path to Global Economic Prosperity*. Palgrave Macmillan; 208 p.

¹¹ Rodrik D. *The End of an Era in Finance*. Project Syndicate. 2010-03-11.

¹² Скидельски Р. Кейнс. Возвращение мастера. М., 2011, 253 с.

¹³ Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег/ Дж.М. Кейнс. Избранные произведения. М., 2013, 402 с.

¹⁴ Там же

¹⁵ Акерлоф Дж., Шиллер Р. *Spiritus Animalis*, или Как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового капитализма. М., 2010. 272 с.

¹⁶ "Petition". Archived from the original on 2009-09-26. Retrieved 2009-09-22.

непогашенных долгов¹⁷. Марк Блис из Университета Браун отметил, что возрождение кейнсианства едва ли будет носить длительный характер, поскольку это потребовало бы смены всей ортодоксальной экономической парадигмы, а это едва ли осуществимо¹⁸.

Тем не менее, следует отметить, что хотя с появления книги Джона Мейнарда Кейнса «Общая теория процента, занятости и денег» прошло уже 80 лет, её идеи по-прежнему актуальны. Именно к ним обратились как развитые, так и развивающиеся страны для вывода мировой экономики из глубокого кризиса. Серьёзно обсуждаются вопросы о регулировании финансовых потоков и состояния торгового баланса для предотвращения будущих кризисов, а именно это предлагал в своё время Кейнс. Учёт психологических мотивов и неопределённости позволяет понять и по-новому осмыслить кризис в финансовой сфере. Хотя не все экономисты согласны с необходимостью использовать кейнсианские методы для регулирования экономики, но активное обсуждение его идей само по себе свидетельствует о том, что эти идеи по-прежнему актуальны и современны.

Список литературы

1. Акерлоф Дж., Шиллер Р. Spiritus Animalis, или Как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового капитализма. М., 2010. 272 с.
2. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег/ Дж.М. Кейнс. Избранные произведения. М., 2013, 402 с.
3. Ротбард М. Великая Депрессия в Америке. М, ИРИСЭН, Мысль, 2012, 522 с.
4. Скидельски Р. Кейнс. Возвращение мастера. М., 2011, 253 с.
5. США не смогут выйти из нынешнего кризиса в одиночку - лауреат Нобелевской премии Дж.Стиглиц, 25.02.2009 // <http://www.prime-tass.ru>
6. Blyth M. Economic crisis and the brief revival of Keynesianism // <https://governancejournal.net/2013/05/10/economic-crisis-and-the-brief-revival-of-keynesianism/>
7. Davidson P. The Keynes Solution: The Path to Global Economic Prosperity. Palgrave Macmillan; 208 p.
8. Fox J. The Comeback of Keynes, Time Magazine, 27, January 2009
9. Giles Ch.; Atkins R.; Guha K. "The undeniable shift to Keynes". The Financial Times. Retrieved 2009-01-23.
10. Kobayashi K. Fiscal Policy Again? A Rebuttal to Mr Krugman, 27.04.2009 // <http://www.voxeu.org/index.php?q=node/3502>
11. Rodrik D. The End of an Era in Finance. Project Syndicate. 2010-03-11. "Petition". Archived from the original on 2009-09-26. Retrieved 2009-09-22.
12. Romer C., Bernstein J. The Job Impact of the American Recovery and Reinvestment Plan, 09.01.2009, http://otrans.3cdn.net/45593e8ecbd339d074_13m6bt1te.pdf, с. 4
13. Stiglitz J. Getting bang for your buck // www.theguardian.com/commentisfree/cifamerica/2008/dec/05/us-economy-keynesian-economic-theory
14. Wolf M. Fixing Global Finance. Yale University Press. 2009.
15. VOX CEPR's Policy Portal: <http://www.voxeu.org/debates/commentaries/global-survey-stimulus-plans>

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ВАЛЮТНЫЙ ФОНД (МВФ) И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА МИРОВОЙ ФИНАНСОВЫЙ РЫНОК

Цхададзе Н.В.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва

Международные организации созданы с целью так или иначе осуществлять координацию действий отдельных групп стран и частных финансовых институтов по урегулированию глобальных экономических

¹⁷ Kobayashi K. Fiscal Policy Again? A Rebuttal to Mr Krugman, 27.04.2009 // <http://www.voxeu.org/index.php?q=node/3502>

¹⁸ Blyth M. Economic crisis and the brief revival of Keynesianism // <https://governancejournal.net/2013/05/10/economic-crisis-and-the-brief-revival-of-keynesianism/>

проблем. Подобного типа организации на сегодняшний день являются надправительственными, оказывают существенное влияние и задают направление становления и развития всей мировой экономики и мирового финансового рынка. В рамках данной статьи проведем анализ одного из крупнейших субъектов мирового финансового рынка: Международного валютного фонда (МВФ).

Международный валютный фонд (МВФ) – ведущая организация международного сотрудничества в валютно-финансовой сфере. МВФ был задуман в июле 1944 года на международной конференции, проводившейся в Бреттон - Вудсе, штат Нью-Хемпшир, США, на которой делегаты от 44 государств договорились об основах экономического сотрудничества, призванных не допустить повторения губительной экономической политики, ставшей одной из причин Великой депрессии 1930-х годов. [1].

В течение данного десятилетия в основных промышленно развитых странах снизился уровень экономической активности, страны пытались защитить свою экономику путем введения более жестких ограничений на импорт, но это лишь усугубляло стремительный спад мировой торговли, производства и занятости. В целях сохранения истощающихся золото-валютных резервов, некоторые страны ограничили для своих граждан возможность покупать за рубежом, другие девальвировали свою валюту, третьи установили сложные ограничения на право граждан владеть иностранной валютой. Однако, эти решения оказались непродуктивными, и ни одна страна не смогла за их счет надолго вырваться вперед. Такая «политика разорения соседа», подорвала международную экономику: объем мировой торговли резко сократился, и во многих странах снизились занятость и уровень жизни.

В дополнение ещё не закончилась вторая мировая война, США вели переговоры с СССР, выбирая выгодный момент для открытия второго фронта против фашистской Германии, и её многочисленных союзников с целью участия в переделе мира, а также велись разговоры о послевоенном его устройстве. Цель МВФ, которая первоначально была установлена: это объединение денежных ресурсов мира для реконструкции его послевоенного устройства, ускоренного восстановления экономического потенциала, перевооружения.

Наиболее существенный вклад в разработку концепции МВФ внесли Джон Мейнард Кейнс, возглавлявший британскую делегацию, и Гарри Декстер Уайт — высокопоставленный сотрудник Министерства финансов США.

Согласно Бреттон-Вудскому соглашению, для золота была установлена твёрдая цена: 35 долл. за 1 тройскую унцию. [2].

Окончательный вариант соглашения первые 29 государств подписали 27 декабря 1945 года — официальная дата создания МВФ, который начал свою деятельность 1 марта 1947 года как часть Бреттон-Вудской системы.

Уставные цели МВФ сегодня остаются теми же, что были сформулированы в 1944 году. Основные цели МВФ:

- Способствовать развитию международного сотрудничества в валютно-финансовой сфере;
- Содействовать расширению и сбалансированному росту международной торговли и за счет этого благоприятствовать достижению и поддержанию высокого уровня занятости и реальных доходов, а также развитию производительных ресурсов всех государств-членов;
- Способствовать стабильности валют, поддерживать упорядоченный валютный режим среди государств-членов и избегать девальвации валют в целях получения преимущества в конкуренции;
- Оказывать помощь в создании многосторонней системы расчетов по текущим операциям между государствами- членами;
- За счет временного предоставления общих ресурсов Фонда государствам-членам при соблюдении адекватных гарантий создавать у них состояние уверенности, обеспечивая тем самым возможность исправления диспропорций в их платежных балансах.

Если, в общем, обозначить вышеперечисленные цели, то МВФ является центральным учреждением международной валютно-финансовой системы – системы международных платежей и курсов национальных валют, позволяющая странам вести между собой экономические операции. МВФ предоставляет кредиты государствам-членам, испытывающим проблемы платежного баланса, – не только в целях временного финансирования, но также для поддержки политики стабилизации и реформ, направленной на устранение основных проблем.

Высшим руководящим органом МВФ является Совет управляющих, который состоит из представителей всех стран-членов (как правило, ответственного за проведение валютной политики министра или главы центрального банка с заместителем). Управляющие встречаются раз в год, на сессиях.

За исключением обязательных полномочий, таких как приём новых членов, пересмотр квот, изменение валютных паритетов и др. Совет может делегировать исполнение своих обязанностей Директорату. При Совете работают два комитета: Временный комитет и Комитет по развитию. Временный комитет консультирует Совет - по управленческим вопросам текущего контроля за мировой валютной системой и её приспособлением к меняющимся условиям. Комитет развития, консультирует относительно особенностей потребностей беднейших стран. Управляющим от Российской Федерации в МВФ является Министр финансов Российской Федерации А.Г. Силуанов. Заместителем Управляющего от России в МВФ - Председатель Банка России Э.С. Набиуллина.

Исполнительный комитет отвечает за текущие дела МВФ. 7 из 24 исполнительных директоров назначаются странами с наибольшими квотами (Германия, Великобритания, Китай, Саудовская Аравия, США, Франция и Япония), остальные 17 выбираются Советом управляющих с учётом принципа регионального представительства. Заседания Исполнительного совета проходят 2 - 3 раза в неделю под председательством директора-распорядителя, которого выбирает Исполнительный совет. Если президентом Мирового банка является американец, то директор-распорядитель МВФ по традиции - европеец. Исполнительный директор от России в МВФ – А.В. Можин.

Персонал МВФ насчитывает почти 2000 человек из более чем 100 стран. Основная часть его работает в штаб-квартире в Вашингтоне, незначительная часть служащих задействована в отделениях в Париже, Женеве и ООН в Нью-Йорке, или являются временными представителями МВФ в странах-членах.

Порядок вступления в Международный валютный фонд не предусматривает особых условий для вступления в организацию. Членство в ней открыто для любого государства, которое способно и готово выполнять определённые обязанности.

МВФ организован по примеру акционерного общества, а потому возможность каждого члена влиять на деятельность Фонда ограничивается размером его части в капитале. Так, каждая страна-член имеет 250 «базовых» голосов (в независимости от размера взноса в капитал Фонда) и дополнительно по 1 голосу за каждые 100 000 единиц СДР его части в этом капитале. При голосовании, по некоторым вопросам кредиторы могут получить по 1 голосу на каждые \$400 000 займов, предоставленных ими ко дню голосования, за счёт соответствующего уменьшения количества голосов стран-должников.

Размер квот определяется при вступлении страны в МВФ, а потом пересматривается каждые пять лет.

Так, с учётом квоты в капитале МВФ, на долю стран «большой семерки» приходится 43,4 % голосов, в т. ч. на США – 17,4%, на долю Евросоюза – 30,4 %, а на долю развивающихся стран БРИКС - 14,7 %. Однако, данное соотношение не обеспечивает представительство и голоса стран-членов на уровне их фактического вклада в мировую экономику. Как видим, доля БРИКС в МВФ в два раза ниже соответствующего значения стран ЕС.[7].

В итоговом коммюнике, принятом на саммите «Группы 20» в Ханчжоу (2016), выражается надежда, что изменения в структуре акционеров МВФ приведут к росту совокупной доли развивающихся стран. Согласно заявлениям МВФ вопрос пересмотра формулы расчета квот, должен быть решен вместе с завершением очередного 15-го пересмотра квот до конца 2017 года.

Одна из важнейших обязанностей МВФ заключается в предоставлении кредитов государствам-членам, сталкивающимся с фактическими или потенциальными трудностями в области платежного баланса. Финансовая помощь помогает странам, стремящимся пополнить свои международные резервы, стабилизировать свои валюты, продолжать оплачивать импорт и восстановить условия для активного экономического роста одновременно с принятием мер по исправлению первоначальных проблем. В отличие от банков развития, МВФ не предоставляет кредиты на конкретные проекты.

Рассмотрим деятельность МВФ по выдаче кредитов по состоянию на 30 апреля 2016 года.

Не льготное кредитование



Льготное кредитование



Рис 2. Объем кредитования МВФ по состоянию на 30.04.2016 [7].

Сумма финансирования, которую государство-член может получить от МВФ (его лимит доступа), определяется на основе его квоты. Например, при некоторых видах кредитов государство-член может заимствовать до 145 % своей квоты ежегодно и до 435 % нарастающим итогом при обычном доступе. Сверх этих уровней, может предоставляться «исключительный доступ», если соблюдаются конкретные критерии снижения рисков [10].

Рассмотрим, каким образом МВФ оказывает влияние на мировой финансовый рынок на примере кредитования МВФ экономики Российской Федерации.

МВФ – это своего рода большая касса взаимопомощи, аккумулирующая лучший мировой финансовый опыт, оказывающая консультационную помощь и предоставляющая нуждающимся странам краткосрочные кредиты для поддержания их экономик в трудный момент. Международные эксперты, владеющие обширными экономическими знаниями и статистикой текущего состояния мировой экономики, в любой момент готовы прийти на помощь стране, оказавшейся в трудном положении. МВФ не дает денег на коммерческие проекты, но он готов предоставить кредиты под структурную модернизацию государственного механизма. Однако, эти рекомендации всегда сводятся к одной и той же схеме: заемщик обязан в кратчайшие сроки восстановить свою платежеспособность. Если у него нет возможности увеличить доходы, значит, он должен кардинально снизить расходы.

В действительности, так как МВФ дает кредиты только государству, то сокращение расходов подразумевает всегда одно и то же: прекращение любого субсидирования внутренней экономики; кардинальное сокращение госбюджета; ликвидацию социальных гарантий и открытие границ для иностранного капитала. Плюс к этому — обязательная приватизация госсобственности и предоставление различных преференций частным инвесторам. Соответственно, повышение налогов.

Таким образом, как уже говорилось ранее, МВФ выдает кредиты, только в том случае, если страна заемщик позволяет МВФ определять конкретные меры экономической политики и действия, которые страна должна осуществить для решения своей проблемы с платежным балансом и возврата денежных средств. Исходя из годового отчета, МВФ за 2016 год выдало кредитов 16 государствам на сумму 9,2 млрд. долларов США. Следовательно, можно сделать вывод, что МВФ влияет на экономическую политику всех государств заемщиков и весь мировой финансовый рынок.

В начале 90-х годов, в условиях беспрецедентного экономического кризиса Россия не могла привлекать кредиты на свободном финансовом рынке, и поэтому для нее жизненно необходимым становились кредиты межгосударственных организаций, таких, как МВФ и Всемирный банк. Ради соответствия их требованиям, составлялись декларации об экономической политике и происходила демонстративная борьба с инфляцией.

Таблица 1

Кредиты и транши, выданные России за период 1992-1998 г. [10].

| Дата предоставления кредитов | Сумма (в млн. долл.) | Условия кредитов |
|------------------------------|----------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1992 г., 5 августа | 1,0 | Дефицит госбюджета в пределах до 5% ВВП, темп инфляции — менее 10% |
| 1993 г., 6 июля | 1,5 | Контроль за ростом денежной массы; темп инфляции — не выше 7—9% в месяц. |
| 1994 г., 25 апреля | 1,5 | Либерализация внешнеэкономической деятельности. |
| 1995 г., 11 апреля | 6,8 | Сокращение дефицита госбюджета (с 11% ВВП в 1994 г. до 6%), Прекращается финансирование бюджетного дефицита за счет льготных кредитов ЦБ РФ |
| 1996 г., 26 марта | 10,1 | Ликвидируются экспортные пошлины на газ и нефть с одновременным компенсирующим повышением акцизов |
| 1998 г., 20 июля | 11,2 | Перестройка налоговой системы и улучшение сбора налогов. Предлагается владельцам ГКО обменивать их на еврооблигации в иностранной валюте с более длительными сроками погашения по рыночным ставкам. реструктуризация и усиление контроля за банковской системой. |

В целом за 1992—1998 гг. МВФ одобрил пять договоренностей о предоставлении кредитов России на сумму 30—32 млрд долл. Фактически до конца 1998 г. были использованы 20—21 млрд долл. Кроме того, задолженность России по отношению к МВФ составляла на конец 1998 г. 13,7 млрд СДР, или 19,3 млрд долл., т.е. 318,4% ее квоты в Фонде (в соответствии с девятым пересмотром квот). В конце 1998 г. Россия была самым крупным заемщиком МВФ: на нее приходилось 20,56% общей суммы использования странами-членами ресурсов Фонда. [12].

Поскольку предоставление кредитов предполагало их погашение, МВФ консультировал Россию в вопросах денежно-кредитной и налоговой политики. В 2005 году Россия досрочно погасила все долги перед МВФ и на сегодняшний день задолженности не имеет.

Итак, влияние МВФ на мировой финансовый рынок в случае России состояло в следующем:

После распада СССР, в России не было ни одного института, подготовленного к работе в рыночных условиях. Налог на прибыль, во времена плановой экономики определялся согласно центральному плану. Взимание налогов, имело совершенно иной механизм.

По предложению фонда и в соответствии с его методическими указаниями было создано специальное подразделение по крупным налогоплательщикам. Делалось это для того, чтоб обязать крупные нефтяные компании в полной мере платить налоги, и тем самым увеличить доходы бюджета.

У МВФ было три основные задачи: бюджет, денежная политика и платежный баланс. Его программа состояла: в ужесточении денежной политики, сокращении дефицита бюджета и снижении инфляции.

Благодаря кредитам, предоставленным Международным валютным фондом Россия имела возможность стабилизировать платежный баланс и расплачиваться по внешним обязательствам. На тот момент, они были крайне высокие. Россия должна была выплатить все долги СССР, резервного фонда на

тот момент не имелось. То есть, главная задача МВФ заключается в том, чтоб неплатежеспособность и дефицит бюджета страны-должника не повлекли за собой ухудшение экономической ситуации в странах-партнерах.

Подводя итоги, можно сделать вывод, что Россия является положительным примером взаимоотношения с МВФ, так как именно благодаря его активному участию в экономических реформах 90-х годов, Россия смогла построить рыночную экономику и обрести финансовую стабильность.

В дополнение, считаем необходимым отметить, что МВФ реализует и другие функции: предлагает техническую помощь и помощь в подготовке кадров странам, по их просьбе, для содействия им в накоплении опыта и знаний и развитии институтов, необходимых для проведения обоснованной экономической политики; предоставляет рекомендации государствам- членам относительно принятия мер политики, которые могут помочь в достижении макроэкономической стабильности, ускорив тем самым экономический рост и сократив бедность.

Список литературы

- 1.Андропова, И.В. Международный валютный фонд: вчера, сегодня, завтра / И.В. Андропова // Вестник международных организаций. – 2007. – № 6. – С.34-54.
- 2.Евстигнеев В.Р. Страны с переходной экономикой и Бреттон-Вудские кредиторы. Общественные науки и современность. 1997, № 4.
- 3.Звонова, Е.А. Международное внешнее финансирование в современной экономике. / Е.А. Звонова. – М. : Экономика, 2014. – 326 с.
- 5.Макроэкономика: учебник/ отв.ред.М.Л.Альпидовская, Н.В.Цхададзе.- Ростов н/Д: Феникс, 2017.- 409с.
- 6.Международный валютный фонд [Электронный ресурс] / Информационная справка, Электрон. дан. 2016 – Режим доступа: <http://www.imf.org/external/np/exr/facts/rus/glancer.pdf>
- 7.Международный Валютный Фонд Годовой отчет 2016 — Совместный поиск решений: [Электронный ресурс] - Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/ar/2016>
- 8.Нагорнов, В.А. Сотрудничество с международными организациями и возможности для устойчивого и сбалансированного роста / В.А. Нагорнов // Вестник международных организаций. – 2014. – №1. – С. 88-98.
- 9.Смыслов, Д.В. Реформирование мировой валютно-финансовой архитектуры 1990-2000-е годы. – М.: ИМЭМО РАН, 2009. – 125 с.
- 10.Сутырин С.Ф., Ломагин Н.А. Россия и МВФ: является ли сотрудничество взаимовыгодным? Санкт-Петербургский Государственный Университет. Кафедра мировой экономики// Сб.трудов.- 2015,С.28-33.
- 11.Ушаков, Д.А. Развитие отношений Российской Федерации с Международным валютным фондом : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.14 / Ушаков Дмитрий Андреевич. – М., 2015. – 211 с.
- 12.Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс] / Международный валютный Фонд Электрон. дан. 2016 – Режим доступа: http://www.cbr.ru/today/print.aspx?file=ms/smo/mwf_n.htm&pid=smo_29255&sid=itm_57822
- 13.BRICS Nations-led New Development Bank to Raise up to 3 Billion in Next 3 Years / [Электронный ресурс]: Официальный сайт New Development Bank. 21 September, 2016. Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.ndb.int/BRICS-nations-led-New-Development-Bank-to-raise-up-to-3-billion-in-nxt-3-years.php>
- 14.Infrastructure Finance in the Developing World. Challenges and Opportunities for Multilateral Development Banks in 21st Century Infrastructure Finance // Working Paper Series. The Global Green Growth Institute. June 2015
15. Juutinen M., Kakonen J. Battle for Globalisations? BRICS and US Mega-Regional Trade Agreements in a Changing World Order : Observer Research Foundation. 2016, P. 32

СЕКЦИЯ №2.
ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ
(СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.05)

**ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ
РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ**

Аминова Г.Ф.

Магистр, Казанский (Приволжский) федеральный университет, г. Казань

**PROBLEMS OF FINANCING THE ECONOMIC ACTIVITY OF ENTERPRISES OF THE REAL
SECTOR OF ECONOMICS**

Aminova G.F.

Magister, Kazan (Volga Region) Federal University

Аннотация: В последние годы в Российской Федерации наблюдается тенденция увеличения влияния привлеченных средств в структуре капитала нефинансовых предприятий. Привлеченный капитал необходим для большинства предприятий для развития и формирования инвестиционной базы, поскольку обычно собственных средств недостаточно.

Институты финансирования делятся на государственные и финансово-кредитные. Государственные учреждения финансирования включают бюджет и учреждения развития. Столь же важным для развития предприятий является государственная финансовая поддержка, представленная мерами по поддержке малого бизнеса и инвестиционной деятельности нефинансовых предприятий в Российской Федерации. Основными финансово-кредитными учреждениями финансирования, которые играют важную роль в инвестиционной деятельности предприятий, являются банки и предприятия микрофинансирования. Однако их деятельность еще не достигла масштабов, необходимых экономике из-за определенных ограничений. Существование государственных и финансово-кредитных учреждений, финансирующих финансово-хозяйственную деятельность предприятий в современных условиях, является важнейшей составляющей экономического роста России.

Ключевые слова: экономика, реальный сектор экономики, производство, экономический рост, финансирование, инвестиции, финансовый сектор

Abstract: In recent years, there has been a tendency in the Russian Federation to increase the influence of attracted funds in the capital structure of non-financial enterprises. The attracted capital is necessary for the majority of enterprises for the development and formation of an investment base, since usually own funds are not enough.

Institutes of financing are divided into state and financial-credit. Government funding institutions include the budget and development agencies. Equally important for the development of enterprises is state financial support, represented by measures to support small businesses and investment activities of non-financial enterprises in the Russian Federation. The main financial and credit institutions of financing, which play an important role in the investment activity of enterprises, are banks and microfinance enterprises. However, their activities have not yet reached the scale required by the economy due to certain limitations. The existence of state and financial and credit institutions that finance the financial and economic activities of enterprises in modern conditions is an important component of Russia's economic growth.

Keywords: economy, real sector of economy, production, economic growth, financing, investments, financial sector

Анализируя экономическую систему любой страны целесообразно выделить два взаимосвязанных, но работающих отдельно сектора: финансовый и реальный.

Реальный сектор характеризуется производством товаров, выполнением работ и оказанием услуг. Кроме того, в него входят научные организации и организации торговли. Следовательно, можно говорить, что он занимается производством материальной и нематериальной продукции.

Финансовый сектор отвечает за формирование спроса и предложения, решение денежных взаимоотношений через осуществление кредитных, финансовых и биржевых операций.

Реальный сектор любой страны характеризуется особенностями, которые зависят от текущего уровня экономического развития (развитая и развивающаяся) и структуры экономики с отраслевыми лидерами. Влияние на формирование и последующее развитие пропорций реального сектора оказывает тип хозяйственной системы. При выявлении особенностей реального сектора этот фактор оказывает решающее значение [2].

Рассмотрим текущую ситуацию с точки зрения различения факторов первичного инициирования и поддержки роста подробнее.

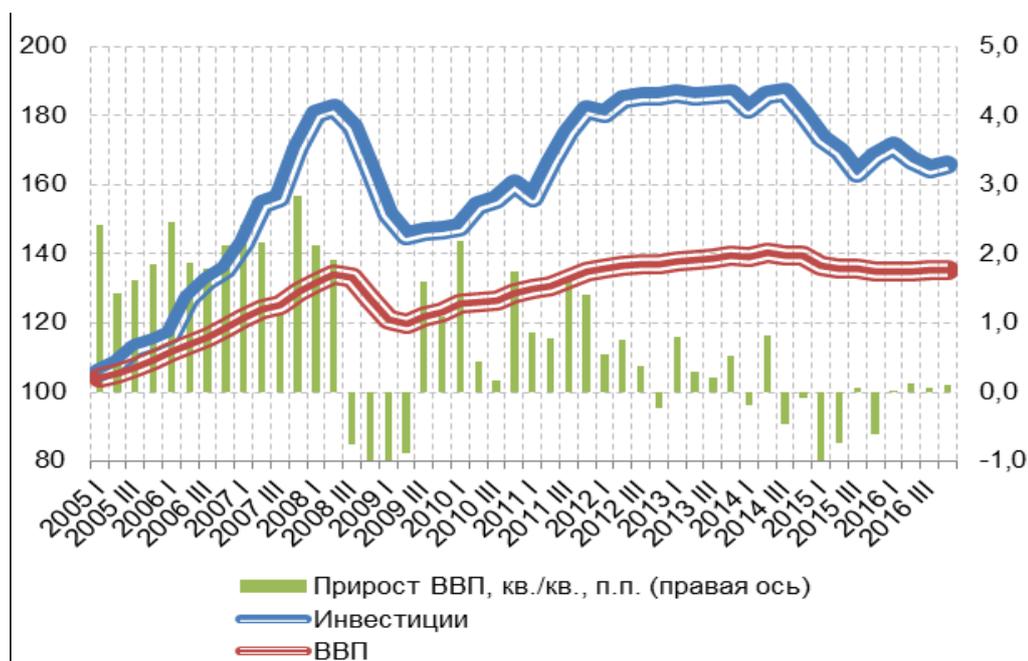


Рис. 1. Динамика ВВП и инвестиций в основной капитал в реальном выражении в 2005-2016 гг., 2004 г. в среднем = 100%, сезонность устранена [8]

ВВП во 2-4 кварталах 2016 г. действительно рос, но настолько незначительно (около 0,1% прироста в каждом из кварталов – рис. 1), что такую ситуацию нельзя считать оживлением, а лучше считать стагнацией. Это становится особенно очевидным, если учесть, что в январе-феврале 2017 года темпы роста базовых секторов экономики, по нашей предварительной оценке, снова ушли в минус, составив на конец февраля около минус 0,7% со снятой сезонностью к декабрю 2016 г. Не говорит о выходе экономики из стагнации, угрожающей второй волной рецессии, и динамика российских фондовых индексов. По состоянию на 9 апреля 2017 г. долларový индекс РТС был ниже уровня конца 2016 г. на 3,4%, а рублевый индекс ММВБ – на 9,5% (рис. 2). При этом схожим образом вели себя и большинство отраслевых индексов (за исключением увеличивающих свою капитализацию предприятий химической промышленности и, в меньшей степени, предприятий машиностроения и телекоммуникаций) [8].

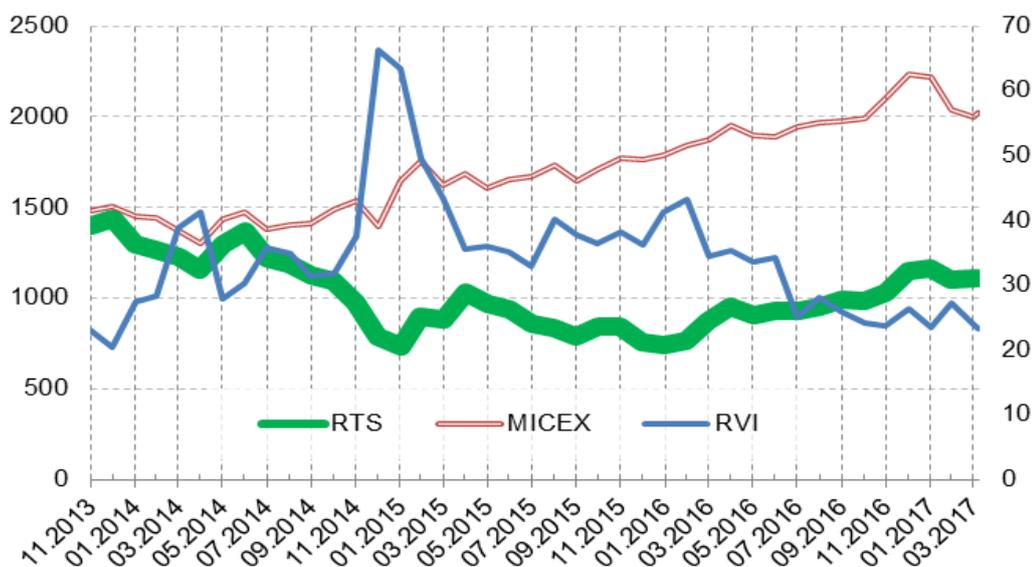


Рис. 2. Динамика российских фондовых индексов и индекса волатильности RVI (на конец периода, правая ось): январь 1999 – 9 апреля 2017 гг. [8]

Не поддерживают версию о возобновлении экономического роста данные Росстата о снижении товарно-материальных запасов в экономике в 4-ом квартале 2016 г., что может говорить о снижении оптимизма, а также динамика инвестиций в основной капитал. Хотя в целом по итогам 2016 г. темпы их падения замедлились примерно в 10 раз по сравнению с 2015 г., составив минус 0,9% по полному кругу компаний и 1,2% по крупным и средним компаниям, однако анализ внутригодовой поквартальной динамики показывает, что признаки возобновления роста инвестиционной активности в третьем квартале 2016 г., когда рост инвестиций относительно того же периода прошлого года по крупным и средним компаниям превысил 3%, оказались миражом – в четвертом квартале 2016 г. падение возобновилось, составив минус 0,6% год к году. Среди секторов-аутсайдеров по динамике инвестиций в 2016 г. были, в числе прочих, почти все отрасли, ориентированные на производство инвестиционных товаров и услуг – производители машиностроительной продукции и стройматериалов, где темпы падения составили от минус 15% – в автопроме, до минус 35% – у производителей машин и оборудования. То же можно сказать об инвестициях в сектора, обеспечивающие аккумуляцию человеческого капитала – инвестиции в переоснащение здравоохранения и образования упали в 2016 г. на 9% и 23% соответственно. При этом образование было одним из немногих секторов, где в 2016 г. падение инвестиций было сильнее, чем в 2015 г., приобретая характер инвестиционной катастрофы (наряду с производством стройматериалов, кокса и нефтепродуктов, кожаных изделий и обуви). Хотя отчетных данных о динамике инвестиций в начале 2017 г. Росстатом пока не опубликовано, однако за исключением роста инвестиционного импорта, который происходит на фоне укрепления рубля, других косвенных признаков их оживления пока нет. При этом само по себе укрепление рубля, в конечном счете, не сможет эффективно простимулировать спрос на инвестиции, так как подрывает ценовую конкурентоспособность российских товаров [6].

В условиях особой важности, на фоне обвального снижения притока валюты в экономику, модернизации производства для экспансии на внешние рынки, к очагам роста можно, по большому счету, относить лишь сектора экономики, где растет и выпуск, и инвестиции. Последние позволяют повышать пока низкое в целом качество продукции, что необходимо для выхода на новые рынки. Но к таким в 2016 г. в составе промышленности можно было отнести лишь целлюлозно-бумажную промышленность и полиграфию, добытчиков топлива и предприятия химической промышленности, которые суммарно производят лишь около 35% добавленной стоимости промышленности. Отсюда следует, что почти две трети секторов демонстрируют неудовлетворительную динамику, а три машиностроительных сектора и производители нефтепродуктов сокращали в 2016 г. и выпуск, и инвестиции в основной капитал (рис. 3) [3].



Рис. 3. Прирост инвестиций в основной капитал и выпуска в секторах промышленности в январе-декабре 2016 г., к тому же периоду предыдущего года, % [8]

На данном этапе рост инвестиций происходит лишь в секторах, где рентабельность отгрузки на уровне или выше 10%. К ним в 2016 г. относились лишь пять чрезвычайно прибыльных сырьевых секторов: предприятия химико-лесного комплекса, металлургия и добыча полезных ископаемых (рис. 4). Это говорит о чрезвычайно сильной степени самофинансирования инвестиций, что является вынужденной реакцией предприятий в условиях, с одной стороны, ограничений на приток капитала из-за рубежа, а с другой стороны, вынужденно жесткой денежно-кредитной политики Банка России [1].

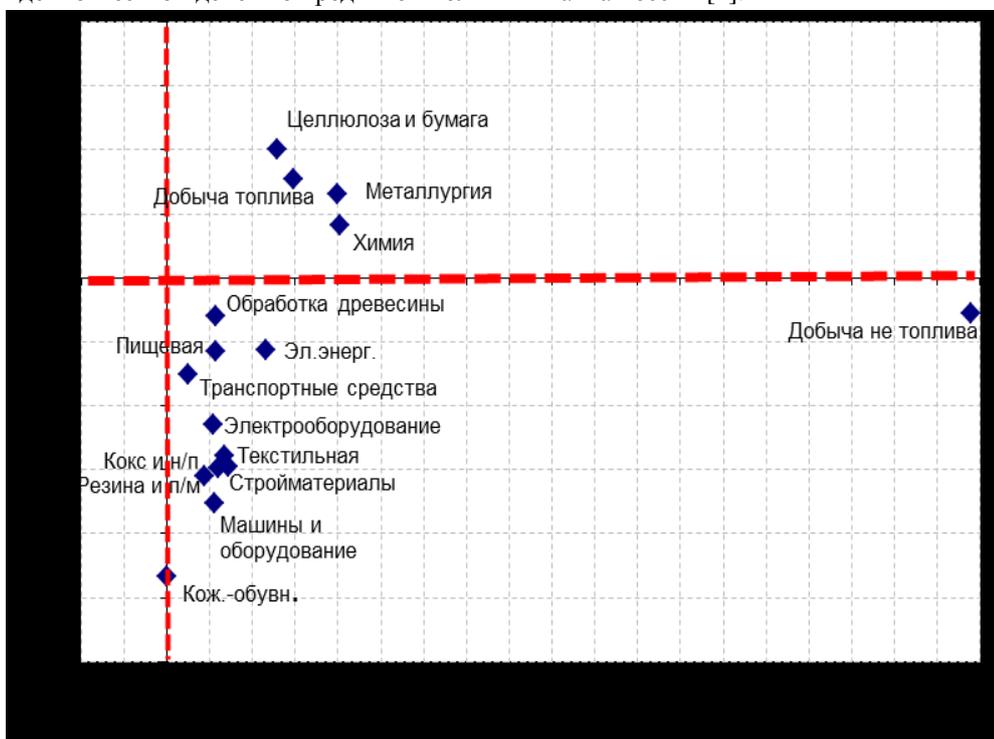


Рис. 4. Прирост инвестиций в основной капитал год к году и уровень рентабельности отгрузки в промышленных секторах в январе-декабре 2016 г, в % [8]

Анализ объемов инвестиций, внутренних источников их финансирования и склонности предприятий вкладывать в модернизацию (а не сберегать) имеющиеся финансовые ресурсы, показывает, что

основной причиной замедления инвестиционной динамики является не снижение психологической склонности к инвестированию, а фактор сжатия финансового баланса предприятий. Хотя балансовая прибыль экономики в 2016 г. увеличилась на 3 184 млрд рублей, а объем инвестиций в основной капитал в экономике в целом в 2016 г. вырос лишь на 743 млрд рублей, однако при этом совокупный приток денег в экономику за счет полученной прибыли и изменения объема аккумулированных кредитов (своего рода кэш-флоу) сократился на 3 185 млрд рублей. Это связано со снижением совокупного объема выданных кредитов в экономике в 2016 г. на 3 148 млрд рублей. Правда, такое снижение связано в основном с сокращением в рублевом выражении объема валютных кредитов (а объем выданных рублевых кредитов в 2016 г. даже несколько вырос – на 526 млрд рублей), однако снижение рублевой массы выданных кредитов означает уменьшение «покупательной способности» предприятий на рынке инвестиционных товаров. Снижение объема кредитной массы может быть следствием и снижения потребности в кредитах (из-за ухудшения перспектив экономики), и их удорожания (из-за роста нормы ссудного процента) – выяснение этого является темой отдельного разговора, однако в любом случае можно сказать, что соотношение объема инвестиций и совокупного притока денег в нефинансовый сектор экономики в рублевом выражении выросло со 120% в 2015 г. до 179% – в 2016 г., что означает, что склонность бизнеса к инвестированию из кэш-флоу в российской экономике в 2016 г. заметно выросла несмотря на кризис. А это говорит о том, что бизнес еще не потерял надежд на улучшение экономической ситуации в обозримой перспективе, и власти не должны обмануть этих его ожиданий [7].

При этом важно создание условия для модернизации производства за счет устойчивого оживления инвестиций, снижение которых, как известно, началось еще до нынешнего кризиса. Как было показано выше, психологически предприятия все еще готовы инвестировать, склонность к инвестированию в широком смысле слова растет, однако банки свою поддержку инвестиционного процесса снижают. Российские банки делают это в силу сокращения спроса компаний на кредит на фоне высокой ключевой ставки и относительно низкой рентабельности большинства секторов экономики на внутреннем рынке (рис. 4), а зарубежные – в силу финансовых санкций. При этом, как видно на рис. 5, в начале 2017 г. процесс снижения притока кредитов в экономику продолжился – их накопленный объем снизился у реального сектора экономики в первые два месяца года, по нашей оценке, еще примерно на 1 600 млрд руб. [3]

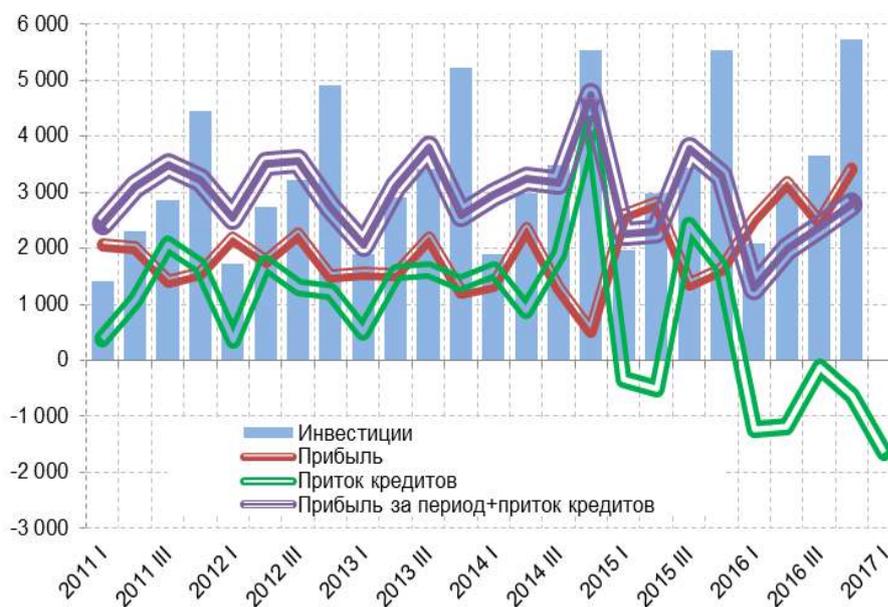


Рис. 5. Объем инвестиций в основной капитал, балансовой прибыли и прироста кредитов небанковскому сектору в российской экономике, за текущий квартал, в номинальном выражении, млрд руб. [8]

Одной из причин нахождения ключевой ставки на высоком уровне в размере плюс 2-3% к инфляционным ожиданиям Банк России в последних Основных направлениях денежно-кредитной политики называл высокую закредитованность ряда секторов реального сектора экономики относительно других развивающихся рынков. Снижение объемов кредитной задолженности реального сектора российской экономики, по всей видимости, уже привело к уменьшению долговой нагрузки реального сектора ниже опасного бенч-марка, что позволяет вернуться к вопросу смягчения денежно-кредитной политики. При этом

в своих прошлогодних прогнозах российские регуляторы надеялись на то, что в этом году начнется приток длинных денег с международных рынков, не затронутых санкциями. Мы ждем конкретных результатов работы российских правительственных структур в этом направлении, что также должно позволить снизить напряженность финансовых балансов компаний и банков и придать реальный позитивный импульс экономическому росту. В связи с этим имеет смысл продолжить уже начатое недавно Банком России снижение ключевой ставки и смягчение денежной политики при сохранении ее антиинфляционной направленности за счет мер, альтернативных поддержанию высокой ключевой ставки [4].

Подводя итог вышесказанному необходимо отметить, что для поддержания конкурентоспособности страны государственным органам необходимо направить все усилия на организацию мер по стимулированию спроса на продукцию предприятий реального сектора экономики. Для этого можно использовать такие инструменты как:

- усиление привлечения физических лиц к приобретению товаров народного потребления, а так же движимого и недвижимого имущества через развитие системы потребительского кредитования;
- совершенствование системы реализации крупных инфраструктурных проектов с помощью системы госзаказа;
- повышение экспорта товаров реального сектора экономики.

Необходимо формировать у сырьевых корпораций сильную мотивацию к диверсификации и переливу капитала в высокотехнологичные сферы: перерабатывающие и машиностроительные. С учетом инертности и политического «веса» сырьевого сектора – задача сложная, но решаемая. Для ее выполнения необходимо разрабатывать применительно к национальной экономике в целом перспективные (на 5–10 лет) приоритетные направления развития техники, технологии и НИОКР.

При выборе отрасли или конкретной компании необходимо государственным органам составлять стратегическую дорожную карту, которая поможет сберечь государственные средства и достичь желаемого целевого результата. Разработанная дорожная карта может успешно применяться как на общегосударственном уровне, так и на региональном уровне. Особую эффективность могла бы принести матричная схема дорожной карты, объединяющая в себе общероссийские задачи с задачами регионов и, как обязательная целевая цепочка, с задачами отдельных предприятий реального сектора экономики. Такой подход был бы особенно эффективным, так как значительную часть ВВП субъектов формирует продукция предприятий реального сектора экономики дающих значительную часть региональных налоговых поступлений.

Список литературы

1. Белокрылова О.С. Институциональная модернизация стратегии экономического развития в условиях принуждения к импортозамещению // *Journal of Economic Regulation*. 2014. Т. 5. № 3. С. 6–13.
2. Морковкин Д.Е. Инновационное развитие экономики на основе использования механизмов государственно-частного партнерства // *Вестник РГГУ. Серия «Экономика. Управление. Право»*. 2015. № 1. С. 27–35.
3. Осокина Н.В., Слесаренко Е.В. Структурная модернизация как форма реализации экономической безопасности российской экономики // *Вестник Кузбасского государственного технического университета*. 2014. № 2 (1 квартал). С. 117–121.
4. Сорокин Д.Е. Оптимистический сценарий развития российской экономики // *Вестник Финансового университета*. 2014. № 5 (83). С. 6–15.
5. Цветков В.А. Меры по поддержке населения и реального сектора экономики России в условиях кризиса // *Вестник Финансового университета*. 2015. № 3 (87). С. 73–78.
6. Шумаев В.А., Морковкин Д.Е., Незамайкин В.Н., Юрзинова И.Л. Организационно-экономические аспекты управления инновационным развитием промышленности // *Механизация строительства*. 2015. № 3 (849). С. 53–59. 15.
7. Шумаев В., Морковкин Д. Импортозамещение как стратегическое направление инновационно-индустриального развития экономики России // *РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция*. 2014. № 4. С. 123–126.
8. http://gks.ru/bgd/free/B99_10/IssWWW.exe/Stg/d000/i000310r.htm
<http://library.fentu.ru/book/iu/311/11.html>.

Literature

1. O. Belokrylova, "Institutional Modernization of the Strategy of Economic Development under Conditions of Forcing to Import Substitution," Journal of Economic Regulation. 2014. Т. 5. № 3. P. 6-13.
2. Morkovkin DE Innovative development of the economy based on the use of public-private partnership mechanisms // Vestnik RSUH. Series "Economics. Control. Right". 2015. № 1. P. 27-35.
3. Osokina N. V., Slesarenko E. V. Structural modernization as a form of realization of economic security of the Russian economy // Bulletin of the Kuzbass State Technical University. 2014. № 2 (1 quarter). Pp. 117-121.
4. Sorokin DE Optimistic scenario of the development of the Russian economy // Bulletin of the Financial University. 2014. No. 5 (83). Pp. 6-15.
5. Tsvetkov VA Measures to support the population and the real sector of the economy of Russia in crisis conditions // Bulletin of the Financial University. 2015. № 3 (87). Pp. 73-78.
6. Shumaev VA, Morkovkin DE, Nezamaykin VN, Yurzinova IL Organizational and economic aspects of management of innovation development of industry // Mechanization of construction. 2015. No. 3 (849). Pp. 53-59. 15.
7. Shumaev V., Morkovkin D. Import substitution as a strategic direction of innovation-industrial development of the Russian economy // RISK: Resources, information, supply, competition. 2014. № 4. P. 123-126.
8. http://gks.ru/bgd/free/B99_10/IssWWW.exe/Stg/d000/i000310r.htm
<http://library.fentu.ru/book/iu/311/11.html>.

