

МОЛОДОЙ

ISSN 2072-0297

# УЧЁНЫЙ

научный журнал

Número de electrones

Scintillator (for measurement of gamma ray polarization)

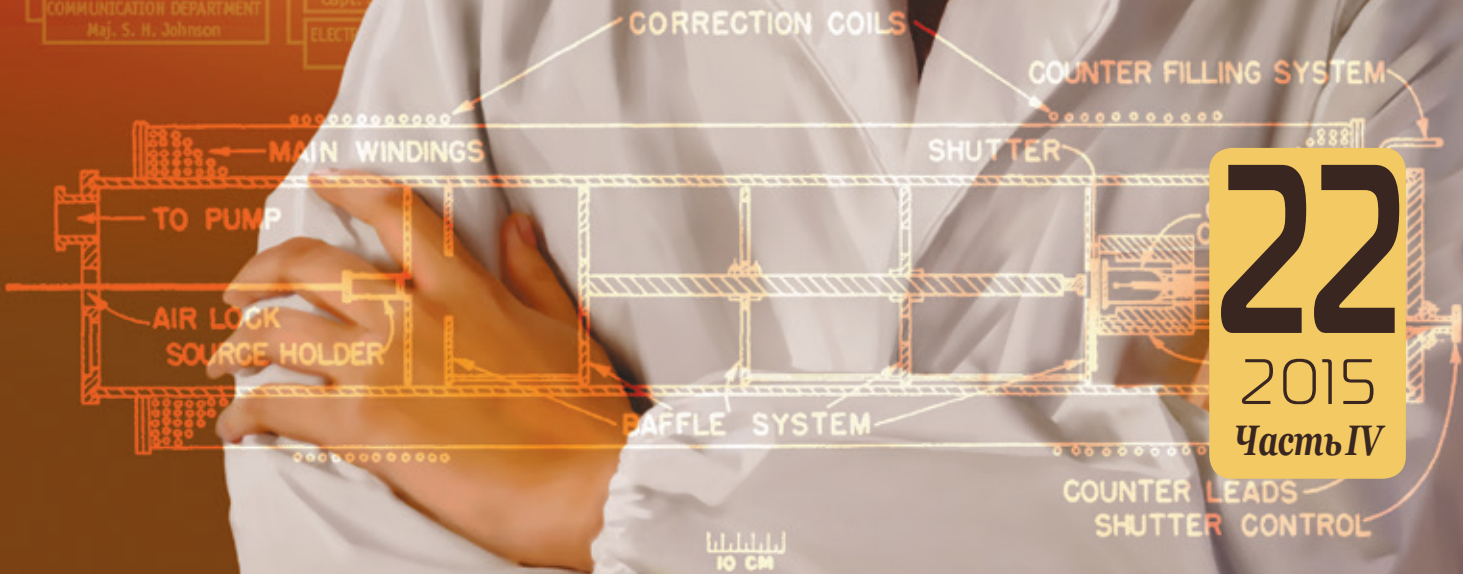
Energía (MeV)

Photomultiplier

Light

CeMg-ni

DESINTEGRACION  $\beta$



22  
2015  
Часть IV

ISSN 2072-0297

# Молодой учёный

Научный журнал

Выходит два раза в месяц

№ 22 (102) / 2015

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

**Главный редактор:** Ахметов Ильдар Геннадьевич, кандидат технических наук

**Члены редакционной коллегии:**

Ахметова Мария Николаевна, доктор педагогических наук

Иванова Юлия Валентиновна, доктор философских наук

Каленский Александр Васильевич, доктор физико-математических наук

Куташов Вячеслав Анатольевич, доктор медицинских наук

Лактионов Константин Станиславович, доктор биологических наук

Сараева Надежда Михайловна, доктор психологических наук

Авдеюк Оксана Алексеевна, кандидат технических наук

Айдаров Оразхан Турсункожаевич, кандидат географических наук

Алиева Тарана Ибрагим кызы, кандидат химических наук

Ахметова Валерия Валерьевна, кандидат медицинских наук

Брезгин Вячеслав Сергеевич, кандидат экономических наук

Данилов Олег Евгеньевич, кандидат педагогических наук

Дёмин Александр Викторович, кандидат биологических наук

Дядюн Кристина Владимировна, кандидат юридических наук

Желнова Кристина Владимировна, кандидат экономических наук

Жуйкова Тамара Павловна, кандидат педагогических наук

Жураев Хусниддин Олтинбоевич, кандидат педагогических наук

Игнатова Мария Александровна, кандидат искусствоведения

Коварда Владимир Васильевич, кандидат физико-математических наук

Комогорцев Максим Геннадьевич, кандидат технических наук

Котляров Алексей Васильевич, кандидат геолого-минералогических наук

Кузьмина Виолетта Михайловна, кандидат исторических наук, кандидат психологических наук