ОСОБЕННОСТИ МЕДИАПОТРЕБЛЕНИЯ ПОКОЛЕНИЯ Z

Бирюков В.А.

Московский политехнический университет

Население Земли насчитывает около 7,5 миллиардов человек. Согласно статистике, 1/5 всего населения Земли составляют молодые люди в возрасте от 0 до 20 лет [1]. Несмотря на различные регионы проживания, социальный статус, финансовое положение и уровень образования, данную группу можно объединить по нескольким признакам, определяющим будущее её поведение. Эта группа населения родилась и развивается в так называемую «цифровую» эпоху – эпоху глобального распространения мобильной связи и интернета, мобильных устройств, портативных компьютеров и планшетов, высоких технологий, которые интегрированы в повседневную жизнь и стали неотъемлемой её частью.

В 1991 году В. Штраус, американский историк, и экономист-демограф Н. Хоув, представили свою теорию поколений, которая легла в основу большинства поколенческих подходов [2]. В основе теории лежала история Соединенных Штатов Америки, в особенности история XX века, в которой ученые выделили временные периоды, в течение которых определенная общность людей обладает схожими ценностями. Под поколением ученые понимали совокупность людей, которые родились в установленный исторический промежуток и имеют близкий друг другу ценностный аппарат, сформировавшийся под влиянием общности факторов, среди которых политические события, культурные и социальные изменения в обществе, технический прогресс и экономический рост или упадок.

Авторы теории поколений создали классификацию, в которой были выделены четыре типа поколения. Они циклично сменяются друг за другом в течение всей истории. Смена поколений производится примерно каждые 20 лет, что формирует цикл жизни поколений длительностью в 80 лет, на протяжении которого сменяются все четыре типа поколений, а затем цикл повторяется снова, что приводит к схожести ценностей представителей первого и пятого поколения, с небольшими отличиями и особенностями, которые обуславливаются эволюцией влияния внешних факторов.

Выделяется 4 возрастных периода, которые сменяют друг друга каждые 20 лет [2]:

- 1) Детство (0-20).
- 2) Молодость (20-40).
- 3) Средний возраст (40-60).
- 4) Пожилой возраст (60-80).

В настоящее время современное население Земли делится на шесть следующих поколений [3]:

- Величайшее поколение / Greatest Generation (1901-1924 г. р.);
- Молчаливое поколение / Silent Generation (1923-1943 г. р.);
- Поколение Беби-Бумеров / Baby-Boomers (1943-1963 г. р.);
- Поколение X / Gen X (1963-1984 г. р.);
- Поколение Милениум или Y / Millennials (1984-2000 г. р.);
- Поколение Homelanders или Z / Gen Z (с 2000 г. р.).

Рассмотрим особенности медиапотребления поколения Z в России, которое в настоящее время находится в стадии «Детства» и его характеристики сейчас только формируются, а среди его представителей есть как совсем маленькие, так и уже взрослые представители.

Для поклонения Z характерны следующие ценности: «уверенность в завтрашнем дне», «безопасность семьи», «согласие», «мир», «хорошее образование».

В настоящее время в Российской Федерации проживает около 24,3 млн. человек, родившихся в указанный период времени [4].

Представители поколения Z от 10 до 12 лет проверяют обновления на своем телефоне в свободное время, тратят на онлайн переписки меньше времени, чем остальные возрастные группы, используя социальные сети в основном для обмена фотографиями и видео. Эти представители данного поколения активно используют интернет для обучения. Мобильный телефон используется ими для общения и игр, а компьютер и планшет для игр и выполнения домашнего задания. Текст и мультфильмы являются наиболее удобными форматами для данной группы. Данная группа, единственная предпочитает бумажные книги электронным. Эта возрастная группа тратит несколько часов в день на просмотр телевизора, в основном просматривая фильмы, развлекательные передачи, а также блоги в интернете. Одновременно с просмотром телевизора представители данного поколения чаще играют. Новости они узнают от родителей, друзей, и по телевизору.

Младшие тинейджеры в возрасте от 13 до 14 лет несколько отличаются от младшей и старших возрастных групп. Чтобы связаться с кем-то, чаще всего они предпочитают звонить, а не писать SMS-сообщения. В социальных сетях они больше всего переписываются и чуть реже обмениваются фотографиями и видео с друзьями. Однако младшие тинейджеры чуть меньше доверяют публикациям своих друзей. При осуществлении покупок они меньше всех обращаются за рекомендацией к родителям, чаще используют планшет, чем мобильный телефон и другие устройства, в отличие от других возрастных групп. Основной целью использования планшета являются игры и переписки, компьютер они используют для выполнения домашней работы. Текст и изображение с подписью являются самым удобным форматом для 13 и 14 лет. Новости они узнают в основном по телевизору, а также из ленты в социальных сетях.

Старшие тинейджеры в социальных сетях в основном обмениваются фотографиями и видео, тратя на это по несколько часов в день. Они чаще пользуются рекомендациями блоггеров при осуществлении покупок и делятся этой информацией с друзьями и родственниками. 15-16 летние представители данного поколения в равной степени пользуются и мобильными телефонами, и планшетами, которые они используют для переписок и игр. Компьютер используется этой возрастной группой для выполнения домашней работы и поиска информации. Для них предпочтительнее более визуализированные форматы информации, такие как инфографика, видеоролики и т. д. Телевизор они смотрят не часто, но несколько часов в неделю, в большей степени тратя время на просмотр блогов онлайн. Основным источником новостей для этой группы являются социальные сети, а также новостные приложения и друзья.

Самая старшая группа представителей поколения Z тратит времени на онлайн переписки, используя для этого свой мобильный телефон. Чаще других они делают покупки в интернете и ищут информацию. Они также чаще пользуются планшетами и ноутбуками, ввиду постоянной занятости и смены задач. На этих устройствах они выполняют домашнее задание, слушают музыку и смотрят фильмы, ищут информацию и переписываются с друзьями. Из всех возрастных групп, они в меньшей степени предпочитают текст как удобный формат восприятия информации. Они также предпочитают электронные книги бумажным. Они меньше других смотрят телевизор, но отдают предпочтение фильмам и развлекательным передачам. Новости они узнают из социальных сетей, новостных каналов в Телеграм и газет.

Здесь очень важно отметить ярко выраженную роль Word of mouth (WOM), способ передачи информации в процессе личного общения. Потребители часто обмениваются мнениями, новостями и информацией с другими. Использование социальных сетей увеличило существующую долю мнений среди потребителей, а также упростило общение. Такое межличностное общение можно описать как «из уст в уста» или «неформальные сообщения, направленные на других потребителей о владении, использовании

или характеристиках конкретных товаров и услуг или их продавцов». WOM – это канал маркетинговой коммуникации, в котором потребитель находится вне зависимости от рынка. Преимущества использования WOM состоит в его более вероятной достоверности, нежели чем у других инструментов продвижения. В основе WOM лежит доверие со стороны родственников и друзей, которые обычно делятся своим мнением друг с другом, что позволяет снизить риск при покупке и уменьшить неопределенность с помощью пользовательского опыта. С развитием социальных медиа, WOM разделилось на три составляющие поиск мнения (opinion seeking), предоставление мнения (leaders) и распространение мнения (sharing). В случае с поколением Z, его представители одновременно играют все три роли, даже этого не понимая. Они не только общаются в интернете с помощью социальных сетей и мессенджеров и ищут информацию, но и сами создают информационный контент, в видео постов и блогов, устанавливая тем самым свою повестку дня и влияя на мнение других.

Список литературы

1. Worldometers [Электронный ресурс]. Режим доступа <http://www.worldometers.info/world-population/world-population-by-year/> свободный. Дата обращения 29.09.2017.
2. Ожиганова Е.М. Теория поколений Н. Хоува и В. Штрауса. Возможности практического применения // Е.М. Ожиганова. – Бизнес-образование в экономике знаний. – 2015. – № 1 (1). – С. 94-97.
3. Strauss & Howe, The Fourth Turning: An American Prophecy 1997, pp. 119-121.
4. Федеральная государственная служба статистики [Электронный ресурс]. Режим доступа <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc1140095700094> свободный. Дата обращения 29.09.2017.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАДРОВОЙ СЛУЖБЫ КАК ОДНО ИЗ ВАЖНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Валькович О.Н., Шульга Е.О., Терещенко Ю.С.

Кубанский государственный университет, г. Краснодар

Ключевым вопросом повышения конкурентоспособности предприятия на любом этапе ее жизненного цикла становится эффективное управление человеческими ресурсами, поиск новых форм и методов его организации. Управление персоналом в любой сфере деятельности предприятий – это сложный многогранный процесс, который включает в себя такие блоки как: формирование персонала, включая его развитие; мотивация труда и поведения сотрудников; правовые аспекты управления персоналом.

Служба управления персоналом в современных условиях приобретает особую значимость: она позволяет обобщить и реализовать целый спектр вопросов адаптации индивида к внешним условиям, учет личностного фактора в построении системы управления персоналом организации. Управление персоналом организации в настоящее время составляет возрастающая роль личности работника, знание его мотивационных установок, умение их формировать и направлять в соответствии с задачами, стоящими перед организацией.

Таким образом, одним из основополагающих факторов адаптации организации к современным условиям является формирование гибкой и мобильной службы управления персоналом, которая направлена, прежде всего, на оптимизацию работы с персоналом на основе внедрения новых инновационных технологий.

Кадровая стратегия предприятия реализуется с помощью кадрового планирования. Этот способ управления персоналом позволяет согласовывать интересы и находить компромисс между руководством предприятия и его работниками. Определение потребности в персонале важнейшее направление кадрового планирования, которое позволяет установить на необходимый период времени качественный и количественный состав персонала.

К качественным характеристикам относятся:

- образование, квалификация, профессиональные навыки, умения и т.п.;
- мотивация;
- личностные характеристики [2, с 35].

По сравнению с классическими подходами к управлению персоналом инновационный подход ориентирован в большей степени на систему отбора кадров, так как в инновационном предприятии к потенциальному работнику предъявляются дополнительные требования. Современный работник, обладая навыком, опытом, трудолюбием, теоретическими знаниями, должен дополнительно иметь креативный потенциал, обладать гибкостью и подвижностью мышления, умением адаптироваться в изменяющихся условиях и быть способным к обучению и переобучению.

В сфере управления персоналом, по нашему мнению, необходимо вводить инновационные технологии. К ним можно отнести такие технологии формирования персонала, как: маркетинг кадров, кейс-интервью, тесты, интервью по компетенциям и т.д.[4]. Следует также применять дифференцированную систему вознаграждений, представляющую собой систему оплаты труда на основе грейдов, применять систему общественного признания высоких результатов работы, а также других заслуг и достижений с оценкой персонального вклада на основании профессионально значимых для предприятия критериев профессиональной оценки с использованием моделей компетенций. Грейдовая система оплаты труда позволяет также устранить неэффективность работы и выявить дублирование функций работниками предприятия и обнаружить неумелое руководство менеджерами своими подчиненными.

С помощью грейдовой системы оплаты труда можно предусмотреть различные критерии, включающие в себя такие показатели, как управление, сложность работы, ответственность, цена ошибки и другие критерии, что существенно отличает ее от тарифной системы оплаты.

К инновационным подходам в технологии оценки и аттестации персонала можно применять банковские методы, известные как «360 градусов» и «ассесмент-центр»; в системе найма персонала использовать аутсорсинг и лизинг; для стимулирования рациональной работы персонала можно применять метод грейдинга, который предполагает оправданную систему оплаты труда работников банка путем ранжирования должностей, и стресс-менеджмент; в системе обучения, переподготовки и развития персонала можно использовать тренинги, и ролевые бизнес-игры.

Служба управления персоналом — совокупность специализированных подразделений в структуре предприятия (с занятыми в них должностными лицами — руководителями, специалистами, техническим персоналом), призванных управлять персоналом предприятия в рамках избранной кадровой политики. В числе её основных задач можно выделить такие как: социально-психологическая диагностика; анализ и регулирование групповых и межличностных взаимоотношений, отношения руководителя и подчиненных; управление производственными и социальными конфликтами и стрессами; информационное обеспечение кадрового управления; управление занятостью; оценка и подбор кандидатов на вакантные должности; анализ кадрового потенциала и потребности в персонале; маркетинг кадров; планирование и контроль деловой карьеры; профессиональная и социально-психологическая адаптация работников; управление трудовой мотивацией; регулирование правовых вопросов трудовых отношений; соблюдение требований психофизиологии, эргономики и эстетики труда [3, с.205].

Кадровая служба на сегодняшний день являются функциональными и не участвуют напрямую в управлении основной деятельностью сотрудников организации, а помогают руководителям всех уровней решать вопросы, связанные с наймом, перемещением, увольнением, обучением, социальным обеспечением персонала и ряд других вопросов. Поэтому оптимальным является сочетание полномочий линейных руководителей организации и специалистов по персоналу на основе их совместной ответственности. Структура службы управления персоналом в конкретной организации должна определяться ее функциями и задачами, а не наоборот.

При расчете количественных и качественных показателей состава службы управления персоналом необходимо учитывать следующие факторы: общая численность работников организации; специфика деятельности организации, а также производственные масштабы; социальная характеристика организации, структурный состав и квалификация персонала (наличие различных категорий персонала — рабочих, специалистов со средним или высшим образованием); уровень сложности и комплексности задач, решаемых службой управления персоналом [1, с.23]. Качество работы службы управления персоналом непосредственно влияет на эффективное управление персоналом, что признаётся сегодня важнейшим фактором конкурентоспособности предприятия и достижения им экономического успеха. В основе работы кадровой службы должна лежать продуманная стратегия использования «человеческих ресурсов», основанная на рыночных принципах хозяйствования.

Использование передового практического опыта специальных служб управления персоналом (HR) в зарубежных странах позволит повысить уровень эффективности всего предприятия в целом. Необходимо

использовать положительные моменты в управлении персоналом за рубежом, такие как: обогащение содержания работы, улучшение условий труда, совершенствование законодательной базы, повышение жизненного уровня работников, совершенствование мотивации работников, сбалансированность интересов работников и организации в целом.

Анализ и оценка эффективности работы служб управления персоналом являются необходимой стадией подготовки решений по совершенствованию системы управления персоналом. Такая оценка требует систематического опыта, формализованного измерения затрат и выгод общей программы управления персоналом и сравнение ее эффективности с эффективностью работы предприятия за тот же период [5, с.125].

Эффективность работы службы управления персоналом в организации зависит от: ее структуризации и конкретизации функций каждой структурной единицы; взаимосвязанной работы структурных подразделений внутри самой службы органической связи работы кадровой службы с работой технической и экономической службой предприятия; кадрового обеспечения службы.

Оценка деятельности кадровой службы организации базируется на определении того, насколько работа службы управления персоналом способствует достижению целей организации и выполнению поставленных перед ней задач.

Список литературы

1. Кибанов А.Я., Захаров Д.К. Формирование системы управления персоналом. – М.: ГАУ, 2015.
2. Маслов Е.В. Управление персоналом предприятия: Учебное пособие / Под ред. П.В. Шеметова. – М.: ИНФРА-М; Новосибирск: МГАЭиУ.- 2016.
3. Мордовин С.К. Управление персоналом. Современная российская практика: учеб.пособие. – СПб.: Питер, 2015. – 302 с.
4. <http://center-yf.ru/data/Kadroviku/Kadrovaya-sluzhba.php>- Кадровая служба
5. Шекшня С.В. Управление персоналом современной организации, М.: «Интел-Синтез», 2015.

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЛУЖБЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Валькович О.Н., Терещенко Ю.С.

Кубанский государственный университет, г. Краснодар

В рамках системы управления персоналом важная роль принадлежит подсистеме оценки, включающей в себя, в том числе, и оценку деятельности службы управления персоналом. Эффективность службы управления персоналом в организации определяется качеством работы всех трех ее уровней управления, а именно:

- высшего звена управления;
- деятельностью профессиональных кадровых служб;
- работой с кадрами линейных руководителей при их ведущей роли в этом процессе. При этом принципиальным является вопрос об эффективности работы профессиональной службы управления персоналом.

Эффективность работы кадровой службы в организации зависит от: ее структуризации и конкретизации функций каждой структурной единицы; взаимосвязанной работы структурных подразделений внутри самой службы органической связи работы кадровой службы с работой технической и экономической службой предприятия; кадрового обеспечения службы.

Насколько работа службы управления персоналом способствует достижению целей организации и выполнению поставленных перед ней задач и зависит оценка деятельности службы организации. Результаты оценки выявляют основные проблемы взаимоотношений с персоналом, связанные с качеством выполняемой работы, удовлетворенностью сотрудников трудом, дисциплиной и текучестью кадров. Показатели оценки эффективности деятельности службы управления персоналом характеризуют качество, полноту,

достоверность и своевременность выполнения функциональных обязанностей с учетом итогов работы организации. Оценка может трактоваться как мнение о результатах деятельности, сформулированное в формализованной или описательной форме.

Процесс оценки достаточно прост по своей структуре, в границах которой должны быть взаимосвязаны цели, субъект и объект оценки, методы и процедуры, система показателей. Систематизация подходов к оценке позволяет сформулировать ее основные функции применительно к определению эффективности работы службы управления персоналом:

1. Информационная, обеспечивающая оперативное управление работой службы управления персоналом за счет систематизации информационных потоков;

2. Координационная, призванная обеспечить координацию управленческих воздействий, направленных на службу управления персоналом и исходящих от нее;

3. Контрольная, заключающаяся в сравнении результатов деятельности службы управления персоналом по системе сопоставимых показателей с деятельностью аналогичных служб организаций-конкурентов, либо с общепризнанными стандартами (эталоном);

4. Коммуникационная, определяющая статус службы управления персоналом в организации и систему ее взаимосвязей с другими структурными подразделениями организации [1, с.201].

Общими требованиями к процедуре осуществления оценки деятельности службы управления персоналом являются:

Оценка эффективности работы службы управления персоналом должна иметь комплексный характер и включать в себя оценку:

- экономической эффективности;
- организационно-управленческой эффективности;
- социально-психологической эффективности.

Для каждого вида оценки должны быть использованы свои критерии и методы. Однако существует ряд базовых положений, прочно утвердившихся в научном обороте, которые следует использовать в качестве методической основы при организации работы по оценке эффективности деятельности службы управления персоналом.

Анализ научных публикаций по проблемам оценки управленческой деятельности показал, что единого взгляда на сущность оценки пока не выработано. Это объективно сужает горизонт рассмотрения сущности оценки управленческой деятельности, ограничивает возможности широкого использования уже разработанных методик.

Для проведения оценки эффективности деятельности служб управления персоналом можно использовать тест, разработанный А.П. Егоршиным [2, с. 150]. Однако, несмотря на формализованную простоту данного теста, ряд моментов, содержащихся в нём, вызывает сомнения в обоснованности, особенно в оценке критериев увольнения. Кроме того, «опции» внутри некоторых критериев отнюдь не исключают друг друга и могут действовать одновременно.

Основными направлениями анализа действующей системы управления персоналом, по нашему мнению, являются: количественный и качественный состав службы управления персоналом; политика найма и отбора персонала; деловая оценка персонала; анализ условий труда, техники безопасности и охраны труда; мотивация и стимулирование работников; обучение персонала; анализ коллективного договора, правил внутреннего трудового распорядка.

Основные показатели экономической и социальной эффективности управления персоналом представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Показатели эффективности управления персоналом [3]

| Направление анализа | Показатели |
|----------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Показатели экономической эффективности | Соотношение темпов роста производительности труда и заработной платы. Динамика производительности труда и численности персонала. Общие издержки фирмы на персонал за период, в том числе: <ul style="list-style-type: none"> – затраты на оплату труда; – удельный вес заработной платы в издержках производства, %; – отчисления на социальные нужды; – доля издержек на персонал в объеме реализации за период, %; |

| | |
|-------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | – издержки на одного работника и их динамика. |
| Показатели социальной эффективности | <p>Коэффициент текучести персонала и его динамика. Доля работников, прошедших профессиональное обучение в течение периода, %. Величина издержек на профессиональное обучение. Удельный вес руководителей, повысивших квалификацию в отчетном году, в их численности на конец года, %. Уровень конфликтности в коллективе. Количество жалоб от работников. Социально-психологический климат. Уровень дисциплины труда. Характеристика условий труда: – удельный вес работающих во вредных условиях труда, %; – уровень травматизма, дн./чел., – уровень заболеваемости, дн./чел; – расходы на выплату льгот и компенсаций за неблагоприятные условия труда.</p> |

Первым показателем экономической эффективности управления персоналом является показатель производительности труда, характеризующий отдачу каждой единицы используемого ресурса. Производительность труда необходимо рассматривать в динамике и соотносить с численностью работающих и расходами на персонал. Показателем социальной эффективности является коэффициенты текучести кадров в динамике. Высокая текучесть кадров вызывает увеличение издержек по направлениям: затраты на социальную безопасность и пособия по безработице, оплата промежуточных отпусков, выходных пособий, простоев оборудования, затраты на отбор и административные расходы. Мотивы текучести можно сгруппировать следующим образом: неудовлетворенность производственно-экономическими условиями (организацией и условиями труда, режимом работы, размером заработка, отсутствием возможностей для повышения образования и квалификации); неудовлетворенность жилищно-бытовыми условиями (жильем, культурным и медицинским обслуживанием, обеспеченностью транспортом и др.); мотивы личного характера (вступление в брак, рождение ребенка и др.); прочие мотивы.

При анализе обучения персонала необходимо определить: формы и методы обучения персонала, долю работников, которые прошли обучение в течение года, долю руководителей повысивших квалификацию и величину издержек на обучение персонал. Важным моментом анализа управления персоналом является также анализ условий труда, которые оказывают влияние на состояние человека и его работоспособность, а, следовательно, и на производительность труда работников.

Выявить и проанализировать эффективность деятельности службы управления персоналом можно и через эффективность избранной кадровой политики, подготовки и переподготовки кадров, повышения квалификации, через эффективность работ, направленных на сокращение сроков адаптации кадров.

Список литературы

1. Зайцев Г.Г., Файбушевич С.И. Управление кадрами на предприятии: персональный менеджмент. – СПб Изд-во Санкт-Петербургского университета экономики и финансов, 2015. -230 с.
2. Егоршин А.П. Управление персоналом: учебник для вузов. - 3-е изд. – Н. Новгород НИМБ, 2012. – 720 с.
3. Шекшня С.В. Управление персоналом современной организации, М.: «Интел-Синтез», 2011.

ПРОЕКТНАЯ ЗЕМЛЕУСТРОИТЕЛЬНАЯ ДОКУМЕНТАЦИЯ ПРОШЛОГО – ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫМИ РЕСУРСАМИ

Гречихин В.Н.

Кандидат экономических наук, доцент, пенсионер
Ульяновский государственный аграрный университет имени П.А. Столыпина, г. Ульяновск

Управление земельными ресурсами для любой страны – важнейшая функция действующей общественно – политической системы. История показывает, что ни одно государство, несмотря на референдумы и угрозы, не соглашается с потерей своей целостности, а принимает различные меры по сохранению своей территории. На этом фоне особенно болезненно воспринимается не эффективное управление и использование земельных ресурсов в РФ – национального богатства. Сегодня управление единым земельным фондом страны осуществляется рядом министерств, федеральных служб и агентств, отсутствуют достоверные данные о количестве и качестве земель и их распределении по секторам производства и формам собственности. На кадастровый учёт поставлено только около 40% земель, а при кадастровом учёте земельных участков сельскохозяйственного назначения передаваемых в собственность гражданам, в муниципальной собственности сохраняются дороги и полевые полосы, что уже приводит к нарастанию судебных процессов. На муниципальном уровне утвердилась практика предоставления земельных участков под застройку в охранных зонах нефтепроводов, автомобильного транспорта, на землях лесного и водного фондов. На землях сельскохозяйственного назначения «укрепляется краткосрочная аренда земель», не ориентированная на развитие многоотраслевого хозяйства и повышение занятости населения, практически не рекультивирована большая часть отработанных карьеров и т.д.

В городах, включая областные центры, имеют место постоянные бездоказательные изменения Правил землепользования и застройки. Так, в зонах существующей и подлежащей сохранению одно и двух этажной застройки, строятся точечно двадцатипятиэтажные жилые дома, при которых не предусматриваются парковки. В общественно – деловых зонах ведётся строительство *жилых зданий*, квартиры в которые продаются населению, а часть из них *сдаётся застройщиками под офисы*. Для проживающего населения в таких домах создаются санитарно-эпидемиологические, парковочные и другие проблемы. Более того, при реконструкции кварталов со старой застройкой не предусматривается расширение улиц; новые строения размещаются на изношенных инженерных сетях и т.д.

Многие из перечисленных недостатков **являются следствием разбалансирования системы управления земельными ресурсами, укомплектования органов государственного и муниципального управления специалистами без отраслевого образования и не обеспеченных «дорожными картами» для принятия управленческих решений по использованию земельных ресурсов – землеустроительной проектной документацией.**

На сегодня *государственное управление* земельными ресурсами осуществляется рядом министерств, федеральных служб и агентств, функции которых имеют распорядительный характер и практически не имеют функций на осуществление контроля за хозяйственной деятельностью пользователей земель. *Хозяйственное управление* земельными ресурсами осуществляют собственники земель, а их действия по использованию земель определяются ими самими исходя из понимания права собственности: *владения, пользования и распоряжения*. Таким образом, *действующие государственное и хозяйственное управления* земельными ресурсами **не содержат мер по реализации государством права абсолютной собственности на землю**, как главного национального богатства, также по регулированию использования земель, находящихся в собственности или аренде физических лиц.

Снижению эффективности управления земельными ресурсами в РФ положила Земельная реформа 1992-1993гг., а сам процесс наиболее активно развивается с начала текущего столетия. Вначале менялись организационные формы управления земельными ресурсами и землеустройства, заменялся земельный учёт кадастровым учётом, внедрялась система разработки *программ* развития отдельных отраслей и территорий вместо комплексной проектной документации, которую готовили проектные институты и т.д. Это привело к потере специалистов-землеустроителей стационарной службы и проектных институтов по землеустройству, т.е. самой службы и проектных институтов. Их место заняли кадастровые инженеры, подготовленные на порядок ниже землеустроителей проектных институтов. В структуры систем управления земельными ресурсами «пришли управленцы», далёкие от инженерно-экономического понимания проблем

землепользования. Более того у них не оказалось прогнозной и проектной документации, служившей ранее основой для принятия управленческих решений.

В советский период проектными землеустроительными институтами разрабатывалась прогнозная и проектная документация по использованию земельных ресурсов, служившая основой для принятия на всех уровнях власти управленческих решений. Такой документацией являлись:

***Генеральная схема использования земельных ресурсов СССР**, как составная часть *Схемы развития и размещения производительных сил СССР*, разрабатываемая СОПС Академии наук СССР. В прошлом Советы по развитию производительных сил каждой союзной республик разрабатывали Генеральные схемы использования земельных ресурсов республик, носившие характер прогнозов с упреждением на 20-25 лет. В их основу закладывался природно-экономический потенциал территорий, достижения и темпы развития научно-технического прогресса, стратегические цели государства.

В современной России прогнозная и проектная документация по использованию земельных ресурсов практически не разрабатывается, т.е. земельные ресурсы не рассматриваются в комплексе развития экономики страны. В марте 2012 г. Распоряжением Правительства РФ № 297-р утверждены *«Основы государственной политики использования земельного фонда РФ на 202-2017гг.»* Этот документ определял, что *повышение эффективности использования земель это «совершенствование порядка определения правового режима земельных участков путём исключения из земельного законодательства принципа деления земель по целевому назначению на категории»*. В этом документе землеустройство, как «инструмент» реализации земельной политики, даже не упомянуто.

«Фанаты» землеустройства в порядке «подсказки и реанимации» проектных работ по земельным ресурсам в интернете опубликовали обновлённый **«Стандарт Генеральной схемы землеустройства территории РФ»**, утверждённый Президиумом НП **«Землеустроители»**, (протокол 6 от 29 08 2013 г.). Однако в последующих законодательных актах, включая *Федеральный закон «О государственном стратегическом планировании в РФ» №172-ФЗ от 28 июня 2014 г.*, место земельных ресурсов и землеустройства не определено.

***Проект (схема) районной сельскохозяйственной планировки административного (муниципального) района.** Такие проекты активно разрабатывались в 60-80 г. прошлого столетия. В них углублялись и уточнялись предложения и показатели Схем использования земельных ресурсов республик, а их показатели закладывались в пятилетние планы развития народного хозяйства. Проект (схема) районной планировки состоял из *двух частей*:

а) *инженерно-строительной*, содержащей виды, перечень, характеристику объектов строительства и инженерной инфраструктуры, а места их размещения и исходные данные для их проектирования определялись во второй части;

б) *сельскохозяйственной - схемы землеустройства*. Вторая сельскохозяйственная часть районной планировки разрабатывалась первой, а затем только инженерно-строительная (по существу территориальное планирование). В схеме землеустройства обосновывалась система расселения, отраслевая специализация сельхозпроизводства, устанавливалась численность сельскохозяйственного населения в посёлках, оптимизировались землепользования, определялись объёмы производства, т.е. организовывалась территория административного района. Именно в этом документе устанавливались границы садоводческих объединений, водоохранных и других зон, размещение мусоросвалок, карьеров, устанавливались полосы отвода земель под трассы газопроводов, автомобильных и железных дорог, памятников культурного наследия и т.д.

На сегодня принято осуществлять территориальное планирование без анализа современного природно-экономического потенциала земельных ресурсов конкретного административного образования и даже без учёта материалов прошлых лет. Накопленный опыт работ по районной планировке за годы советской власти был закреплён в *«Основах земельного законодательства Союза СССР и союзных республик»*, принятых Верховным Советом СССР в декабре 1968 г. В развитии Основ особое место заняла утверждённая в 1972 г. Госстроем СССР *Инструкция по составлению схем и проектов районной планировки*. Пункт 3.2 Инструкции определял, что проект районной планировки служит основой для: *«составления проектов межхозяйственного и внутрихозяйственного землеустройства и лесоустройства»*. Этим самым был обозначен **переход от прогноза к проекту использования земель сельскохозяйственного назначения**. Территориальное планирование сегодня не служит этим целям.

***проекты межхозяйственного и внутрихозяйственного землеустройства.** Цель данных проектов – обеспечение соответствия производственных отношений постоянно развивающимся производительным

силам, определение агротехнических, лесомелиоративных, гидротехнических мероприятий для ведения сельскохозяйственного производства, недопущения понижения плодородия почв, развития эрозии земель и других негативных явлений. Осуществление землеустроительных проектов являлось обязательным для всех землепользователей и отражало действие государства по реализации его абсолютного права собственности на землю. Значение названных проектов в прошлом подтверждается *Постановлением ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 20 марта 1967 г. «О неотложных мерах по защите от ветровой эрозии почв»*. Постановлением **поручалось землеустроительным органам: «обеспечить силами государственных проектных институтов по землеустройству (гипрозем) и землеустроительных экспедиций с участием институтов Гипроводхоз и Союзгипролесхоз, а также соответствующих научно-исследовательских учреждений разработку научно-обоснованных проектов организации территорий колхозов и совхозов и других сельскохозяйственных предприятий, предусматривая комплекс организационно-хозяйственных, агротехнических, лесомелиоративных и гидротехнических мероприятий по борьбе с эрозией почв»**.

Земля не рукотворное средство производства. Её использование должно осуществляться по проектам, например, как строительство и использование дома, завода и др. Отсутствие проектной документации по организации территории муниципальных образований и стабильных землепользований явилось следствием того, что органы управления потеряли возможность осуществлять эффективно управление процессом использования земель. Более того появилась масса «каналов по захвату» земель для личных и корпоративных целей. Конечно, нужно вернуться к советскому опыту преобразования земельных отношений, ведения землеустройства, разработки прогнозной и проектной документации в системе управления земельными ресурсами, а также ограничить принятие органами исполнительной власти всех уровней спонтанных решений по распоряжению землями всех категорий.

Список литературы

1. Гречихин В. Н. Правовое обеспечение землеустройства и кадастров. Учебное пособие. /В. Н. Гречихин, А.Г. Исакова, // УГСХА, Ульяновск, 2016г.
2. Гречихин В.Н. Прогнозирование использования земельных ресурсов. Учебное пособие для бакалавров. /Гречихин В, Н. //Библ. Землеустроителя, вып. 1(7), УГСХА, Ульяновск, 2014.
3. Гречихин В.Н. Прогнозирование использование земельных ресурсов и территориальное планирование. Материалы X-ой Международной научно-практической конференции «Управление земельно-имущественными отношениями», /В. Н. Гречихин, А.Г. Исакова // - ПГУАС, Пенза, 2014 г.
4. Гречихин В. Н. Совершенствовать территориальное планирование и использование земель в целях развития территорий. Материалы VI-ой Международной научно практической конференции «Аграрная наука и образование на современном этапе развития: опыт, проблемы и пути их решения», /Гречихин В.Н. //УГСХА, Ульяновск, 2015г.

ОПТИМИЗАЦИЯ ПОРТФЕЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ С ПОМОЩЬЮ EXCEL

Сальникова К.В.

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

Рассмотрена сущность оптимизации и математические модели портфелей инвестиций. Представлен пример применения метода математического программирования с помощью специального средства Excel – Поиск решения при решении проблемы выбора инвестиционных проектов: а) в условиях ограниченного бюджета; б) при условии, что проекты являются взаимоисключающими; в) при условии, что проекты являются взаимозависимыми.

Ключевые слова: оптимизация, портфель инвестиций, Поиск решения, инвестиционный проект, ограниченный бюджет.

Оптимизация портфеля инвестиций является одной из распространенных, типичных и значимых финансовых задач, которая возникает в практике ресурсного обеспечения, страхования, инвестирования, банковского дела. Решение ее позволяет найти наиболее эффективный способ вложения инвестором своего капитала в акции нескольких компаний. Основными принципами формирования инвестиционного портфеля являются надежность и доходность вложений, их стабильный рост и высокая ликвидность.

Целью оптимизации портфеля ценных бумаг является формирование такого портфеля ценных бумаг, который бы соответствовал требованиям инвестора, предприятия, как по доходности, так и по возможному риску, что достигается путем распределением ценных бумаг в портфеле.

При инвестировании ценных бумаг инвестор формирует портфель этих бумаг и использует для этого наиболее известные и апробированные на практике модели: Марковица, Шарпа, Тобина и другие. Математические модели всех портфелей в значительной степени похожи друг на друга: имеется критерий, который необходимо оптимизировать (как правило, минимизировать) по некоторым входящим в него параметрам, на которые наложены определенные ограничения.

При решении проблемы выбора инвестиционных проектов в условиях ограниченного бюджета наиболее эффективным подходом является применение методов математического программирования и, в частности, линейной оптимизации.

Необходимо выбрать те инвестиционные проекты, которые обеспечат максимальное совокупное значение показателя NPV.

Методы оптимизации не получили должного распространения при решении задач финансового анализа, так как их применение требует определенной математической подготовки. Вместе с тем возросшие возможности персональных компьютеров и современные достижения в области программного обеспечения открывают новые перспективы для применения методов математической оптимизации в финансово-экономической сфере, делая их доступными широкому кругу специалистов.

В широком смысле процесс оптимизации (выработки оптимального решения) можно трактовать как поиск и выбор наилучшего с некоторой точки зрения варианта среди множества возможных или допустимых.

Математическая оптимизация представляет собой процесс нахождения экстремума (максимума или минимума) функции при заданных ограничениях (условная оптимизация) или без ограничений (безусловная оптимизация).

В настоящее время практически все популярные версии табличных процессоров включают встроенные средства решения задач математического программирования. Не является исключением и ППП Excel, предоставляющий пользователю специальное средство – *Поиск решения*.

Если Вы раньше не использовали Поиск решения, то Вам потребуется установить соответствующую надстройку. Сделать это можно так: для версий старше Excel 2007 через команду меню *Сервис* → *Надстройки*.

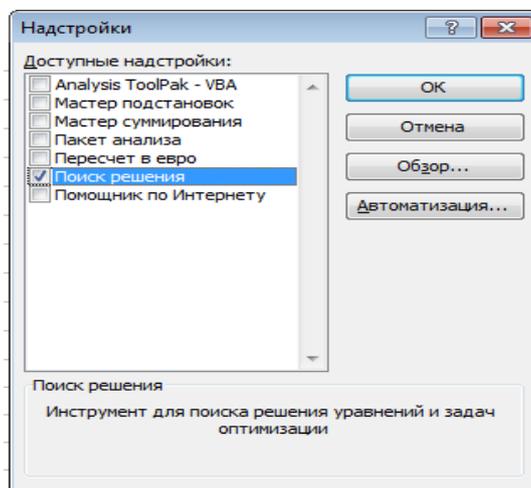


Рисунок 1. Окно диалога сервисной функции Надстройки

Начиная с версии Excel 2007 кнопка для запуска Поиска решения появится на вкладке *Данные*. В версиях до Excel 2007 аналогичная команда появится в меню *Сервис*.

Поиск решения позволяет анализировать задачи трех типов:

- 1) линейные (все зависимости между переменными задачи линейны);
- 2) нелинейные (между переменными задачи существует хотя бы одна непропорциональная зависимость);
- 3) целочисленные (результаты решения должны быть целыми числами).

Продемонстрируем на конкретном примере.

Фирма рассматривает возможность участия в финансировании десяти проектов, предполагаемые условия реализации которых, приведены в таблице 1. Инвестиционный бюджет фирмы равен 450000 рублей.

Таблица 1.

Исходные данные по проектам

| Проект | Инвестиции, руб. | Приведенная величина потока платежей, руб. |
|--------|------------------|--------------------------------------------|
| A | 67640 | 77881 |
| B | 103440 | 154991 |
| C | 69727 | 93565 |
| D | 92352 | 128084 |
| E | 71191 | 82607 |
| F | 95980 | 129626 |
| G | 87051 | 138466 |
| H | 103473 | 115711 |
| I | 103112 | 120055 |
| J | 95338 | 103821 |

Следует значения инвестиций взять со знаком «-» (минус). С использованием известных финансовых функций в таблице 2 определим значения NPV, PI и IRR (функции ЧПС и ВСД).

Таблица 2.

Расчетная таблица оценки инвестиционных проектов

| Проект | Инвестиции, руб. | Приведенная величина потока платежей, руб. | Чистая современная стоимость, руб. (NPV) | Индекс рентабельности, (PI) | Внутренняя норма доходности, % (IRR) |
|--------|------------------|--------------------------------------------|------------------------------------------|-----------------------------|--------------------------------------|
| A | -67640 | 77881 | 10241 | 1,15 | 15% |
| B | -103440 | 154991 | 51551 | 1,50 | 50% |
| C | -69727 | 93565 | 23838 | 1,34 | 34% |
| D | -92352 | 128084 | 35732 | 1,39 | 39% |
| E | -71191 | 82607 | 11416 | 1,16 | 16% |
| F | -95980 | 129626 | 33646 | 1,35 | 35% |
| G | -87051 | 138466 | 51415 | 1,59 | 59% |
| H | -103473 | 115711 | 12238 | 1,12 | 12% |
| I | -103112 | 120055 | 16943 | 1,16 | 16% |
| J | -95338 | 103821 | 8483 | 1,09 | 9% |

ОПРЕДЕЛИМ ОПТИМАЛЬНЫЙ НАБОР ПОРТФЕЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ И ДОЛЮ УЧАСТИЯ В КАЖДОМ ПРОЕКТЕ

Таблица 3.

Данные о доле участия в каждом проекте

| Проект | Участие |
|--------|---------|
| A | 0 |
| B | 1 |
| C | 1 |
| D | 1 |
| E | 0 |
| F | 1 |
| G | 1 |
| H | 0 |
| I | 0,01 |
| J | 0 |

Примечание: В качестве показателя нормы доходности используется ставка IRR (внутренняя норма рентабельности). Этот показатель для каждого инвестора является определенной заранее величиной, с использованием которой осуществляется и отбор проектов для инвестирования, и все иные расчеты, связанные с оценкой перспектив участия инвестора в проекте. Кроме всего прочего, удобство использования в качестве критерия ставки IRR состоит в том, что инвестор всегда имеет представление о её минимальном размере, поскольку в практике инвестиционной деятельности этот показатель является одним из базовых критериев при отборе проектов.

1) В качестве управляемых переменных выбирается доля участия в каждом проекте, все переменные не должны превышать 1, так как проекты не финансируются больше одного раза. Под каждую управляемую переменную резервируется пустая ячейка, в нашем случае ячейки B36:B45.

2) В качестве целевой функции выступает величина совокупного NPV от всех проектов. Создается целевая ячейка, в которую заносится формула расчета совокупного NPV. Выберем ячейку, например, A80. Над ячейкой запишем имя показателя. Для расчета NPV используется математическая функция СУММПРОИЗВ. В качестве первого массива указываются адреса ячеек со значениями NPV для каждого проекта, в качестве второго массива - адреса ячеек с управляемыми переменными.

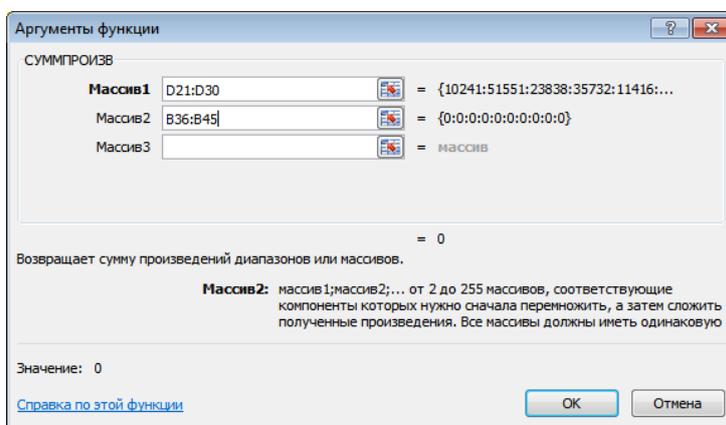


Рисунок 2. Окно диалога сервисной функции Аргументы функции (Расчет чистой современной стоимости (NPV))

3) В качестве ограничений модели учитывается инвестиционный бюджет и тот факт, что все переменные лежат на интервале от 0 до 1. Формулу с ожидаемыми инвестиционными затратами поместим в ячейку A106. Для расчета инвестиционных затрат используется математическая функция СУММПРОИЗВ.

В качестве первого массива указываются адреса ячеек со значениями объема инвестиций для каждого проекта, в качестве второго массива - адреса ячеек с управляемыми переменными.

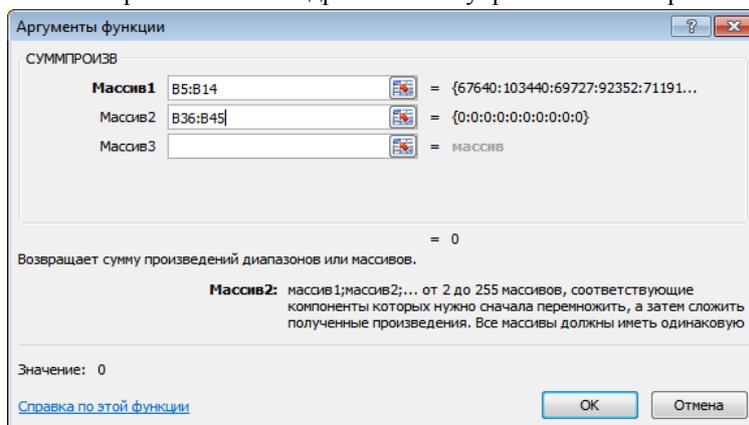


Рисунок 3. Окно диалога сервисной функции Аргументы функции (Расчет инвестиционных затрат)

4) Формирование математической модели: на этом этапе в виде функции записывается цель задачи, а в виде неравенств и уравнений ее ограничения. Математическая модель задачи имеет вид:

$$Z = 10241 \cdot x_1 + 51551 \cdot x_2 + 23838 \cdot x_3 + 35732 \cdot x_4 + 11416 \cdot x_5 + 33646 \cdot x_6 + 51415 \cdot x_7 + 12238 \cdot x_8 + 16943 \cdot x_9 + 8483 \cdot x_{10} \rightarrow \max$$

$$67640 \cdot x_1 + 5103440 \cdot x_2 + 269727 \cdot x_3 + 92352 \cdot x_4 + 71191 \cdot x_5 + 95980 \cdot x_6 + 87051 \cdot x_7 + 103473 \cdot x_8 + 103112 \cdot x_9 + 95338 \cdot x_{10} \leq 450000$$

$$x_i \leq 1, \quad i = 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10$$

5) Решим построенную математическую модель с использованием процедуры Поиск решения. Для этого в одной из ячеек электронной таблицы сформируем целевую ячейку, в которую поместим формулу расчета ожидаемого значения совокупной чистой современной стоимости от всех рассматриваемых проектов.

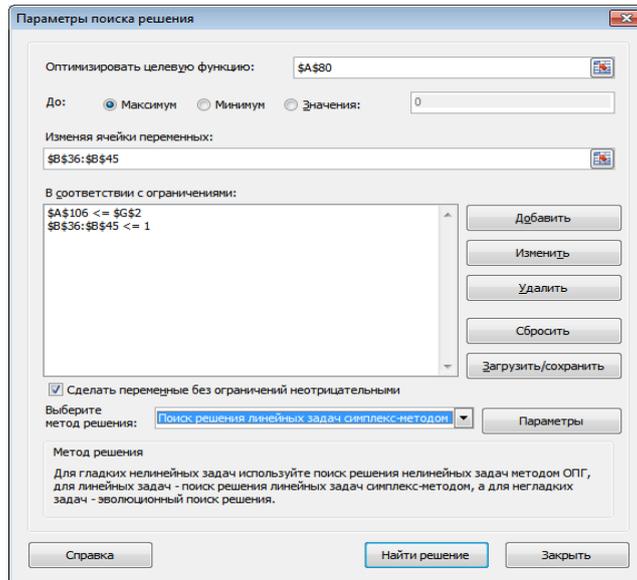


Рисунок 4. Окно диалога сервисной функции Поиск решения

Примечание: в качестве метода решения выбрать симплекс метод.

После нажатия кнопки *Найти решение* появится следующий вид окна, рисунок 5.

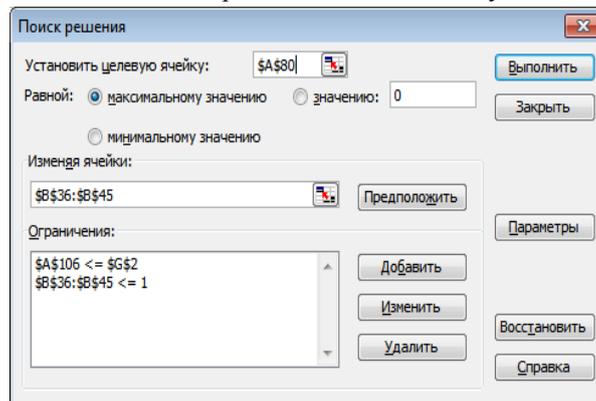


Рисунок 5. Окно диалога сервисной функции Поиск решения

Далее, зайти в параметры и установить флажки в позициях → нажать кнопку «ОК» → нажать кнопку «Выполнить».

Результаты решения задачи представлены в таблице 4.

Таблица 4.

Результаты математической оптимизации портфеля инвестиций в условиях ограниченного бюджета

| Ячейка | Имя | Исходное значение | Окончательное значение | | |
|-----------------------------------|-----|-------------------|------------------------|--|--|
| Ячейка целевой функции (Максимум) | | | | | |

| | | | | | |
|-------------------|-----------------|-----------------|------------------|---------------|-----------------------------------|
| \$A\$80 | NPV | 0 | 196420 | | |
| Изменяемые ячейки | | | | | |
| \$B\$36 | A | 0 | 0% | Продолжить | проект не финансируется |
| \$B\$37 | B | 0 | 100% | Продолжить | проект финансируется |
| \$B\$38 | C | 0 | 100% | Продолжить | проект финансируется |
| \$B\$39 | D | 0 | 100% | Продолжить | проект финансируется |
| \$B\$40 | E | 0 | 0% | Продолжить | проект не финансируется |
| \$B\$41 | F | 0 | 100% | Продолжить | проект финансируется |
| \$B\$42 | G | 0 | 100% | Продолжить | проект финансируется |
| \$B\$43 | H | 0 | 0% | Продолжить | проект не финансируется |
| \$B\$44 | I | 0 | 1% | Продолжить | проект финансируется только на 1% |
| \$B\$45 | J | 0 | 0% | Продолжить | проект не финансируется |
| Ограничения | | | | | |
| Ячейка | Имя | Значение | Формула | Статус | Разница |
| \$A\$106 | инвест. затраты | 450000 | \$A\$106<=\$G\$2 | Привязка | 0 |
| \$B\$36 | A | 0% | \$B\$36<=1 | Без привязки | 100% |
| \$B\$37 | B | 100% | \$B\$37<=1 | Привязка | 0% |
| \$B\$38 | C | 100% | \$B\$38<=1 | Привязка | 0% |
| \$B\$39 | D | 100% | \$B\$39<=1 | Привязка | 0% |
| \$B\$40 | E | 0% | \$B\$40<=1 | Без привязки | 100% |
| \$B\$41 | F | 100% | \$B\$41<=1 | Привязка | 0% |
| \$B\$42 | G | 100% | \$B\$42<=1 | Привязка | 0% |
| \$B\$43 | H | 0% | \$B\$43<=1 | Без привязки | 100% |
| \$B\$44 | I | 1% | \$B\$44<=1 | Без привязки | 99% |
| \$B\$45 | J | 0% | \$B\$45<=1 | Без привязки | 100% |

1 УСЛОВИЕ. ОПРЕДЕЛИМ ОПТИМАЛЬНЫЙ НАБОР ПОРТФЕЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ ПРИ УСЛОВИИ, ЧТО ПРОЕКТЫ НЕ ПОДДАЮТСЯ ДРОБЛЕНИЮ

Таблица 5.

Данные о доле участия в каждом проекте

| Проект | Участие |
|----------|----------|
| A | 0 |
| B | 1 |

| | |
|----------|----------|
| C | 1 |
| D | 1 |
| E | 0 |
| F | 1 |
| G | 1 |
| H | 0 |
| I | 0 |
| J | 0 |

Таблица 6.

Исходные данные

| Проект | Инвестиции, руб. | Чистая современная стоимость, руб. (NPV) |
|----------|------------------|------------------------------------------|
| A | 67640 | 10241 |
| B | 103440 | 51551 |
| C | 69727 | 23838 |
| D | 92352 | 35732 |
| E | 71191 | 11416 |
| F | 95980 | 33646 |
| G | 87051 | 51415 |
| H | 103473 | 12238 |
| I | 103112 | 16943 |
| J | 95338 | 8483 |

В этом случае к исходной модели добавляется ограничение целочисленности управляемых переменных. Для задания целочисленности указывается, что переменные бинарные (Excel 2010) или двоичные (Excel 2007).

а) NPV 196182 руб. \rightarrow max

б) инвестиционные затраты 448550 руб. \leq 450000 руб.

Результаты решения задачи представлены в таблице 7.

Таблица 7.

Результаты математической оптимизации портфеля инвестиций в условиях ограниченного бюджета

| Ячейка | Имя | Исходное значение | Окончательное значение | | |
|-----------------------------------|-----|-------------------|------------------------|----------|--------------------------------|
| Ячейка целевой функции (Максимум) | | | | | |
| \$A\$256 | NPV | 0 | 196182 | | |
| Изменяемые ячейки | | | | | |
| \$C\$242 | A | 0 | 0% | Бинарное | <i>проект не финансируется</i> |
| \$C\$243 | B | 0 | 100% | Бинарное | <i>проект финансируется</i> |
| \$C\$244 | C | 0 | 100% | Бинарное | <i>проект финансируется</i> |
| \$C\$245 | D | 0 | 100% | Бинарное | <i>проект финансируется</i> |
| \$C\$246 | E | 0 | 0% | Бинарное | <i>проект не финансируется</i> |
| \$C\$247 | F | 0 | 100% | Бинарное | <i>проект финансируется</i> |
| \$C\$248 | G | 0 | 100% | Бинарное | <i>проект финансируется</i> |

| | | | | | |
|---------------------------------------|-----------------|----------|--------------------------|--------------|--------------------------------|
| \$C\$249 | Н | 0 | 0% | Бинарное | <i>проект не финансируется</i> |
| \$C\$250 | И | 0 | 0% | Бинарное | <i>проект не финансируется</i> |
| \$C\$251 | Ж | 0 | 0% | Бинарное | <i>проект не финансируется</i> |
| Ограничения | | | | | |
| Ячейка | Имя | Значение | Формула | Статус | Разница |
| \$A\$259 | инвест. затраты | 448550 | $\$A\$259 \leq \$G\240 | Без привязки | 1450 |
| $\$C\$242:\$C\$251 = \text{Бинарное}$ | | | | | |

2 УСЛОВИЕ. ОПРЕДЕЛИТЬ ОПТИМАЛЬНЫЙ НАБОР ПОРТФЕЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ ПРИ УСЛОВИИ, ЧТО ПРОЕКТЫ В, D, F, G, H ЯВЛЯЮТСЯ ВЗАИМОИСКЛЮЧАЮЩИМИ. ПРОЕКТЫ НЕ ПОДДАЮТСЯ ДРОБЛЕНИЮ

Таблица 8.

Данные о доле участия в каждом проекте

| Проект | Участие |
|--------|---------|
| А | 1 |
| В | 1 |
| С | 1 |
| Д | 0 |
| Е | 1 |
| Ф | 0 |
| Г | 0 |
| Н | 0 |
| И | 1 |
| Ж | 0 |

Исходные данные см. таблица 6.

К ограничениям в пункте 2) следует добавить новое условие. Проекты В, D, F, G, H являются взаимоисключающими, т.е. выполняться может только один из этих проектов, либо все эти проекты не выполняются. В математическую модель добавится ограничение: $x_2 + x_4 + x_6 + x_7 + x_8 \leq 1$

а) NPV 113989 руб. $\rightarrow \max$

б) инвестиционные затраты 415110 руб. ≤ 450000 руб.

в) $x_2 + x_4 + x_6 + x_7 + x_8$

$1 \leq 1$

Результаты решения задачи представлены в таблице 9.

Таблица 9.

Результаты математической оптимизации портфеля инвестиций в условиях ограниченного бюджета

| Ячейка | Имя | Исходное значение | Окончательное значение | | |
|-----------------------------------|-----|-------------------|------------------------|----------|-----------------------------|
| Ячейка целевой функции (Максимум) | | | | | |
| \$A\$316 | NPV | 0 | 113 989 | | |
| Изменяемые ячейки | | | | | |
| \$B\$296 | А | 0 | 100% | Бинарное | <i>проект финансируется</i> |
| \$B\$297 | В | 0 | 100% | Бинарное | <i>проект финансируется</i> |
| \$B\$298 | С | 0 | 100% | Бинарное | <i>проект финансируется</i> |

| | | | | | |
|----------------------------|----------------------------|----------|--------------------|-----------------|-------------------------|
| \$B\$299 | D | 0 | 0% | Бинарное | проект не финансируется |
| \$B\$300 | E | 0 | 100% | Бинарное | проект финансируется |
| \$B\$301 | F | 0 | 0% | Бинарное | проект не финансируется |
| \$B\$302 | G | 0 | 0% | Бинарное | проект не финансируется |
| \$B\$303 | H | 0 | 0% | Бинарное | проект не финансируется |
| \$B\$304 | I | 0 | 100% | Бинарное | проект финансируется |
| \$B\$305 | J | 0 | 0% | Бинарное | проект не финансируется |
| Ограничения | | | | | |
| Ячейка | Имя | Значение | Формула | Статус | Разница |
| \$A\$319 | инвест · затрат ы | 415110 | \$A\$319<=\$F\$294 | Без привязки | 34890 |
| \$A\$322 | X2+X4 +X6+ X7+X8 | 1 | \$A\$322<=1 | Привязка | 0 |
| \$B\$296:\$B\$305=Бинарное | | | | | |

3 УСЛОВИЕ. ОПРЕДЕЛИТЬ ОПТИМАЛЬНЫЙ НАБОР ПОРТФЕЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ ПРИ УСЛОВИИ, ЧТО ПРОЕКТЫ С, Е И F ЯВЛЯЮТСЯ ВЗАИМОЗАВИСИМЫМИ

Таблица 10.

Данные о доле участия в каждом проекте

| Проект | Участие |
|--------|---------|
| A | 1 |
| B | 0 |
| C | 1 |
| D | 0 |
| E | 1 |
| F | 1 |
| G | 0 |
| H | 0 |
| I | 1 |
| J | 0 |

Исходные данные см. таблица 6.

К ограничениям в пункте 3) следует добавить новые условия. Проекты С, Е и F являются взаимозависимыми, т.е. они либо выполняются одновременно, либо все эти проекты не выполняются. В математическую модель добавятся ограничения: $x_3 - x_5 = 0$ и $x_3 - x_6 = 0$

а) NPV 96084 руб. $\rightarrow \max$

б) инвестиционные затраты 407650 руб. ≤ 450000 руб.

в) $x_2 + x_4 + x_6 + x_7 + x_8$

$1 \leq 1$

$x_3 - x_5 = 0$ $x_3 - x_6 = 0$

$0 = 0$ $0 = 0$

Результаты решения задачи представлены в таблице 11.

Таблица 11.

Результаты математической оптимизации портфеля инвестиций в условиях ограниченного бюджета

| Ячейка | Имя | Исходное значение | Окончательное значение | | |
|-----------------------------------|-----------------|-------------------|------------------------|--------------|-------------------------|
| Ячейка целевой функции (Максимум) | | | | | |
| \$A\$383 | NPV | 0 | 96 084 | | |
| Изменяемые ячейки | | | | | |
| \$C\$363 | A | 0 | 100% | Бинарное | проект финансируется |
| \$C\$364 | B | 0 | 0% | Бинарное | проект не финансируется |
| \$C\$365 | C | 0 | 100% | Бинарное | проект финансируется |
| \$C\$366 | D | 0 | 0% | Бинарное | проект не финансируется |
| \$C\$367 | E | 0 | 100% | Бинарное | проект финансируется |
| \$C\$368 | F | 0 | 100% | Бинарное | проект финансируется |
| \$C\$369 | G | 0 | 0% | Бинарное | проект не финансируется |
| \$C\$370 | H | 0 | 0% | Бинарное | проект не финансируется |
| \$C\$371 | I | 0 | 100% | Бинарное | проект финансируется |
| \$C\$372 | J | 0 | 0% | Бинарное | проект не финансируется |
| Ограничения | | | | | |
| Ячейка | Имя | Значение | Формула | Статус | Разница |
| \$A\$386 | инвест. затраты | 407650 | \$A\$386<=\$G\$361 | Без привязки | 42350 |
| \$A\$389 | X2+X4+X6+X7+X8 | 1 | \$A\$389<=1 | Привязка | 0 |
| \$A\$392 | X3 – X5 = | 0 | \$A\$392=0 | Привязка | 0 |
| \$C\$392 | X3 – X6 = | 0 | \$C\$392=0 | Привязка | 0 |
| \$C\$363:\$C\$372=Бинарное | | | | | |

Подводя итог, следует отметить, что представленный анализ оптимизации к портфелю фирм представляет превосходную структуру для того, чтобы стимулировать размещение капитала, инвестиций и выбирать правильные управленческие решения. Смысл в управлении портфелем инвестиций заключается в: анализе; постоянной оптимизации; поддержании нужного уровня доходности. Задача оптимизации инвестиционного портфеля должна стоять на всех этапах деятельности по инвестированию: с начала формирования портфеля до его управления. Финансовый рынок – нестабильный, подвержен малейшим колебаниям, которые при недосмотре могут нанести серьезный ущерб прибыли и всему портфелю в целом. Поэтому важно знать и понимать методы оптимизации инвестиционного портфеля. В начале формирования портфеля подумайте еще раз: насколько тяжело вам будет потерять часть вложенных средств. Составьте оптимальный инвестиционный портфель, диверсифицируйте риски и получайте доходы.

МЕТОДЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ

Чеснокова Е.А., Калинин К.А., Крючкова К.О.

Воронежский государственный технический университет, г. Воронеж

Ухудшение экономической обстановки в Российской Федерации на фоне введенных экономических санкций, резкое падение курса российского рубля, а также прочие внешние и внутренние причины вызвали кардинальные изменения в инвестиционно-строительной отрасли. Стремительное сокращение спроса на конечный продукт строительства неблагоприятно повлияло на финансовое состояние всех участников рынка. Более того, сложившаяся экономико-политическая обстановка вызвала заморозку части девелоперских проектов, а также вызвала разорение мелких игроков строительной отрасли. В текущей ситуации инвестору все сложнее принимать решение по поводу выбора того или иного инвестиционного проекта строительной отрасли. Единственным способом сделать верный выбор является экономическая экспертиза потенциального инвестиционного проекта.

Главной целью экономической экспертизы инвестиционных проектов строительной отрасли является оценка проекта с точки зрения финансовой выгоды инвестора от участия в нем, а также расчет всех необходимых аспектов, в том числе затрат.

Инвестиционно-строительный проект - это система сформулированных целей, создаваемых для реализации физических объектов недвижимости, технологических процессов, технологической и организационной документации для них, материальных, финансовых, трудовых и иных ресурсов, а также управленческих решений и мероприятий по их выполнению [3].

Разберем наиболее актуальные и часто применяемые на практике методы оценки экономической эффективности инвестиционных проектов. Методы оценки экономической эффективности инвестиционных проектов в строительстве классифицируются в разрезе сравнения неравномерности денежных потоков. Рассмотрим такие методы оценки, как статистические и динамические рис.1. Статические методы характеризуются тем, что не учитывают изменение стоимости финансовых потоков во времени, на протяжении всего срока реализации проекта. Динамические методы - напротив, учитывают изменение денежных потоков на различных этапах проекта [2].



Рис. 1. Статистические и динамические методы оценки инвестиционного проекта строительной отрасли

Методы статической группы:

1. Чистая стоимость (Net Value / NV). Метод чистой стоимости состоит в суммировании всех финансовых оттоков и притоков, в ходе реализации девелопером инвестиционного проекта. Формула нахождения чистой стоимости:

$$NV = \sum_{t=0}^n P - \sum_{t=0}^n IC$$

P – приток финансовых средств,

IC – объем инвестиции в проект

Метод нахождения чистой стоимости в большинстве случаев на практике используют лишь в краткосрочных проектах, что характерно лишь для малой доли строительных проектов.

2. Срок окупаемости инвестиций (Payback Period / PP). Данный метод предполагает расчет периода времени по истечении которого, сумма полученного профита становится равна первоначальным капитальным вложениям. Суть расчета срока окупаемости инвестиций заключается в прогнозировании срока окупаемости вложенных инвестором финансовых средств. Расчет периода окупаемости производится по формуле:

PP = n, при котором

$$\sum_n P \geq IC$$

P – величина сальдо накопленного потока

n – количество времени

Методы динамической группы:

1. Чистый дисконтированный доход (ЧДД/ NPV). Данный показатель находится путем нахождения разности между дисконтированными значениями финансовых притоков и оттоков, реализуемых в ходе реализации инвестиционного проекта в сфере строительства.

Суть метода нахождения NPV заключается в сравнении текущей стоимости предполагаемых будущих финансовых потоков с капитальными вложениями, требуемыми для участия в инвестиционном проекте строительной сферы.

При разовом капитальном вложении ЧДД рассчитывают по следующей формуле:

$$NPV = \sum_{i=0}^T \frac{CF_t}{(1+i)^t} = \sum_{i=1}^T \frac{CF_t}{(1+i)^t} - IC$$

где CF_t – финансовый поток ИСП в момент времени t;

IC – (InvestedCapital) размер капитальных вложений;

i – ставка дисконтирования

2. Внутренняя норма доходности (ВНД/ IRR).

Показатель IRR равен ставке дисконтирования, при которой чистый дисконтированный доход будет равен нулю. Таким образом,

IRR = i, при котором NPV=0.

Суть показателя заключается в отражении максимально допустимого объема капитальных вложений для реализации инвестиционного проекта строительной отрасли. При превышении данного уровня участие в инвестиционном проекте становится нерентабельным. Например, если девелопер участвует в инвестиционном проекте с использованием заемных (кредитных) средств, то показатель ВНД определяет максимальную допустимую величину ставки, выше которой участие в проекте нерентабельно[4].

3. Индекс рентабельности инвестиции (Profitability Index / PI). Данный индекс используется для вычисления прибыли, приходящейся на каждую единицу капитальных вложений. Чем больше значение индекса рентабельности, тем выше финансовая отдача искомого инвестиционного проекта.

Формула расчета индекса инвестиционной рентабельности представляет собой отношение NPV к первичным капитальным вложениям:

$$PI = \frac{NPV}{IC} = \sum_{t=1}^T \frac{CF_t}{(1+i)^t} / IC_0$$

Помимо индекса рентабельности, существует дисконтированный индекс доходности (Discounted Profitability Index / DPI). Данный показатель представляет собой модифицированный Profitability Index,

который учитывает не только единовременные вложения на начальном этапе инвестиционного проекта, но инвестиции, вливаемые в течение всего срока реализации строительного проекта.

$$DPI = \frac{\sum_{t=1}^T \frac{CF_t}{(1+i)^t}}{\sum_{t=0}^T \frac{CF_t}{(1+i)^t}}$$

Показатели PI и DPI позволяют оценить эффективность использования средств в том или ином инвестиционном проекте.

Дисконтированный индекс рентабельности зачастую применяется при сравнении между собой предлагаемых инвестору вариантов строительных проектов. При условии, что у сопоставляемых инвестиционных проектов равный чистый дисконтированный доход, потенциальному инвестору девелоперу следует предпочесть проект, у которого индекс рентабельности выше.

4. Дисконтированный срок окупаемости инвестиций (Discounted Payback Period / DPP)

Дисконтированный срок окупаемости позволяет учесть стоимость денежных потоков во времени. Данная возможность позволяет устранить главный недостаток такого метода, как срок окупаемости. Расчетная формула:

DPP = n, при котором

$$\sum_n \frac{P_k}{(1+i)^k} \geq IC$$

DPP > PP, следовательно, проект, удовлетворяющий критерию PP, может не пройти по показателю DPP. В отдельных случаях критерии DPP и PP имеет такое же важное значение наряду с показателями NPV и IRR. При сопоставлении нескольких проектов с высокой степенью риска выбор будет в пользу инвестиций с наименьшим сроком окупаемости [1].

Анализ методов экономической экспертизы инвестиционно - строительных проектов показал, что для оценки эффективности проектов следует использовать весь комплекс существующих методов и показателей. Рассмотренные методики имеют свои особенности, в том числе ряд достоинств и недостатков, таким образом можно сделать вывод, что не существует единого способа, позволяющего утверждать об абсолютной экономической привлекательности потенциального девелоперского проекта.

Список литературы

1. Гилемханов Р.А. Методы оценки финансово-экономической эффективности инвестиционно-строительных проектов / Р.А. Гилемханов, Н.В. Брайла // Строительство уникальных зданий и сооружений. - 2016.- № 10(49). - С.7-19.
2. Грабовый П.Г. Экономика и управление недвижимостью: учебник для вузов / П.Г. Грабовый. - М.: Издательство «АВС», 2008. - 567 с
3. Понявина Н.А. Анализ методов управления недвижимостью в России и за рубежом /Н.А. Понявина, Е.А. Чеснокова, В.И. Захарова // Вопросы современной экономики и менеджмента: свежий взгляд и новые решения. - 2016. - №3. - С.23-26.
4. Ример М.И. Экономическая оценка инвестиций / М.И Ример, А.Д. Касатов, Н.Н. Матиенко. - СПб.: Питер, 2007. - 480 с.

СЕКЦИЯ №3.

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.10)

РАЗРАБОТКА БИЗНЕС-ПЛАНА ПО ПРОИЗВОДСТВУ СГУЩЕННОГО МОЛОКА НА БАЗЕ ООО «НАДЕЖДА»

Ворогова С.О.

Пермская государственная сельскохозяйственная академия имени академика Д.Н. Прянишникова

В условиях формирования конкурентной среды, насыщения рынка разнообразными товарами и постоянного обновления ассортимента перед каждым отечественным предприятием встает проблема идентификации его продукта и выделения из множества вариантов предложения продукта, способного максимально удовлетворить потребность потребителя.

Животноводство является ведущей и самой доходной, но и наиболее сложной отраслью сельского хозяйства. Без ее дальнейшего развития невозможно удовлетворить потребности населения в продуктах питания, обеспечить продовольственную безопасность России [5, с. 65].

Актуальность темы исследования определяется необходимостью совершенствования планирования финансово-хозяйственной деятельности промышленных предприятий в современных рыночных условиях.

Все вышесказанное в достаточной степени обосновывает актуальность избранной темы.

Цель исследования – разработка бизнес-плана на примере ООО «Надежда».

Бизнес-план – документ, содержащий описание будущего бизнеса.

Бизнес-план – подробный, четко структурированный и тщательно подготовленный документ, описывающий цели предприятия, пути достижения поставленных целей и их последствия для предприятия.

Проработанный бизнес-план представляет собой рабочий инструмент, с помощью которого осуществляются управление предприятием и контроль за его деятельностью [1, с. 154].

Бизнес-план дает возможность ошибаться только на бумаге, а не в условиях реального рынка. Проработанный и согласованный план является тем средством, с помощью которого предприниматель сможет контролировать производительность и управлять своим бизнесом [2, с. 44].

Общество с ограниченной ответственностью «Надежда» создано на базе колхоза «Надежда» в феврале 2014 года. Месторасположение организации: Россия, Пермский край, Ординский район, село Ашاپ.

Основной отраслью производства является животноводство. Специализация молочно-мясная.

На предприятии применяется цеховая структура управления: цех растениеводства и цех животноводства. Цех растениеводства, возглавляемый главным агрономом, состоит из механизированной бригады и производственной базы.

Эффективность производства молочной продукции в сельскохозяйственных организациях во многом зависит от степени эффективности планирования системы управления и контроля качества.

Основным сырьем при производстве молока цельного сгущенного с сахаром является сахар-песок и цельное молоко, имеющие различный химический состав, биохимические свойства, индивидуальные качественные показатели и сроки годности.

При изготовлении молочных консервов особое внимание следует уделять качеству молока, которое должно быть чистым, с кислотностью не выше 18°. Перед сгущением молоко нормализуется по жиру и содержанию сухих веществ, пастеризуется при температуре 85-87 °С [ГОСТ 2903-78]. Технологический процесс производства молока цельного сгущенного с сахаром включает следующие операции:

1. Приемка молока.
2. Нормализация исходной смеси.
3. Пастеризация.
4. Гомогенизация.
5. Приготовление сахарного сиропа.
6. Сгущение.
7. Охлаждение.
8. Фасование и хранение.

Рассмотрим подробнее. 1. Участок приемки и пастеризации молока.

Лабораторное оборудование - 1 комплект. Весы молочные - 1 шт. Фильтр для очистки молока - 1 шт. Танк универсальный, объемом 1500 л. эл. - 1 шт. Насос центробежный молочный - 4 шт.

2. Участок производства молока цельного сгущенного с сахаром.

Вакуум-выпарная установка - 1 шт., состоящая из однокорпусного вакуум-выпарного аппарата,

калоризатора, поверхностного конденсатора, вакуумного водокольцевого насоса, стола-рамы, измерительных приборов, запорной молочной арматуры. Резервуар для приготовления сахарного сиропа, объемом 125 л. - 1 шт. Кристаллизатор-охладитель для молока цельного сгущенного с сахаром, объемом 125 л. - 1 шт. Парогенератор эл. производительностью 100 кг/час - 1 шт.

3. Участок расфасовки молока цельного сгущенного с сахаром.

Установка дозирования (объем дозы от 10 до 500 мл.), производительностью 1200 доз/час - 1 шт. Установка заварки пластиковых стаканчиков крышками, производительностью 600 доз/час - 2 шт. Насос для молока цельного сгущенного с сахаром - 1 шт. производительность оборудования 100-170 кг./ смену (цикл), таблица 18.

4. Арматура и молокопровод (поставляется после заключения договора на монтажные и пуско-наладочные работы).

5. Моечное оборудование (поставляется по желанию Заказчика).

Приобретаемый предприятием комплекс оборудования, разработан и изготовлен фирмой "Колакс – М" (г. Москва).

В разработках технологического оборудования учтены особенности организации переработки продукции в условиях России. В основу положен принцип выпуска законченного комплексного изделия.

Всё приобретаемое оборудование отечественное: часть стандартных машин и аппаратов предложили конверсионные предприятия, остальные изготовлены в цехах Института монтажной технологии Минатома России (НИКМТ) из нержавеющей стали.

Машины и аппараты смонтированы в утепленном контейнере, имеющем автономную вентиляцию (кондиционер), нагрев помещения и горячую воду. Размеры контейнера 6х3х2,5 м, масса около 3 т. Он удовлетворяет требованиям пищевого производства, прост в эксплуатации. Весь комплекс технологического оборудования представлен в таблице 2.

Важным элементом производства является контроль качества молока и готовой продукции. В комплект оборудования входят электронные приборы контроля качества молока. С помощью «Лактана 1–4» за 3 – 4 минуты определяются жирность, СОМО и плотность молока, микрон - метра – за 15 – 20 с. рН молока (его свежесть) с точностью до 0,01. Контроль готовых продуктов проводят только в лабораториях ГСЭН региона [3, с. 46].

На основании технологического расчета рабочая площадь, необходимая для размещения оборудования и осуществления технологического процесса, планируется 55 м². При компоновке технологического оборудования в производственном цехе по производству молока цельного сгущенного с сахаром должны учитываться следующие нормы проходов и расстояний:

- основной проход цеха - 1 м;
- расстояние между выступающими частями оборудования и стеной - 0,8м;
- расстояние между выступающими частями машин - 0, 8 м.

Реализация молока цельного сгущенного с сахаром будет осуществляться покупателям-оптовикам и индивидуальным предпринимателям.

Покупку оборудования для производства молока цельного сгущенного с сахаром предлагаем провести в декабре 2018 г. Оборудование общей стоимостью 892 300 рублей можно приобрести за счет средств региональной целевой программы «Развития сельского хозяйства Пермского края на 2008 - 2016 гг.»

Исходя из технологии производства молока цельного сгущенного с сахаром для получения 1 т готового продукта требуется:

- 1) нормализованной смеси – 2468,75 кг, в том числе:
 - молоко цельное с массовой долей жира 3,7% - 2334,4 кг;
 - молоко обезжиренное с массовой долей жира 0,05% - 134,35 кг;
- 2) сахарного сиропа – 687,88 кг, в том числе:
 - сахар-песок – 448,24 кг;
 - вода питьевая – 239,64 кг.

Приобретаемая технологическая линия по производству молока цельного сгущенного с сахаром производительностью 150 кг/ смену позволяет произвести около 3,2 т продукции в месяц (при продолжительности рабочей смены 12 часов). Данный объем можно реализовать на рынке (по расчету емкости спроса). Для производства 150 кг объема готовой продукции, основываясь на рецептуре, требуется:

- 1) нормализованной смеси – 379,8 кг, в том числе:

- молоко цельное с массовой долей жира - 3,7% - 359,1 кг;
- молоко обезжиренное с массовой долей жира - 0,05% - 20,7 кг.

2) сахарного сиропа – 105,8 кг, в том числе:

- сахарный песок – 68,96 кг;
- вода питьевая – 36,86 кг.

Количество тары определяется по формуле (2):

$$M_{\text{тар}} = A_{\text{см}} / V_{\text{тар}}, \quad (1)$$

где $M_{\text{тар}}$ – количество тары, необходимое в смену, шт;

$A_{\text{см}}$ – количество готовой продукции, произведенной в смену, кг;

$V_{\text{тар}}$ – вместимость тары, кг.

Следовательно, $M_{\text{тар}} = 150 / 0,330 = 454$ шт. / смену.

Таким образом, для производства 150 кг молока цельного сгущенного с сахаром емкостью 330 г. нужно 454 00 шт. пластиковых вакуумных пакетов.

Планируемый объем производства молока цельного сгущенного с сахаром в год составит 38,4 т., учитывая, что число рабочих смен в году – 256

Годовое производственное потребление сырья (молока) составляет 97,23 тонн (при сменной производительности оборудования 150 кг за смену продолжительностью 12 часов). Действующие производственные мощности молочно-товарных ферм предприятия (24 тонны) не позволяют обеспечить полную загрузку сырьевую базу для молокоперерабатывающего цеха, поэтому необходимый объем молока можно будет дозакупать у других предприятий.

Для производства молока цельного сгущенного с сахаром требуется расход электроэнергии и воды, использование рабочей силы.

Общая потребность в электроэнергии с учетом энергопотребления всего комплекса технологического оборудования составляет: 108,56 кВт/ч за смену, 27791,36 кВт/ч в год (108, 56 кВт/ч x 256 (количество рабочих смен)).

Количество технологической воды (по результатам сырьевого расчета) расходуется 0,286 м³/смену. Годовой расход воды складывается из питьевой воды (по результатам сырьевого расчета) и технологической воды: (36,86+0,286) x 256= 9509,4 м³.

Расчет рабочей силы проведен на основании нормативов в соответствии с принятой схемой и выбранного оборудования. Для организации процесса по производству молока цельного сгущенного с сахаром необходимо создать рабочие места: оператор - 2 чел., наладчик - 1 чел.

В настоящее время рассматривается и утверждается план мероприятий по оплате труда, материальному и моральному поощрению работников, созданию благоприятных условий труда, техники безопасности и производственной санитарии.

Затраты на основное оборудование определяются исходя из его специфики и прейскурантной стоимости. Срок службы оборудования 5 лет, это составляет 20 % от стоимости оборудования.

К материальным затратам на производство молока цельного сгущенного с сахаром относится вода и электроэнергия. При производстве молока цельного сгущенного с сахаром сумма энерго-и-водоресурсов в 2019 г. составит 236,25 тыс. руб., а в 2019 г. (с учетом инфляции 12%) - 264,6 тыс. руб., в 2020 г - 296,35 тыс. руб

Таким образом, для производства молока цельного сгущенного с сахаром в объеме 38,4 тонн в год (при сменной производительности оборудования 150 кг) необходимо организовать два рабочих места оператора и одно рабочее место наладчика. Плановая себестоимость производства молочной продукции позволяет определить эффективность проекта на 2019-2021 гг.

В целом, экономическая эффективность проекта показывает, что предприятию достаточно выгодно организовать технологический процесс по производству молока цельного сгущенного с сахаром, так как рентабельность производства составит 30% с учетом НДС (12% без НДС). Для производства 38,4 т готовой продукции понадобится 97,23 т молока, которое в достаточном объеме производится в хозяйстве и составляет 6% от валового производства.

Примерная стоимость проекта по внедрению оборудования по производству молока цельного сгущенного с сахаром 892 300 руб. Срок окупаемости средств по внедрению оборудования по переработке молока – 1,34 года.

Список литературы

1. Пивоваров К.В. Финансово-экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческих организаций. - 2-е изд. - М.: Дашков, 2006. 119 с.
2. Пономарев Р.А. Организационные основы формирования инвестиционной политики российских компаний // Научные труды аспирантов и докторантов / ФНПК МосГУ. - М.: МосГУ, 2005. №48.
3. Попков, В. П., Потолокова, М. О. Экономика и организация закупок: Учебное пособие / В. П. Попков, М. О. Потолокова. – СПб.: СПбГИЭУ, 2015. -144с.
4. Родионова В.М., Федотова М.А. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции. – М.; Перспектива, 2015. 357 с.
5. Фатхутдинов, Р. А. Система менеджмента / Р. А. Фатхутдинов - М. : Бизнес-школа Интел-Синтез, 2015. – 364с.

ОЦЕНКА ПРОГНОЗНОГО ВЛИЯНИЯ ВНЕШНИХ ФАКТОРОВ НА ОБЪЕМЫ ПРОСРОЧЕННЫХ КРЕДИТОВ

Ерошкин В.Ю.

Поволжский государственный технологический университет, г. Йошкар-Ола (ПГТУ)

Наличие большой доли проблемных кредитов на балансах банков может привести ухудшению качества активов банка, увеличению нагрузки на капитал и невыполнению нормативов ЦБ.

К возникновению проблемных кредитов приводит совокупность факторов, порождающих кредитный риск. Факторы риска – это причины, порождающие проблемную кредитную задолженность.

Выделяются две группы факторов, приводящих к возникновению проблемной задолженности:

- внешние;
- внутренние.

Внешние факторы определяют макроэкономическую составляющую риска невозврата кредитов и, соответственно, влияют на долю просроченной задолженности банков.

В статье приведена статистическая оценка влияния ключевых внешних факторов на формирование размера просроченной кредитной задолженности в банковском секторе России (по данным ЦБ России и Федеральной службы государственной статистики) [2,3].

В качестве зависимой переменной был принят:

y_1 – размер просроченной кредитной задолженности (млрд. руб.).

В качестве независимых переменных выступили:

- *макроэкономические показатели:*

x_1 – курс доллара по отношению к российскому рублю;

x_2 – уровень инфляции;

x_3 – размер прямых иностранных инвестиций (млн. долл. США);

x_4 – вывоз капитала за рубеж;

- *показатели привлеченных кредитных ресурсов:*

x_5 – привлеченные средства юридических и физических лиц;

x_6 – бюджетные средства на счетах кредитных организаций;

- *показатели развития секторов экономики:*

x_7 – объем промышленного производства;

x_8 – объем развития сельскохозяйственного производства;

x_9 – объем развития торговли и общественного питания;

x_{10} – объем развития строительства;

x_{11} – объем развития транспорта;

Порядок построения и анализа многофакторных регрессионных моделей включает два этапа [1]:

- 1) корреляционный анализ отдельных переменных;
- 2) анализ регрессионных зависимостей.

В работе были рассчитаны коэффициенты корреляции между всеми показателями и получена корреляционная матрица, в которой отражены связи между результативным и факторными показателями.

Корреляция показала прямую высокую связь между суммой просроченных кредитов и факторами $x_1, x_5, x_6, x_7, x_8, x_9, x_{10}$ и обратную высокую связь с факторами x_3 , и x_{11} ; умеренную связь с факторами x_2 ; слабую отрицательную связь с фактором x_4 .

Следующим этапом были определены коэффициенты в уравнениях регрессии и проведен анализ регрессионных моделей.

В результате регрессионного анализа были получена модель хорошего качества, в которой экзогенной переменной является эндогенная переменная предыдущего периода $y_1 = f(y_{1t-1})$:

$$y_1 = 129291,1 + 0,909y_{1t-1} \quad (R^2 = 0,80)$$

Коэффициент при переменной меньше единицы, что является необходимым условием стационарности процесса.

Проверка значимости оценки коэффициента регрессии по критерию Стьюдента (t -критерий = 3,44) показала, что для уровня значимости $\alpha = 0,1$ нулевая гипотеза для коэффициента регрессии отвергается, т.е. коэффициент значим. Уравнение значимо и надежно.

Объем просроченных кредитов зависит от курса доллара по отношению к рублю, что выражается уравнением регрессии

$$y_1 = -181272,5 + 0,869x_1 \quad (R^2 = 0,72)$$

Уравнение характеризует, что с ростом курса рубля растет величина просроченных кредитов, поскольку падающий рубль усложняет расчеты заемщиков с банками.

Имеется довольно тесная связь просроченных кредитов с объемами привлеченных средств клиентов; связь этих двух показателей выражается уравнением

$$y_1 = -937109,9 + 0,922x_5 \quad (R^2 = 0,81)$$

а также привлеченными средствами федерального бюджета

$$y_1 = -122663,5 + 0,918x_6 \quad (R^2 = 0,80)$$

Связь размера просроченных кредитов с объемами по видам деятельности характеризуют следующие зависимости

промышленное производство

$$y_1 = -559897,4 + 0,899x_7 \quad (R^2 = 0,78)$$

сельскохозяйственное производство

$$y_1 = -508970,4 + 0,952x_8 \quad (R^2 = 0,95)$$

розничная торговля

$$y_1 = -697701,8 + 0,926x_9 \quad (R^2 = 0,83)$$

строительство

$$y_1 = -1206988,2 + 0,788x_{10} \quad (R^2 = 0,57)$$

Учитывая тесные связи просроченных кредитов с факторами внешней среды можно составить уравнение множественной регрессии

$$y = -672776,4 + 13088,9x_1 - 83,5x_5 - 1,4x_6 + 0,001x_7 - 177,4x_8 + 223,3x_9 - 286,9x_{10}$$

Коэффициенты регрессии при независимых переменных положительные и отрицательные, что подтверждает разнонаправленную зависимость просроченных кредитов от исследуемых факторов. Рост курса доллара, а также кредитование промышленности и розничной торговли способствуют росту величины просроченных кредитов. Показатели, которые вошли в модель со знаком минус, наоборот, способствуют снижению просрочки. Последнее связано с привлечением недорогих средств клиентов и федерального бюджета, а также кредитованием сельского хозяйства и строительства.

Список литературы

1. Поздеев В.Л. Теория экономического анализа: методология, научные проблемы. – Йошкар-Ола: Издательство: МарГТУ, 2009. – 211 с.
2. www.cbr.ru/
3. www.gks.ru/

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ФИНАНСОВЫЙ МОНИТОРИНГ КАК СОВОКУПНОСТЬ МЕР ПО ПРОТИВОДЕЙСТВИЮ ЛЕГАЛИЗАЦИИ ПРЕСТУПНЫХ ДОХОДОВ И ФИНАНСИРОВАНИЮ ТЕРРОРИЗМА

Карловская Е.А., Резь Е.С.

(Карловская Е.А., д.э.н. профессор, Резь Е.С.)
Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск

Введение

Проблема противодействия легализации (отмыванию) доходов и финансированию терроризма занимает особое место не только в РФ, но и также в других странах СНГ.

Под легализацией (отмыванием) доходов, полученных преступным путем, необходимо понимать придание правомерного вида владению, пользованию или распоряжению денежными средствами или иным имуществом, полученными в результате совершения преступления.

Правовое обеспечение государственного мониторинга.

В Российской Федерации основным нормативным актом, который регулирует организацию и функционирование системы финансового мониторинга, является Федеральный закон от 7 августа 2001 г. N 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» [2, с. 57].

В соответствии с приоритетом положений международных договоров и общепризнанных принципов и норм международного права над нормативно-правовыми актами Российской Федерации особенностью правового регулирования финансового мониторинга в РФ является наличие определенного количества международно-правовых актов в области финансового мониторинга, и, кроме того, актов, которые принимаются международными организациями в сфере финансового мониторинга. К такого рода международным договорам относится Конвенция об отмывании, выявлении, изъятии и конфискации доходов от преступной деятельности, заключенная в г. Страсбурге 8 ноября 1990 г. Российской Федерацией данный документ был подписан 7 мая 1999 г.

Понятие преступных доходов

Отмывание преступных доходов необходимо анализировать исходя из четырех основных аспектов: материального, процедурного, экономического и правового.

С точки зрения материального аспекта отмывание представляет собой размещение имущества, в том числе денежных средств, в финансовые институты, проведение различного рода операций с данным имуществом и, наконец, интегрирование имущества в национальную экономику.

Что касается экономического аспекта, то отмывание является переходом денежных средств и другого имущества, которое было получено преступным путем, участием в теневой экономики в легальную экономику. В экономическом плане является важным то, что денежные средства или имущество переходят в легальную экономику. В этом смысле нужно отличать легализацию (отмывание) преступных доходов от незаконного обналичивания денежных средств. В последнем случае имеет место перевод денежных средств из легальной экономики в теневую экономику, то есть незаконное обналичивание денежных средств представляет собой процесс, противоположный легализации преступных доходов.

Процедурный аспект отмывания преступных доходов определяется как процесс, который помогает замаскировать изначальное происхождение и истинных владельцев имущества, которое было получено в результате совершения преступления, в целях исключения любого из видов преследования (административного, уголовного). Следовательно, отмывание можно определить и как процесс обработки имущества в целях сокрытия его незаконного получения фактическим владельцем. [2, с. 60].

И наконец, с точки зрения права отмывание преступных доходов необходимо рассматривать как придание правомерного характера владению, пользованию или распоряжению денежными средствами или иным имуществом, полученным преступным путем. В юридическом аспекте в данном случае главным становится именно правомерный характер, который приобретает имущество.

Государственный мониторинг как средство противодействия легализации преступных доходов и финансированию терроризма

Понятие «финансовый мониторинг» возникло в российском праве после того, как появился Указ Президента Российской Федерации от 1 ноября 2001 г. № 1263 «Об уполномоченном органе по

противодействию легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма». Таким исполнительным органом государственной власти стал Комитет по финансовому мониторингу РФ. Одновременно данный нормативный правовой акт, а также последующие нормативно-правовые акты, не содержали определения понятия «финансовый мониторинг» [1, с. 74].

Таким образом, если отождествлять финансовый мониторинг с термином «противодействие легализации преступных доходов и финансированию терроризма», то его можно определить как комплекс мер, которые принимаются субъектами финансового мониторинга и компетентными государственными органами с целью предупреждения, выявления и пресечения операций, которые связаны с легализацией (отмыванием) доходов, полученных преступным путем, либо финансированием терроризма.

Далее проанализируем основные субъекты, объекты, меры, а также цель их осуществления в сфере финансового мониторинга.

В России институциональная система уполномоченных органов и организаций в сфере финансового мониторинга представляет собой систему, состоящую из трех уровней.

Первый и второй уровни системы финансового мониторинга представляют собой органы финансового мониторинга:

- 1) Федеральная служба финансового мониторинга (Росфинмониторинг);
- 2) Органы и организации, которые осуществляют надзорные функции в отношении агентов финансового мониторинга.