Кучерявенко Светлана Алексеевна, кандидат экономических наук

Лескова Екатерина Викторовна, кандидат физико-математических наук

Макеева Ирина Александровна, кандидат педагогических наук

Матроскина Татьяна Викторовна, кандидат экономических наук

Матусевич Марина Степановна, кандидат педагогических наук

Мусаева Ума Алиевна, кандидат технических наук

Насимов Мурат Орленбаевич, кандидат политических наук

Прончев Геннадий Борисович, кандидат физико-математических наук

Семахин Андрей Михайлович, кандидат технических наук

Сенцов Аркадий Эдуардович, кандидат политических наук

Сенюшкин Николай Сергеевич, кандидат технических наук

Титова Елена Ивановна, кандидат педагогических наук

Ткаченко Ирина Георгиевна, кандидат филологических наук

Фозилов Садриддин Файзуллаевич, кандидат химических наук

Яхина Асия Сергеевна, кандидат технических наук

Ячинова Светлана Николаевна, кандидат педагогических наук

АДРЕС РЕДАКЦИИ:

420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231. E-mail: [info@moluch.ru](mailto:info@moluch.ru); <http://www.moluch.ru/>.

**Учредитель и издатель:** ООО «Издательство Молодой ученый»

Тираж 1000 экз.

Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый», 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, 25

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.

**Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС77-38059 от 11 ноября 2009 г.**

Журнал входит в систему РИНЦ (Российский индекс научного цитирования) на платформе elibrary.ru.

Журнал включен в международный каталог периодических изданий «Ulrich's Periodicals Directory».

**Ответственные редакторы:**

Кайнова Галина Анатольевна

Осянина Екатерина Игоревна

**Международный редакционный совет:**

Айрян Заруи Геворковна, *кандидат филологических наук, доцент (Армения)*

Арошидзе Паата Леонидович, *доктор экономических наук, ассоциированный профессор (Грузия)*

Атаев Загир Вагитович, *кандидат географических наук, профессор (Россия)*

Бидова Бэла Бертовна, *доктор юридических наук, доцент (Россия)*

Борисов Вячеслав Викторович, *доктор педагогических наук, профессор (Украина)*

Велковска Гена Цветкова, *доктор экономических наук, доцент (Болгария)*

Гайич Тамара, *доктор экономических наук (Сербия)*

Данатаров Агахан, *кандидат технических наук (Туркменистан)*

Данилов Александр Максимович, *доктор технических наук, профессор (Россия)*

Демидов Алексей Александрович, *доктор медицинских наук, профессор (Россия)*

Досманбетова Зейнегуль Рамазановна, *доктор философии (PhD) по филологическим наукам (Казахстан)*

Ешиев Абдыракман Молдоалиевич, *доктор медицинских наук, доцент, зав. отделением (Кыргызстан)*

Жолдошев Сапарбай Тезекбаевич, *доктор медицинских наук, профессор (Кыргызстан)*

Игисинов Нурбек Сагинбекович, *доктор медицинских наук, профессор (Казахстан)*

Кадыров Кутлуг-Бек Бекмурадович, *кандидат педагогических наук, заместитель директора (Узбекистан)*

Кайгородов Иван Борисович, *кандидат физико-математических наук (Бразилия)*

Каленский Александр Васильевич, *доктор физико-математических наук, профессор (Россия)*

Козырева Ольга Анатольевна, *кандидат педагогических наук, доцент (Россия)*

Колпак Евгений Петрович, *доктор физико-математических наук, профессор (Россия)*

Куташов Вячеслав Анатольевич, *доктор медицинских наук, профессор (Россия)*

Лю Цзюань, *доктор филологических наук, профессор (Китай)*

Малес Людмила Владимировна, *доктор социологических наук, доцент (Украина)*

Нагервадзе Марина Алиевна, *доктор биологических наук, профессор (Грузия)*

Нурмамедли Фазиль Алигусейн оглы, *кандидат геолого-минералогических наук (Азербайджан)*

Прокопьев Николай Яковлевич, *доктор медицинских наук, профессор (Россия)*

Прокофьева Марина Анатольевна, *кандидат педагогических наук, доцент (Казахстан)*