На первом уровне находится Росфинмониторинг как уполномоченный федеральный орган исполнительной власти РФ, обеспечивающий накопление и анализ информации, которая поступает от агентов финансового мониторинга, и выявляющий признаки легализации незаконных доходов и финансирования терроризма. В периодических изданиях данный орган принято называть финансовой разведкой, что, вероятно, связано с переводом термина Financial Intelligence Unit (FIU), широко используемого в зарубежных государствах. Такой подход является спорным, так как подразделения финансового мониторинга не выполняют функций, которые являлись бы разведывательной [1, с. 45].

На втором уровне надзорные органы, которые осуществляют надзорные функции в области мониторинга финансов по отношению к агентам финансового мониторинга. К таким надзорным органам можно отнести Банк России, Федеральное казенное учреждение «Российская государственная пробирная палата при Министерстве финансов Российской Федерации», Федеральную службу по надзору в сфере связи, информационным технологиям и массовым коммуникациям.

Третий уровень занимают агенты финансового мониторинга - организации, которые осуществляют операции с денежными средствами или иным имуществом, к которым относятся:

- кредитные организации;
- профессиональные участники рынка ценных бумаг;
- страховые организации (за исключением страховых медицинских организаций, осуществляющих деятельность исключительно в сфере обязательного медицинского страхования), страховые брокеры или лизинговые компании;
- организации федеральной почтовой связи;
- ломбарды;
- организации, которые осуществляют скупку, куплю-продажу драгоценных металлов и драгоценных камней, ювелирных изделий из них и лома таких изделий, за исключением религиозных организаций, музеев и организаций, использующих драгоценные металлы, их химические соединения, драгоценные камни в медицинских, научно-исследовательских целях либо в составе инструментов, приборов, оборудования и изделий производственно-технического назначения;
- организации, имеющие тотализаторы и букмекерские конторы, а также организующие и проводящие лотереи, тотализаторы (взаимное пари) и иные основанные на риске игры, в том числе в электронной форме;
- организации, осуществляющие управление инвестиционными фондами или негосударственными пенсионными фондами;
- организации, которые оказывают посреднические услуги при осуществлении сделок купли-продажи недвижимого имущества;
- операторы по приему платежей;
- коммерческие организации, которые заключают договоры финансирования под уступку денежного требования в качестве финансового агента;

- кредитные потребительские кооперативы, в том числе сельскохозяйственные кредитные потребительские кооперативы;
- микрофинансовые организации;
- общества взаимного страхования;
- негосударственные пенсионные фонды, имеющие лицензии на осуществление деятельности по пенсионному обеспечению и пенсионному страхованию;
- операторы связи, имеющие право самостоятельно оказывать услуги подвижной радиотелефонной связи [1, с. 47].

К агентам финансового мониторинга необходимо отнести и индивидуальных предпринимателей, которые являются страховыми брокерами, индивидуальных предпринимателей, осуществляющих скупку, куплю-продажу драгоценных металлов и драгоценных камней, ювелирных изделий из них и лома таких изделий, и индивидуальных предпринимателей, оказывающих посреднические услуги при осуществлении сделок купли-продажи недвижимого имущества.

Таким образом, согласно трехуровневой институциональной системы финансового мониторинга к органам финансового мониторинга следует отнести Росфинмониторинг и надзорные органы, а к агентам финансового мониторинга - хозяйствующим субъектам, на которых на законодательном уровне возложены функции по осуществлению процедур в рамках финансового мониторинга.

Органы финансового мониторинга представляют собой уполномоченные федеральные органы исполнительной власти и организации, на которые законом возложены функции по обеспечению функционирования национальной системы противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма или надзорные функции за отдельными агентами финансового мониторинга в сфере противодействия легализации преступных доходов и финансированию терроризма.

В свою очередь, к агентам финансового мониторинга можно отнести организации, а также индивидуальных предпринимателей, адвокатов и нотариусов, лиц, которые осуществляют юридические и бухгалтерские услуги и на которых возлагаются публично-правовые функции в области финансового мониторинга.

В сфере финансового контроля финансовый мониторинг может быть рассмотрен как государственный финансовый контроль и как негосударственный (внутрихозяйственный или внутрикорпоративный) контроль, осуществляемый непосредственно агентом финансового мониторинга.

Данной позиции придерживается и законодатель, который относит обязательный контроль к функции Росфинмониторинга. Так, обязательный контроль нормативно определяется как совокупность принимаемых уполномоченным органом мер по контролю за операциями с денежными средствами или иным имуществом на основании информации, представляемой ему организациями, осуществляющими такие операции, а также по проверке этой информации в соответствии с законодательством Российской Федерации (государственный финансовый контроль).

В свою очередь, агенты финансового мониторинга осуществляют внутренний контроль, который выражается в выявлении операций, подлежащих обязательному контролю, и иных операций с денежными средствами или иным имуществом, которые связаны с легализацией (отмыванием) доходов, полученных преступным путем, и финансированием терроризма (внутрихозяйственный финансовый контроль) [3, с. 55].

При проведении процедур финансового мониторинга также условно можно выделить предварительный, текущий и последующий финансовый мониторинг.

Так, предварительный финансовый мониторинг имеет место на стадии идентификации клиента и его представителя, выгодоприобретателей и бенефициарных владельцев клиента, когда агент финансового мониторинга проводит сбор и проверку информации о нем на предмет возможной причастности клиента, его представителя, выгодоприобретателя, бенефициарного владельца к отмыванию преступных доходов или финансированию терроризма.

Текущий финансовый мониторинг проводится при осуществлении обязательного и факультативного мониторинга, когда агент финансового мониторинга сравнивает критерии и признаки операций и сделок, предусмотренных финансовым законодательством и внутренними правилами агента финансового мониторинга, с операциями и сделками, проводимыми клиентами.

И наконец, последующий финансовый мониторинг - это действия, направленные на перепроверку операций, проведенных клиентом на предмет выявления операций и сделок, которые не были обнаружены

на этапе текущего финансового мониторинга.

Значение финансового мониторинга выражается прежде всего в тех негативных последствиях, которые несет отмывание преступных доходов и финансирование терроризма.

Библиографические ссылки

1. Актуальные вопросы развития национальных систем противодействия легализации преступных доходов и финансированию терроризма в государствах – членах ЕврАзЭС / под ред. В.Е.Пономаренко, Л.С. Сорокина. – М.: Юстицинформ, 2014. – 230 с.
2. Прошунин М.М., Татчук М.А. Финансовый мониторинг (противодействие легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма). – Калининград: БФУ им. Канта, 2014. – 417 с.
3. Шашкова А.В. Борьба с легализацией незаконных доходов в контексте соблюдения конституционных прав граждан. М.: МГИМО-Университет, 2013. – 168 с.

СОВРЕМЕННЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ДЛЯ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО БИЗНЕСА НА ПРИМЕРЕ ГОРОДА-МИЛЛИОННИКА

Кириллова Н.В., Хафизова Г.Р.

Казанский (Приволжский) Федеральный Университет

Актуальность темы статьи заключается в том, что малый бизнес является основой современной экономики, так как именно он в периоды постоянно меняющихся внешних условий обеспечивает гибкость и адаптивность национальной экономики, а также ее стабильное функционирование. От его состояния зависят не только темпы экономического роста, эффективность производства, динамика научно-технического прогресса, развитие конкуренции, но и многие другие аспекты общественной жизни, касающиеся проблем социального характера, а также он является важным источником налоговых отчислений в бюджет [3, с. 622]. При этом малый бизнес больше остальных видов бизнеса подвержен риску нестабильного развития и даже банкротства, для нивелирования. Связаны эти явления с [2, с. 54]:

- незначительным масштабом бизнеса, затрудняющим оценку его состояния;
- нестабильностью законодательства, особенно налогового;
- незначительным размером собственных средств и отсутствием ликвидных активов;
- короткой кредитной историей или ее отсутствием;
- высокими кредитными рисками и ограниченными возможностями по обеспечению кредитов, выдаваемых малому бизнесу.

Актуальность темы статьи выражается в том, что для поддержки малого бизнеса государством, а также частным сектором, были внедрены различные финансовые инструменты, которые направлены на стабильное развитие организаций данного вида бизнеса, наибольшее применение получившие в развитых странах (таблица 1).

Таблица 1

Финансовые инструменты поддержки малого бизнеса в развитых странах [составлено автором]

| Страна | Финансовый инструмент | Описание |
|--------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| США | Прямые и гарантированные займы от Правительства США | Выдаются частными банками под гарантию Администрации по делам малого бизнеса, которая может достигать до 90 % заемного капитала |
| | Государственные программы, стимулирующие развитие деятельности рыночных финансовых институтов в части удовлетворения финансовых потребностей малого предпринимательства | - программа «7а», по которой предоставляется гарантия (не менее 75 % от займа) субъекту; - программа CDC/504, позволяющая получить долгосрочный кредит с фиксированной ставкой для |

| | | |
|----------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | | <p>приобретения основных фондов;</p> <p>- программа «Инвестиционная компания малого бизнеса» - предоставление финансовой помощи развивающимся предприятиям в форме предоставления акционерного капитала, долгосрочных кредитов и долговых инвестиционных обязательств</p> |
| | Система государственных заказов | 23 % сделок по государственным заказам должно реализовываться малыми предприятиями |
| Великобритания | Франчайзинг [4, с. 186] | Одно юридическое лицо договаривается с другим юридическим лицом - компанией, которые занимается продажей франшизой, о том, что данное юридическое лицо в дальнейшем будет заниматься ведением коммерческой деятельности под именем данной фирмы или под ее брендом |
| | Долевое финансирование малых предприятий, которое осуществляется через специализированные фонды | Увеличение рискованного капитала предприятий малого бизнеса в среднем на 100 тыс. фунтов стерлингов для определенных секторов экономики |
| Германия | Программа помощи самофинансирования | В течение 3 лет после основания фирмы можно получить кредиты под так называемые «сопряженные инвестиции» |
| | Субсидирование процентной кредитной ставки | Отмена нижнего предела в предоставлении кредита, разрешено подать в общей сложности две заявки на предоставление кредита, общая сумма которых не превышает 50 тыс. евро. |

Формально в Российской Федерации присутствует довольно широкий набор финансовых инструментов поддержки малого бизнеса (рис. 1), хотя объективно набор финансовых инструментов поддержки развития малого бизнеса гораздо специфичнее в развитых странах.

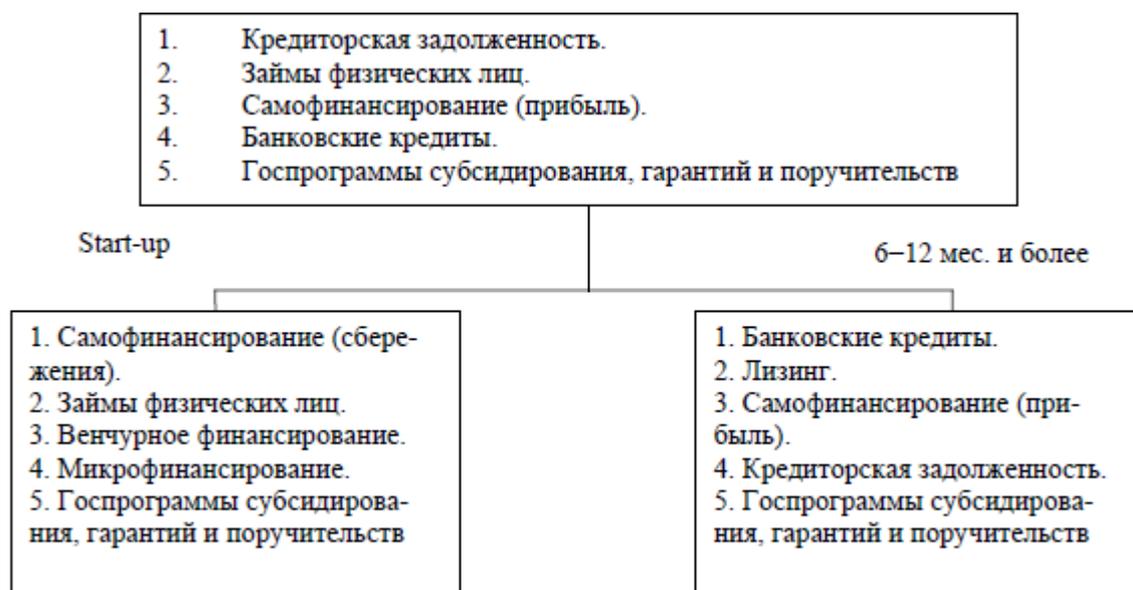


Рис. 1 Финансовые инструменты поддержки малого бизнеса [2, с. 54]

При этом в России малый бизнес пока развит достаточно слабо, так как, по различным оценкам, доля малого бизнеса в валовом внутреннем продукте страны составляет всего около 20 %, а вклад в общую занятость населения - порядка 25 %. Данная ситуация является следствием сложного доступа предприятиям малого бизнеса к финансовым инструментам, что сдерживает рост и модернизацию малых предприятий.

Так, малый бизнес, даже в городах-миллионниках, испытывает значительные сложности в получении заемного финансирования, так как подвергается определенной дискриминации со стороны банков по сравнению с иными, более крупными категориями заемщиков. Ведь кредитование малых предприятий рассматривается банками как рискованный вид деятельности из-за отсутствия у них кредитной истории, возможности предоставить достаточные гарантии залогового обеспечения. Кроме того, для снижения риска невозврата, кредиты предлагаются на короткий срок и под более высокие проценты. Средняя процентная ставка держится на уровне 17 % годовых, что является весьма труднодоступной ставкой для выплаты процентов по кредиту для большинства малых предприятий [1, с. 93].

В портфеле большинства коммерческих банков кредиты малому бизнесу весьма невысоки. На конец 2015 года доля кредитования малого бизнеса значительна лишь у Пробизнесбанка - 20%, но это для российских банков редкое исключение. В определенной мере это обусловлено размером минимального кредита, ниже которого выдавать банки считают не рентабельным. Так, для Пробизнесбанка сумма минимального кредита составляет 10 тыс. долларов, для БИН-Банка и Банка «Авангард» эта сумма еще выше - 20 тыс. долларов [5, с. 149].

Тем не менее, на рынке сегодня существуют выгодные малому бизнесу продукты, стимулирующие рост использования финансовых инструментов в малом бизнесе:

- открытие и ведение расчетного счета субъектов малого бизнеса на льготных условиях. Так, Альфа-Банк и Райффайзенбанк предоставляют субъектам малого бизнеса и индивидуальным предпринимателям специализированные пакеты предоставляемых услуг, в том числе авансовые, которые ведут к значительной экономии расчетно-кассового обслуживания;

- предоставление специальных бизнес-карт для малого бизнеса, позволяющих оперативно без обращения в офис банка переводить денежные средства на свой расчетный счет с помощью банкоматов (Альфа-Банк);

- предоставление услуг мобильного эквайринга, что позволяет предпринимателю использовать более доступный вариант оплаты с помощью банковской карты в сравнении с обычным торговым эквайрингом (Альфа-Банк).

Таким образом, налицо противоречие в развитии финансовых инструментов на примере кредитования коммерческими банками – с одной стороны, пока малый бизнес поддерживается слабо с помощью финансовых инструментов по сравнению с крупным бизнесом, с другой стороны, банкам выгодно развивать дополняющие финансовые инструменты сервисы для быстрого и комфортного доступа к ним предприятий малого бизнеса. Необходимо продолжать дальше развивать финансовые инструменты для

поддержки малого бизнеса, особенно в городах-миллионниках, для более качественного этапа развития экономики и стабильного состояния финансовой и бюджетной систем.

Список литературы

1. Бондаренко Т.Н., Баранова Е.А. Лизинг как эффективный инструмент поддержки и стимулирования развития малого бизнеса // International journal of applied and fundamental research. – 2016. - № 6. – с. 92-95.
2. Зиганшина А.И. Финансовые инструменты развития институциональной среды малого предпринимательства // Финансы и кредит. - 2012. - № 45 (525). - с. 51-58.
3. Корнева Е.В., Корень А.В. Факторы, влияющие на предпринимательскую активность региона // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 6. – С. 622.
4. Пекова А.Л., Ерохин С.Г. Развитие франчайзинга как фактор поддержки малого бизнеса в современных условиях // Молодой ученый. - 2017. - №8. - С. 186-189.
5. Савичева Т.С. Новые инструменты кредитования малого бизнеса в условиях рецессии // Вестник науки и образования Северо-Запада России. - 2015. - № 3. - с. 148-155.

СУЩНОСТЬ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ И ЕЁ РОЛЬ В РАЗВИТИИ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Кривошеева М. М., Овсянников А.С.

Воронежский государственный технический университет, г. Воронеж

В настоящее время одним из главных факторов развития малого бизнеса является эффективная финансово-экономическая политика, направленная на оптимальное распределение экономических ресурсов.

Эффективность функционирования предприятий в условиях рынка во многом зависит от выбранной стратегии их развития. Однако определение стратегических перспектив субъектами малого бизнеса в большей степени носит интуитивный характер с ориентацией на текущую рыночную конъюнктуру, а не на собственные долгосрочные экономические интересы.

Для малого предприятия необходимо формировать финансовую стратегию. Так как для данных организаций проблема стратегического финансового планирования является более актуальной, чем для крупного и среднего. Это связано со значительно меньшей степенью рыночной устойчивости малых предприятий и с ограниченными финансовыми, организационными и техническими возможностями для проведения стратегического анализа и планирования.

Финансовая стратегия – это концепция управления финансовой деятельностью, являющаяся частью стратегического менеджмента организации, направленная на достижение поставленных целей в условиях динамичного изменения внешней и внутренней среды.[0] Таким образом, финансовая стратегия компании представляет собой генеральный план действий по своевременному обеспечению организации финансовыми ресурсами и по их эффективному использованию с целью капитализации компании.

Финансовая стратегия малого предприятия дает возможность формировать необходимых финансовых ресурсов; выявить ключевые вектора деятельности и концентрирование усилий на их реализации, гибкость в использовании резервов со стороны финансового менеджмента предприятия; расставить приоритеты и постепенно достигнуть цели; скорректировать финансовые действия и экономическое состояние предприятия; подготовить и создать стратегические резервы фирмы; учитывать финансовые и экономические возможности предприятия и его конкурентные преимущества; определить основные угрозы со стороны конкурентов.

Стратегическое управление предприятиями малого бизнеса имеет свои особенности, рассмотрим основные из них: [1]

1. Стратегическое планирование деятельности малого предприятия на долгосрочный период возможно только при наличии стабильной ситуации на современном рынке. В настоящее время это практически нереально из-за постоянных изменений, происходящих как на локальных, так и на мировых рынках, что напрямую сказывается на деятельности бизнеса любого уровня. Поэтому стратегию развития приходится

разрабатывать на средне и краткосрочный. И от точного прогнозирования ситуации зависит успех данного предприятия.

2. Размер и организационная структура предприятия часто не позволяют содержать аналитический отдел, в обязанности которого входит постоянный мониторинг состояния окружающей среды. Однако такие данные необходимы, именно они позволяют выбрать правильное направление развития, от которого напрямую зависит конкурентоспособность организации, ее положение на рынке, возможность минимизировать риски, сопутствующие любой коммерческой деятельности.

Одним из важных аспектов здесь является анализ конкурентов, это позволяет предугадать их действия, осуществить дифференциацию собственных продуктов или услуг и снизить уровень конкурентного давления на бизнес. Решение данной проблемы, как правило, происходит на основе опыта руководителя малого предприятия, который может предугадать действия конкурентов. Однако такое решение часто носит интуитивный характер, и успех бизнеса целиком определяется человеческим фактором.

3. Не все стандартные, проверенные на практике стратегии развития подходят для малого предприятия. Это связано с тем, что многие из них носят глобальный характер и их реализация невозможна в условиях незначительного по своему масштабу рыночного сегмента. Необходимо четко представлять себе, какую ресурсную базу должен иметь малый бизнес для реализации выбранной стратегии и насколько она будет эффективна. Также актуален вопрос обеспечения конкурентоспособности как ключевого фактора устойчивости предприятия.

4. Формируя стратегию развития, малое предприятие практически не имеет права на ошибку, так как это может повлечь его полное разрушение.

Современное предприятия малого бизнеса должно быть приспособлено к развитию и функционированию в условиях быстро изменяющейся рыночной ситуации, также необходимо умение выстраивать систему гибкого управления, удерживать свои позиции на рынке, без перебоев в производстве изготавливать продукт или услугу. Формируя план развития, необходимо также предусмотреть определенные альтернативы, которые могут быть реализованы в случае резких изменений в рыночном сегменте.

5. Стратегия развития малого предприятия должна иметь возможность обеспечивать концентрированный рост. Он может отображаться в развитии, продвижении продукта или услуги, что чрезвычайно актуально особенно в период снижения потребления товара. Это могут быть дополнительные сервисы, изменение функционала или упаковки товара, появление новых вариантов. Все это поможет расширить ассортимент и сделать продукт интересным для большего числа потребителей.

При разработке финансовой стратегии предприятия следует ориентировать на следующие его особенности: сложность доступа малых предприятий к банковским кредитам, недостаточная государственная финансовая поддержка малого предпринимательства, неэффективная система микрофинансирования, недостаточное внедрение в сфере малого бизнеса типовых схем лизинга. [2]

Особенности формирования и реализации финансовой стратегии малых предприятий связаны с организационно-правовыми и экономическими отличиями данной формы бизнеса, а также с положительными и негативными аспектами их функционирования.

Законодательное ограничение численности работников малого предприятия оказывает существенное влияние на их производственную, ассортиментную, маркетинговую, ценовую, инвестиционную, налоговую и дивидендную политики.

Государственное регулирование предпринимательской деятельности в значительной степени основывается на таких институтах, как предоставление лицензий, аккредитование, регистрация, выдача разрешений, квот и так далее. Основными пунктами государственной поддержки малых предприятий являются:

- создание системы развития малого бизнеса;
- создание условий для оптимального развития бизнеса на всей территории страны;
- разработка мероприятий по созданию рабочих мест субъектами бизнеса;
- поддержка конкуренции, стимулирование инвестиционной деятельности;
- социализация бизнеса, вовлечение в бизнес различных слоёв населения;
- поощрение и помощь инициативным предпринимателям с помощью государственного кредитования и налоговых компромиссов;
- разработка и совершенствование правового законодательства в сфере бизнеса.

При разработке финансовой стратегии малого предприятия следует ориентироваться на следующие его особенности:

- Преимущественно специализированное производство с учетом возможностей его диверсификации.
- Универсализация ресурсной базы предприятия.
- Пассивная политика ценообразования, основанная на рациональном управлении издержками на данном предприятии.
- Возможность оптимизации налоговой нагрузки предприятия.
- Ограниченность привлечения внешних долговых и долевых инвестиций для развития малого бизнеса.
- Высокая степень риска банкротства и ликвидации предприятия, относительно короткий жизненный цикл малого бизнеса.

Таким образом, роль финансовой стратегии для малого предприятия заключается: в возможности формировать необходимые финансовые ресурсы; определять ключевые вектора деятельности и концентрирование усилий на их реализации, в гибкости использования резервов со стороны финансового менеджмента предприятия; в определении приоритетов, что позволяет постепенно достигнуть цели; корректировки финансовых действий и экономического состояния предприятия; в подготовке и создании стратегических резервов фирмы; в возможности учитывать финансовые и экономические показатели предприятия и его конкурентные преимущества; в определении основных угроз со стороны конкурентов.

Список литературы

1. Курносова Е.А. Хасьянов И.И. Формирование финансовой стратегии предприятий малого бизнеса. Вестник Самарского государственного университета, 2015, 65-68 с.
1. Лисовская И.А., Рыжкова С.А. Финансовая стратегия компании: необходимость формирования, основные компоненты и принципы построения / А.И. Лисовская, С.А. Рыжкова [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://bgscience.ru/lib/2821/>
2. Синельникова Е. А. Особенности формирования стратегии развития малого предприятия / Е. А. Синельникова [Электронный ресурс] Режим доступа: https://interactive-plus.ru/ru/article/116062/discussion_platform

КАЧЕСТВО КАПИТАЛА И АКТИВОВ БАНКА (2016-2017 ГГ.)

Михальцова В. В.

Российский государственный социальный университет, г. Москва

Аннотация. В данной статье представлены современные методы оценки качества активов банка и проведен анализ оценки качества активов на примере АККСБ «КС Банк» ОАО. Анализ проведен за период с 2016 по 2017 гг.

Ключевые слова: Активы, оценка качества, методы оценки, капитал, банк, рыночная экономика, условия кризиса.

В виду того, что в настоящее время рынок по-прежнему нестабилен и банки испытывают выраженный финансовый кризис, пусть и принявший скрытую форму, проблема определения их надежности становится все более актуальной. В настоящее время необходимо не только верно оценить положение того или иного банка, но и попытаться сделать банковскую систему гораздо более предсказуемой и «прозрачной». В этом может помочь анализ качества активов и капитала банка.

Анализ качества активов банка – предварительный этап оценки деятельности банка, который может обеспечить разработку мер по выходу из сложившейся кризисной ситуации и стабильность работы.

Структура и качество активов в большей степени характеризует ликвидность и платежеспособность банка, а, значит, и уровень его надежности. От качества активов банка зависят достаточность капитала и показатель принимаемых кредитных рисков, а от степени согласованности пассивов и активов по срокам и объемам зависят уровни принимаемых процентных и валютных рисков.

Существует 4 основных метода, используемых при оценке и анализе состояния банковских активов: метод рыночной стоимости, метод регламентации, экспертный метод и метод балансовой стоимости.[2] Методы регламентации и экспертный метод можно охарактеризовать как смешанные, ведь они сочетают в себе признаки методов рыночной и балансовой стоимости. Выбор того или иного метода зависит от цели анализа и других факторов.

Метод балансовой стоимости используется в том случае, когда необходима оценка активов по банку в целом или же по отдельным группам кредитных организаций. Анализ выстраивается посредством использования динамического ряда объемных характеристик и структурных коэффициентов не только по активам в целом, но и по показателям прибыльности, доходности, а также по отдельным портфелям. Стоит отметить, что данный метод имеет определенные недостатки. Так он практически не применим в условиях кризиса в банковской среде. Это объясняется значительными переменами стоимостей кредитов ценных бумаг, дебиторской задолженности, недвижимости и других активов в неустойчивой экономической ситуации. Вот почему данный метод не позволяет адекватно оценить влияние активов на реальное состояние финансовой устойчивости кредитной организации. По сравнению с реальной, их стоимость в данном случае сильно завышена. [5]

Метод рыночной стоимости активов банка гораздо более приемлем с точки зрения оценки из влияния на состояние финансовой устойчивости кредитной организации. Данный метод также применяется и при анализе надежности банковской системы страны в целом. Оценка стоимости активов наиболее важна и в условиях кризиса, когда активы обесцениваются в значительной мере (табл.1).

Таблица 1. – Методы оценки активов баланса

| Статья актива банковского баланса | Метод оценки |
|-----------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Касса и денежные эквиваленты | Балансовая стоимость корректируется на валютный курс |
| Остатки на счетах НОСТРО | Балансовая стоимость корректируется в зависимости от степени финансовой устойчивости банка и наличия лицензии |
| Кредиты | Основная сумма долга корректируется на резервы по кредитным потерям или по рынку |
| Долговые ценные бумаги и инвестиции | Оценка по рынку |
| Вложения в капитал компаний | Реальная рыночная стоимость |
| Дебиторская задолженность | Корректируется в зависимости от возможности взыскания задолженности и финансового состояния дебиторов |
| Материальные активы и основные средства | Реальная рыночная стоимость |
| Прочие активы | Реальная рыночная стоимость |

Основным условием для использования данного метода является выработка единым подходом к оценке рыночной стоимости не только отдельных активов, но и их групп. Однако в условиях современной России данный метод практически не применяется. [1]

Метод регламентации подразумевает под собой оценку состояния активов банка по рекомендациям Центрального банка РФ, которые касаются в основном регулирования рисков кредитных вложений. Цель метода регламентации – это ограничение риска вложений кредитной организации, которое поможет обеспечить не только финансовую устойчивость банка, но и всего банковского сектора страны в целом. При анализе качества и оценке банковских активов использование метода регламентации является не только целесообразным, но и необходимым.

Экспертный метод является методом, характеризующимся комплексным использованием совокупности качественных и количественных показателей, которые описывают состояние активов. Зачастую данный метод включает в себя факторный анализ. Использование экспертного метода является достаточной сложностью по причине потребности в высоком профессионализме аналитиков. Однако, на практике довольно часто мнения экспертов по поводу оценки одного и того же объекта отличаются друг от друга.

Для того, чтобы получить достоверную оценку состояния активов следует принимать комплекс из всех методов, используемых в России и в зарубежных странах. Каждый из методов имеет свои недостатки и достоинства, однако совокупность данных методов сможет помочь снизить вероятность неадекватной оценки.

Таким образом, на основе рассмотренных методов оценки качества активов мною были выбраны ряд показателей дающих возможность проанализировать активы АККСБ «КС Банк» ОАО.

Прежде всего анализ активов банка следует начинать с анализа динамики активов, который может помочь в установке размера относительного и абсолютного уменьшения или прироста как по отдельным показателям, так и в целом (табл. 2).

Таблица 2. - Анализ структуры и динамики активов АККСБ ОАО «КС Банк» за 2016-2017 гг.

| Статья актива | 2016 г., тыс. руб. | % | Темп роста, % | 2017 г., тыс. руб. | % | Темп роста, % |
|---------------------------------------------------------------------------|--------------------|-------|---------------|--------------------|-------|---------------|
| Денежные средства | 310229 | 7,56 | 137,01 | 256886 | 3,74 | 106,08 |
| Средства кредитных организаций в ЦБРФ | 442823 | 10,6 | 181,79 | 264638 | 3,86 | 124,41 |
| Обязательные резервы | 45930 | 1,12 | 112,76 | 42249 | 0,63 | 124,77 |
| Средства в кредитных организациях | 25140 | 0,60 | 158,65 | 92641 | 1,28 | 154,88 |
| Чистые вложения в торговые ценные бумаги | 1046 | 0,02 | - | - | - | - |
| Чистая ссудная задолженность | 2950227 | 71,90 | 151,33 | 5031296 | 75,20 | 120,10 |
| Чистые вложения в инвестиционные ценные бумаги, удерживаемые до погашения | 15409 | 0,38 | 95,27 | - | - | - |
| Чистые вложения в ценные бумаги, имеющиеся в наличии для продажи | 29555 | 0,72 | 99,98 | 50750 | 0,75 | 114,11 |
| Инвестиции в дочерние и зависимые организации | - | - | - | - | - | - |
| Основные средства, нематериальные активы и материальные запасы | 270385 | 6,59 | 131,83 | 714792 | 10,59 | 118,16 |
| Требования по получению процентов | 10023 | 0,24 | 212,62 | - | - | - |
| Прочие активы | 48169 | 1,17 | 302,25 | 270903 | 4,05 | 170,97 |
| Всего активов | 4103006 | 100 | 151,56 | 6681906 | 100 | 121,23 |

Наибольший удельный вес в структуре активов занимает чистая ссудная задолженность, которая составляет более 70% от всех активов АККСБ «КС Банк» ОАО. Затем около 10 % занимают основные средства, нематериальные активы и материальные запасы. Около 4 % занимают денежные средства банка. Удельный вес остальных показателей составляет менее двух процентов.

Качество активов является их обобщающей характеристикой. Его определение осуществляется на основании таких критериев, как ликвидность, рискованность, доходность.

Применительно к банковским активам ликвидность представляет собой способность активов банка трансформироваться в денежные средства посредством их реализации, или погашения обязательств должниками. Степень ликвидности того или иного вида актива зависит от его назначения. По степени ликвидности активы банка можно разделить на несколько групп (табл. 3):

- первоклассные ликвидные активы – это денежные средства в кассе или на корреспондентских счетах, государственные ценные бумаги;
- высоколиквидные активы банка – это межбанковские кредиты, корпоративные ценные бумаги, предназначенные для продажи;
- низколиквидные активы банка – это краткосрочные и иногда долгосрочные ссуды, факторинговые операции, инвестиционные ценные бумаги, лизинговые операции;
- неликвидные активы – это просроченные ссуды, некоторые ценные бумаги, мебель, техника и сооружения.

Таблица 3. – Активы по степени ликвидности.

| Активы | 2016 | +/- | 2017 | +/- |
|-----------------|---------|----------|---------|---------|
| Первоклассные | 310229 | +83807 | 256886 | +14734 |
| Высоколиквидные | 507541 | +218549 | 408029 | +90020 |
| Низколиквидные | 2966682 | +1000937 | 5031296 | +842201 |
| Неликвидные | 318554 | +97515 | 985695 | +222317 |

Ликвидность активов можно оценить при помощи показателей (табл.4).

Таблица 4. – Ликвидность активов.

| Структурный показатель | Нормативное значение | 2016 | 2017 |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------|-------|-------|
| Удельный вес неликвидных активов в активах банка (Норматив мгновенной ликвидности (Н2)) | Min 15,00 | 49,73 | 36,79 |
| Удельный вес высоколиквидных активов в активах банка (Норматив текущей ликвидности (Н3)) | Min 50,00 | 74,07 | 55,09 |
| Удельные вес активов долгосрочной ликвидности в активах банка (Норматив долгосрочной ликвидности (Н4)) | Max 120,00 | 75,0 | 36,90 |

Из таблицы 4 мы видим, что все показатели находятся в пределах допустимых значений, однако динамика показателей показывает влияние экономического кризиса. Далее качество активов оценивают с позиции доходности. Наиболее важным показателем здесь выступает соотношение активов, приносящих доход ко всем активам банка. Этот показатель рассчитывается и оценивается в динамике (табл.5).

Таблица 5. – Оценка качества активов с позиции доходности

| | 2016 г., тыс.руб | 2017 г., тыс.руб | Абсолютное отклонение 2017 к 2016 гг., % |
|-------------------------------------------|------------------|------------------|------------------------------------------|
| Активы, приносящие доход | 3476462 | 3793005 | + 1037281 |
| Активы, не приносящие доход | 626544 | 784237 | + 132991 |
| Всего активов | 4103006 | 4577242 | + 1170272 |
| Активы, приносящие доход, ко всем активам | 0,85 | 0,83 | + 0,01 |

Показатель отношения активов, приносящих доход, к величине всех активов банка за весь анализируемый период находился почти на одном уровне, наблюдаются лишь незначительные изменения.

В международной практике выделяют оценку качества активов с позиции риска. При этом рассматривается ряд показателей (табл.6).

Таблица 6. – Оценка качества активов с позиции риска.

| Структурный показатель | Нормативное значение | 2016 | откл. | 2017 |
|---------------------------------------------------------------------------|----------------------|--------|-------|-------|
| Показатель максимального размера крупных кредитных рисков (Н7) | Max 800,00 | 393,92 | 28,52 | 464,2 |
| Показатель концентрации кредитных рисков на акционеров/участников (Н 9.1) | Max 50,00 | 9,16 | -2,86 | 4,2 |
| Показатель концентрации кредитных рисков на инсайдеров (Н10.1) | Max ,00 | 2,54 | 0 | 1,6 |

Таким образом, нами были рассмотрены методы, которые позволяют оценить качество активов и капитала финансовой организации. В качестве примера нами был выбран коммерческий банк АККСБ «КС Банк» ОАО. Также нами был добавлен ряд коэффициентов, которые позволяют наиболее точно провести оценку качества. К таким коэффициентам можно отнести:

1. Соотношение чистых активов (исключая межфилиальные) и акционерного капитала Л1. Это ресурсная база банка относительно акционерного капитала. Банки, характеризующиеся более высоким значением коэффициента, в состоянии выдержать большее количество невыполненных обязательств по кредитам, и, поэтому является менее рисковым. Вот почему высокое значение коэффициента ассоциируется с высокой способностью привлечения средств под более низкие проценты.

2. Соотношение всех активов и активов рисков Л2. Рисковые активы – это активы, включающие в себя кредитные вложения и активы, удельный вес которых должен быть оптимальным в общей массе активов с точки зрения оправдания риска.

3. Соотношение общей суммы кредитов и непродуктивных кредитов Л3. Чем выше значение данного коэффициента, тем выше риск ликвидности и хуже качество активов.

4. Соотношение ключевых депозитов с общей суммой активов Л4. Ключевые депозиты в данном случае – это часть расчетных, текущих и депозитных счетов клиентов и банков со стабильными остатками, не чувствительная к изменению процентных ставок. Наибольшую важность тщательное выделение ключевых депозитов и общей массы принимает в периоды роста процентных ставок. Именно в этот период вероятность перехода чувствительных депозитов в более дорогие для банка счета наиболее повышена.

Основываясь на данных проведенного анализа, можно определить, что банку необходимо разрабатывать такие мероприятия, которые могут поспособствовать повышению уровня доходности активов. Улучшить его качественный состав можно сделать за счет увеличения части производительных активов, а также рационального распределения привлеченных и собственных средств на наличность, ссуды, инвестиции и другие активы. Особое внимание следует уделить размещению средств в ходе ссудных операций и инвестиций в ценные бумаги.

Решением данной проблемы размещения средств может стать «приобретение» активов (выдача ссуд и инвестиций), способных принести наибольший доход на приемлемом уровне риска. Большая часть средств, привлеченных банком, подлежит оплате с очень коротким сроком уведомления или же оплате по требованию. Вот почему обеспечение способности удовлетворять требования вкладчиков и наличие денежных средств, которые могут удовлетворить потребности клиентов банка в кредите, являются условиями для разумного управления банком.

Список литературы

1. Положение Банка России №302-П «О правилах ведения бухгалтерского учета в кредитных организациях, расположенных на территории Российской Федерации».
2. Банковское дело, Журнал – 2010. №3, с.56-61.
3. Воронин Д.В. Системные риски в банковском секторе России: на первом плане проблема достаточности капитала // Банковское дело. - 2012. – № 2. – С. 13–15.
4. Даниловских Т.Е., Маковская Т.В. Достаточность собственного капитала коммерческих банков в условиях перехода к рекомендациям Базель-III: региональный аспект // Фундаментальные исследования. – 2014. – № 8–3. – С. 662–670.
5. Диденко З.Г., Черновалов С.С. Оценка величины и достаточности собственного капитала банка // Экономика и управление. – 2012. – № 6 (80). – С. 66–69.
6. Кожарина Д. В. Собственный капитал банка: оценка достаточности и качества // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2016. – Т. 6. – С. 66–70. – URL: <http://e-koncept.ru/2016/56049.htm>.
7. Коробова Г.Г. Банковское дело. – М.: Экономистъ, 2011. - С. 262.
8. Осокина Т. М. Бухгалтерский учет в банках. – М.: МИЭМП, 2010.- 148с.
9. Шеремет А.Д., Щербакова Г.Н. Финансовый анализ в коммерческом банке. – М.: Финансы и статистика, 2010.
10. Экономический анализ деятельности коммерческого банка - Батракова Л.Г. - Учебник. М.: Логос, 2017.- 368с.

ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА РОССИИ В МЕЖДУНАРОДНОМ ДВИЖЕНИИ КАПИТАЛА

Овсянников А.С., Коновалова О.Е., Серяпина А.В., Наумова К.С.

ФГБОУ ВО «Воронежский государственный технический университет»

Участие Российской Федерации в международном движении капитала на текущий исторический момент заметно, однако весьма специфично.

Как страна - импортер капитала Российская Федерация является весьма заметным объектом приложения ссудного капитала. В 90-х гг. в Российскую Федерацию было привлечено иностранных кредитов на сумму в несколько десятков миллиардов долларов. Однако такой большой ежегодный приток заемного капитала увеличивает задолженность Российская Федерация перед мировой экономикой со всеми

вытекающими отсюда последствиями: растущие ежегодные платежи в счет выплаты долга, ориентированность ряда кредитов на закупки товаров в странах-кредиторах и т.д. К началу 1999 г. внешняя задолженность Российской Федерации составила 141,5 млрд. долл., а ежегодные платежи по обслуживанию долга составляли уже двузначную цифру.

Рассматривая привлечение частного предпринимательского капитала, оказывается, что несмотря на все усилия государственных органов, его присутствие в Российской Федерации невелико: за 90-е гг. в стране было вложено около 10 млрд. долл. иностранных предпринимательских инвестиций, преимущественно прямых.

Российская Федерация практически не выходила на внешние рынки капитала с осени 2013 года, а традиционный годовой лимит заимствований в \$7 млрд. в бюджете на 2017 год снижен до \$3 млрд. К 2017 году экономические санкции с Российской Федерации не были сняты, геополитическая ситуация осталась крайне напряженной, и как следствие этого, российским компаниям в поисках внешних заемных средств пришлось придумывать новые решения. Внутренний рынок капитала сможет удовлетворить потребности российских компаний в финансировании только в период слабой экономической активности. Для поддержки растущих инвестиций, весьма необходимых для устойчивого восстановления отечественной экономики, им понадобится вернуться на международные финансовые рынки.

Когда экономика Российской Федерации начнет восстанавливаться, объемы фондирования, необходимые для устойчивого роста, могут превысить возможности внутреннего рынка капитала, особенно принимая во внимание желание и потребность РФ в продолжении диверсификации экономики и ухода от текущей зависимости от нефтяного и сырьевого секторов. Крупнейшим российским компаниям потребуется выплатить или рефинансировать более \$100 миллиардов долга к 2017 году, в то время как локальный рынок продолжает сокращаться на фоне рецессии, с которой Российская Федерация столкнулась в 2015 году. В 2015 году главной задачей для российских компаний и банкиров было приспособление к новой реальности – времена многомиллиардных размещений остались в прошлом, жизнь в режиме санкций на фоне мало предсказуемых геополитических событий заставила эмитентов искать новые решения.

По итогам 2014 г. произошли существенные изменения в движении капитала из/в СНГ, обусловленные началом экономического кризиса, который в той или иной степени отразился на всех странах региона. Первое из них – общее сокращение притока инвестиций. Лучше всего это заметно на примере Российской Федерации и Украины, которые оказались в эпицентре кризиса. Так, прямые иностранные инвестиции в Российскую Федерацию по сравнению с 2013 г. упали на 70% – с 70,7 до 21 млрд. долл., при этом во втором полугодии наметилась отчетливая тенденция к сокращению не только притока, но и ранее накопленных прямых иностранных инвестиций в экономику Российской Федерации.

На Украине падение притока прямых и иностранных инвестиций было еще драматичнее – с 4,5 млрд. до 0,4 млрд. долл., то есть почти в 11 раз. В других странах СНГ прослеживается та же ситуация: даже в экономически сравнительно благополучном Казахстане импорт прямых иностранных инвестиций за год снизился с 10,0 до 6,4 млрд. долл., то есть на 36%. Обозначившийся в некоторых странах СНГ рост портфельных инвестиций не смог переломить общую тенденцию к снижению ввозимого в них капитала. Фактически это означает резкое снижение привлекательности постсоветских стран с точки зрения зарубежных инвесторов. Другим изменением, на которое следует обратить внимание, является ускорение вывоза капитала, в первую очередь, из Российской Федерации, где в 2014 г. его чистый отток составил 154,1 млрд. долл. При этом пик оттока капитала пришелся на четвертый квартал и был связан с повышенным спросом компаний и населения на иностранную валюту вследствие санкций, сокративших возможность для рефинансирования корпоративной задолженности, и девальвации рубля. Таким образом, степень интеграции Российской Федерации (а вместе с ней, в силу доминирования ее экономики на постсоветском пространстве, и СНГ как региона) в мировую финансовую систему быстро сокращалась. Учитывая нарастание кризисных тенденций и сохранение санкций, этот процесс, скорее всего, продолжится и в 2015 г.

В 2014 году в масштабах и структуре участия Российской Федерации в международном движении капитала произошли существенные изменения. Чистый приток иностранных инвестиций в Российскую Федерацию, т.е. с учетом их оттока (в платежном балансе он идет как чистое принятие обязательств) был в первой половине года минимально положительным (10 млрд. долл. по сравнению со 105 млрд. за аналогичный период 2013 г.), но во второй половине года сменился на большие отрицательные величины (-61 млрд. долл. за полугодие). Это было связано с тем, что уменьшавшийся приток перекрывался возрастающим оттоком ранее вложенных средств. В свою очередь, это происходило из-за стагнации российской экономики с

перспективой перерастания в рецессию прежде всего из-за падения мировых цен на нефть, а также из-за западных экономических санкций. 5 Быстрее всего сокращались иностранные портфельные инвестиции.

Анализ основных статей платежного баланса страны показал, что экономика сжимается, становится более замкнутой на себя. Это плохая новость, это означает, что страна отказывается от технологической конкуренции, делает ставку на собственные силы, становясь замкнутой экономикой, а это значит, производит неконкурентные товары и оказывается выключенной из мировой экономики и отрезанной от мировых финансовых рынков.

К легальной форме вывоза капитала относится трансграничное перемещение валюты российскими гражданами. В соответствии с российским законодательством для физических лиц нет ограничений на вывоз валюты при наличии справки из банка о ее покупке.

В рамках создания комплексной системы по предотвращению или значительному сокращению бегства капитала предлагаются следующие меры.

Прежде всего, усиление государственного регулирования российских зарубежных инвестиций, направление их в наиболее прибыльные, благоприятные в инвестиционном отношении страны, зоны, регионы. Например, в страны СНГ, свободные экономические зоны.

Ограничение процесса бегства капитала может осуществляться путем следующих конкретных мер:

- 1) единого таможенно-валютного контроля за репатриацией выручки от экспорта и импорта товаров и услуг; особого контроля за бартерными операциями;
- 2) инвентаризации российских инвестиций за рубежом, выяснения действительного числа предприятий и объемов капиталовложений;
- 3) амнистии капитала, ранее нелегально вывезенного за границу.

Значение административных мер нельзя преувеличивать, так как побудительным мотивом деятельности предприятий за рубежом является экономический интерес, а именно он определяет направление и характер движения капитала. Стратегической мерой по сокращению бегства капитала за рубеж должно стать создание такого инвестиционного климата в Российской Федерации, который стал бы привлекательным как для внутренних российских капиталов, так и для зарубежных инвестиций, ищущих прибыльного применения.

Нестабильная политическая ситуация, неясные, часто меняющиеся законодательные положения формируют неблагоприятные условия для иностранных инвестиций.

В настоящее время в мировом хозяйстве усиливается внимание к возможностям регулирования прямых иностранных инвестиций на многостороннем уровне. Российская Федерация практически не принимает участия в формировании таких правил.

Российская Федерация не только ввозит, но и вывозит капитал, в основном в рамках его бегства. Легальное бегство капитала происходит преимущественно в виде роста зарубежных активов российских коммерческих банков, покупки иностранных ценных бумаг и притока иностранной наличной валюты в Россию для ее продажи желающим. Нелегальное бегство капитала складывается из непереваденной из-за рубежа экспортной выручки и предоплаты непоступившего импорта, контрабандного экспорта, а также из формально упущенной выгоды по бартерным операциям.

Список литературы

1. Россия в международном движении капитала в 2014 - начале 2015 годов. Аналитический доклад, МГИМО (У) МИД России. Лаборатория международного движения капитала
2. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения [Текст]: Учебник. — М.: Юристъ, 1999. — 368 с.
3. Сергеева Н. Сколько Россия будет содержать Америку? [Текст] / Сергеева Н.// журнал РИТМ. — 2009 - №1- С. 192-194.
4. Хмелев И.Б., Мировая экономика [Текст] / Московский международный институт эконометрики, информатики, финансов и права. - М., 2007г. - 127с.

МЕХАНИЗМ РЕФИНАНСИРОВАНИЯ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ

Селиванова А.Э.

РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ СОЦИАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ, г. Москва

Аннотация

В статье рассмотрено понятие и сущность рефинансирования ипотечных кредитов. Проведен анализ российской практики рефинансирования ипотечных жилищных кредитов. Рассмотрено функционирование нового механизма рефинансирования – «Фабрики ИЦБ». Определены перспективы развития рефинансирования ипотечных жилищных кредитов в России.

Ключевые слова: рефинансирование, ипотека, жилищное кредитование, закладные, ипотечные ценные бумаги, секьюритизация, ликвидность, фондирование

В настоящее время в России одной из основных задач по социально-экономическому развитию страны является обеспечение развития рынка доступного жилья. Формирование условий, направленных на повышение доступности жилья и расширение платежеспособного спроса населения на данное жилье находится в неразрывной связи с формированием и развитием механизма долгосрочного ипотечного кредитования.

Одним из существенных ограничений расширения объемов ипотечного кредитования жилой недвижимости является отсутствие у большинства банковских организаций к источникам долгосрочных кредитных ресурсов.

В этой связи изучение системы рефинансирования ипотечных жилищных кредитов, как основного механизма обеспечения доступности ипотечных кредитов, является достаточно актуальной проблемой, особенно для российской банковской сферы.

В современной практике единая и эффективно функционирующая система кредитования покупки жилой недвижимости, направленная на обеспечение ликвидности кредиторов предполагает наличие механизма рефинансирования и структурно состоит из первичного и вторичного рынка ипотечных кредитных ресурсов.

На первичном рынке ипотечных кредитов осуществляется взаимодействие кредиторов и заемщиков, при этом операции по выдаче и обслуживанию кредитов осуществляются за счет средств, поиск которых кредиторами осуществляется самостоятельно, следовательно, на первичном рынке ипотечный кредит формируется непосредственно в качестве актива.

Вторичный рынок ипотечных кредитов формируется в момент перепродажи обязательств кредитной организацией третьему лицу (в виде закладной). Таким образом, на вторичном рынке осуществляется взаимодействие кредиторов и инвесторов, реализующих механизм рефинансирования кредиторов, посредством привлечения услуг специализированных операторов [4, с. 739].

Сущность механизма рефинансирования ипотечных активов для банка выражается в продаже пула кредитов напрямую третьим лицам, либо посредством реализации прав на платежи, поступающие от заемщиков в счет погашения ипотечных кредитов, с помощью механизма секьюритизации.

При этом полученные кредитором средства от продажи ипотечных активов направляются обратно в оборот, тем самым обеспечивая выдачу новых ипотечных кредитов.

Применение механизма секьюритизации банку обеспечивает следующие преимущества:

- 1) повышение ликвидности, посредством вывода за баланс долгосрочных ипотечных кредитов;
- 2) снижения процентных и кредитных рисков, трансформации неликвидных ипотечных активов в ликвидные ресурсы, посредством выпуска ипотечных ценных бумаг (ИЦБ);
- 3) улучшение показателей капитализации;
- 4) повышение доходности банковской деятельности, как за счет увеличения объемов ипотечных кредитных операций, так и за счет получения доходов от их обслуживания.

Секьюритизация, как механизм конвертации ипотечных кредитов в соответствующие ценные бумаги, которые эмитируют ипотечные агентства или кредитные организации может быть реализована с использованием следующих моделей:

- 1) формирование рефинансирования через операторов вторичного рынка ипотечного кредитования;
- 2) секьюритизации, реализованной самостоятельно финансово-кредитными учреждениями;

3) формирование рефинансирования посредством применения системы коллективных инвестиций.

Формирование механизма рефинансирования через операторов вторичного рынка ипотечного кредитования в общем виде реализуется следующим образом. Кредиторами на первичном рынке ипотечного кредитования осуществляется выдача заемщикам (как правило, населению) ипотечных кредитов. В целях формирования источника быстрого пополнения кредитных ресурсов и обеспечения повышения уровня ликвидности кредиторами осуществляется операция по уступке прав требования по кредитам (закладным), специально созданным для этих целей организациям (в России - Агентство по ипотечному жилищному кредитованию). Данная модель широко применяется в американской системе ипотечного кредитования, в России также считается базовой [4, с. 739].

В начале 2000 годов у большинства российских банков отсутствовали долгосрочные кредитные ресурсы, необходимые для направления на формирование системы полноценного ипотечного кредитования. В этой связи, развитие долгосрочного рублевого кредитования осуществлялось только крупными банками с государственным участием за счет собственных средств, объемы которых были ограничены.

В условиях неразвитости банковской системы и недостатка долгосрочных кредитных ресурсов, необходимых для формирования системы массового ипотечного жилищного кредитования на доступных для заемщиков условиях в качестве решения данной проблемы была сформирована единая система рефинансирования ипотечных жилищных кредитов (ЕСР ИЖК). Формирование данной системы позволило обеспечить развитие ипотечного кредитования посредством перетока финансовых ресурсов с финансового рынка в банковскую систему и через нее в широкие массы населения равномерно по всей территории страны посредством выдачи ипотечных кредитов.

Оператором ЕСР ИЖК является Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК), основной задачей которого является обеспечение рефинансирования, выданных коммерческими банками страны, ипотечных жилищных кредитов, посредством привлечения средств от размещения на фондовом рынке РФ ценных бумаг. АИЖК реализуется система двухуровневого рефинансирования ипотечных жилищных кредитов (займов), в качестве участников данной системы выступают финансово-кредитные организации, которые являются первичными кредиторами, а также сервисные организации и региональные операторы. Агентством разработаны стандарты выдачи, рефинансирования и сопровождения ипотечных кредитов, по которым партнеры агентства выдают ипотечные кредиты «Стандарт», «Новостройка», «Военная ипотека», «Материнский капитал», «Молодые ученые», «Молодые учителя». С 2015 г. действует программа «Жилье для российской семьи» [7].

АИЖК осуществляет рефинансирование закладных почти по всей территории России, и предоставляет участникам рынка ипотечного жилищного кредитования дополнительную ликвидность посредством как рефинансирования закладных в АИЖК, так и совершения сделок купли-продажи ипотечных ценных бумаг. В настоящее время в обращении находятся 4 выпуска биржевых облигаций АИЖК, общая сумма которых составляет 20 млрд. руб. и 23 выпуска классических бондов, общая сумма которых составляет 143,5 млрд. руб. [7].

Современный механизм рефинансирования ипотечных кредитов применяется всеми финансово-кредитными организациями, функционирующими на территории РФ. По данным АИЖК на территории РФ аккредитовано более 80 региональных операторов и около 75 сервисных организаций. Основным инструментом рефинансирования является закладная, представляющая собой именную ценную бумагу, удостоверяющую права залогодержателя на получение исполнения по обязательству по ипотечному кредиту, без предоставления каких-либо иных доказательств осуществления данного права [1, с. 30].

В российской практике механизм рефинансирования ипотечных кредитов основан на выкупе «пула» закладных. При этом формирование пула закладных осуществляется на основании стандартов, установленных АИЖК или третьим лицом, выступающим в качестве покупателя пула закладных. Необходимыми условиями формирования пула закладных является их сопоставимость по срокам кредитования, ставкам процента, условиям предоставления и погашения обязательств по кредиту и т.д. Пул закладных выступает основанием для выпуска ИЦБ. Основной целью формирования пула закладных является обеспечение процесса диверсификации и снижения рисков, в частности риска индивидуальных закладных, который значительно превышает уровень риска пула закладных, а также риска пула в целом. При этом при формировании пула закладных с разными рисками их обезличенный характер приводит к нивелированию рисков каждой индивидуальной закладной [2, с. 84].

Следует отметить, что при реализации классической двухуровневой модели ипотечного кредитования объектом рефинансирования выступает уступка прав требования, а не сама закладная как ценная бумага.

Однако согласно европейскому законодательству уступка прав требований может осуществляться на основании договора цессии. В РФ данная практика по заключению договора цессии не реализована, так как Банком России установлена правомерность применения уступки прав требования обязательства по кредиту только финансово-кредитной организацией. Кроме того, в институциональной системе ипотечного кредитования РФ не предусмотрены иные субъекты, имеющие статус кредитной организации.

Рассмотрим динамику объема рефинансирования ипотечных кредитов в РФ (рисунок 1).



Рисунок 1 – Динамика объема рефинансирования АИЖК ипотечных кредитов в РФ за 2010–2016 гг.

По данным рисунка 1 видно, что в 2012 г. наблюдается наибольший прирост объема рефинансирования – 81%. В 2011 г. данный показатель снизился на 6%. Наибольший объем рефинансирования был достигнут в 2012 г. – 61 млрд. руб. В 2013 г. данный показатель снизился на 21%. В 2014 году объем рефинансирования АИЖК ипотечных кредитов составил более 51,1 млрд. руб., что выше по сравнению с 2013 г. на 6% [5].

Резкое снижение объемов рефинансирования АИЖК ипотечных кредитов в 2015 и 2016 гг. связано с завершением, ранее действующих программ по выкупу ипотечных ценных бумаг и формированием новой программы, соответствующей требованиям Базельского комитета по банковскому надзору (Базеля III) [3, с. 112].

Согласно требованиям Базеля III осуществлено повышение коэффициентов риска по облигациям младших траншей в сделках секьюритизации до 1250% со 100% (или со 150% - при применении банком иного уровня доходов), применяемых для осуществления расчетов норматива достаточности капитала банка Н1. Повышение данных коэффициентов привело к отказу банков от осуществления выпусков облигаций младших классов [3, с. 112].

В 2016 г. в РФ основой сделок по секьюритизации по-прежнему являлся выпуск облигаций младших траншей, Банком России был снижен коэффициент риска для расчета норматива достаточности капитала финансово-кредитных организаций по облигациям АИЖК и облигациям с поручительством АИЖК со 100% до 20% [7].

В этой связи на фоне регуляторных изменений АИЖК сформировало новую программу под названием «Фабрика ИЦБ». Данная программа представляет собой механизм рефинансирования ипотечных кредитов посредством выпуска одностраншевых ценных бумаг, обеспеченных гарантиями АИЖК. Механизм реализации данной программы представлен на рисунке 2 [7].

«Фабрикой ИЦБ» осуществляется выкуп у банка-оригинатора портфеля кредитов и выпуск под данные кредитные обязательства ценных бумаг, при этом АИЖК осуществляется выдача гарантий выполнения обязательств по данным облигациям, а также АИЖК закрепляет за собой обязанность выкупа дефолтных кредитов.

По данным АИЖК запуск «Фабрики ИЦБ» направлен на обеспечение коммерческих банков доступными объемами фондирования, достаточными для обеспечения целевых объемов ипотечного кредитования, а также для обеспечения расширения новых сегментов кредитования недвижимости, в частности приобретения новых объектов малоэтажной недвижимости. Также возможным положительным результатом работы «Фабрики ИЦБ» может стать снижение ставок по ипотечным программам за счет

снижения уровня резервов, создаваемых банками-оригинаторами, упрощения порядка и процедуры рефинансирования ипотечного кредитования.



Рисунок 2 – Механизм работы «Фабрики ИЦБ»

Создание «Фабрики ИЦБ» должно обеспечить повышение уровня ликвидности и надежности рынка ИЦБ, посредством создания новых ипотечных бумаг. Основной задачей выпуска данных ценных бумаг является обеспечение стандартизации ИЦБ в зависимости от уровня риска с целью его приближения к облигациям федерального займа (ОФЗ). В качестве потенциальных покупателей таких ценных бумаг могут выступать как различные инвесторы и их группы, а также негосударственные пенсионные фонды и страховые компании [7].

Новая программа АИЖК во многом схожа с американской моделью выпуска облигаций, однако данные модели отличаются условиями их применения, в частности в США иная стоимость денежных ресурсов. Поскольку в США стоимость денег стремится к нулю, то доходность для безрисковых вложений в 2-3% является выгодным условием. Инвесторами осуществляются покупки казначейских облигаций США с доходностью менее 0,25%, поэтому выпуск дешевых ипотечных облигаций является работоспособной моделью при условии высокого качества кредитов.

Развитие «Фабрики ИЦБ» основано на применении современных компьютерных технологий, позволяющих перевести все документы кредитных дел в электронный вид, что позволит решить проблему реализации механизмов «электронных накладных», а также обеспечить сокращение следующих параметров:

- сроков совершения ипотечных сделок и выдачи закладных;
- издержек, связанных с хранением документов, а также снизить риски их утери или утраты;
- издержек, связанных с совершением сделок купли-продажи и залога закладных.

Первый выпуск ценных бумаг «Фабрика ИЦБ» состоялся в декабре 2016 г., номинальная стоимость выпуска составила 2,1 млрд. руб., сроком погашения до 2039 г. АИЖК выступило инвестором в данной сделке, осуществив выкуп ценных бумаг и постановку на свой баланс [6].

В апреле 2017 г. «Фабрика ИЦБ» готовит второй выпуск облигаций на сумму 49,9 млрд. руб., также сроком погашения до 2039 г. Оба выпуска обеспечены поручительством АИЖК [6].

В АИЖК рассчитывают, что уже в 2018 году до 30–40% объема выдаваемой ипотеки будут фондироваться за счет ипотечных ценных бумаг вместо 5–10% достигнутых в предыдущие годы. По оценкам АИЖК, при снижении средней ставки до 10%, увеличение потенциальной емкости рынка может составить до 1,2–1,4 млн. выдаваемых в год кредитов [6].

Однако, провести качественную оценку рисков по новым ИЦБ в настоящее время не представляется возможным, поскольку отсутствуют квалифицированные инвесторы и аналитики, способные осуществить моделирование рисков досрочного погашения данных ИЦБ. В этой связи, в целях повышения уровня ликвидности рынка необходимо проведение целенаправленной работы с инвесторами, что требует дополнительных усилий и дополнительного времени.

На основе анализа используемой в России модели рефинансирования ипотечных кредитов можно сделать следующие выводы.

В настоящее время в России превалирует рефинансирование ипотечных жилищных кредитов через оператора вторичного рынка ипотечных кредитов. В качестве такого оператора выступает Агентство по ипотечному жилищному кредитованию. Основной задачей, которого является рефинансирование выданных первичными кредиторами ипотечных жилищных кредитов за счет средств, привлекаемых путем размещения на российском фондовом рынке ценных бумаг.

Стратегия развития ипотечного рынка России до 2030 г. делает особый акцент на развитии рынка ипотечных ценных бумаг, в частности института секьюритизации. Постепенное развитие рынка капитала и увеличение количества выпусков ценных бумаг позитивно скажется на развитии рынка ипотечного кредитования. Вовлечение большого количества участников в процесс рефинансирования на вторичном рынке позволит усилить конкуренцию на рынке ипотечного кредитования и снизить процентные ставки для заемщиков [8].

Однако развитие российского рынка рефинансирования в значительной степени зависит от следующих факторов: темпов роста кредитных портфелей банков и их качества, стоимости альтернатив по фондированию, госпрограмм рефинансирования ипотечных кредитов, а также интереса к секьюритизации со стороны небанковского сектора. Основным препятствием развития рынка ИЦБ является недостаточная зрелость российского финансового рынка в целом.

Список литературы

1. Жариков В.В. Формирование и развитие ипотечного кредитования в России: модели, методы и новые подходы / В.В. Жариков, В.В. Беспалов, О.В. Коробова // Наука и мир. – 2015. – 2 (18). – С. 30-35.
2. Клиндухова А.А. Финансовый механизм ипотечного кредитования в условиях кризиса / А.А. Клиндухова, Е.М. Хацкевич // Экономика и управление: проблемы, тенденции, перспективы развития. Сборник материалов IV международной научно-практической конференции. - 2016. - С. 82-89.
3. Ковалева Т.М. Рефинансирование ипотечных кредитов в России / Т.М. Ковалева, Р.О. Кузнецов // Известия Института систем управления СГЭУ. 2016. - № 1(13). - С. 112-117.
4. Танаева Т.Н. Анализ деятельности АИЖК в современных условиях и перспективы его развития / Т.Н. Танаева, И.В. Попова, О.В. Плешукова // Современные проблемы науки и образования. – 2015. – 1-1. – С. 739-745.
5. Годовой отчет за 2016 год Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АО «АИЖК») [Электронный ресурс]. Режим доступа - https://xn--d1aqf.xn--p1ai/wp-content/uploads/2017/04/annual_report_2016.pdf Дата обращения 25.08.2017
6. Ипотечное кредитование в цифрах. Статистика выдачи ипотечных кредитов [Электронный ресурс]. Режим доступа - http://rusipoteka.ru/ipoteka_v_rossii/ipoteka_statitiska/ Дата обращения 25.08.2017
7. Официальный сайт АО «АИЖК» [Электронный ресурс] Режим доступа - <https://xn--d1aqf.xn--p1ai/about/activity/>. Дата обращения 25.08.2017
8. Стратегия развития группы компаний «АИЖК» Утверждена решением Наблюдательного совета АО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию» 18.06.2013 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа - <https://дом.рф/about/activity/> Дата обращения 25.08.2017

МЕХАНИЗМ СЕКЬЮРИТИЗАЦИИ В СИСТЕМЕ РЕФИНАНСИРОВАНИЯ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Селиванова А.Э.

Российский Государственный Социальный Университет, г. Москва

Аннотация

В статье рассмотрены основные подходы к определению и виды проведения процесса секьюритизации. Изучен зарубежный опыт применения механизма секьюритизации банковских активов. Выявлены основные особенности применения механизма секьюритизации на российском рынке ипотечного кредитования. Изучены перспективы развития механизма секьюритизации в системе рефинансирования ипотечного кредитования на российском рынке.

Ключевые слова: *секьютеризация, банк, ликвидные активы, ипотечные кредиты, рефинансирование, ипотечные ценные бумаги, управление рисками, анализ*

В современных условиях одной из важнейших проблем рынка ипотечного банковского кредитования является обеспечение формирования долгосрочной ресурсной базы. В этой связи одним из главных направлений развития данного рынка является привлечение долгосрочных финансовых ресурсов, посредством реализации процесса секьюритизации.

Впервые механизм секьюритизации появился в конце 70-х годов XX столетия в США. Данный процесс начал развиваться в США в тот период времени на базе жилищного кредитования не случайно, так как ипотечные кредиты составляли наибольший удельный вес в активах американских банков, обладали высоким уровнем стандартизации и фактически являлись наилучшим «материалом» для реализации процесса секьюритизации. [4, с. 21]

Процесс секьюритизации в общем виде можно представить как механизм перевода активов в более ликвидную форму. С позиции более узкого подхода секьюритизация представляет собой финансовую операцию, при которой осуществляется трансформация низколиквидных активов в ценные бумаги, имеющие денежное обеспечение от исходных активов, в результате проведения данной операции происходит перераспределение риска между участниками сделки: первичным владельцем активов, инвестором и гарантом. В настоящее время среди ученых нет единства мнений относительно классификации секьюритизации банковских активов, однако можно выделить два ее основных вида: традиционная и синтетическая. [1, с. 210]

К традиционной секьюритизации относятся операции банка по отделению ипотечных активов и выводу их за баланс, после чего данные активы реализуются специально созданной организацией SPV (Special Purpose Vehicle), которая осуществляет финансирование приобретения данных активов за счет выпуска ипотечных ценных бумаг (ИЦБ). [1, с. 212]

При проведении процесса секьюритизации можно выделить несколько этапов. Упрощенно схема секьюритизации представлена на рисунке 1.

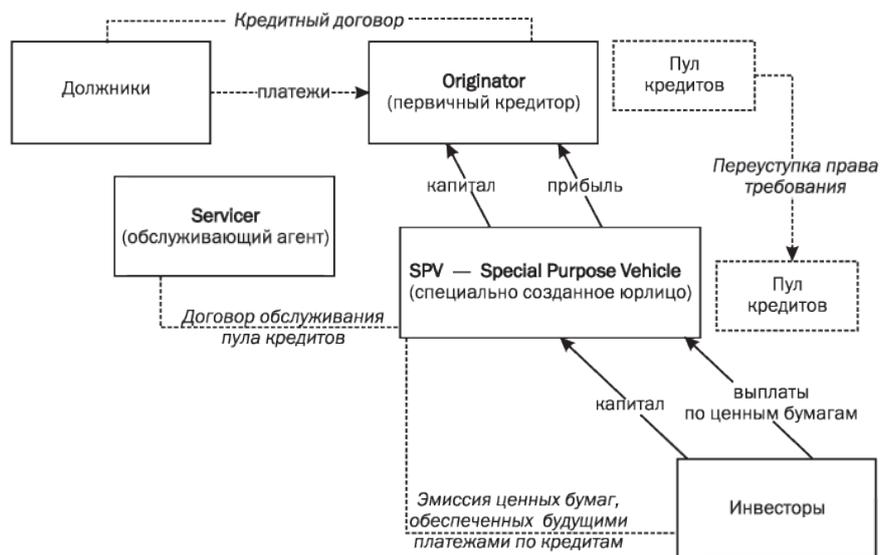


Рисунок 1 – Схема традиционной модели секьюритизации ипотечных кредитов [1, с. 212]

1. Предоставление ипотечного кредита.

На данном этапе происходит заключение ипотечной сделки и осуществляется выдача кредита в определенной сумме и на определенный срок. Банк, выдавший кредит называется банком-оригинатором, основной функцией данного банка является обслуживание выданного ипотечного кредита.

2. Аккумуляция кредитов и формирование пула зкладных.

На данном этапе осуществляется формирование пула кредитов, как правило, пулы формируются исходя из однородности параметров кредита, таких как срочность, уровень процентной ставки, уровень ликвидности и кредитных рисков, что направлено на обеспечение возможности актуарных расчетов. После формирования пула кредитов осуществляется их продажа организации SPV, которая впоследствии осуществляет продажу ипотечных активов ипотечному агенту. В свою очередь, агент выступает в качестве эмитента ИЦБ и осуществляет их выпуск. 3. Продажа активов имеет важное значение, так как позволяет соблюсти требования регулятора относительно банковского капитала, а также требования по ведению учета и отчетности, снижению риска на собственный капитал.

3. Выпуск и размещение ценных бумаг.

На данном этапе осуществляется размещение ценных бумаг, участниками данной сделки выступают: эмитент ценных бумаг, андеррайтер, рейтинговая компания, гарант (страховая компания), юридическая компания, аудиторская организация. Взаимодействие данных участников осуществляется на определенных условиях и с определенным уровнем вознаграждения. Как правило, выпуски ипотечных бумаг делятся на транши, отличие которых связано с очередностью исполнения по ним обязательств. После выпуска ценных бумаг осуществляется размещение их на фондовом рынке, а полученные денежные средства от их реализации направляются банку-кредитору.

4. Аккумуляция денежных средств для выплат по ценным бумагам и погашение.

На данном этапе банком-оригинатором производится аккумуляция, полученных от заемщиков денежных средств в счет погашения ипотечного кредита, для погашения ценных бумаг и оплаты по ним процентных платежей. После чего осуществляется непосредственное погашение.

Несмотря на то, что процесс традиционной секьюритизации позволяет устранить риски, повысить ликвидность баланса, снизить нагрузку банка на собственный капитал, можно выделить ряд недостатков данного процесса, что обусловлено в частности высокими затратами на проведение данного процесса, а также сложностью налогового учета и т.д.

Для устранения указанных недостатков были сформированы альтернативные варианты традиционного механизма секьюритизации, наиболее распространенной из них является модель синтетической секьюритизации, основой которой является не передача актива как такового специальной организации, а передача риска, связанного с активами.

В настоящее время процесс секьюритизации имеет важное значение в системе рефинансирования ипотечного кредитования.

Динамика рынка ИЦБ, количество и объемы совершенных сделок секьюритизации в большей степени находятся в зависимости от наличия заинтересованности банка-кредитора в применении механизма привлечения фондирования, а, следовательно, от удовлетворения банков потребности в финансовых ресурсах, необходимых для финансирования своих операций ипотечного кредитования. В последние годы на мировом рынке структурированного финансирования наблюдается волнообразная динамика.

В 2016 г. объем эмиссии секьюритизированных ценных бумаг на европейском рынке показал рекордные объемы и составил 80 млрд. евро. По оценкам экспертов в 2017 г. планируется увеличение общего объема выпуска инструментов структурированного финансирования на европейском рынке на 50%, в частности за счет проведения процесса секьюритизации неработающих активов. [2, с. 254]

В качестве основной особенности рынка ипотечного кредитования в Европе можно выделить его многогранность, что связано с наличием разнообразных форм организаций⁰ осуществляющих кредитование, а также наличием различных программ и схем рефинансирования, однако ипотечные агентства в Европе отсутствуют.

Одной из наиболее общих форм рефинансирования ипотечных активов в Европе является применение депозитов. При этом экспертами Европейской ипотечной федерации объемы рефинансирования, проводимые с использованием депозитных механизмов, оцениваются на уровне не более 50%. В качестве другой формы рефинансирования можно выделить осуществление заимствования финансовых ресурсов от других финансовых институтов, при этом данная форма рефинансирования на европейском рынке занимает около 10%. Также с помощью ипотечных долговых бумаг финансируется порядка 20%, а с помощью сбережений – около 10%. С помощью секьюритизации в 2016 году рефинансировалось 30% рынка. [2, с. 254]

На рынке США в 2016 г. произошло сокращение объемов выпуска ИЦБ по сравнению с 2015 г. на 15%. При этом общий объем выпуска составил 372 млрд. долл.

Рынок секьюритизаций, выпущенных ипотечными агентствами можно отнести к самому объемному и ликвидному среди других рынков секьюритизаций в США. В США выпуск ИЦБ осуществляется с помощью трех ипотечных агентств, при этом агентство Ginnie Mae является полностью государственным, а Freddie Mac и Fannie Mae являются частными финансовыми компаниями. Американскими банками выпускаются как стандартные продукты FNMA (данный механизм схож с работой российских банков с агентством ипотечного жилищного кредитования), так и свои кредитные продукты. Однако FNMA вправе осуществить выкуп любого кредита, если сумма, сроки кредитования и другие параметры данного кредита подходят под стандартные требования агентства.

В 2016 г. в Китае и Японии получены высокие темпы роста рынка ипотечного рефинансирования по сравнению с прошлыми периодами. В Австралии наоборот произошло снижение объемов эмиссии, что связано с продолжительными изменениями в системе регулирования.

В целом, одной из основных причин роста объемов эмиссии ИЦБ в разных странах является изменение восприятия продуктов структурированного финансирования. Правительствами разных стран постепенно осознается важность применения данных инструментов, способных оказать помощь в диверсификации источников финансирования и снижении рисков финансово-кредитных институтов.

В России механизм секьюритизации на рынке ипотечных кредитов находится в стадии развития. Правовая основа появления ипотечных бумаг в России появилась в 2003 г. в связи с вступлением в силу Федерального закона № 152-ФЗ от 11.11.2003 «Об ипотечных ценных бумагах». Однако первая сделка по секьюритизации была проведена в 2006 г. специализированной ипотечной организацией ОАО «ИСО ГПБ-Ипотека». [4, с. 23]

В настоящее время на российском рынке существует три вида ипотечных ценных бумаг: закладные, ипотечные сертификаты участия и ипотечные облигации с ипотечным покрытием, при этом выпуск закладных регламентирован Федеральным законом N 102-ФЗ от 16.07.1998 «Об ипотеке (залоге недвижимости)», а другие два Федеральным законом № 152-ФЗ от 11.11.2003 «Об ипотечных ценных бумагах». [4, с. 23]

На российском рынке в качестве оператора единой системы рефинансирования ипотечных кредитов выступает Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (Агентство, АИЖК), основной задачей которого является осуществление рефинансирования выданных банками ипотечных кредитов, за счет финансовых ресурсов, привлекаемых посредством размещения ценных бумаг на фондовом рынке РФ.

По данным аналитической информации АИЖК в ноябре 2015 г. ставки по ипотечным жилищным программам с учетом программы субсидирования находились в диапазоне 9,9-12% годовых. На вторичном

рынке по программам, наиболее, пользующихся спросом, ставки составляли 11,75 -13,25% годовых. В результате снижения ставок АИЖК с июня 2015 г. предлагает наиболее низкие ставки в диапазоне от 11,25-13,25% годовых.

Как видно из рисунка 2, наиболее активно выпуск ценных бумаг начал осуществляться, начиная с 2014 г. Всего в 2014 г. было выпущено ИЦБ на 230,8 млрд. руб.

В 2015 г. объем выпуска ИЦБ снизился на 71,8%, что связано с изменением экономической ситуации в стране, вследствие мирового экономического и политического кризиса, что привело к росту задолженностей и неплатежей по ипотеке в секьюритизированных портфелях, несмотря на некоторое проявление стабилизации показателей кредитных портфелей, зафиксированных в 2015 г.

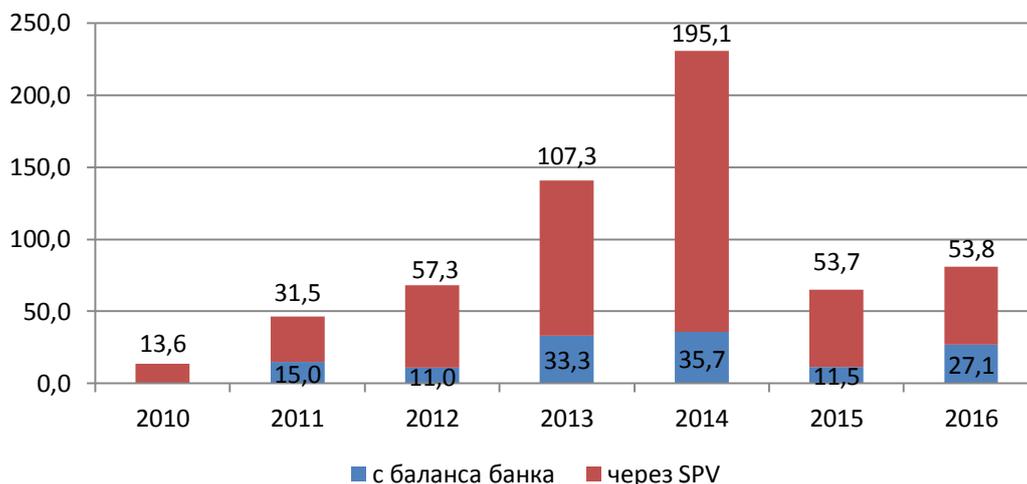


Рисунок 2 – Динамика выпуска ипотечных ценных бумаг в 2010-2016 гг., млрд. руб. [5]

Снижение реальных доходов заемщиков, а также увеличение уровня безработицы стало причиной ухудшения обслуживания заемщиками долгов по выданным банками ипотечным кредитам. В наибольшей степени это касалось сделок по секьюритизации кредитов слабых, с точки зрения осуществления процесса андеррайтинга и сервисного обслуживания ипотечного кредитования банков-оригинаторов. [2, с. 253]

В 2016 г. всего было осуществлено 16 выпусков жилищных ИЦБ на сумму в 80,9 млрд. руб., что на 24% выше объемов выпуска ИЦБ в 2015 г.

По состоянию на конец 2016 г. в обращении (не погашены) находилось 184 выпуска жилищных ИЦБ на общую сумму 379,7 млрд. руб. В Ломбардный список Банка России включены 63 выпуска на общую сумму в 217 млрд. руб. (57% от суммы всех жилищных ИЦБ в обращении). Всего к биржевым торгам допущено (включены в котировальные листы) и находятся в обращении 111 выпусков жилищных ИЦБ на сумму 328,5 млрд. руб. (87% от суммы всех жилищных ИЦБ в обращении).

Максимальное количество залладных, входящих в реестр ипотечного покрытия – у ИА ВТБ 2014 (25,5 тысяч штук), ИА ВТБ-2013 (17,7 тысяч штук), ИА ВТБ24-2 (17,3 тысяч штук), у всех выпусков АИЖК (у АИЖК-2014-1 – 16,3 тысяч штук). Минимальное – у ИА Санрайз-1 (396 штук) (рисунок 3).

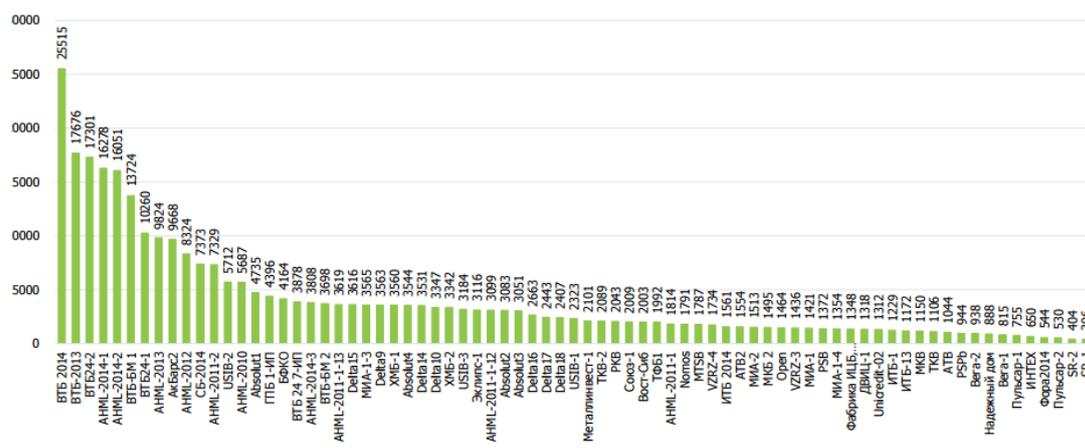


Рисунок 3 - Количество залладных в ипотечном покрытии по состоянию на 31.12.2016

В целом, в 2016 г. российским ипотечным рынком продемонстрирована тенденция устойчивости, несмотря на продолжающийся период рецессии российской экономики. Рост данного рынка в большей степени связан с использованием государственных программ субсидирования, направленных на сохранение ставок по ипотеке на приемлемом уровне. В условиях повышения темпов экономического роста и снижения банковских ставок рост объема новых ипотечных кредитов, выданных в 2016 г. составил 26% по сравнению с объемами выдачи кредитов в 2015 г.

Также одной из положительных тенденций 2016 г. в рамках развития вторичного рынка выдачи ипотечных кредитов, является создание АИЖК совместно с ПАО «Сбербанк России» «Фабрики ИЦБ», с помощью которой будут осуществлены выпуски однотраншевых ипотечных ценных бумаг под поручительство АИЖК. [3]

В рамках нового механизма осуществление выпуска ИЦБ является основой формирования высоколиквидного и надежного рынка ИЦБ, с относительно однородным уровнем риска. Действие механизма «Фабрики ИЦБ» основано на осуществлении стандартизации процедуры выпуска ИЦБ и переход к выпуску ИЦБ с характеристиками, похожими на характеристики ценных бумаг, выпускаемые ипотечными агентствами США.

Результатом внедрения данного механизма является создание нового сегмента на рынке ИЦБ, для банков реализация механизма «Фабрики ИЦБ» должна обеспечить значительное увеличение объемов привлечения относительно дешевых ресурсов фондирования и, соответственно, привести к росту объемов выдачи ипотечных кредитов по сниженным процентным ставкам. [3]

Прогнозируется, что рост объема рефинансирования при реализации механизма «Фабрики ИЦБ» может составить до 45% от ежегодных объемов выдаваемых российскими банками ипотечных кредитов, при этом снижение ставок планируется на уровне 0,8-1,2% годовых, что можно сравнить с эффектом реализации государственных программ субсидирования процентных ставок по ипотеке.

По оценкам экспертов, в 2017 г. изменения на рынке ИЦБ будут происходить под влиянием таких факторов как изменение спроса на ипотечные кредиты, а также изменения структуры их финансирования. При этом объемы выдачи новых ипотечных кредитов будут находиться под воздействием продолжающейся тенденции снижения реальных доходов населения. Еще одним важным фактором является изменение спроса со стороны инвесторов на приобретение ИЦБ. Готовность инвесторов осуществлять инвестиции в ИЦБ будет определяться не только факторами доходности и рыночной динамики, но и факторами ведения эффективной работы по формированию механизмов защиты держателей ИЦБ, в условиях реализации жесткого контроля регулятора к банковским организациям. В этой связи практика последних лет подтверждает положительные тенденции от перехвата обслуживания попавшего под санацию банковского учреждения, обеспечение важного фактора устойчивости структуры портфеля ИЦБ, а также надежного резервного сервисера, банка счета и специализированного депозитария при реализации сделок рефинансирования. И самым важным фактором, влияющим на развитие рынка секьюритизации ипотечных кредитов является обеспечение политики государства по поддержанию как первичного, так и вторичного ипотечных рынков.

В целом, по результатам проведенного анализа можно сделать вывод, что применение механизмов секьюритизации активов, как в России, так и за рубежом основано на обеспечении исполнения долговых обязательств, а также на возможности получения денежных средств в текущий момент времени за счет их возврата ожидаемыми денежными поступлениями.

К основным перспективным направлениям развития российского рынка секьюритизации можно отнести осуществление поиска внутренних источников финансирования ипотечных кредитов, расширение присутствия на рынке пенсионных фондов, страховых организаций, а также крупных российских и иностранных корпоративных инвесторов.

Однако основной проблемой российского рынка секьюритизации ипотечных активов является низкий уровень ликвидности, отсутствие спроса со стороны банков при наличии более доходных вариантов инвестирования. Возможным решением данной проблемы может стать создание маркет-мейкера, последнего провайдера ликвидности в ИЦБ. АИЖК могло бы выступать в этой роли, имея соответствующие гарантии от государства.

Главное — превратить секьюритизацию в привычный инструмент, доступный широкому кругу банков, что сделает рынок более конкурентным и ликвидным, а значит, эффективным.

Список литературы

1. Банковское дело. Учебник для вузов / Под ред. О.И. Лаврушина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика. – 2015. – 666 с.
2. Бязрова Д. Ф. Оценка рефинансирования ипотечного кредитования / Д. Ф. Бязрова, Г. В. Хетагуров // Научные исследования и разработки студентов : материалы II Междунар. студентч. науч.–практ. конф. (Чебоксары, 1 дек. 2016 г.) / редкол.: О. Н. Широков [и др.]. — Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2016. — С. 252–256.
3. Зуев Р. «Фабрика ИЦБ»: новый инструмент секьюритизации на рынке ипотечных ценных бумаг / Р. Зуев // Банковское кредитование. 2017. - №2.
4. Логиров М.П. Ипотечное кредитование в России / М.П. Логиров // Эко. – 2015. – №9. – С. 22–34.
5. Официальный сайт АО «АИЖК» [Электронный ресурс] Режим доступа - <https://xn--d1aqf.xn--p1ai/about/activity/>. Дата обращения 10.08.2017
6. Энциклопедия российской секьюритизации 2016 [Электронный ресурс] Режим доступа – <http://russecuritisation.ru/files/securitization/securitisation2016.pdf>. Дата обращения 10.08.2017
7. Энциклопедия российской секьюритизации 2017 [Электронный ресурс] Режим доступа – <http://russecuritisation.ru/files/securitization/securitisation-2017.pdf>. Дата обращения 10.08.2017

СОВРЕМЕННЫЕ ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКОВ РФ

1 Спешилова Н.В., 2 Титова Ю.В.

1 д.э.н., профессор, зав. кафедрой экономики и организации производства
2 магистрант

1 Оренбургский государственный университет
2 Оренбургский государственный аграрный университет

Банковский сектор является важным звеном в экономической структуре любого государства. Коммерческие банки аккумулируют свободную денежную массу за счет вкладов физических и юридических лиц и предоставляют их в распоряжение другим финансовым структурам и частным лицам на различных условиях и по разным банковским программам. Это является необходимым как для удовлетворения финансовых потребностей физических лиц, так и для ведения непрерывной деятельности юридических лиц. Каждый коммерческий банк придерживается определенной модели инвестиционной деятельности. На сегодняшний день можно выделить ряд основных моделей инвестиционной деятельности банков [1](рисунок 1).

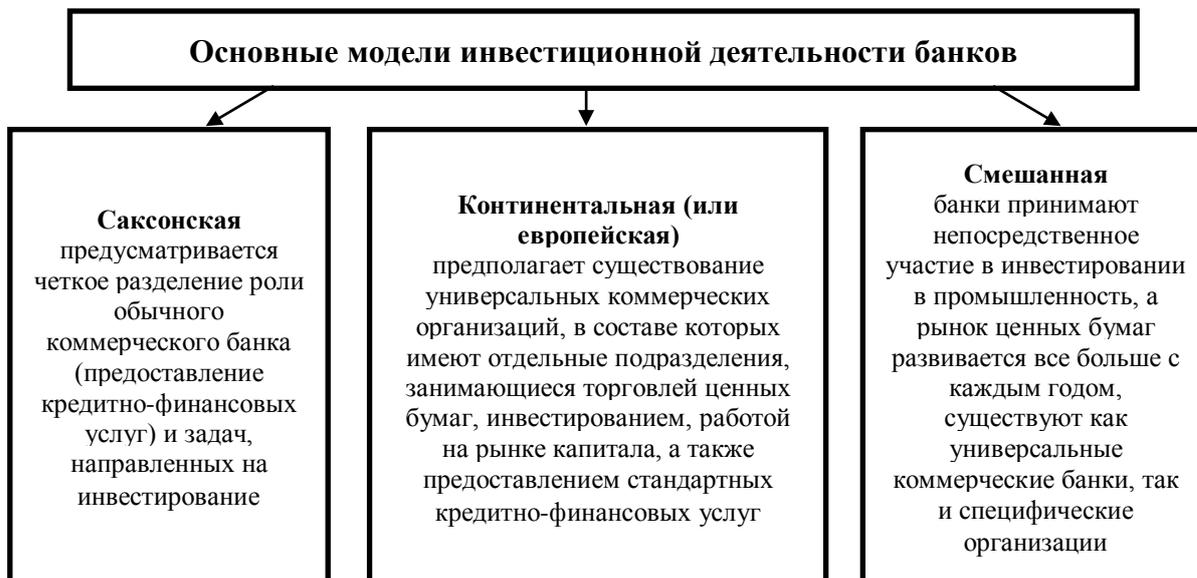


Рисунок 1 – Основные модели инвестиционной деятельности банков

Инвестиционная деятельность коммерческих банков является наиболее популярным направлением, которое на настоящий момент является самым прибыльным[6]. Именно поэтому организации, занимающиеся предоставлением финансово-кредитных услуг, стремятся стать участниками свободных рынков ценных бумаг и заниматься инвестиционной деятельностью[7].

Инвестиционные банки, чье существование протекает в зарубежных странах, занимаются предоставлением следующих услуг для своих клиентов: 1) кастодиальные и депозитарные; 2) консультационная деятельность; 3) брокерские услуги; 4) варианты реструктуризации для бизнеса посредством M&A; 5) увеличение прибыли за счет привлечения финансов. Для осуществления успешной работы инвестиционные банки РФ развивают несколько направлений, которые условно подразделяются на внутренние и внешние (рисунок 2).