Рахматуллин Рафаэль Юсупович, *доктор философских наук, профессор (Россия)*

Ребезов Максим Борисович, *доктор сельскохозяйственных наук, профессор (Россия)*

Сорока Юлия Георгиевна, *доктор социологических наук, доцент (Украина)*

Узаков Гулом Норбоевич, *кандидат технических наук, доцент (Узбекистан)*

Хоналиев Назарали Хоналиевич, *доктор экономических наук, старший научный сотрудник (Таджикистан)*

Хоссейни Амир, *доктор филологических наук (Иран)*

Шарипов Аскар Калиевич, *доктор экономических наук, доцент (Казахстан)*

**Художник:** Шишков Евгений Анатольевич

**Верстка:** Голубцов Максим Владимирович

*На обложке изображена Ву Цзяньсюн (1912–1997) — американский физик, участник Манхэттенского проекта, первооткрыватель несохранения пространственной чётности в слабых взаимодействиях.*

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются. За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов. При перепечатке ссылка на журнал обязательна. Материалы публикуются в авторской редакции.

## СОДЕРЖАНИЕ

### ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

#### **Абатурова В. С.**

Стимулирование карьерного развития персонала ..... 325

#### **Азимов Т. А., Безнощук Л. Ю.**

Интернет-торговля как один из видов электронной коммерции ..... 329

#### **Арипов О. А.**

Современное развитие малого бизнеса и частного предпринимательства в Узбекистане ..... 332

#### **Ахмадуллина Э. Р.**

Диагностика финансовой несостоятельности с использованием моделей множественного дискриминантного анализа ..... 334

#### **Барданосова А. А.**

Ценообразование на рынке недвижимости в городе Ставрополе ..... 338

#### **Батаев А. В.**

Обзор российского рынка банковских приложений для мобильных устройств ..... 341

#### **Баташев Р. В.**

Региональные аспекты налогообложения имущества физических лиц: проблемы и пути решения (на материалах Чеченской Республики) ..... 344

#### **Баташева Э. А., Барзаева М. А.**

Динамика изменения предпринимательского климата и финансовой активности малого и среднего бизнеса в Европе ..... 346

#### **Бережнева И. А.**

Сравнение показателей дифференциации доходов субъектов Дальневосточного Федерального округа ..... 349

#### **Бобырева Е. В., Шатунова А. Р.**

Внешнеторговая политика России как фактор обеспечения экономической безопасности ... 353

#### **Бочков Д. В., Горбачева Е. В.**

Управление образовательной организацией на основе комплексной оценки эффективности ее деятельности ..... 355

#### **Букреева Т. Н.**

Анализ основных причин возникновения международных конфликтов ..... 358

#### **Бычков А. А.**

Оценка различных точек зрения и факторы, определяющие процесс автокредитования .... 359

#### **Бычков А. А.**

Трансформация банковских продуктов на отдельных этапах развития Российской Экономики ..... 362

#### **Вергара С. Х.**

Развитие системы образования человеческих ресурсов Эквадора как условие повышения конкурентоспособности национальной экономики ..... 365

#### **Гафурова Д. Р.**

Анализ развития системы электронного правительства в Узбекистане ..... 367

#### **Головачева Л. В., Сотова А. В., Кирсанова А. Г.**

Цели и принципы формирования комплексного подхода импортозамещения в сельском хозяйстве ..... 370

#### **Горбачева Е. В.**

Экономико-управленческие аспекты формирования фондов целевого капитала в региональных системах ..... 373

#### **Громов Р. М.**

Понятие, функции кредита и его формы ..... 377

#### **Гуменная Н. С.**

Оформление пособия по временной нетрудоспособности: проблемы расчёта и специфика выплаты ..... 379