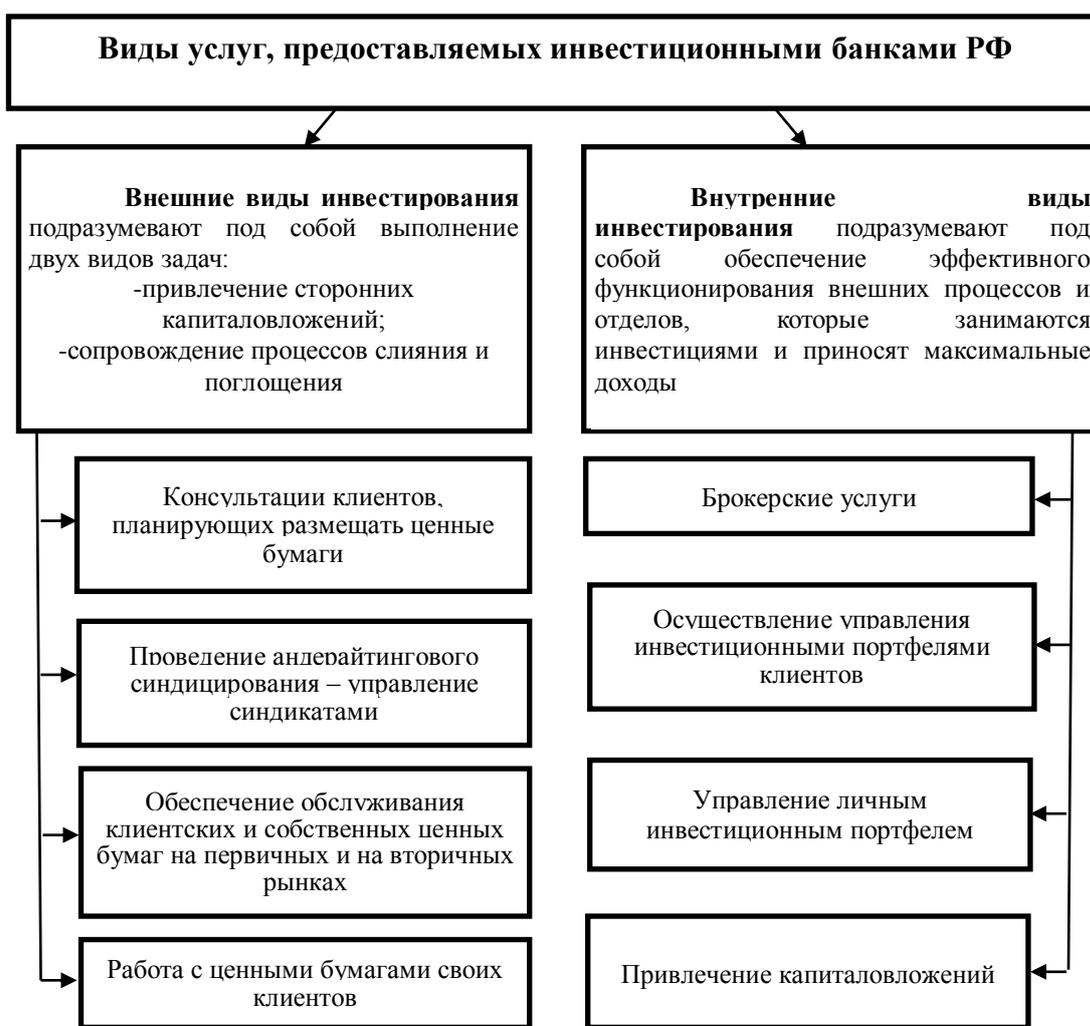


Рисунок 2 – Услуги, предоставляемые инвестиционными банками

Важнейшим условием инвестиционной политики банковского учреждения является разработка эффективной и максимально прибыльной стратегии. Вся суть данного планирования заключается в том, что выбирается оптимальный путь распределения финансовых активов на определенный период времени с целью получения наибольшего дохода в будущем. Коммерческие банки формируют инвестиционные портфели, где отражаются все существующие банковские инвестиции, за счет которых банк получает прибыль. Одним из видов инвестиционной деятельности являются паевые инвестиционные фонды (ПИФы).

Паевые инвестиционные фонды – это финансовые структуры, которые позволяют инвесторам зарабатывать на различных рынках. На портале о Форекс, банках и инвестициях[2] можно найти интересный рейтинг банков (таблица 1).

Таблица 1 – Рейтинг банков по данным рынка Forex

| № п/п | Наименование банка | Характеристика работы банка |
|-------|--------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | Банк ГПБ (АО) | Предлагает доходные инвестиционные программы, при этом стоимость пая невысокая, доступна даже начинающему инвестору с небольшими свободными суммами. |
| 2 | Райффайзенбанк | Основан в середине позапрошлого века, в наше время это международная финансовая группа, масштабный проект. ПИФы работают в разных рыночных сегментах, получая стабильную прибыль. |
| 3 | ПАО Сбербанк | Большой выбор паевых фондов, как традиционных, так и высокого риска. Показывает хорошую доходность. Сам банк – структура большой надёжности, репутация подтверждена десятилетиями. |
| 4 | ВТБ 24 (ПАО) | Один из крупнейших банков, способных на глобальные инвестиции. Стоимость пая довольно высокая, но и проценты зарабатываются серьёзные. |
| 5 | Банк УралСиб | Долгое время работает на рынках России, а затем и других стран. Много ПИФов с разной направленностью, возможность сформировать эффективный портфель инвестиций. |

Остановимся более подробно на паевых инвестиционных фондах Газпромбанка (Банк ГПБ (АО)). Банк ГПБ (АО) располагает несколькими ПИФами, каждый из которых работает на своём участке рынка, от облигаций до нефти и электроэнергетики. Такая широкая диверсификация позволяет создать высоконадёжный портфель инвестиций. В Банке ГПБ (АО) можно приобрести различные открытые паи фондов[3](таблица 2).

Таблица 2 – Паи фондов, которые можно приобрести в Банке ГПБ АО

| № п/п | ПИФ | Стоимость пая (руб.) |
|-------|-----------------------------------------------------------------------------------------|----------------------|
| . | ОПИФ рыночных финансовых инструментов «Газпромбанк - Облигации плюс» | 1561,41 |
| 2. | ОПИФ рыночных финансовых инструментов «Газпромбанк - Валютные облигации» | 2870,12 |
| 3. | ОПИФ рыночных финансовых инструментов «Газпромбанк - Сбалансированный» | 2165,53 |
| 4. | ОПИФ рыночных финансовых инструментов «Газпромбанк - Золото» | 1156,99 |
| 5. | ОПИФ рыночных финансовых инструментов «Газпромбанк – Мировая продовольственная корзина» | 1074,79 |
| 6. | ОПИФ рыночных финансовых инструментов «Газпромбанк - Индекс ММВБ» | 1269,96 |
| 7. | ОПИФ рыночных финансовых инструментов «Газпромбанк - Акции» | 1715,58 |
| 8. | ОПИФ Фондов «Газпромбанк – Западная Европа» | 1637,64 |
| 9. | ОПИФ рыночных финансовых инструментов «Газпромбанк – в Индия» | 2265,43 |
| 10. | ОПИФ рыночных финансовых инструментов «Газпромбанк - Нефть» | 800,63 |
| 11. | ОПИФ рыночных финансовых инструментов «Газпромбанк – Индекс ММВБ – электроэнергетика» | 557,14 |

Интересен также опыт работы ПАО Сбербанк, который в 2017 году в рамках ПИФов предоставляет выбор из 24 инвестфондов разного вида и направления работы. Традиционно есть фонды акций, облигаций, драгметаллов и т.п. Кроме того, ПАО Сбербанк располагает ПИФами Глобального Интернета, Телекоммуникационных Технологий, Природных Ресурсов и прочими. Банк приводит результаты работы своих наиболее популярных фондов за 2017 год[4](таблица 3).

Таблица 3 – Результаты работы популярных фондов ПАО Сбербанк за 2017 г.

| № п/п | ПИФ | Уровень риска | Уровень дохода | Характеристика | Доходность в рублях за 1 год, % |
|-------|-----------------------|---------------|----------------|----------------------------------------------------------|---------------------------------|
| 1. | Фонд облигаций «Илья» | Низкий | Умеренный | Государственные, муниципальные и корпоративные облигации | 13 |

| | | | | | |
|----|------------------------------|---------|------------|-----------------------------------------------------------------------------------|----|
| | Муромец» | | | ведущих российских эмитентов | |
| 2. | Фонд сбалансированный | Средний | Средний | Инвестиции динамически распределяются между акциями и облигациями эмитентов из РФ | 21 |
| 3. | Фонд акций «Добрыня Никитич» | Высокий | Повышенный | Фонд инвестирует в высоколиквидные акции надежных российских компаний | 27 |

Следует отметить, что вкладывать в паи высокого риска целесообразно лишь те средства, которыми можно рисковать и потерять которые без каких-либо последствий. Специалисты коммерческих банков в свою очередь рекомендуют схемы инвестирования, помогают составить грамотную и выгодную стратегию вложений, наиболее подходящую для каждого конкретного клиента[6].

Так как сегодня коммерческие банки являются активными финансовыми посредниками и крупными держателями ресурсов, то деятельность коммерческих банков – это основа для развития всего народного хозяйства в целом. На современном этапе развития банковской системы ей присущи массовые институциональные преобразования и изменение условий работы коммерческих банков [5], главой задачей которых является трансформация ресурсной базы в инвестиции. Именно для этих целей и создаются паевые инвестиционные фонды, которыми управляют расчетно-платежные организации и которые призваны помочь дальнейшему эффективному развитию банковской системы РФ.

Список литературы и источников

1. Борисова, О.В. Инвестиционный климат в России: состояние и оценка // Аудит и финансовый анализ. – 2015. – № 1. – С. 288 – 295.
2. Официальный сайт Банка ГПБ АО – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://am.gazprombank.ru/>
3. Официальный сайт ПАО Сбербанк. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.sberbank.ru/ru>
4. Портал о Форекс, банках и инвестициях. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rognowsky.ru/>
5. Спешилова, Н.В. Динамика развития инвестиционной деятельности в Российской Федерации / Н.В. Спешилова, Ю.В. Титова // Сборник научных трудов по итогам междунар. науч.-практич. конф. «Тенденции развития экономики и менеджмента». Выпуск III. – Казань, 2016. – С.120 – 122.
6. Теплова, Т.В. Инвестиции. Теория и практика. – М.: Юрайт, 2014. – 782 с.
7. Шулус, А. Совершенствование управления инвестиционной деятельностью и индикативное его регулирование /А. Шулус, В. Шулус// Инвестиции в России. – 2013. – № 5. – С. 15 – 20.

СЕКЦИЯ №4.

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ, СТАТИСТИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.12)

ПРОБЛЕМЫ ВНЕШНЕГО КОНТРОЛЯ ВЫПОЛНЕНИЯ СТРОИТЕЛЬНО-МОНТАЖНЫХ РАБОТ

Бендюкевич Р.Р., Скорнякова А.А.

Казанский инновационный университет им. В.Г. Тимирязова (ИЭУП), г. Казань

Систематический внутренний и внешний контроль за строительными работами необходим для проверки соответствия проекту качества выполняемых работ. Основные виды внешнего контроля выполнения строительных работ включают: технический надзор, авторский надзор, государственный технический контроль, приемочный контроль, инспекционный контроль. На рисунке 1 представлена схема внешнего контроля выполнения строительных работ.

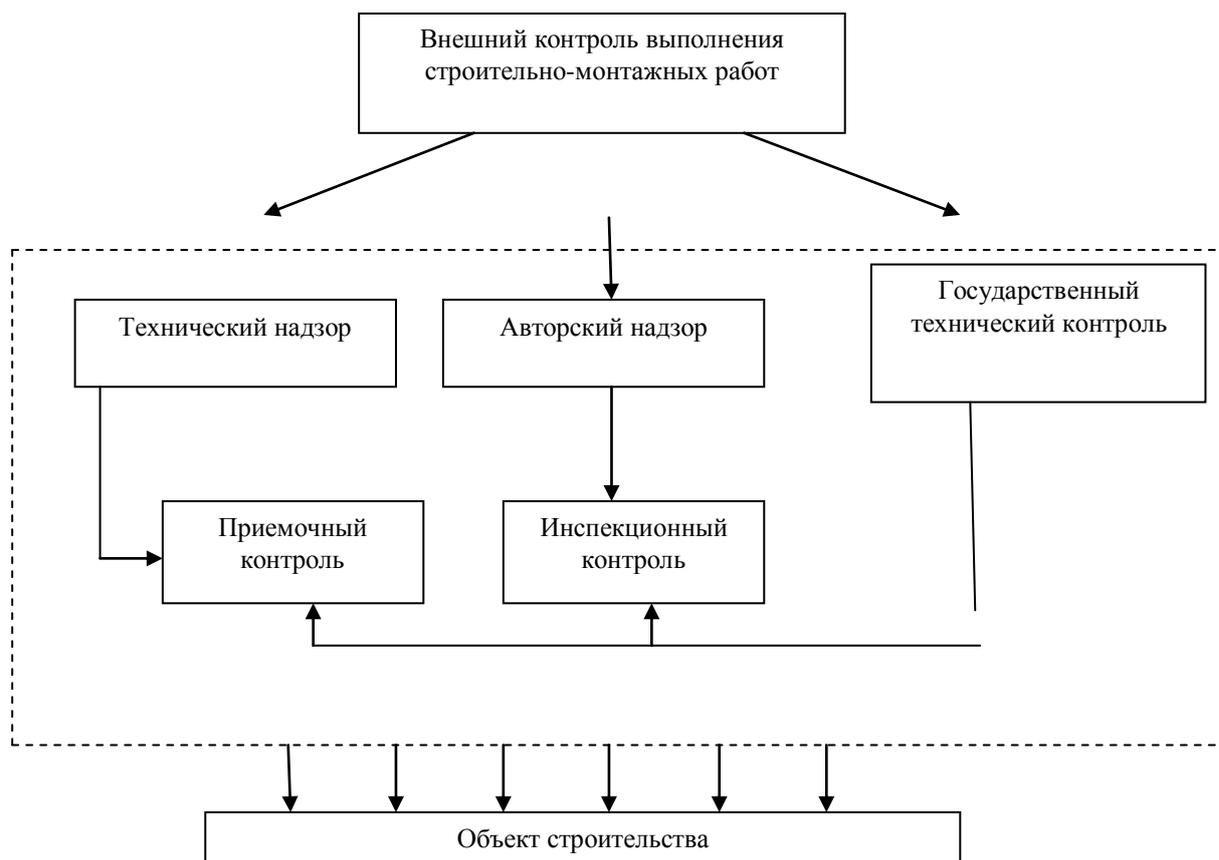


Рис. 1 Схема внешнего контроля выполнения строительно-монтажных работ

Технический надзор заказчика контролирует качество, сроки и стоимость работ, активирует выполненные работы и участвует в приемке законченных этапов или объектов строительства. Правильность выполнения проекта контролирует проектная организация, которая осуществляет авторский надзор. Государственные органы предоставляют разного вида лицензии и разрешительные документы. К примеру, государственный архитектурно-строительный контроль выдает разрешение на строительство, проверяет соответствие выполненных работ техническим нормам и правилам. Контроль за соблюдением санитарных требований на проектирование и строительство зданий осуществляет санитарно-эпидемиологическая служба. За техническим состоянием, правильностью эксплуатации и установки строительных машин, механизмов следит Госгортехнадзор. Контроль за выполнением техники безопасности на строительной площадке осуществляет техническая инспекция. За выполнением правил охраны труда следит инспекция профсоюзов. Существует также финансовый контроль, который осуществляется кредитной организацией. Банк может проверять целевое использование ассигнований на строительство и кредитов, а также сроки работ.

В широком смысле это контроль за соблюдением в процессе строительного производства требований проектной документации, осуществляется лицом, ее подготовившим. Авторский надзор предполагает действия, осуществляемые визуально и документально, которые направлены на определение соответствия архитектурно-планировочных, градостроительных, художественных, технических и природоохранных решений и действий, осуществляемых подрядчиком в процессе строительства. В Гражданском кодексе РФ закреплено право автора произведения архитектуры и градостроительства на осуществление авторского надзора за строительством здания или сооружения. Также автор может требовать от заказчика предоставления права на участие в реализации своего проекта, если договором не предусмотрено иное.

Согласно пункту 7.6 свода правил СП 48.13330.2011 «Организация строительства», авторский надзор архитектора осуществляется автором-архитектором по его собственному желанию независимо от решения заказчика (застройщика) и наличия договора на авторский надзор по строительному объекту. Территориальный орган по архитектуре и градостроительству может обязать застройщика (по заявлению автора) обеспечить допуск автора на объект строительства и разрешить автору вносить записи в журнал

авторского надзора. В настоящий момент необходимость авторского надзора определяется заданием на проектирование и не является обязательной процедурой. Авторский надзор со стороны проектировщика в соответствии с частью 2 статьи 53 Градостроительного кодекса может осуществляться в рамках строительного контроля по желанию технического заказчика или застройщика.

Государственный строительный надзор – это контроль органами исполнительной власти за процессом строительства и реконструкции строительных объектов. Государственный строительный надзор регламентирован статьей 54 Градостроительного кодекса. В его задачи входят:

- предупреждение, выявление и пресечение нарушений законодательства в градостроительной деятельности;
- проверка наличия допуска на выполнение работ; наличия разрешения на строительство;
- соответствия используемых строительных материалов, выполнения строительных работ и их результатов установленным требованиям.

Надзор подразделяется на федеральный и региональный, это зависит от вида объекта строительства. Ростехнадзор, ФСБ, МО РФ, ФСО, «Росатом» выполняют федеральный надзор, органы исполнительной власти в регионах России выполняют региональный.

Также к внешнему контролю относится технический надзор. Технадзор в строительстве – это ряд экспертно-проверочных мероприятий, его целью является обеспечение точного соблюдения всех условий проекта (сроки, стоимость, объемы, качество выполненных работ и используемых материалов). Согласно сводам норм и правил технадзор является обязательной частью процесса строительства и реконструкции сооружений. Экспертно-оценочные мероприятия происходят начиная с этапа проектирования и заканчиваются окончательной сдачей готового объекта. Задачами технадзора являются обеспечение высокого качества строительных работ; использования изначально запланированных строительных материалов; выполнения заданных сроков и объемов строительства.

Для проведения технического надзора назначается особая группа, в которую входят специалисты разных профилей: специалист по сметной документации, инженер-проектировщик, инженер систем вентиляции и кондиционирования, инженер электрических сетей, специалист сантехнической области, специалист по общестроительным работам. Специалист технадзора обязан:

- контролировать соблюдение требований замечаний застройщика;
- защищать интересы застройщика в процессе переговоров с подрядчиком;
- способствовать устранению дефектов и недоделок;
- проводить промежуточную приемку отдельных этапов работ;
- следить за достоверностью и правильности ведения исполнительной документации;
- следить за качеством выполненных работ;
- осуществлять входной контроль строительных материалов.

Для повышения уровня внешнего контроля за выполнением строительно-монтажных работ со стороны государства разработаны рекомендации, касающихся касаются двух вопросов (гарантии качества и нарушений требований пожарной безопасности):

1. Сроки службы зданий и сооружений приводятся в ГОСТ Р 54257-2010 «Надежность строительных конструкций и оснований. Основные положения и требования». Примерный срок службы зданий и сооружений массового строительства в обычных условиях эксплуатации (здания жилищно-гражданского и производственного строительства) не менее 50 лет. Сроки эксплуатации современных кирпичных и монолитных домов 125-150 лет, панельных и блочных 100-120 лет. Предполагаемый срока службы может быть установлен в задании на проектирование строительного объекта. Расчетный срок службы отсчитывается от начала эксплуатации объекта или возобновления его эксплуатации после капитального ремонта или реконструкции. Гарантийный срок службы конкретных элементов конструкции определены в Своде Правил 54.13330.2011 «Здания жилые многоквартирные. Актуализированная редакция СНиП 31-01-2003». К примеру, система отопления при использовании металлических конвекторов нуждается в замене спустя 30 лет, при чугунных радиаторах – через 40 лет. Канализация и водопровод смогут прослужить без капитального ремонта 25 лет, столько же служат деревянные полы, рамы, двери (любые деревянные конструкции).

В настоящее время гарантия качества определена ст. 754 Гражданского кодекса и продолжительность срока гарантии по законодательству равен 12 месяцам со дня приемки объекта. По мнению авторов, следует установить фиксированный минимум срока гарантии на объекты жилищно-гражданского и производственного строительства на срок до 15 лет (в соответствии с необходимостью проводить

выборочный ремонт по причине износа определенных элементов конструкции). В настоящее время застройщики сами устанавливают сроки гарантии многоквартирных жилых домов и иногда этот срок бывает всего лишь 3 года. Ведь граждане планирующие приобрести квартиру в новостройке, желают жить там длительное время, услышав эту цифру, считают, что это приговор.

2. В России нередки такие случаи, когда в пожаре разрушаются здания, гибнут люди по причине несоответствия этих зданий нормам пожарной безопасности. Согласно статье 20.4 КоАП РФ нарушение требований пожарной безопасности для физических и юридических лиц влечет в основном лишь штрафы. Авторами предлагается ужесточить наказание до уголовного за несоответствие нормам пожарной безопасности. Возложить уголовную ответственность за нарушение требований пожарной безопасности не только на подрядчика, но еще и на инспектора, который подписывает документ о соответствии нормам пожарной безопасности строящегося здания.

Таким образом, что надежность – один из главных показателей качества строительной продукции, который характеризуется долговечностью, работоспособностью и ремонтпригодностью. От точности монтажа строительных конструкций зависит качество строительства, именно поэтому в строительном производстве так важен внешний контроль, проводимый в процессе строительства, реконструкции, ремонта зданий и сооружений и необходимый для проверки соответствия выполняемых работ требованиям технических регламентов и проектной документации.

Сформулированные авторами рекомендации по улучшению внешнего контроля за выполнением строительно-монтажных работ касаются: гарантии качества и ответственности за пожарную безопасность. Сроки гарантии качества предлагается увеличить и сделать фиксированными для разных видов строительства, а за несоответствие нормам пожарной безопасности ужесточить наказание и признать вину не только подрядчика, но и инспекторов, которые подписывают документ о соответствии.

Список литературы

1. Градостроительный кодекс Российской Федерации: федеральный закон от 29.12.2004 № 190-ФЗ (ред. от 03.07.2016) // Собрание законодательства РФ. – 2005. – № 1 (часть 1), ст. 16.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая): федеральный закон от 26 января 1996 г. № 14-ФЗ (ред. от 23.05.2016) // Собрание законодательства РФ. – 1996. – № 5, ст.410.
3. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях: федеральный закон от 30 декабря 2001 г. № 195-ФЗ (ред. от 05.12.2016) // Собрание законодательства РФ. – 2002. – № 1 (часть 1), ст. 1

ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИРОВАНИЕМ ВОСПРОИЗВОДСТВА ОСНОВНОГО КАПИТАЛА

Миннуллина Г.И.

Казанский (Приволжский) федеральный университет, г. Казань

Основопологающей комплексной производной финансово-экономической задачей является обеспечение равновесия между финансовыми ресурсами, находящимися в распоряжении предприятия, и потребностью производственного процесса, ориентированного на эффективное хозяйствование (процесс производства).

Главными аргументами в пользу необходимости инвестиций является рост эффективности производства и максимизация прибыли. В конечном итоге они необходимы для обеспечения нормального функционирования предприятия в будущем, стабильного финансового состояния и максимизации прибыли.

Инвестиции в производство, в новые технологии помогают выжить в жесткой конкурентной борьбе, как на внутреннем, так и на внешнем рынке, дают возможность более гибкого регулирования цен на свою продукцию. Влияя на расширение производственных мощностей в долгосрочной перспективе, инвестиции оказывают существенное влияние уже имеющихся мощностей. На уровне предприятия инвестиции необходимы, прежде всего, для достижения следующих целей:

1. Реконструкция;
2. Техническое перевооружение;

3. Повышения качества и обеспечения конкурентоспособности продукции конкретного предприятия;

4. Модернизация;

5. Новое строительство.

Расширение и развитие производства - вторая и последующие очереди строительства; дополнительные производственные комплексы и производства, новые вспомогательные и обслуживающие производства на территории действующего предприятия; увеличение пропускной способности действующих производств, хозяйств и коммуникаций на территории действующего предприятия и примыкающих к ней площадках. Это экстенсивный путь увеличения производственной мощности предприятия.

Реконструкция - обновление основных фондов и объектов непроизводственного назначения на более совершенной технической основе. К реконструкции относятся полное или частичное переоборудование и переустройство производства (без строительства новых и расширения действующих цехов) с заменой морально и физически устаревшего оборудования, частичное изменение объемно - планировочных и конструктивных решений объектов, изменение их этажности и др. Целями реконструкции являются:

1. Увеличение производственной мощности и объёмов производства интенсивными методами;
2. Расширение ассортимента и улучшение качества продукции;
3. Повышение комфортности помещений;
4. Снижение затрат на эксплуатацию объектов и др.

Техническое перевооружение - один из элементов реконструкции. Оно включает комплекс мероприятий по повышению технического и экономического уровня производства на основе внедрения прогрессивной техники и технологии, механизации и автоматизации, компьютеризации, замены устаревшего оборудования и др. Объём строительных работ незначителен.

Модернизация - один из элементов технического перевооружения, состоящий в усовершенствовании и приведении активной части основных фондов в соответствие современному уровню технологического процессов путём конструктивного изменения машин, механизмов и оборудования, используемых предприятием в производственной деятельности.

Новое строительство - строительство предприятий, зданий и сооружений на новых земельных участках (строительных площадках) по первоначальному, установленному в утверждённом порядке проекту. Строительство считается новым до его завершения и ввода объекта в эксплуатацию.

Капитальные вложения являются основой расширенного производства, воспроизводства и обновления основных фондов предприятий, структурной перестройки общественного производства и сбалансированного развития отраслей народного хозяйства. Они способствуют созданию необходимой сырьевой базы промышленности, ускорению научно - технического прогресса и улучшению качества продукции, освоению новых товарных рынков. Они увеличивают доходность и рыночную стоимость предприятий, регулируют проблемы безработицы. Посредством капитальных вложений осуществляется жилищное строительство, развивается социальная сфера, решаются вопросы охраны природной среды и т.п.

На мой взгляд, капитальные вложения - это инвестиции в основной капитал (основные средства), в том числе затраты на новое строительство, расширение, реконструкцию и техническое перевооружение действующих предприятий, приобретение машин, оборудования, инструмента, инвентаря, проектно - изыскательские работы и другие затраты. Капитальные вложения являются экономической основой строительства.

Таким образом, исходя из понятия износа основного капитала, а также целей и задач инвестирования в основной капитал, можно сделать следующие выводы:

- Основные фонды состоят из материальных и нематериальных основных фондов;
- Говоря об износе основного капитала, мы имеем ввиду физический и моральный износ, при которых возмещение и накопление денежных средств происходит в виде амортизационных отчислений;
- Наибольшую степень износа имеют топливная, лесная, химическая и нефтехимическая промышленности, износ всего в 40,2% имеет пищевая промышленность;
- При начислении амортизации износ принимается равным амортизации, в иных случаях износ определяется по сроку полезной службы;

– При простом воспроизводстве предполагается воспроизводство фондов в полном объеме и поддержание работоспособного состояния, при расширенном идет упор на накопление и прирост основных фондов в определенный срок;

– Финансовая деятельность предприятий включает как инвестирование, так и финансирование;

– Объем иностранных и собственных инвестиций в период с 2007 по 2016 года увеличился в 3,5 раза. Однако наблюдается снижение темпов роста инвестиций в основной капитал. В определенной мере обусловлено осуществлением политики сжатия внутреннего спроса, оптимизацией финансирования государственных программ и сокращением расходов. Благоприятному инвестиционному климату мешает командная экономика, а также выдвигаемые условия, с которыми встречаются инвесторы;

– Главными аргументами в пользу необходимости инвестиций является рост эффективности производства и максимизация прибыли. В первую очередь они нужны для расширения и развития производства, реконструкции, переоборудования, обеспечения конкурентоспособности предприятий, модернизации и нового строительства;

– Инвестиции - двигатель простого и расширенного производства, преобразований и прибыли предприятия. Инвестиционная политика преследует своей целью создание оптимальных условий для вложения как собственных, так и заемных средств на выгодных условиях.

Характерной особенностью развития социально-экономических систем в современных условиях является их активный переход на инновационный тип развития, что обусловлено потребностью сохранения и повышения конкурентоспособности систем.

Подобного рода изменения определяют необходимость обновления основного капитала, скорость которого напрямую зависит от темпов развития социально-экономической системы. Чем больше инновационная составляющая в развитии социально-экономических систем, тем быстрее и чаще должна обновляться, воспроизводиться на качественно новом уровне материально-техническая база производства.

Таблица 1

Особенности развития инвестиционного процесса при различных типах воспроизводства

| Сравнительные параметры | Тип воспроизводства | | |
|---------------------------------------|------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | Простое | Расширенное экстенсивного типа | Расширенное интенсивного типа |
| 1. Источники инвестиций | Амортизация | Амортизация, часть прибыли | Амортизация, часть прибыли, заемные средства |
| 2. Цели инвестиций | Поддержание производства в работоспособном состоянии | Расширение производства за счет затрат на основной и оборотный капитал, рабочей силы | Расширение производства за счет новых знаний, технологий, основного капитала, качества, предпринимательства |
| 3. Достигнутые изменения | Без изменений | Увеличение выпуска продукции без снижений затрат, без повышения производительности труда | Увеличение выпуска продукции с наименьшими затратами за счет роста производительности труда, снижения потерь, повышения качества |
| 4. Изменения оборачиваемости капитала | Без изменения | Незначительное увеличение за счет временного сохранения рынка сбыта | Значительное увеличение за счет изменения состава производственного капитала (основной + оборотный) |
| 5. Ожидаемые последствия | Кризис, поглощение конкурентами | Проявление закона убывающей производительности труда и возрастание дополнительных затрат. Стагнация | За счет положительных факторов производства есть возможность технико-технологически обновляться, увеличивая прибыль |
| 6. Воздействие на экономический рост | Отрицательный | Застой | Положительный, мультипликативный |

Другими словами, для обеспечения развития экономики необходима последовательная реализация следующей цепочки действий: потребности – инвестиции в основной капитал - обновление основного капитала – инновационная деятельность – инновация – рынок продаж – рост экономики, обеспечивающей расширенное воспроизводство интенсивного типа. Ключевым элементом этой цепочки являются инвестиции в основной капитал, поэтому в условиях инновационной экономики именно эффективное управление инвестированием воспроизводства основного капитала становится первостепенным условием развития.

Список литературы

1. Махлуп Ф. Производство и распространение знаний в США. - М.: Прогресс, 2016.
2. Макаров В.Л. Экономика знаний: уроки для России / Вестник российской академии наук. – 2013. – Том 73. - № 5.
3. Осипов Ю.М. Теория хозяйства. Учебник в 3-х томах. Т.2. - М.: Изд-во МГУ, 2007. - 791с.
4. Милль Дж. С. Основы политической экономии. - М.: Прогресс, 2017. - Т.1, кн.2 - 672 с.
5. Маркс К. Капитал. Т.1. // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 23

ИНВЕНТАРИЗАЦИЯ ТОВАРОВ В МАГАЗИНАХ САМООБСЛУЖИВАНИЯ: ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ И ДОКУМЕНТАЛЬНОГО ОФОРМЛЕНИЯ

Попова О.А.

Сибирский университет потребительской кооперации, г. Новосибирск

В современных условиях хозяйствования основой деятельности любой организации является достоверный бухгалтерский учет и достоверная отчетность. Необходимое условие бесперебойной работы организации – достаточное количество материально-производственных запасов (в том числе товаров), основных средств и отсутствие проблем по принятым обязательствам. Самая ответственная операция, позволяющая осуществить контроль сохранности и состояния материальных запасов и оборудования, расчетов по принятым обязательствам – инвентаризация указанных объектов [1].

Рассмотрим порядок проведения и документального оформления инвентаризации товаров в магазинах самообслуживания ООО «Леруа Мерлен Восток»- французской, международной компании, специализирующейся на продаже товаров для строительства, отделки и обустройства дома, дачи и сада.

В ООО «Леруа Мерлен Восток» применяется автоматизированная форма учета с использованием программы Ogasle, которую разработала сама организация.

Инвентаризация в магазинах ООО «Леруа Мерлен Восток» проводится один раз в год согласно установленному графику. В целом ответственность за проведения инвентаризации лежит на директоре магазина. Руководителем процесса инвентаризации в магазине является контролер управления, который осуществляет организацию работы и контроль ввода в систему результатов подсчета в ходе инвентаризации.

Ежегодная инвентаризация проводится в соответствии с разработанным в ООО «Леруа Мерлен Восток» Положением по проведению инвентаризации. В данном Положении прописаны: время, ответственность, основные этапы проведения инвентаризации, в том числе подробно изложено проведение подготовительного этапа в каждой зоне магазина (отдел, администрация, склад, торговый зал) и корректировки данных. В исследуемой организации проведение инвентаризации состоит из следующих основных этапов:

- подготовка к проведению инвентаризации;
- предварительный подсчет товара;
- инвентаризация;
- корректировка данных первичного подсчета;
- закрытие инвентаризации, подведение итогов;
- анализ результатов инвентаризации.

Наибольший интерес с точки зрения порядка проведения и документального оформления представляет подготовительный этап инвентаризации в магазинах ООО «Леруа Мерлен Восток».

За два месяца до дня проведения инвентаризации в магазине разрабатывается ретропланинг. Ретропланинг - документ, позволяющий спланировать проведение подготовительных мероприятий с определением ответственных лиц и сроков выполнения. После создания общего ретропланинга проведения инвентаризации магазина в целом, создаются ретропланинги для отделов и отдельных служб магазина (логистика, торговый зал, склад). Данный документ представляет собой таблицу в которой указываются:

- задачи, которые должны быть решены технической поддержкой, всей организацией, зоной магазина, задачи подготовки/проверки, задачи подсчета, которые необходимы при подготовке к инвентаризации.

Задачи решаются как последовательно, так и параллельно. В виде крестика в таблице указывается начало/конец решения поставленной задачи, в виде стрелочки указываются дни выделенные для решения данной задачи.

- ответственные за решение данных задач (контролер управления; специалист; шеф зоны; руководитель сектора);
- дни недели до инвентаризации.

Руководитель инвентаризации не менее чем за 30 дней до инвентаризации должен лично проверить и утвердить каждый ретропланинг. После утверждения ретропланинга Центральный Офис издает Приказ (постановление, распоряжение) о проведении инвентаризации формы ИНВ-22 [2].

Ретропланинг является одним из важных этапов подготовки к проведению инвентаризации, так как при его составлении контролеру управления необходимо учитывать имеющийся объем продукции, количество персонала которого можно привлечь, также рекомендуется учитывать ретропланинги прошлых инвентаризаций, что помогает разработать ретропланинг с минимальными потерями времени.

Осуществление мероприятий, отраженных в ретропланинге начинается за 2 месяца до ночи инвентаризации, что позволяет отделам магазина более тщательно к ней подготовиться. Задачи, решаемые в ходе реализации ретропланинга, никак не отражаются на функционировании магазина, торговля товарами в течение этих двух месяцев продолжается.

После разработки ретропланинга инвентаризации руководители отделов составляют рабочие графики своих сотрудников на месяц, а также списки сотрудников, ответственных за подготовку торговых аллей (отделов) для переучета. На основании графиков полученных от руководителей отдела, руководитель инвентаризации совместно с руководителем службы персонала составляет план распределения персонала по зонам, который передается в отдел персонала не позднее, чем за 4 дня до инвентаризации.

На основании списков и рабочих графиков сотрудников, руководитель службы персонала магазина формирует:

- список сотрудников, работающих в ночь проведения инвентаризации (в виде файла с указанием Ф.И.О, должности, должности при инвентаризации, даты прохождения инвентаризации и подписи сотрудника);
- закрепляет обязанности на инвентаризацию за каждым сотрудником участвующим в инвентаризации (счетчик, сканировщик, шеф аллеи и т.д);
- организовывает движение персонала (обед, перерыв). Руководителю инвентаризации также необходимо определить потребность в технике (весы, сканы); стремянках, стульях; в канцелярских товарах (ручки, ножи, перчатки, бумага, стикеры, скотч). На основании определенной потребности составляется заказ поставщику.

Подготовку к инвентаризации и предварительный подсчет товаров необходимо провести:

- в складской зоне торгового зала (верхние стеллажи);
- в складской зоне приемки товара (логистика);
- в зонах резерва магазина;
- в зоне продаж мелкого, трудоемкого в подсчете товара.

При подготовке к инвентаризации складских зон проверяемому отделу необходимо:

- закрыть в системе выданные заказы (или указать их с соответствующим статусом);
- выдать и закрыть заказы покупателей; не выданные заказы подлежат учету при инвентаризации;
- закрыть отправленные поставщикам возвраты; последняя дата осуществления возврата должна быть отражена в ретропланинге;
- занести не закрытые возвраты в Ogasle (программа отражающая движение товаров) с соответствующим статусом;
- проверить, что все приемки товара закрыты;

-организовать запись поставщиков таким образом, чтобы первый поставщик приезжал в магазин через час после окончания инвентаризации.

При подготовке к инвентаризации торгового сектора действия делятся на:

1) действия сотрудников торговых секторов, выполняемые в процессе повседневной деятельности (контроль движения товаров, сроков годности товаров, контроль штрих-кодов на товаре);

2) действия, которые необходимо выполнять только в рамках подготовки к инвентаризации:

- заказы покупателей должны быть выданы покупателям; не выданные заказы подлежат учету в день инвентаризации;

- мелкоштучные товары (гайки, винты и т.д.) взвешиваются и группируются до инвентаризации.

При этом необходимо использовать карточку подготовки отделов, которая составляется в виде Excel файла. В ней указывается дата проведения контроля и отметка о готовности или не готовности. Это помогает сотрудникам избегать стандартных ошибок при подготовке.

Контролер управления (руководитель инвентаризации) на протяжении всего времени подготовки инвентаризации ежедневно контролирует работы и проверяет степень подготовки отделов к инвентаризации согласно ретропланингу. Директор магазина и контролер управления должны отслеживать работу магазина и контролировать неоправданную остановку поступления заказов. Весь товар, поступающий перед инвентаризацией, должен быть максимально вывезен в торговый зал и размещен в зоне продаж.

После этого начинается предварительный подсчет товара в магазине, что необходимо для сокращения сроков проведения инвентаризации. При этом оформляется документ - карточка предподсчета. Перед началом предварительного подсчета необходимо максимально пополнить выкладку в торговый зал с целью минимизации потерь с продаж.

Предподсчет складских зон торгового зала следует начинать не ранее, чем за 12 дней до ночи инвентаризации отдела (в зависимости от товара срок может быть сокращен). Руководитель сектора определяет адреса которые необходимо пересчитать и отражает их в компьютерной системе. Адрес- место, стеллаж, отдел где расположен товар. В одном адресе может быть несколько паллет (тара (в виде доски) на которой расположены товары с разными артикулами). Данные об адресах фиксируются в таких документах как карта адресов, детали адреса.

В документе карта адресов указываются зона или отдел и количество инвентаризируемых адресов (стеллажей, паллет) в этой зоне. Данный документ позволяет установить, к какой зоне принадлежит адрес.

В документе детали адреса указываются наименование адреса, зона в которой находится адрес и в виде таблицы отображаются товары находящиеся в данном адресе с указанием наименования товара, кода, количества, цены и суммы. Этот документ позволяет отобразить информацию о товаре в адресе с целью проверки действительности его нахождения в данном месте.

Во время пересчета товаров сотруднику рекомендуется распаковывать паллету и выписывать маркером на отдельный лист все артикулы которые находятся на паллете (это необходимо для удобства в дальнейшей работе, чтобы облегчить поиск товара). После окончания сканирования и подсчета всех артикулов сотрудник, считавший товар, запаковывает его обратно и на упаковке маркером записывает код товара, который приклеен к самому товару в виде штрих кода. Важно ставить паллету на полку таким образом, чтобы подписанный код был виден с аллеи, в которой расположен товар.

В карточке предподсчета отражаются следующие данные: Ф.И.О. сотрудника, дата, № паллеты, код товара, его наименование и количество. Сотрудник, осуществляющий предподсчет, должен проверить нет ли повторений одного и того же артикула товара. Данные в карточку предподсчета должны вноситься аккуратно и разборчиво. После заполнения карточек предподсчета товара, полученные данные необходимо ввести в общую базу для предоставления информации Центральному Офису.

Руководитель сектора сверяет данные из системы управления товарным запасом (Oracle) с карточкой предподсчета. В случае обнаружения расхождений, данные артикулы необходимо найти и правильно идентифицировать с помощью сканера.

Оригинал карточки предподсчета адреса архивируется у руководителя торгового сектора в специальной папке до даты передачи в бухгалтерию и ввода информации из неё в систему (производится за 1-2 дня до ночи инвентаризации). После этого оригинал карточки предподсчета передается руководителю сектора. Копию карточки руководитель сектора отдает сотруднику для прикрепления её к подсчитанному артикулу. С этого момента снимать товар со склада имеет право только ответственный сотрудник, назначенный руководителем сектора. В этом случае, в карточку предподсчета вносятся соответствующие изменения: товар, изымаемый из артикула, вычеркивается из карточки предподсчета, либо изымаемое количество

отнимается от количества ранее подсчитанного. Эти изменения должны обязательно дублироваться в оригинале карточки предподсчета, находящемся в папке руководителя сектора. Руководитель сектора и руководитель инвентаризации на основании карточек предподсчета отслеживают и контролируют процесс предварительного пересчета согласно составленному графику.

Таким образом, вследствие того, что рассматриваемая организация торгует обширным ассортиментом товаров, особенностями проведения инвентаризации являются:

- 1) длительный и трудоёмкий подготовительный этап, в котором задействовано большое количество сотрудников;
- 2) составление множества документов, разработанных самой организацией (ретропланинг, карточка предподсчета и др.).

Список литературы

1. Касьянова, Г.Ю. Инвентаризация: бухгалтерская и налоговая / Г.Ю. Касьянова. - М.: АБАК, 2015.-272 с.
2. Сапожникова, Н.Г. Бухгалтерский учет: учебник / Н.Г. Сапожникова. - 8-е изд., стер. - М.: КНОРУС, 2016. - 464 с. - (Бакалавриат).

СЕКЦИЯ №5.

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.13)

МЕТОД ПРЕДВАРИТЕЛЬНОЙ КОЛИЧЕСТВЕННОЙ ОЦЕНКИ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ МЕРОПРИЯТИЙ ПО МОДЕРНИЗАЦИИ ОСНОВНОГО ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ОБОРУДОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ЦЕЛЛЮЛОЗНО-БУМАЖНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Кох И.А., Васильев А.И.

Казанский национальный исследовательский технический университет - КАИ, г. Казань

Введение.

Для обеспечения бесперебойной работы любого производства существует график планово-предупредительного ремонта, в соответствии с которым оборудование поддерживается в работоспособном состоянии. Это документ, согласно которому понятно, что и когда необходимо ремонтировать, чтобы предотвращать аварийные простои и связанные с ними убытки.

Также предприятию необходимо удерживать свой рынок сбыта, а при возможности еще и расширять. Для этого осуществляется постоянное обновление основных фондов предприятия. Осуществляется оно посредством модернизации и реконструкции. То есть, если речь идет об оборудовании, оно заменяется полностью или частично на более совершенное, более современное.

Формулировка проблемы

Проблемой для современных предприятий, в том числе в целлюлозно-бумажной промышленности, является отсутствие формализованных методов определения целесообразности модернизации и реконструкции основного производственного оборудования, позволяющих принимать решения по аналогии с планированием планово-предупредительных ремонтов.

Решение

Главная цель любого предприятия, завода, комбината - получение прибыли. Рассмотрим небольшую схему (рис. 1), чтобы понять, какие факторы в основном влияют на прибыль. Отсюда получаем 4 основных критерия оценки эффективности того или иного объекта.



Рис.1. Факторы влияющие на прибыль предприятия.

Далее повергнем анализу график распределения основных фондов по группам одного из предприятий целлюлозно-бумажной промышленности.

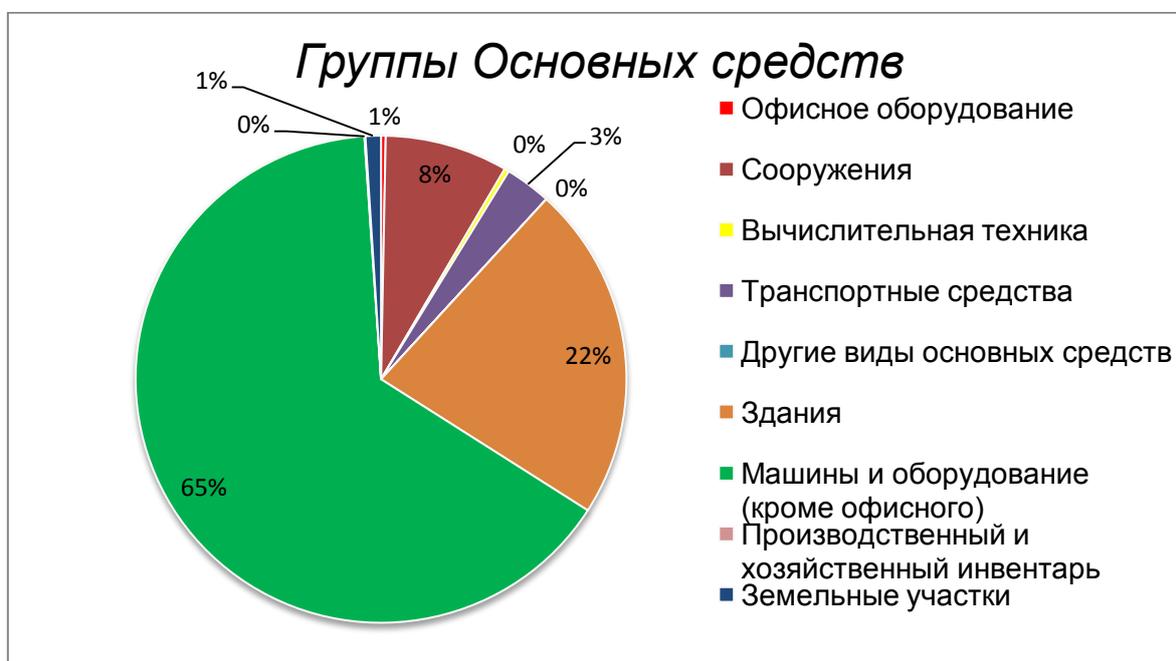


Рис.2 Группы основных фондов целлюлозно-бумажного комбината.

Основные группы, которые достойны внимания, - это оборудование, здания и сооружения. Из них только оборудование можно модернизировать. Два остальных пункта нужно ремонтировать, достраивать, перестраивать, но они неспособны увеличить нашу прибыль. Они нужны для размещения, сохранения и функционирования первой группы, которая также имеет максимальный удельный вес.

Имея конкретные объекты и критерии оценки их эффективности, можно создать некую классификацию части основных фондов, которая будет их разграничивать по степени влияния на готовую продукцию и технологический процесс ее производства, а следовательно и на прибыль в целом.

Мы классифицировали оборудование, опираясь на главный признак – его прямое назначение. В таблице 1 оборудование (кроме вспомогательного) распределено по группам и определено его влияние на тот или иной критерий.

Табл.1. Классификация оборудования по характеру выполняемой работы. Влияние определенного оборудования на факторы прибыли.

| Тип оборудования | Факторы | | | |
|----------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------|---------------------------|--------------------------------|---------------------------------|
| | Ассортимент выпускаемой продукции | Производственная мощность | Качество выпускаемой продукции | Себестоимость единицы продукции |
| Оборудование, занятое на заготовке, хранении, транспортировке щепы. | - | + | - | + |
| Оборудование, занятое на варке массы | - | + | + | - |
| Оборудование, занятое на промывке массы | - | + | + | + |
| Оборудование, занятое на приготовлении массы | + | - | + | - |
| Оборудование, занятое на изготовлении бумаги | + | + | + | - |
| Оборудование, занятое на приготовлении, регенерации и хранении химических компонентов. | - | - | - | + |
| Оборудование, занятое на выработке энергии (тепловой, электрической) | - | - | - | + |

Оборудование, занятое на заготовлении, хранении, транспортировке щепы – это оборудование “лесной биржи” комбината: окорочные барабаны, рубительные машины, стакер, транспортерные ленты, подъемно-транспортное оборудование, площадки для хранения баланса и т.д. Лесная биржа должна не только обеспечить производство, но создать запас сырья, а следовательно возможность выдерживать затруднения с поставками сырья. Также необходимо иметь совершенное оборудование для хранения щепы, так как она является органическим материалом, и подвержено гниению, а это тоже сказывается в конечном итоге на прибыли. А так как от щепы до бумаги лежит длительный процесс преобразований, она незначительно влияет на сорт и качество бумаги. Всем эти обусловлены указанные в таблице 1 характеристики.

Оборудование, занятое на варке массы – это варочные котлы, выдувные резервуары, передувные линии, насосы и т.д. Данное оборудование колоссально влияет на производственную мощность. Также процесс варки должен исключать непровары, влияющие на качество бумаги.

Оборудование, занятое на промывке массы, – это промывные станции, вакуум фильтры, баки высокой концентрации массы и т.д. От пропускной способности промывного оборудования зависит мощность комбината. И отмыть нужно качественно, исключая вспенивания, и непромытые волокна. Есть еще один очень важный момент. Масса, поступившая с варочного оборудования, несет в себе хороший процент щелока. Совершенное оборудование позволяет отжать этот щелок и отправить его на регенерацию, в то время как старые способы вымывают этот щелок водой, и усложняет процесс его регенерации, увеличивая потери. Это требует дополнительных денежных вложений.

Оборудование, занятое на приготовлении массы, – это мельницы, сортировки, рафинеры, доволокнуители, центроклинеры, узловители и прочее. Это оборудование не способно оказывать благотворное влияние на себестоимость, даже наоборот, это дополнительный потребитель энергии и эксплуатационных материалов. Но от наличия этого оборудования и его совершенства зависят ассортимент и качество бумажного полотна. Оно необходимо для получения необходимых свойств волокна, которые диктует технологический процесс на производство того или определенного сорта бумаги. Оно позволяет улучшить характеристики, уже существующих сортов бумаги, или же начать выпуск новых.

Оборудование, занятое на изготовлении бумаги, – это бумагоделательные (отливные) машины. Эти машины состоят из отливного стола, прессовой части, сушильной части, наката. От всего этого зависит качество, ассортимент, а следовательно и производственная мощность комбината в целом.

Оборудование, занятое на приготовлении, регенерации и хранении химических компонентов. Отработанные реагенты нужно быстро и качественно регенерировать, что бы вернуть обратно в технологический процесс. Чем больше химических компонентов удастся вернуть, тем меньше нам придется

добавлять новых. К тому же, будет меньше отходов, которые необходимо утилизировать. В конечном итоге это отразится на финансах предприятия.

Оборудование, занятое на выработке энергии (тепловой, электрической) – это оборудование теплоэлектростанции (паровые котлы, турбогенераторы и т.д.). Собственная ТЭЦ позволяет использовать дешевую электроэнергию. Также ТЭЦ обеспечивает комбинат паром, который необходим для функционирования варочного и бумагоделательного оборудования, а также для отопления комбината в зимнее время.

Предположим, перед комбинатом стоит задача определить приоритетность модернизации и реконструкции основного оборудования на долгосрочную перспективу.

В первую очередь необходимо ранжировать факторы, определяющие технологические и экономические характеристики оборудования (наиболее важному с точки зрения экспертов фактору присваивается первый ранг). Нами для построения модели были выбраны следующие факторы (по убыванию значимости): ассортимент выпускаемой продукции; производственная мощность; качество выпускаемой продукции; себестоимость единицы продукции.

Минимальное количество экспертов (N) определяется следующим образом:

$$N = \frac{\ln(1-\gamma)}{\ln(1-Q)} = 8,$$

где $\gamma = 0,8$ – доверительная вероятность;

$Q = 0,2$ – задаваемая вероятность ошибки.

Табл.2 Результаты априорного ранжирования факторов

| Фактор | i | Условные номера экспертов, j | | | | | | | | F _i | D | D ² |
|-----------------------------------|----|------------------------------|----|----|----|----|----|----|----|----------------|----|----------------|
| | | A1 | A2 | A3 | A4 | A5 | A6 | A7 | A8 | | | |
| Себестоимость единицы продукции | X1 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 28 | 8 | 64 |
| Качество выпускаемой продукции | X2 | 2 | 2 | 3 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 14 | -6 | 36 |
| Производственная мощность | X3 | 3 | 4 | 1 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 27 | 7 | 49 |
| Ассортимент выпускаемой продукции | X4 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 11 | -9 | 81 |
| Итого | | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 80 | | S=230 |

F_i-сумма рангов i-того фактора:

$$F_i = \sum_{j=1}^m a_{ij}$$

Средняя величина суммы рангов (C) по всем факторам определяется как:

$$C = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^k \sum_{j=1}^m a_{ij};$$

$$C = \frac{26+17+24+13}{4} = 20.$$

Определим коэффициент конкордации (согласия Кендалла), показывающий степень согласованности мнений экспертов:

$$W = \frac{12 \sum_{i=1}^n D_i^2}{m^2 (n^3 - n)} = \frac{12 * 230}{8^2 (4^3 - 4)} = 0,718$$

m - число экспертов в группе,

n - число факторов,

$\sum_{i=1}^n D_i^2$ - сумма квадратов разностей рангов (отклонений от среднего).

Коэффициент конкордации больше 0,5, что подтверждает наличие существенного сходства мнений экспертов. Проверив гипотезу о неслучайности согласия мнений экспертов по критерию Пирсона, с высокой вероятностью можно утверждать, что мнения экспертов согласованы неслучайно.

По данным таблицы построена диаграмма априорного ранжирования, представленная на рис.3

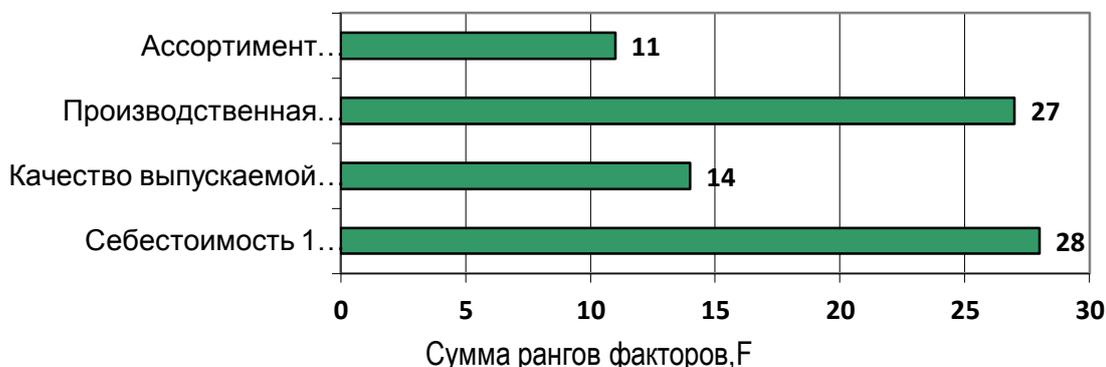


Рис.3 Диаграмма априорного ранжирования.

По данным ранжирования факторов произведем их весовую оценку, где вес w_i каждого фактора равен:

$$w_i = \frac{2 * (k - L_i + 1)}{k * (k + 1)}$$

где L_i -место, занятое каждым фактором на априорной диаграмме рангов.

Табл.3 Результаты расчетов весовых оценок.

| Фактор | i | Сумма рангов, F _i | Место на априорной диаграмме, L _i | Весовая оценка, w _i |
|-----------------------------------|---|------------------------------|----------------------------------------------|--------------------------------|
| Ассортимент выпускаемой продукции | 1 | 28 | 1 | 0,400 |
| Производственная мощность . | 2 | 14 | 3 | 0,200 |
| Качество выпускаемой продукции | 3 | 27 | 2 | 0,300 |
| Себестоимость 1 продукции | 4 | 11 | 4 | 0,100 |

Представленная оценка факторов справедлива только для конкретного предприятия, определенного промежутка времени и сложившейся ситуации на комбинате. Аналогичная оценка при необходимости может быть проведена при других стратегиях, желаемых целях и прочих условиях.

Окончательный выбор производится при помощи суммарного обобщенного критерия эффективности (E_{Σ}):

$$E_{\Sigma} = \sum_{i=1}^k w_i \cdot a_{\phi i}$$

где $a_{\phi i}$ - безразмерная величина частного критерия,

ϕ - номер варианта оборудования,

w_i - вес i -того фактора.

$$a_{\phi i} = \frac{\begin{matrix} a_{i(пред)} - a_{\phi i(стат)} \\ a_{i(пред)} \\ a_{\phi i(стат)} - a_{i(пред)} \\ a_{\phi i(стат)} \end{matrix}}$$

где $a_{i(пред)}$ - предельное (наихудшее) значение рассматриваемого показателя,

$a_{\phi i(стат)}$ - значение частного критерия, полученное в результате статистических наблюдений (значение параметра оборудования).

Выбор используемой формулы производится по каждому фактору отдельно в соответствии с тем, минимальное или максимальное значение критерия является благоприятным. Данные возьмем из табл. 1, присвоив ячейкам условные значения: “-” = 2, “+”=1

Табл.4 Взвешивание критериев эффективности.

| Параметр оборудования | аф1 | аф2 | аф3 | аф4 | Eэ |
|----------------------------------------------------------------------------------------|-----|-----|-----|-----|------|
| Вес фактора | 0,4 | 0,2 | 0,3 | 0,1 | |
| Оборудование, занятое на заготовке, хранении, транспортировке щепы. | 0 | 0,5 | 0 | 0,5 | 0,15 |
| Оборудование, занятое на варке массы | 0 | 0,5 | 0,5 | 0 | 0,25 |
| Оборудование, занятое на промывке массы | 0 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,30 |
| Оборудование, занятое на приготовлении массы | 0,5 | 0 | 0,5 | 0 | 0,35 |
| Оборудование, занятое на изготовлении бумаги | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0 | 0,45 |
| Оборудование, занятое на приготовлении, регенерации и хранении химических компонентов. | 0 | 0 | 0 | 0,5 | 0,05 |
| Оборудование, занятое на выработке энергии (тепловой, электрической) | 0 | 0 | 0 | 0,5 | 0,05 |

Используя коэффициенты эффективности и данные о стоимости модернизации оборудования, составим таблицу координат точек на графике, соответствующих фактической стоимости (Сф) и коэффициенту эффективности оборудования (E). В нашем случае используем условную стоимость модернизации оборудования. В реальных условиях для формирования цены осуществляется технологический подбор необходимого оборудования, согласование его со всеми службами и отделами, а также анализ коммерческих предложений поставщиков.

Табл. 5. Стоимость модернизации оборудования

| Группа оборудования | Критерий эффективности, E | Стоимость модернизации фактическая, Сф (млн.руб.) |
|----------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------|---------------------------------------------------|
| Оборудование, занятое на заготовке, хранении, транспортировке щепы. | 0,15 | 100 |
| Оборудование, занятое на варке массы | 0,25 | 200 |
| Оборудование, занятое на промывке массы | 0,30 | 250 |
| Оборудование, занятое на приготовлении массы | 0,35 | 250 |
| Оборудование, занятое на изготовлении бумаги | 0,45 | 350 |
| Оборудование, занятое на приготовлении, регенерации и хранении химических компонентов. | 0,05 | 150 |
| Оборудование, занятое на выработке энергии (тепловой, электрической) | 0,05 | 150 |

Построенная линия будет являться искомой и иметь уравнение $y = 492,31x + 94,615$.

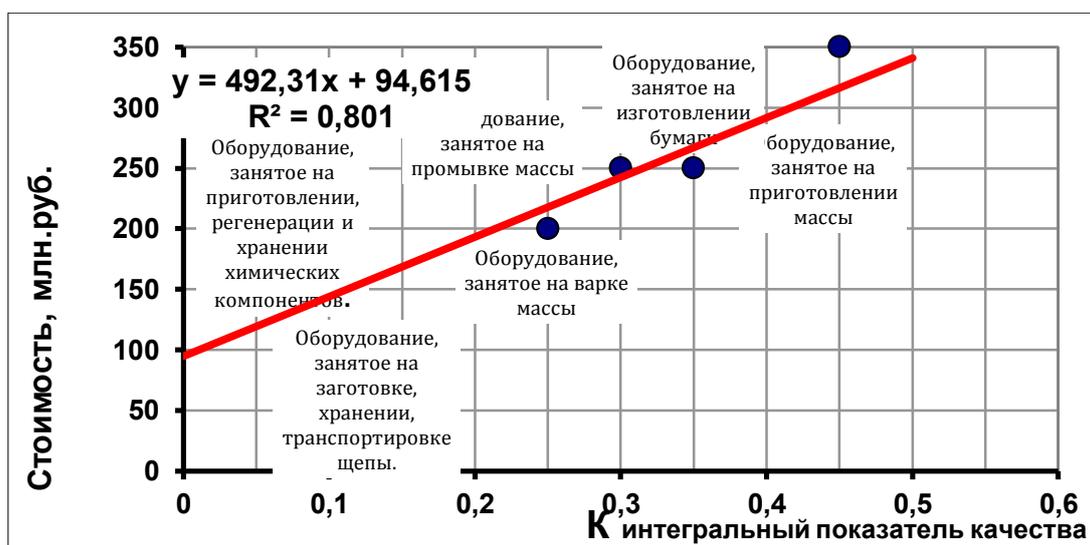


Рис.4 Красная линия цены оборудования

Вывод:

Таким образом, предлагаемый нами метод может оказать существенную помощь в принятии решении о финансировании проекта модернизации того или иного оборудования.

Список литературы

- 1.Фёрстер Э., Рёнци Б. Методы корреляционного и регрессионного анализа. Руководство для экономистов. Перевод с немецкого и предисловие В. М. Ивановой, М.: "Финансы и статистика", 1983 г.- 304
- 2.Практикум по эконометрике: Учеб. пособие /И.И.Елисеева,п69 С.В. Куршева , Н.М. Гордиенко, и др.; Под ред. И.И. Елисеевой.-М.: Финансы и статистика,2003-193с.:ил.
- 3.Каспаров Г.Б. Экономика, организация и планирование целлюлозно-бумажного производства: Учебник для техникумов.-М.:пром-сть,1979.-с352
- 4.Система технического обслуживания и ремонта оборудования технологических линий по производству целлюлозы, бумаги и картона. Утв. Минлесбумпром 30.01.80-М.:Лесная промышленность,1981.-248с.

СЕКЦИЯ №6.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.14)

СЕКЦИЯ №7.

БАНКОВСКОЕ И СТРАХОВОЕ ДЕЛО

СЕКЦИЯ №8.

ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ: ПОНЯТИЯ, ФУНКЦИИ , ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА

Пискурова В.С., Коротковская Е.В.

Экономический факультет СГУ имени Н.Г. Чернышевского, г. Саратов

Инновационный потенциал характеризует готовность экономики и общества в целом, как к технологическим, так и социальным изменениям. Он относится в любом государстве к категории национального достояния, а в ряде стран существует законодательство, охраняющее его[1]. Кроме этого, он представляет собой совокупность различных видов ресурсов, включая материально-производственные, финансовые, интеллектуальные, научно-технические и иные ресурсы, необходимые для осуществления инновационной деятельности, а также определяет инновационную активность хозяйствующих субъектов (способность производить, реализовывать и воспринимать инновации), что является необходимым условием функционирования инновационного типа экономики. Инновационное предпринимательство рассматривается как процесс обновления производственного и сбытового потенциала, а также гуманитарной сферы предприятия. Отсутствие или слабая развитость предпринимательской компоненты не обеспечивает динамизма потенциалу в целом[2].

Структура же инновационного потенциала представляется как единство трех его составляющих: ресурсной, внутренней и результативной, которые сосуществуют взаимно, предполагают и обуславливают друг друга и проявляются при использовании как его триединая сущность[3,4]. Ресурсная составляющая инновационного потенциала является своего рода "плацдармом" для его формирования. Она включает в себя следующие основные компоненты, имеющие различное функциональное назначение: материально-технические, информационные, финансовые, человеческие и другие виды ресурсов. Результативная составляющая выступает отражением конечного результата реализации имеющихся возможностей (в виде нового продукта, полученного в ходе осуществления инновационного процесса). Таким образом, она выступает своего рода целевой характеристикой инновационного потенциала. Важность этой составляющей и целесообразность обособленного выделения подтверждаются тем, что ее увеличение, в свою очередь, способствует развитию остальных составляющих (например, ресурсной). Другими словами, результативная составляющая, сама являясь результатом количественного и качественного изменения, несет в себе потенциальные возможности вывода на новый уровень функционирования как инновационного потенциала, так и системы в целом. Внутренняя составляющая представляет собой "рычаг", обеспечивающий дееспособность и эффективность функционирования всех предыдущих элементов. В целом указанная составляющая характеризует возможность целенаправленного осуществления инновационной деятельности, то есть определяет способность системы на принципах коммерческой результативности привлекать ресурсы для инициирования, создания и распространения различного рода новшеств[3,4].

Однако предложенная структура инновационного потенциала является неполной, так как не включает в себя современные формы организации и управления инновационной деятельностью[5]. Основу инновационного потенциала образуют кадровая, организационная, материально-техническая информационная, управленческая и финансовая составляющие, а также научно-техническая составляющая (табл. 1.). Проблема формирования экономической сущности инновационного потенциала является сложной, многоаспектной и нуждается в дальнейшем изучении. Полученные в ходе исследования результаты (уточнение сущности инновационного потенциала, его структуры и видов) являются основой для полной характеристики инновационного потенциала как объекта управления и, таким образом, способствуют выработке конкретных научно-практических рекомендаций по его формированию и эффективному использованию.

Для определения путей и направлений наиболее полного использования инновационного потенциала необходимо составить представление об его структуре. Национальный инновационный потенциал формируется путем объединения региональных инновационных потенциалов, каждый из которых в свою очередь, образуется путем соединения инновационных потенциалов отраслей, предприятий и непосредственно работников[5,6].

Таблица 1. Составляющие инновационного потенциала

| № п/п | Составляющие | Содержание |
|-------|--------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | Финансовая составляющая | государственное, местное и муниципальное финансирование как в рамках федеральных, региональных и отраслевых программ, так и в рамках специальных целевых программ и договоров-заказов, заказов предприятий промышленности и агропромышленного комплекса |
| 2 | Материально-техническая составляющая | современные инновационные и информационные технологии, компьютерные системы, прогрессивное оборудование; материалы, реактивы, лабораторное и офисное оборудование |
| 3 | Кадровая составляющая | -кадры ученых-организаторов и ученых-специалистов: их численность, структура по отраслям знаний, квалификация |
| 4 | Информационная составляющая | - совокупность различных видов научной информации и информации по инновациям и инновационной деятельности, как в стране, так и за рубежом: научно-техническая литература, литература по патентам, изобретениям, новым наукоемким технологиям, системам и оборудованию; - компьютерные системы, включенные в российские и международные информационные сети |
| 5 | Организационная составляющая | - сеть научных учреждений, проектно-конструкторских организаций и инновационных предприятий |
| 6 | Управленческая составляющая | - современные формы организации и управления инновационной деятельностью с позиции выхода конечного наукоемкого материального или интеллектуального продукта |
| 7 | Научно-техническая составляющая | изобретения, товарные знаки и знаки обслуживания, промышленные образцы, полезные модели, ноу-хау, инновационные программы и проекты |

Таким образом, представляется структура инновационного потенциала в единстве национального, регионального, отраслевого и личного аспектов. При этом на различных уровнях функционирования инновационный потенциал имеет свои характерные особенности[7]. Во многих странах мира развитие инновационного потенциала превращается в один из наиболее активных элементов воспроизводственного процесса. В промышленно развитых и новых индустриальных странах приоритетным направлением экономического развития становятся наукоемкие отрасли. Эффективное использование отечественного инновационного потенциала должно помочь решить проблему экономического роста и обеспечить достойное место национальной экономике.

Список литературы

1. Гунин В.Н., Баранчев В.П., Устинов В.А., Ляпина С.Ю. Управление инновациями: 17-модульная программа для менеджеров "Управление развитием организации">//Модуль 7. М. Юнити.1999. С.328 .
2. Гусаков М. Формирование потенциала инновационного развития // Экономист. 1999. № 2. С. 3-38.
3. Егорова А. А.Условия формирования инновационного потенциала и их реализация в экономике России // Человеческий потенциал и конкурентоспособность России. //Челябинск. 2005.
4. Ильенкова С.Д. Инновационный менеджмент.// Учебник. М. Юнити. 1997. С. 251.
5. Кокурин Д. И. Инновационная деятельность. //М.: Экзамен. 2001.
6. Патеев Б.А. Эффективность развития промышленного предприятия в системе инноваций: Автореф. дисс. ... к.э.н.: 08.00.05 / Б.А. Патеев; Тамбовский гос. Технический.
7. Трифилова А.А. Использование инновационного подхода в стратегическом управлении предприятием : Автореф. дисс. к.э.н.: 08.00.05 / А.А.Трифилова; Нижегородский гос. архитектурно-строит. университет. – Н. Новгород, 2000. – 23 с.

СЕКЦИЯ №9.

ВОПРОСЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

СЕКЦИЯ №10.
МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ ТТИП НА РОССИЙСКУЮ ЭКОНОМИКУ

Коркмазов М.Х.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва

Трансатлантическое торговое и инвестиционное партнерство (ТТИП), создание которого обсуждается США и ЕС с 2013 года, является самым амбициозным на данный момент проектом для достижения официальных соглашений по региональной кооперации между США и ЕС. Такие соглашения предусматривают меры по либерализации торговых отношений. Если соглашения будут приняты, они будут иметь очень глубокое воздействие на будущее развитие мировой экономики, изменяя механизмы, регулирующие её.

Снятие барьеров для экономической кооперации между партнерами, торговый оборот между которыми превышает 1 трлн. долл. США, а совокупный размер прямых инвестиций друг в друга приближается к 4 трлн. долл. США, неизбежно отразится на экономике других стран. Также формирование ТТИП принесет вклад в дальнейшее развитие архитектуры глобальных экономических процессов. Несомненно, такое партнерство еще сильнее укрепит влияние США на эти глобальные экономические процессы.

Насколько же реалистично создание ТТИП, и какое влияние оно будет иметь на российские внешнеэкономические и политические интересы? Чтобы ответить на этот вопрос приведен анализ влияния ТТИП на российские экономические субъекты. Масштаб такого влияния зависит от трех групп факторов: эффекты переориентации и возможного расширения торговли между США и ЕС вследствие заключения ТТИП, последующие темпы экономического роста США и стран ЕС и будущие масштабы внешней торговли этих стран с Россией. Последний из этих факторов можно количественно измерить. Торговый оборот России с ЕС и США составил в 2013 году 49,9% и 3,3%, соответственно, от совокупного объема внешней торговли России или 417,5 млрд. долл. и 27,7 млрд. долл. в абсолютном выражении. Вследствие резкого ухудшения российских экономических отношений с США и ЕС, падения цен на энергоносители, а также кризисных явлений в экономике страны, доля ЕС во внешнеторговом обороте России упала в первой половине 2016 года до 43,8% или на 91,5 млрд. долл. В то же время, доля США выросла до 4,2%. Связан этот относительный рост с тем, что объем торговли с США оставался сравнительно неизменным, в то время как совокупный внешнеторговый оборот России падал. В абсолютном же выражении торговый оборот с США составил 8,8 млрд. долл. Таким образом, торговый оборот России с США и ЕС к концу 2016 года составлял 48%, то есть половину от всего российского внешнеторгового оборота. Такая доля США и ЕС во внешней торговле России является очень опасной для экономики страны. Она полностью зависит от того какие приоритеты будут ставить США и ЕС в отношении их внешнеторговой политики. Такой факт напрямую указывает на то, что соглашение о ТТИП будет иметь огромное влияние на внешнюю торговлю России. Соглашения вроде ТТИП ведут к стиранию барьеров между странами-участниками, позволяя им заменить определенные товары и услуги, ранее импортировавшиеся из других стран, на более дешевые и качественные аналоги страны-партнера (дешевизна достигается за счет упрощения торговых пошлин и других барьеров).

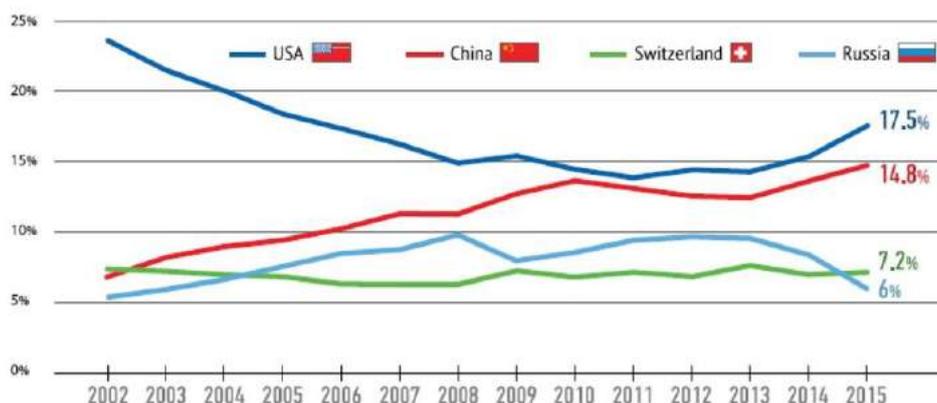


Рисунок 1 – Основные торговые партнеры ЕС, период 2002-2015 гг.[1]

Большинство проведенных исследований[2] показывают, что, несмотря на то, что торговые барьеры между США и ЕС в среднем и так достаточно низки, составляя чуть более 2% для американского экспорта в ЕС и чуть более 3% для экспорта ЕС в США, в некоторых, очень значимых для внешней торговли этих стран, сегментах (продовольственные товары, алкогольная продукция, текстильная продукция) тарифы превышают 10%.

В 2012 году тарифы на импорт молока в ЕС из США превышали 50%, и почти 20% на импорт молока в США из ЕС, тарифы на импорт алкогольной продукции и табачных изделий в ЕС из США составляли почти 20% и 14% в США из ЕС. Стирание этих барьеров через создание ТТИП даст сильный импульс для развития торговли между США и ЕС в этих сегментах и одновременно вытеснит других торговых партнеров, у которых не будет таких преференционных условий для поставки своей продукции в США и ЕС.

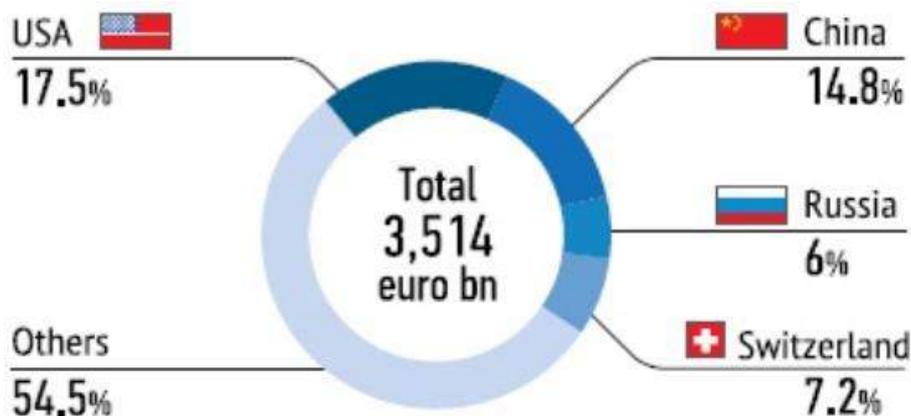


Рисунок 2 – Основные торговые партнеры ЕС в 2015 году[3]

Главная особенность ТТИП заключается в том, что оно позволит устранить нетарифные барьеры для развития торговли через координацию законодательства, регулирующего внешнюю торговлю в США и ЕС. Таким образом, по оценкам экспертов партнеры смогут достичь 30% - 70% роста торгового оборота между собой. Наибольший рост ожидается в автомобильном, металлургическом и химическом секторах промышленности, а также в торговле продовольственными товарами. Можно ожидать, что переориентация внешнеторговой политики в этих секторах промышленности значительно ослабит показатели внешней торговли России, так как продукты металлургического и химического секторов экономики составляют значительную долю в Российском экспорте (следует отметить и то, что в 2015 году доля России в импорте такого рода продукции ЕС составила примерно 13%).

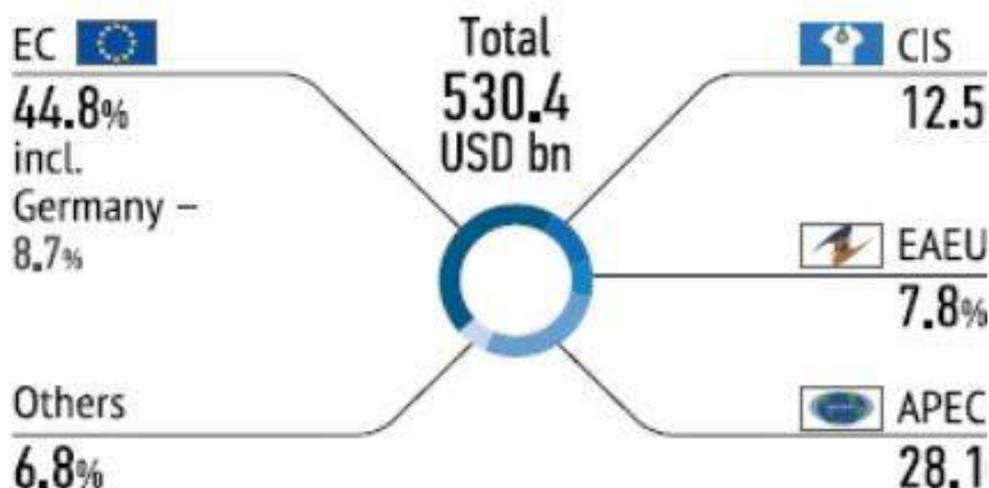


Рисунок 3 – Основные торговые партнеры России в 2015 году[4]

Перспективное улучшение условий для двусторонней внешней торговли США и ЕС повысит интерес для инвестиций в участников ТТИП, что приведет к значительному увеличению объемов потоков прямых инвестиций в США и ЕС. Принимая во внимание то, что, по меньшей мере, одну треть торговли между США и ЕС осуществляют филиалы корпораций из США и ЕС, расположенные на территориях друг друга, увеличение потока инвестиций должно привести к еще большему увеличению объема торговли между этими странами.

Так какой же стратегии придерживаться России, чтобы противостоять негативным эффектам от возможного создания ТТИП?

Теоретически, можно предположить, что негативные эффекты переориентации торговли и потоков инвестиций ЕС и США могут быть сглажены тем, что достигнутый вследствие этого рост ВВП и чистых доходов создадут, в свою очередь, спрос на импортные товары и услуги из стран, не входящих в ТТИП. Однако, вероятность того, что будет достигнут настолько высокий рост ВВП, маловероятна.

По мнению автора, Российской Федерации необходимо способствовать более интенсивному развитию своих собственных региональных проектов – главным образом, ЕАЭС. Также стоит интенсивнее развивать торговые отношения в рамках БРИКС.

¹ Источник: рисунок составлен автором на основе данных официального сайта Eurostat. URL: <http://ec.europa.eu/eurostat> (Дата обращения: 03.09.2017г.)

² «Внешняя торговля Российской Федерации в 2015 году», статистический сборник Банка России, Москва, 2016. URL: https://www.cbr.ru/statistics/credit_statistics/External_Trade_in_Services_2015.pdf (Дата обращения: 23.09.2017)

³ Источник: рисунок составлен автором на основе данных официального сайта Eurostat. URL: <http://ec.europa.eu/eurostat> (Дата обращения: 03.09.2017г.)

⁴ Источник: рисунок составлен автором на основе данных официального сайта Федеральной таможенной службы. URL: <http://www.customs.ru/> (Дата обращения: 12.09.2017г.)

Список литературы

1. «Внешняя торговля Российской Федерации в 2015 году», статистический сборник Банка России, Москва, 2016. URL: https://www.cbr.ru/statistics/credit_statistics/External_Trade_in_Services_2015.pdf (Дата обращения: 23.09.2017)
2. BP Statistical Review of World Energy June 2015. URL: <http://www.bp.com/content/dam/bp/pdf/Energy-economics/statistical-review-2015/bp-statistical-review-of-world-energy-2015-full-report.pdf> (Дата обращения: 24.09.2017)
3. Официальный сайт Eurostat. URL: <http://ec.europa.eu/eurostat> (Дата обращения: 03.09.2017)
4. Официальный сайт федеральной таможенной службы. URL: <http://www.customs.ru/> (Дата обращения: 12.09.2017)

ХАРАКТЕР РАЗВИТИЯ, ПРОБЛЕМЫ И ДАЛЬНЕЙШИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИГРАНИЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Уралова А.Д.

Магистрантка 2 курса, факультет "Международные отношения"
НИЯУ МИФИ, г. Москва

В статье рассматриваются вопросы развития приграничного сотрудничества Республики Казахстан и Российской Федерации, его основные виды, автор проводит анализ существующих на сегодняшний день проблем данного рода сотрудничества и предлагает возможные пути их решения в соответствии с нормами российского и зарубежного права.

Ключевые слова: приграничное сотрудничество, межрегиональное сотрудничество, приграничные территории, миграционный поток, интеграционные процессы, кооперирование.

Концепция приграничного сотрудничества в Российской Федерации (далее по тексту - Концепция) определяет цели, принципы и приоритеты в деятельности федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления, организаций и граждан в сфере приграничного сотрудничества. Концепция учитывает накопленный опыт приграничного сотрудничества и исходит из единства и целостности территории и внутреннего рынка России и согласования общегосударственных интересов и интересов населения приграничной территории Российской Федерации.[1]

Концепция раскрывает задачи и основные направления реализации государственной политики по развитию приграничного сотрудничества Российской Федерации.

Под приграничным сотрудничеством в Российской Федерации понимаются согласованные действия федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления, направленные на укрепление взаимодействия Российской Федерации и сопредельных государств в решении вопросов устойчивого развития приграничных территорий Российской Федерации и сопредельных государств, повышения благосостояния населения приграничных территорий Российской Федерации и сопредельных государств, укрепления дружбы и добрососедства с этими государствами.

На сегодняшний день приграничное сотрудничество стало важной особенностью современных международных связей регионов, поскольку именно на границе непосредственно пересекаются многие жизненно важные проблемы государств, включая внешнеполитические, экономические, гуманитарные контакты. Создание благоприятных условий для внешнеэкономического развития приграничных регионов является приоритетным направлением для роста экономики приграничных субъектов Федерации.

В международном праве понятие «приграничное сотрудничество» рассматривается как любые согласованные действия, направленные на усиление и поощрение отношений между соседними территориальными сообществами и властями, находящимися под юрисдикцией двух и более договаривающихся сторон, а также заключение любых соглашений и договоренностей, необходимых для достижения вышеуказанных целей[2].

На сегодняшний день обладание высокой политической волей как со стороны Республики Казахстан (далее по тексту Казахстан), так и со стороны Российской Федерации (далее по тексту Россия) позволяют двум странам полноценно развивать такие направления как промышленная кооперация, инвестиционные проекты, научно – образовательные проекты.[3]

В данном контексте можно утверждать о наличии многолетней и устойчивой тенденции к росту взаимных инвестиций.[4]

Основополагающим направлением в развитии приграничного сотрудничества двух стран выступает экономическое, благодаря которому Казахстан и Россия участвуют в интеграционных процессах, способствующих кооперированию экономических потенциалов обеих стран (в данном случае основной акцент делается на развитии торговли, промышленной кооперации, а также на реализацию совместных инвестиционных проектов).

На сегодняшний день Казахстан выступает одним из основополагающих торговых партнеров для большого количества субъектов России (так, между регионами двух стран подписано около 300 соглашений в разных сферах взаимодействия).

Начиная с 1995 года, по настоящее время приграничное сотрудничество между регионами России и Казахстана реализуется на базе межгосударственных Соглашений и Программ[5].

Помимо этого, стало традиционным проведение тематических ежегодных форумов межрегионального сотрудничества двух стран с участием глав государств, при этом сам формат мероприятий доказал свою эффективность.

Пограничная деятельность органов государственной власти России и Казахстана определяется задачами, установленными на внешнеполитическом уровне (данный вид деятельности охватывает органы пограничной, таможенной, миграционной служб и внутренних дел стран).

Сотрудничество данного рода органов государственной власти преследует двоякую цель: во – первых, оно призвано снизить барьерную функцию российско-казахстанской границы для населения, проживающего в зоне приграничья, и хозяйствующих субъектов, во – вторых – благодаря данному виду сотрудничества пресекаются неконтролируемая миграция, незаконный оборот психотропных и наркотических веществ, антитеррористическая деятельность, контрабанду на территорию обеих стран не санкционной продукции.

Достаточно активно осуществляется сотрудничество обеих стран в отношении регулирования миграционных потоков, пересекающих государственную границу стран, ввиду того, что неуправляемый процесс миграции населения имеет политический, социальный и экономический эффекты.[6]

В целом, процесс регулирования миграционных потоков между обеими странами трудностей не представляет, но решение вопроса относительно осуществления контроля за транзитом мигрантов из других стран, становится на сегодняшний день очень актуальным.[7]

Отличительным направлением приграничного сотрудничества России и Казахстана является непосредственное взаимодействие органов государственной власти обеих стран при возникновении стихийных бедствий и чрезвычайных ситуаций.

Главнейшими видами межрегионального и приграничного сотрудничества правоохранительных органов обеих стран являются проведение: совместных совещаний и встреч; осуществление розыска преступников; взаимобмен оперативными данными на активных участников преступных сообществ; оперативно-профилактические операции широкого масштаба.

Отдельного внимания в контексте анализа приграничного сотрудничества России и Казахстана заслуживают перспективы развития автодорожных коммуникаций между двумя странами.

Отметим, что с ноября 2015 года в России была введена плата за движение большегрузов по федеральным дорогам общего пользования, размер которой до 01.03.2016 года составлял 1,53 руб/км, а до 31.12.2018 года – 3,06 руб/км., при этом в Казахстане данные нормативы не введены, что, таким образом, создает различие, усложняющее процесс кооперирования транспортных систем обеих стран.[8]

На сегодняшний день Россия и Казахстан находятся на сплетении основополагающих торговых путей между Европой и Азией, имея единую таможенную границу, располагают широкомасштабной сетью железнодорожных и автомобильных дорог.

С учетом вышеизложенного, можно сформулировать следующие приоритетные для обоих государств направления будущего развития приграничного сотрудничества:

- создание благоприятных условий для последующей интеграции производителей и потребителей, посредством чего происходит укрепление экономической основы партнерства двух стран;
- скооперированность нормативно – правовой базы относительно создания стимулов и механизмов, которые будут мотивировать интерес обоих государств к развитию сотрудничества;
- взаимовыгодное использование инвестиционных проектов, научно – технического и образовательного потенциала.

Таким образом, существующий период приграничного сотрудничества России и Казахстана следует трактовать в инновационном формате, который может позволить достичь значительного синергетического эффекта, благодаря совместной реализации долгосрочных стратегических задач.

¹ Распоряжение Правительства РФ от 09.02.2001 № 196-р «Об утверждении Концепции приграничного сотрудничества в Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. 2001. № 8. Ст. 764.

² Европейская рамочная конвенция «О приграничном сотрудничестве территориальных сообществ и властей» от 21 мая 1980 г. // <http://docs.cntd.ru/document/901734774> (дата обращения 31.08.2017 года)

³ Данный факт может быть подтвержден, например, документами юбилейного X форума межрегионального и приграничного сотрудничества России и Казахстана (Екатеринбург, 9-11 ноября 2013 г.)

⁴ <https://www.ritm Eurasia.org/news--2016-09-12--prigranichnoe-sotrudnichestvo-kazahstana-i-rossii-idut-investicii-skupajutsja-rubli-25650> (дата обращения 31.08.2017 года)

⁵ Такого рода Соглашения между Правительством Российской Федерации и Правительством Республики Казахстан были заключены в 1995, 1999 и 2010 гг. 232 Эти документы получили практическую реализацию в рамках трех программ приграничного сотрудничества российских и казахстанских регионов, заключенных на следующие временные периоды: 1999-2007 гг.; 2008-2011 гг. и 2012-2017 гг. 233

⁶ Шайкин Д.Н. Особенности и возможные последствия миграционных процессов в приграничных регионах России и Казахстана // Экономический анализ: теория и практика. 2013. № 7. С.57-62.

⁷ Иванов В.Н. Межрегиональное и приграничное сотрудничество России и Казахстана: основные приоритеты // Внешнеэкономическая деятельность. 2015. № 7. С.46.

⁸ Швецова Е.В. Создание транспортно – логистической системы как залог развития инфраструктуру региона // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2015. № 4. С.126.

Список литературы и источников

Нормативно – правовые акты

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) // Собрание законодательства РФ. 2014. № 31. Ст. 4398.
2. Распоряжение Правительства РФ от 09.02.2001 N 196-р «Об утверждении Концепции приграничного сотрудничества в Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. 2001. № 8. Ст. 764.
3. Распоряжение Правительства РФ от 28.10.2015 № 2193-р (ред. от 28.12.2016) «Об утверждении Концепции развития приграничных территорий субъектов Российской Федерации, входящих в состав Дальневосточного федерального округа и Байкальского региона» // Собрание законодательства РФ. 2015. № 45. ст. 6287.
4. Распоряжение Правительства РФ от 07.02.2011 № 165-р (ред. от 26.12.2014) «Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Приволжского федерального округа до 2020 года» // Собрание законодательства РФ. 2011. № 8. Ст. 1142.

Учебники, периодические издания

5. Васильева М.В. Институциональные преобразования таможенных органов и их влияние на экономику России // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2011. № 26. С. 23-31.
6. Глазьев С. Перспективы развития евразийской экономической интеграции от ТС – ЕЭП к ЕЭС (концептуальный аспект) // Российский экономический журнал. 2012. № 4. С. 3-12.
7. Гонтмахер Е. Мировые миграционные процессы: необходимость глобального регулирования // Вопросы экономики. 2013. № 10. С. 136-146.
8. Иванов В.Н. Межрегиональное и приграничное сотрудничество России и Казахстана: основные приоритеты // Внешнеэкономическая деятельность. 2015. № 7. С.46.
9. Шайкин Д.Н. Особенности и возможные последствия миграционных процессов в приграничных регионах России и Казахстана // Экономический анализ: теория и практика. 2013. № 7. С.57-62.
10. Швецова Е.В. Создание транспортно – логистической системы как залог развития инфраструктуру региона // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2015. № 4. С.126.

Интернет – ресурсы

11. <https://www.ritm Eurasia.org/news--2016-09-12--prigranichnoe-sotrudnichestvo-kazahstana-i-rossii-idut-investicii-skupajutsja-rubli-25650> (дата обращения 31.08.2017 года)
12. Европейская рамочная конвенция «О приграничном сотрудничестве территориальных сообществ и властей» от 21 мая 1980 г. // <http://docs.cntd.ru/document/901734774> (дата обращения 31.08.2017 года)

НОВЫЙ ВЗГЛЯД НА ПРОДВИЖЕНИЕ В СФЕРЕ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Шмидт И.А., Зотова Е.Г.

Сибирский университет потребительской кооперации, г. Новосибирск

В настоящее время рынок жилой недвижимости является одним из динамично развивающихся рынков с возрастающим уровнем конкуренции. Для достижения максимально возможной эффективности современное управление в строительной организации все чаще проводится на основе коммуникационной деятельности, что требует от субъектов быстрой адаптации к существующей ситуации на рынке, который насыщен не только объектами жилья старого типа, но и развивающимся сегментом новых типов жилья: коттеджными поселками, поселками таунхаусов, малоэтажными комплексами, малоэтажными домами. Следует отметить, что для России данные форматы жилья являются относительно новыми и требуют создания мотивации их приобретения как новое и незнакомое.

Если еще менее десяти лет назад в России руководители строительных организаций под продвижением понимали мероприятия по интенсификации сбыта, то сегодня в связи его спецификой продвижение необходимо рассматривать как совокупность процессов, придающих поведению потребителя общую направленность в выборе и приобретении жилых объектов. Внедрение инновационных разработок в любой сфере, как правило, приводит к снижению издержек, росту производительности труда, оптимизации использования ресурсов, к повышению эффективности организационных мероприятий и управленческих решений. Вследствие этого новаторы получают конкурентное преимущество и дополнительную прибыль [2, с.96]. Вполне очевидно, что результативность бизнеса следует определять, как способность компании приносить собственнику благосостояние на текущий момент, а также в перспективе [4, с.60].

Можно выделить несколько специфических особенностей рынка жилой недвижимости, которые отражают современный взгляд на продвижение. Во-первых, потребность в жилье имеется всегда, разница заключается в степени этой потребности и возможностях её удовлетворения. Во-вторых, жилье для человека есть место для его самовыражения, самореализации, статуса и пр., т.е. речь идет об удовлетворении вторичных потребностей. В-третьих, расходы по эксплуатации жилых объектов различаются в зависимости от типа жилья, а для этого необходим дополнительный сервис. И это должно быть учтено при формировании программы продвижения. Таким образом, продвижение касается не только самого объекта жилой недвижимости, но и образа жизни, уровня комфорта, предлагаемого покупателю, что нельзя не учитывать при правильном подходе к продвижению объектов жилой недвижимости.

Имеющиеся подходы в научной среде к определению продвижения предполагают, прежде всего, донесение информации, коммуникацию или стимулирование. В то время *как продвижение на рынке жилой недвижимости, с учетом специфики и особенностей, целесообразно рассматривать как деятельность по формированию на основе существующей потребности мотивации на покупку конкретного объекта.*

Мотивация в контексте маркетингового понимания – это совокупность внутренних процессов, придающих поведению потребителя «энергетический импульс» и общую направленность в выборе и приобретении товаров и услуг [7, с.110]. В структуру мотиваций можно отнести: потребности, интересы и установки. В своей целостной совокупности они делают поведение потребителя детерминированным сразу несколькими мотивами. Мотив – это конкретный, материальный или идеальный предмет, побуждающий потребителя к приобретению товара [7]. Мотив всегда опредмечивает потребительское поведение, придает смысл отдельным действиям потребителя, его целям, условиям их достижения.

Принимая во внимание данное рассуждение к определению можно сказать, что продвижение это деятельность, затрагивающая несколько мотивов покупки объекта жилья: его потребности, интересы и установки. Применяя инструменты продвижения, такие как реклама, стимулирование сбыта, паблик рилейшнз, прямой маркетинг, личные продажи и др. организации способны повлиять на потребности целевого рынка, заинтересовать с нужной стороны, а также использовать его установки с целью продажи жилых объектов. Например, существует мнение ученых о способности рекламы решать такую коммуникационную задачу как создание потребности в товарной категории [5, 3].

Формировать мотивацию на покупку конкретного жилого объекта означает, во-первых, понимание взаимосвязей между мотивами (потребность, интересы, установки) и конкретным поведением, во-вторых, описание этих мотивов для определенного сегмента с целью понимания движущих сил, формирующих потребительское поведение.

В структуре мотиваций особое место принадлежит потребностям, которые являются внутренним побудителем активности потребителя. По существу, потребитель всегда совершает поведенческие действия ради удовлетворения какой-либо своей потребности. Как отмечается разными психологами, потребность рассматривается как побудитель действий, деятельности, поведения человека [1, с.110].

На рынке жилой недвижимости потребитель все больше отдает предпочтения тем организациям, которые способны удовлетворить его потребности не только в период покупки объекта, но и в период эксплуатации жилья. Разовые сделки с потребителем становятся для организаций неэффективными. Все больший акцент самим потребителем делается на получение услуг от одной организации в «полном пакете» от информации об объекте до предоставления услуг по эксплуатации жилья. Эволюция трансформации потребностей привело общество к индивидуализации потребностей [6]. Потребности стали развиваться в вертикальном направлении, углубляясь и модифицируясь. А потребитель жилья от потребности «в стенах и потолке» стал нуждаться в полном обслуживании на всем жизненном цикле жилого объекта от проектирования до эксплуатации. Можно сказать, потребность в жилье постепенно трансформируется в потребность во взаимоотношения, которая может быть удовлетворена через совместно создаваемый продукт, получения сопутствующих и дополнительных услуг, квалифицированный персонал.

Продвижение на рынке жилой недвижимости необходимо планировать с учетом степени потребности целевого рынка в жилых объектах. Можно выделить три степени потребности в жилье (низкая, средняя и высокая), в соответствии с которой ставятся цели продвижения, характеристика которых представлена в таблице 1.

Таблица 1

Цели продвижения в соответствии со степенью потребности в жилье

| Степень потребности | Описание потребности | Цель продвижения |
|---------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | 2 | 3 |
| Низкая | Когда потребность в жилье сводится к незначительному расширению или улучшению условий, смене типа жилья с целью увеличения площади. Пользователи с недостаточным для себя количеством площади. | Показать выгоду объектов жилой недвижимости. Переформировать интерес к жилью в целом. |
| Средняя | Потребность есть в покупке, но не конкретного типа жилья. Зависимость потребителя от дохода, необходимо увеличить значительно площадь или сменить место жительства. | Создать мотивацию в конкретном жилом объекте, предлагая доступный вариант. |
| Высокая | Когда потребность есть в конкретном жилом объекте. Потребитель возможно приверженец индивидуального жилья или видит решение жилищной проблемы только в покупке определенного типа жилья. | Привлечь внимание потенциального потребителя на конкретных жилых объектах. |

Таким образом, для эффективного продвижения объектов жилой недвижимости, необходимо определить степень потребности потенциального покупателя жилой недвижимости, а в соответствии с ней разрабатывать программу продвижения.

При продвижении жилой недвижимости организации необходимо определить ключевые факторы создания мотивации, влияющие на выбор потребителя и определяющие особенности его покупательского поведения:

1. Личностные (демографический портрет потребителя): возраст, ЭЖЦС, род деятельности, экономическое положение. Например, многодетные семьи предпочитают трехкомнатные квартиры в спальных районах, а сформированные у молодежи ценности будут отличаться от ценностей пенсионеров.

2. Психологические: восприятие, убеждение и отношение. Мотивация определяет цель приобретения жилья, а восприятие, определяет, насколько комфортным является объект жилья.

3. Социальные: референтные группы, семья, роль и статус.

С учетом вышесказанного, продвижение на рынке жилой недвижимости следует понимать как деятельность по формированию на основе существующей потребности мотивации на покупку конкретного жилого объекта. Формирование есть процесс, при котором выявляются факторы создания мотивации, влияющие на выбор потребителя и определяющие особенности его покупательского поведения, вследствие чего под воздействием инструментов продвижения происходит изменение этого поведения. Основными процессами, побуждающими потребителя приобрести жилой объект, становятся потребности, интересы и установки, которые образуют «кольцо» мотивов, опредмечивая поведение потребителя. Важную роль играют потребности, которые в современных условиях рынка жилья, трансформировались в индивидуальные, представленные не только в самом жилом объекте, но и всеми предметами и действиями, что с ним связано.

Список литературы

1. Вайнштейн Л.А. Общая психология: учебник / Л.А. Вайнштейн, В.А. Поликарпов, И.А. Фурманов. – Минск: Современ.шк., 2009. – 512 с.
2. Леушина О.В. Инновации как источник развития экономики // Сибирская финансовая школа. 2015. № 2 (109). С. 96-100.
3. Лукиянчук И.Н. Человек и его потребности. Сервисология: учебник для студ.учреждений высш.проф.образования / И.Н. Лукиянчук, О.А. Ульяновская. – М.: Издательский центр «Академия», 2012. – 272 с.
4. Нюренбергер Л.Б. Подходы к оценке коммерческой эффективности бизнеса // Международный научно-исследовательский журнал. 2015. № 9-1 (40). С. 60 – 62.
5. Ольховников А.В. Тестирование рекламы: основные методологический подходы и методики измерения // Реклама. Теория и практика. 2017. № 2 (80). С. 82-89.
6. Плошкин А.В. Эволюция трансформации потребностей в аспекте тенденции к индивидуализации потребления // Научный журнал СЕРВИС PLUS. 2011. № 2. С.3 – 8.
7. Поведение потребителей: Учебник / Под общ.ред. О.Н. Романенковой. – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2015. – 320 с.

СЕКЦИЯ №12. PR И РЕКЛАМА

СЕКЦИЯ №13. ОПЕРАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

СЕКЦИЯ №14. ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИКИ

СЕКЦИЯ №15. ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

К ВОПРОСУ О СОЦИАЛЬНЫХ АСПЕКТАХ ФИНАНСОВОЙ ПРЕСТУПНОСТИ

1 Зубков Д.И., 2 Зотова М.В., 3 Зотов Н.И.

1 Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва

2 Московский городской педагогический университет, г. Москва

3 ГБОУ Школа № 1315, г. Москва

В современных реалиях российского общества преступность в разных сферах жизнедеятельности общества становится одной из актуальных проблем в связи с ростом числа тяжких преступлений корыстной направленностью, «омоложением» феномена преступности и формированием у граждан идеологии преступного поведения на основе снижения значимости моральных и духовных устоев.

Проблема преступности отражена в исследованиях различных авторов, рассматривающих преступность как «исторически изменчивое, социальное и уголовно-правовое явление, представляющее собой систему преступлений, совершенных в соответствующем государстве (регионе) определенный период времени» [4].

Обоснование причин развития преступлений является важной теоретической и практической задачей. В современном российском социуме рост преступности обусловлен разными факторами, и развалом Советского Союза, и потерей значительной части рабочих мест, увеличением категории людей, находящихся в абсолютной бедности.

В современном мире существуют различные концепции преступности, в криминологии можно выделить пять основных:

- концепция специфической причины, практическое значение которой заключается в выявлении путей влияния на состояние преступности. Исходя из того, что социальные условия оказывают влияние не только на условия жизни людей, но и на их сознание, причины преступности кроются в социальных противоречиях. Профилактикой социально опасного поведения, с точки зрения данной концепции, является создание условий для стабильного и сбалансированного развития всех сфер общественной жизни.

- концепция социального детерминизма, один из авторов которой, А. Лакассань, знаменит выведенной аксиомой о том, что «каждое общество имеет тех преступников, которых оно заслуживает», обуславливает идею социальной детерминированности преступности условиями социальной среды. Благодаря данной концепции преступность стала рассматриваться как социальное явление, влияющее на преступность.

- примитивно-рационалистическая концепция, стремилась определить причины преступности в зависимости от моральных дефектов личности, которые формируются от жалких условиях существования людей.

- антропологическая концепция, базируясь на теории Ч. Ломброзо, искала причины преступного поведения в прирожденных индивидуальных факторах в зависимости от характерных физических характеристик человека.

- логический путь познания причин преступного поведения следовал выявлению причин конкретных преступлений на основе познания причин преступности, заложенных в антиобщественном порядке самого общества, антиобщественной мотивации в конкретной жизненной ситуации. Становление общества, подчиняясь социальным принципам развития, определяет и развитие его членов, формируя социальный контекст, который определяет их психологию. Поэтому необходимо изучать причины конкретных преступлений в контексте познания причин преступности в социуме.

Отдельной группой являются финансовые преступления, которые согласно Уголовному кодексу Российской Федерации включают весьма обширную группу криминальных действий в виде мошенничества, присвоения, растраты, легализации незаконных денежных средств, уклонения от обязательных выплат, сбыт поддельных денег, ценных бумаг, платежных документов и др.

Финансовые преступления связаны с незаконным предпринимательством, банковской деятельностью, фиктивным банкротством, налоговыми операциями [6].

Преступные финансовые операции имеют следующие области совершения: денежных расчетов, платежных документов или ценных бумаг, заемных ресурсов, банковского кредитования, фиктивных сделок, информационном компьютерном поле финансового оборота и др.

В. Пивоваров выделяет факторы, порождающие финансовую преступность:

- привлекающие факторы: состояние российского финансового законодательства, недостаточность правового воспитания, бедственное положение предпринимательства, кризисы рыночной экономики в стране и в мире.
- провоцирующие факторы: психология корыстолюбия, уверенность в безнаказанности за отступления от закона, обучение на примерах финансовых правонарушений в СМИ.
- способствующие факторы: сложность законного ведения предпринимательства, неэффективная борьба с финансовой преступностью,

Главной причиной финансовой преступности являются специфические экономические отношения, существующие в сфере производства, распределения материальных благ среди хозяйствующих субъектов.

Современная экономическая деятельность является основой общественной жизни. Существующие противоречия между экономическими потребностями и возможностями социальных групп общества выражаются в социальных конфликтах, поведенческих девиациях и в финансовой преступности.

Финансовая преступность непосредственно связана с рыночной организацией общества. Большинство исследователей, изучающих финансовую преступность в современной России, отмечают следующие причины:

- кризис духовно-нравственной составляющей в обществе, снижение социокультурных традиций, проявлением которого является рост алкоголизации и наркотизации населения, падение традиционных нравственных ценностей;
- обострение социальных противоречий в период политической, идеологической, экономической и правовой реформ;
- системный кризис общества, усугубляющий неравенство между богатыми и бедными;
- кризис правовой системы по борьбе с преступностью;
- экономические трудности, вызванные безработицей и бедностью;

Основная цель государственной стратегии — обеспечение такого развития экономики, при котором создались бы приемлемые условия для жизни и развития личности, для социально-экономической, военно-политической стабильности общества и сохранения целостности государства, успешного противостояния внутренней и внешней угрозам.

Таким образом, причины финансовой преступности находятся во всех сферах жизни общества: экономической, социальной, политической и духовной.

В целях экономической безопасности представляется необходимым создание и реализация в рамках закона единой эффективной политики борьбы с финансовой преступностью и обеспечение благоприятных социально-экономических условий для всех категорий населения.

Список литературы

1. Ахъядов Э. С. Причины роста преступности в современной России: проблемы их решения // Молодой ученый. — 2013. — №12. — С. 616-618.
2. Волженкин Б. В. Экономические преступления. / Волженкин Б. В. - М.:Юридический центр пресс: СПб., 1999.-312с.
3. Кондрат Е.Н. Правонарушения в финансовой сфере России. Угрозы финансовой безопасности и пути противодействия: Монография / Кондрат Е.Н. - М.:Юстицинформ, 2014. - 928 с.
4. Никонова Д.В. Преступность как проблема современного российского общества // Научное сообщество студентов XXI столетия. Гуманитарные науки: сб. ст. по мат. X междунар. студ. науч.-практ. конф. № 10. URL: sibac.info/archive/humanities/10.pdf (дата обращения: 26.09.2017)
5. Романова Е.С., Решетина С.Ю., Абушкин Б.М.

Психологические аспекты активизации творческого потенциала и организации самостоятельной научно-практической работы студентов ГБОУ ВО МГПУ ИПССО Организация учебной и воспитательной работы в вузе. 2015. № 5. С. 153-162.

6. Трунцевский Ю. В. Экономические и финансовые преступления: учеб. пособие/ Ю. В. Трунцевский, О. Ш. Петросян.-М.:Юнити-Дана: Закон и право, 2007.-288с.

7. <http://www.grandars.ru/college/pravovedenie/finansovye-prestupleniya.html> (дата обращения: 26.09.2017)

СЕКЦИЯ №16.

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

СЕКЦИЯ №17.

ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ

СЕКЦИЯ №18.

ТЕОРИЯ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА

СЕКЦИЯ №19.

УПРАВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА

СЕКЦИЯ №20.

ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА

НАЛОГИ - ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ

Кузуб М.Н.

Ростовский Государственный Экономический университет «РИНХ»

Налоги - важнейшая экономическая категория, исторически связанная с появлением, существованием и функционированием государства. Способ, характер и масштабы мобилизации денежных ресурсов, и их расходования, зависят от стадии экономического развития общества, породившего соответствующее государство.

Появление государства приводит к тому, что, выражая интересы различных классов общества, оно вырабатывает экономическую, экологическую, социальную и другую политику, для реализации которых необходимы денежные средства. Кроме того, для этого чтобы управлять обществом государство вынуждено содержать огромный аппарат принуждения – армию, полицию, налоговую полицию, и т.д. Для данной категории работников также нужны средства, как источник материального их благополучия, которые они сами не создают.

Таким образом, для обеспечения выполнения различных общественных программ и материального благополучия, государству необходимы огромные суммы средств.

На ранних ступенях государственной организации начальной формой налогообложения можно считать жертвоприношения. Жертвоприношение было неписанным законом, и оно было принудительной платой или сбором. Причем процентная ставка сбора была определенной.

В докапиталистическую эпоху значительная часть государственных потребностей покрывалась доменами- доходами от недвижимости, главным образом от земли, находящейся в собственности главы государства- короля, монарха, императора - доходами от монопольного права государства на занятие определенной хозяйственной деятельностью.[1]

По мере развития товарно-денежных отношений государственная собственность постепенно сокращается и доходы от нее уменьшаются. Сокращение собственных доходов государства приводит к

тому, что налоги становятся главным видом доходов государства и приобретают преимущественно денежную форму.

Таким образом, налоги как экономическая категория носят исторический характер, они изменялись вместе с развитием государств.

Основные принципы налогообложения сформировались в период становления теоретической базы налогов. Известный шотландский экономист Адам Смит в своем классическом сочинении "Исследование окружающей среды, природы и причинах богатства народов" (1776) вывел основные принципы налогообложения.

Современные принципы "хорошей налоговой системы":

1. Экономическая эффективность. Налоговая система должна носить поощрительный характер, не мешать эффективному использованию ресурсов, развитию предпринимательства.

2. Дешевизна налогообложения. Законы о налогах должны быть простыми по формулировке, а процедура взимания налогов должна быть относительно дешевой. Административные расходы по управлению налогами и соблюдению налогового законодательства должны быть минимальными.

3. Гибкость. Налоговая система должна быть в состоянии реагировать на изменения экономической ситуации.

4. Определенность налогообложения. Налоговая система должна иметь такую структуру, при которой каждый налогоплательщик точно знает сколько он платит.

5. Справедливость. Налоговая система должна обеспечивать справедливый подход к различным членам общества. Каждый налогоплательщик должен вносить свою справедливую долю в казну государства.[2]

Кроме того, объектом налоговых отношений является движение стоимости в денежной форме. Оно носит односторонний характер: от налогоплательщика к государству, при этом отсутствует эквивалентность, то есть платательщик конкретно ничего не получает за свой платеж.

Сущность экономической категории «налог» остается невырожденной, если исследовать ее только с позиции проводимой государством политики. Всестороннее познание всей многогранности экономических процессов и опосредующих их экономических категорий необходимое условие создания действенного механизма управления этими процессами с учетом существующих базисных реалий. Любой налог должен способствовать достижению равновесия между общественными, корпоративными и личными экономическими интересами и тем самым обеспечивать общественный прогресс.

Экономическая категория - это совокупность экономических отношений, которые должны обладать определенными признаками, позволяющая выделить ее из множества других.

Объективным экономическим содержанием налога как экономической категории является необходимость со стороны государства принудительного изъятия части созданной добавленной стоимости на финансирование государственных функций. Объективными требованиями к налогу являются также суммарная норма и соответствующие условия изъятия в целях поддержания последующего воспроизводства. Любая экономическая категория («деньги», «прибыль», «стоимость») – это отражение результата очень длительных и сложных общественных отношений. Например, для современного человека нет ничего странного в том, что деньги могут обмениваться на бесконечно длинный ряд жизненно необходимых и роскошных товаров и услуг, а ведь это итог многих тысячелетий общественного развития. Такое положение естественно только при товарном изобилии. В случаях товарного голода денежные знаки теряют свою значимость и люди, как и их далекие предки, возвращаются к товарообмену. Поэтому всестороннее знакомство с экономической категорией может состояться исключительно через систему основных понятий, определений, характеристик.

Для налога это следующие положения:

- налоговая форма перераспределения доходов в пользу казны имеет смысл в моделях с рыночными структурами, поэтому само понятие «налог» уже означает смену собственника или превращение частной собственности в государственную;

- налоговое изъятие всегда принудительно и не предполагает индивидуальной эквивалентности и возвратности;

- налогообложение не тождественно целевому финансированию, а представляет собой одностороннее движение стоимости в денежной форме, направленное в централизованные фонды финансовой системы.

Таким образом, складывается определение налога в широком смысле как, налог совокупность экономических отношений, складывающихся на базе объективного процесса перераспределения преимущественно денежной формы стоимости ВВП между государством местными органами власти и налогоплательщиками (юридическими и физическими лицами), по поводу принудительно-властного изъятия части их доходов в одностороннем, без эквивалентном, индивидуально безвозвратном порядке в общегосударственное пользование. [3]

В практике организации налоговой деятельности государства необходимо учитывать как различия между понятиями «налог как экономическая категория» и «налог как реальная форма движения денежных средств от их создателей в пользу казны», так и их единство.

Антиподом объективного налога является такая форма государственного финансового перераспределения, как платеж. Он имеет ряд внешних налоговых характеристик, но «не обеспечен» обязательством налоговой нормы, налоговых элементов и налоговой возвратности в масштабах национального воспроизводства. Его можно рассматривать только как форму экономических директив центральной власти (например, «отчисления от прибыли» в экономике СССР).

Современное государство, экономика которого основана, прежде всего, на рыночных отношениях, должно обеспечивать те интересы общества, решение которых слабо регулируются рынком или находятся за пределами рыночных отношений. В состав таких интересов включаются:

- Необходимость удовлетворения общественных потребностей (оборона, безопасность, социальные расходы и т.п)
 - Необходимость регулирования экономической деятельности субъектов хозяйствования, наносящий вред окружающей среде и т.д.
 - Долгосрочные капиталовложения и переложение повышенных рисков с экономических субъектов на государство.
 - Создание общегосударственных резервов на случай непредвиденных обстоятельств.
- Решение этих задач осуществляется, прежде всего, за счет налоговых поступлений.

¹Перова А.В. Налоги и налогообложение: Учебное пособие.– М.: Юрайт-Издат, 2016. – 486 с.

²Пансков В.Г. налоги и налогообложение в Российской Федерации. -М.: ИНФРА-М,2015.-654с.

³Парыгина В.А., Тедеев А.А.. Налоговое право Российской Федерации/Серия «Учебники, учебные пособия». - Ростов н/Д: «Феникс», 2015 г.-366с.

Список литературы

1. Парыгина В.А., Тедеев А.А.. Налоговое право Российской Федерации/Серия «Учебники, учебные пособия». -Ростов н/Д: «Феникс», 2015 г.-366с.
2. Пансков В.Г. налоги и налогообложение в Российской Федерации. -М.: ИНФРА-М,2015.-654с.
3. Перова А.В. Налоги и налогообложение: Учебное пособие.– М.: Юрайт-Издат, 2016. – 486 с.
4. Осипова, Е. С. Теоретические аспекты трансформации системы налогообложения: от налога до налогового потенциала: монография / Е. С. Осипова.- Хабаровск: Изд-во ДВИ-филиал РАНХиГС, 2013, 89с.

СЕКЦИЯ №21.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

АНАЛИЗ ОСОБЕННОСТЕЙ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Зубач В.А., Жуков П.В.

Донской государственный технический университет, ДГТУ

В настоящее время в деятельности торговых организаций отмечаются существенные изменения, связанные с появлением новых форматов продаж, новых платежных решений, развитием социальных сетей

как масштабного открытого источника персональных данных о покупателях, изменения покупательского поведения в сторону большей избирательности и требовательности к качеству товаров и обслуживания. Это вынуждает торговые организации разрабатывать новые стратегии своего развития, связанные как с особенностями экономического развития страны и региона, так и с общими трендами в сфере розничных продаж.

Актуальность темы данного исследования определяется тем, что состояние экономики регионов находится в динамичном развитии, определяемом общими макроэкономическими тенденциями, поэтому для принятия стратегических решений руководителями организаций региона нужна современная картина состояния экономики региона.

Ростовская область входит в состав Южного федерального округа Российской Федерации и занимает выгодное географическое положение, характеризующее регион как «ворота Северного Кавказа». По итогам 2016 года Ростовская область заняла 18 место в рейтинге Социально-экономического положения субъектов РФ, поднявшись с 24 места в 2015 году [1]. По уровню оборота розничной торговли на душу населения в 2015 году Ростовская область заняла 16 место в Российской Федерации (в 2014 г. - 20 место).

Основные показатели, характеризующие экономическое развитие Ростовской области, представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Основные экономические показатели Ростовской области [составлена авторами по данным [2]]

| Показатель | 2012 г. | 2013 г. | 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. |
|--------------------------------------------------------------------------------------|----------|----------|-----------|------------|------------|
| Валовой региональный продукт (ВРП) в основных ценах, млн рублей | 843560,3 | 917689,1 | 1000247,6 | Нет данных | Нет данных |
| Оборот организаций, млрд.руб. | 1878 | 2 183,4 | 2193,7 | 2 669,8 | ≈3000 |
| Темп роста оборота организаций (в фактических ценах) к предыдущему году, % | - | 116,3 | 100,5 | 121,7 | 112,4 |
| Оборот розничной торговли, млрд.руб. | 619,1 | 682,9 | 754,1 | 824,9 | 853,3 |
| Темп роста оборота розничной торговли, % | - | 110,3 | 110,4 | 109,4 | 103,4 |
| Индекс физического объема оборота розничной торговли, в процентах к предыдущему году | 108,5 | 103,8 | 102,5 | 93,5 | Нет данных |
| Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата, руб. | 19189 | 21867 | 23818 | 25008 | 25 996,9 |

Несмотря на положительные темпы прироста оборота организаций и оборота розничной торговли, можно отметить замедление темпов развития торговли, снижение индекса физического объема оборота розничной торговли.

Рассмотрим, насколько велика роль торговли в формировании валового регионального продукта региона, используя данные региональной статистики, представленной на сайте Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Ростовской области [2]. Их анализ выявил, что доля торговли в формировании ВРП Ростовской области стабильно составляет 19,5-20%. Это самый большой процент из всех отраслей, а значит, торговля играет главную роль в формировании ВРП Ростовской области, несмотря на аграрную специфику данного региона.

Для сравнения роли торговли как отрасли в экономике региона было проведено аналогичное исследование доли торговли в ВРП других регионов, в качестве регионов для сравнения взяты края и области, входящие в Южный Федеральный округ, а также несколько других аграрных регионов России. Анализ вклада торговой отрасли в формирование ВРП аграрных регионов (Ростовской области, Краснодарского края, Ставропольского края, Алтайского края и других) согласно [3] также выявил высокую важность этой отрасли в большинстве регионов нашей страны. Рассматривая другие регионы, не имеющие ярко выраженной аграрной специфики, был отмечен, наоборот, низкий вклад торговли в

формирование ВРП региона. Таким образом, Ростовская область относится к регионам, в которых роль торговли как экономической деятельности очень высока и доминирует в структуре ВРП региона.

Розничная и оптовая торговля вносит существенный вклад в формирование прибыли предприятий и организаций Ростовской области. Это доказывает распределение прибыли по отраслям согласно информации об итогах социально-экономического развития Ростовской области в январе-декабре 2016 года, размещенной на официальном сайте Министерства экономического развития Ростовской области [4], согласно которой 58,3% прибыли области приносят предприятия обрабатывающих производств, а на втором месте с долей 12% идет оптовая и розничная торговля.

Согласно ранжированию 200 крупнейших компаний Ростовской области, проведенному Деловым порталом Юга России «Эксперт Юг», торговые организации играют большую роль в экономике региона, поскольку из первой сотни крупнейших компаний области 46 относятся к сфере торговли [5]. Анализ этих данных о крупнейших предприятиях и организациях Ростовской области позволил сделать следующие выводы:

- из 46 крупнейших торговых организаций области с оборотом свыше 3 млрд. руб. в год 42 компании занимаются оптовой торговлей, и только четыре компании занимаются розничной торговлей;

- самый большой оборот имеет розничная торговая организация (продажа моторного топлива) ООО «ГАЗЭНЕРГОСЕТЬ РОЗНИЦА»;

- из 46 крупнейших организаций торговой отрасли региона 13 занимаются оптовой торговлей зерном, на них приходится 35% всей выручки крупнейших торговых организаций региона (с оборотом свыше 3 млрд.руб. в год);

- из 46 крупнейших торговых организаций области девять организаций занимается оптовой торговлей топливом, в том числе газообразным, на них приходится 33,4% всей выручки.

Таким образом, на торговой деятельности Ростовской области отражается ее специфика как аграрного региона, поскольку крупнейшие торговые организации – это организации, торгующие зерном, ядохимикатами и удобрениями, а также топливом, которое в значительных объемах потребляется в сельском хозяйстве.

В последние несколько лет в Ростовской области отмечается рост количества торговых объектов в сфере розничной торговли, однако темпы прироста торговых площадей невысоки, до 3% в год. Наиболее быстрыми темпами в Ростовской области растут торговые площади магазинов сетевого формата торговли, супермаркетов и дискаунтеров. Общий объем торговых площадей в Ростове-на-Дону составляет 872 тыс. кв.м., а обеспеченность ими на тысячу жителей города составляет 797 кв.м.[4]. Однако если рассматривать обеспеченность качественными торговыми центрами на душу населения, то по этому показателю ни один из городов г.Ростова-на-Дону не вошел даже в первую двадцатку городов России согласно рейтингу городов с населением от 500 тысяч по обеспеченности торговыми площадями [6]. Это говорит о недостатке высококачественной торговой инфраструктуры Ростовской области, недостатке крупных торговых центров для обеспечения высокого уровня жизни населения.

В последнее время наблюдается общая тенденция, связанная с сокращением доли товаров, реализуемых на рынках и в небольших торговых объектах, одновременно растут объемы продаж в торговых сетях. Доля продаж в торговых сетях в целом по Ростовской области на сегодняшний день составляет 38%. При этом доля рынков в общем объеме товарооборота составляет 8,5%, а субъектов малого предпринимательства - 53,5% [7].

В Ростовской области иностранные и федеральные торговые сети играют на потребительском рынке более заметную роль, чем региональные сетевые ритейлеры. Аналитики ИА «INFOLine» отмечают, что доля торговых сетей по Ростовской области постепенно увеличивается, по сравнению с другими регионами произошло значительное увеличение темпов роста оборота розничной торговли. Однако нужно сказать, что доля торговых сетей в городе Ростов-на-Дону значительно выше, чем в других городах, это связано с тем, что город очень большой, и торговым сетям есть куда расширяться [8].

Развитию розничной торговли в Ростовской области способствует низкая доля торговых сетей в обороте розничной торговли продовольственными товарами и большее количество рынков в регионе (более сотни). Роль сетевой розничной торговли останется в ближайшее время на высоком уровне, так как формат «магазинов у дома» наиболее востребован покупателями региона.

Таким образом, изучив роль торговой деятельности в экономике Ростовской области, можно выделить следующие региональные особенности развития торговли в данном регионе:

- доминирующее значение торговли как отрасли в структуре ВРП региона;

- значительный удельный вес зерна и топлива в торговом обороте региона, что связано с аграрным характером экономики региона;
- низкая обеспеченность населения качественными торговыми центрами (по критерию «площади торговых центров на душу населения»);
- низкая доля торговых сетей в обороте розничной торговли продовольственными товарами и большее количество рынков в регионе;
- снижение объемов продаж в небольших торговых точках и рост продаж в крупных федеральных сетях;
- увеличение объемов присутствия магазинов формата электронной торговли на рынке Ростовской области;
- вытеснение местных и региональных торговых сетей с рынка федеральными и иностранными сетями.

Эти особенности должны быть учтены при формировании стратегий управления и развития торговых организаций региона.

Список литературы

1. Информационное агентство РИА-Рейтинг. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.riarating.ru/infografika/20170530/630063754.html> (дата обращения: 15.05.2017).
2. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Ростовской области. [Электронный ресурс]. – URL: <http://rostov.gks.ru>. (дата обращения: 01.08.2017).
3. Федеральная служба государственной статистики. Официальный сайт. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.gks.ru/>(дата обращения: 12.05.2017).
4. Министерство экономического развития Ростовской области. Официальный сайт. [Электронный ресурс]. – URL: <http://mineconomikiro.ru/m52a.php#tab4> (дата обращения: 15.05.2017).
5. Деловой портал Юга России «Эксперт Юг». Официальный сайт. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.expertsouth.ru/ratings/200-krupneishih-kompanii-rostovskoi-obl.html> (дата обращения: 15.05.2017).
6. Shop and mall. Портал о торговой недвижимости и ритейле. – [Электронный ресурс]. – URL: https://shopandmall.ru/analytics/Reyting_gorodov_s_naseleniem_ot_500_tysyach_po_obespechennosti_torgovymi_ploschadyami (дата обращения: 15.05.2017).
7. Без формата. Информационный сайт. [Электронный ресурс]. – URL: <http://rostovnadonu.bezformata.ru/listnews/stolitci-pokazivaet-v-etom-godu/15828215/> (дата обращения: 15.05.2017).
8. Ростовским сетям есть куда расти. Статья информационно-консалтингового агентства «INFOLine». [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.advertology.ru/article72132.htm> (дата обращения: 17.05.2017).

СЕКЦИЯ №22.

ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

МОДЕЛЬ ТРАНСФОРМАЦИИ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ НА ОСНОВЕ МЕТОДОЛОГИИ СИСТЕМНО-СИНЕРГЕТИЧЕСКОГО ПОДХОДА

Легчилина Е. Ю.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
«Омский государственный университет путей сообщения», г. Омск

В настоящее время социально-трудовые отношения в российских организациях проходят стадию трансформационного периода, что проявляется в изменении сложившихся стереотипов трудового поведения, в изменениях социальных и трудовых прав, усиливается социально-экономического неравенства

работников, что обостряет социальную напряженность на российских предприятиях. Сохраняются большая дифференциация в оплате труда в отраслевом и региональном разрезах.

Вектор развития современных предприятий направлен на наукоемкую экономику, ориентированную на ресурсосбережение, автоматизацию труда и трудового процесса (трудоэкономия), что приводит к высвобождению рабочей силы и соответственно предполагает трансформацию системы социально-трудовых отношений.

Накопленный опыт реформирования, реструктуризацией и организационных изменений на российских предприятиях показывает, недооценку роли системы социально-трудовых отношений (СТО).

Не смотря на огромное число научных публикаций в области социально-трудовых отношений, где рассмотрены вопросы сущности «социально-трудовых отношений», концепции и модели реформирования социально-трудовых отношений в России и за рубежом, многие теоретические и методологические аспекты процессов трансформации системы социально-трудовых отношений экономических систем остаются открытыми.

Целью настоящей статьи является проанализировать модель трансформации социально-трудовых отношений на основе методологии системно-синергетического подхода.

Определим социально-трудовые отношения как неоднородную, синергетическую систему связей, возникающую в «трудовых процессах» на основе обмена ценностями, функционирующую в институциональной среде и способную трансформироваться на этапах жизненного цикла экономической системы [1].

Трансформация социально-трудовых отношений представляет собой процесс поглощения структурно-функциональной системой СТО «изменений» из внешней среды и встраивания их в общую систему СТО, что приводит к появлению новых для такой системы «наследуемых» признаков и принципов», то есть трансформация предполагает модификацию СТО с изменением целевой направленности, характеристик и параметров системы социально-трудовых отношений.

Структурно-функциональная система СТО включает следующие подсистемы:

«Институты» («Институциональное пространство»), которые регламентируют правоотношения в системе СТО, то есть устанавливают правила регулирования совместной деятельности и представляют отражение фактических социально-трудовых отношений на институциональном и законодательном уровнях в нормативных актах, регулирующих правовую сторону этих отношений

«Трудовые процессы», определяют фактические социально-трудовые отношения (включающие субъективные и объективные отношения), которые возникают в процессе трудовой и экономической деятельности.

«Человеческие ресурсы»- персонал, который способен участвовать в трудовых процессах, включая квалификационные характеристики, уровень компетентности и знаний

Рассмотрим трансформацию системы СТО на основе методологии системно-синергетического подхода.

Основные составляющие социально-трудовых отношений как синергетической системы связей: «человеческие ресурсы», «трудовые процессы», «институты», «стратегические правила», «тактические правила», «этап жизненного цикла организации», «синергетический эффект».

Этап жизненного цикла организации определяет концепцию социально-трудовых отношений.

Подсистема «стратегические правила» устанавливает долгосрочные правила поведения для всех элементов системы социально-трудовых отношений.

«Тактические правила» определяют текущую структуру социально-трудовых отношений и текущие правила для элементов социально-трудовых отношений.

Подсистема «сопровождение» предполагает поддержание текущей структуры социально-трудовых отношений, исполнение текущих правил элементами социально-трудовых отношений, где прослеживается тенденция к устойчивости обновленной системы социально-трудовых отношений.

Дестабилизация системы социально-трудовых отношений включает противоречие текущих «правил» и изменившихся внешних и внутренних условий экономической системы (тенденции неустойчивости).

Подсистема «адаптация» предполагает выработку и согласование новых текущих «правил» в системе социально-трудовых отношений.

«Разрушение системы» предполагает противоречие стратегических правил и изменившихся внутренних и внешних условий, следовательно, отмечается крайняя неустойчивость системы социально-трудовых отношений.

Разрушение системы и развитие новой системы СТО включает синтез новых «правил» и структуры и внедрение правил как автокаталитическая реакция (точка бифуркации). (Рисунок 1)

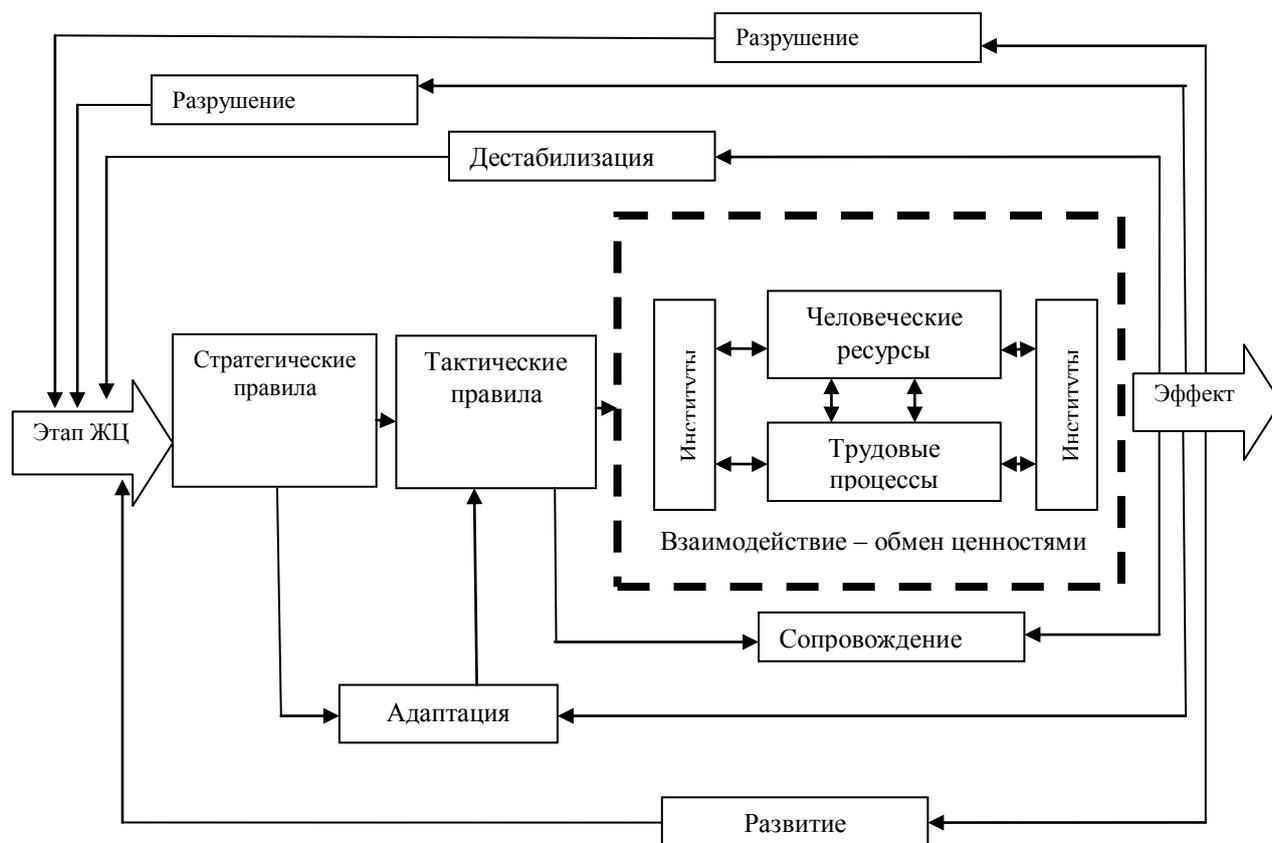


Рисунок 1 Модель трансформации СТО на основе методологии системно-синергетического подхода

Таким образом, на основе методологии системно-синергетического подхода предложена модель трансформации СТО, позволяющая рассмотреть целостное представление о процессе трансформации на основе принципов самоорганизации и саморегулирования. С одной стороны трансформация системы СТО представляет собой возникающие отклонения в структурно-функциональной системе СТО изменений, новых и неожиданных ситуаций в трудовой деятельности (разрушение прежней системы СТО), с другой, - внедряемые изменения нацелены на формирование в системе СТО качественно новых свойств (получение синергетического эффекта).

Список литературы

1. Легчилина Е.Ю. Теоретико-методологические основы исследования социально-трудовых отношений: системно-синергетический подход // *Фундаментальные исследования*. — 2016. — № 4. — С. 175-179.
2. Нехода Е.В. Трансформация труда и социально-трудовых отношений в условиях перехода к постиндустриальному обществу// *Вестник Томского государственного университета*. — 2007 — с.160-166
3. Кирилюк О.М., Легчилина Е.Ю. Управление мотивацией персонала в условиях организационных изменений: синергетический подход // *Кадровик*. — 2016. — № 2. — С.77-85
4. Корпоративные социальные отчеты ОАО «РЖД». Режим доступа http://www.rzd.ru/static/public/ru?STRUCTURE_ID=5085&, свободный
5. Катунина И.В. Система управления человеческими ресурсами в организации, ориентированной на развитие: монография/ И.В. Катунина. – М.: Информ-знание, 2010- 368с.
6. Половинко В. С. Модернизация социально-трудовых отношений в период неоиндустриализации // *Вестник Омского университета. Серия «Экономика»*. — 2015. — № 3. — С. 9–13.

**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.

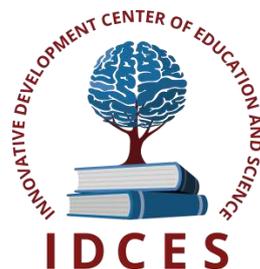
IV Международная научно-практическая конференция «**Развитие экономики и менеджмента в современном мире**», г. Воронеж

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 (раздел «Экономика и менеджмент»).

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



**Экономика, финансы и менеджмент: тенденции
и перспективы развития**

Выпуск IV

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

г. Волгоград

2017 г.

Печатается в авторской редакции
Компьютерная верстка авторская

Подписано в печать 10.10.2017.
Формат 60×90/16. Бумага офсетная. Усл. печ. л. 11,6.
Тираж 250 экз. Заказ № 102.

Отпечатано по заказу ИЦРОН в ООО «Ареал»
603000, г. Нижний Новгород, ул. Студеная, д. 58.