<b>Деулина Л. А., Замятина Н. В.</b> Эффективность и конкурентоспособность дошкольной образовательной организации в современных условиях ..... 384	<b>Кашина О. И.</b> Оценка эффективности инвестиционного портфеля, сформированного по алгоритму Г. Марковица, модифицированного фундаментальными моделями доходности ценных бумаг ..... 400
<b>Емелина Т. А., Курганова В. А.</b> Организация системы внутреннего контроля на предприятии как повышение конкурентоспособности персонала ..... 386	<b>Кашина О. И.</b> О возможности применения факторных моделей доходности на российском фондовом рынке ..... 402
<b>Зайнуллина С. Ф.</b> Необходимость трансформации инвестиционно- инновационной среды в современных условиях ..... 388	<b>Кашинцев Н. П.</b> Моделирование регионального развития на основе нейросетевых технологий ..... 405
<b>Кадиров Н. Т., Филиппов В. В.</b> Возможные меры по ускорению развития промышленного рециклинга полимеров с целью реализации концепции устойчивого развития.... 391	<b>Каюгина С. М.</b> Государственная поддержка АПК юга Тюменской области ..... 412
<b>Калачева О. М.</b> Особенности современного развития муниципального рынка аукционных продаж земельных участков под жилищное строительство в России ..... 394	<b>Коварда В. В., Макаров В. И.</b> Анализ влияния транснациональных компаний на национальные экономики ..... 415
<b>Кашина О. И., Петров С. С.</b> Фундаментальные показатели как индикаторы кризисных явлений на финансовом рынке .... 397	<b>Кокорева О. О.</b> Особенности нетрадиционных методов оценки персонала «360» и «720» градусов ..... 416
	<b>Кондратьева Н. Н.</b> Гендерные отношения в структуре государственной и муниципальной власти Республики Саха (Якутии) ..... 419
	<b>Копытова О. Н.</b> Внешнеэкономические связи приграничных регионов СЗФО — краткая сравнительная характеристика..... 421



# ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

## Стимулирование карьерного развития персонала

Абатурова Виктория Сергеевна, магистрант  
Новосибирский государственный университет экономики и управления

*В статье рассмотрены основные виды и формы карьерного стимулирования, проведено исследование форм карьерного стимулирования, действующих на одном из предприятий среднего бизнеса, предложены формы стимулирования, которые необходимо внедрить для успешного развития деловой карьеры сотрудников.*

**Ключевые слова:** карьера, стимулирование, виды и формы карьерного стимулирования

Конкуренция, которая существует сегодня на рынке труда, диктует работникам необходимость повышать свой профессиональный уровень. В повышении профессионализма работнику может оказать помощь организация, в которой он осуществляет трудовую деятельность. Развитие работника может проходить посредством использования профессионального и должностного роста, который реализуется в рамках карьерной политики организации и регламентов управления карьерой.

В новой России понятие «карьера» стало пользоваться огромной популярностью среди как теоретиков, так и практиков управления персоналом. Этот факт связан с переходом в последние годы XX века и в начале XXI века к рыночным отношениям и менеджменту.

Изучив отечественные и зарубежные источники стало понятно, что в настоящее время карьера понимается как очень сложное, многоаспектное явление, требующее дальнейшего изучения.

Проанализировав множество определений понятия «карьера» можно сделать вывод о том, что до начала 2000 годов понятие карьера у большинства авторов, было связано с трудовой деятельностью человека, а также с непрерывным ростом. В более поздних работах, авторы стали рассматривать данное понятие как развитие человека в различных сферах жизнедеятельности. Немаловажным является тот факт, что на сегодняшний день в большинстве определений отсутствует критерий роста и карьера рассматривается как индивидуальное отношение человека к своему развитию.

Отметим, что в нашем понимании карьера — это личная, осознанная позиция индивида, связанная с его субъективным отношением к своему развитию и достижениям, которые реализуются в основных сферах жизнедеятельности этого индивида.

Как правило, одной из основных сфер жизнедеятельности для человека, является его работа, поэтому большинство управленцев рассматривают именно трудовую деятельность человека и в связи с этим выделяют понятие «деловая карьера». В некоторых источниках деловая карьера может рассматриваться как трудовая или профессиональная.

На наш взгляд наиболее полное определение данному понятию дал А. Я. Кибанов.

«Деловая карьера — это поступательное продвижение личности в какой-либо сфере деятельности, изменение навыков, способностей, квалификационных возможностей и размеров вознаграждения, связанных с деятельностью; продвижение вперед по однажды выбранному пути деятельности, достижение известности, славы, обогащения». [2, с. 281]

В основном, деловая карьера любого человека начинается с формирования собственных осознанных суждений о своем трудовом будущем, ожидаемом пути самовыражения и удовлетворения трудом.

В современном обществе большинство работников, занимая ту или иную позицию на служебной лестнице, сами по себе ориентированы на дальнейшее продвижение, т.е. ориентированы на построение своей деловой карьеры. Работодателю необходимо лишь оказать помощь таким работникам, другими словами простимулировать их на развитие своих профессиональных знаний, умений и навыков. В связи с этим, сегодня все большее внимание среди управленцев стало уделяться карьерному стимулированию.

На самом деле, вопрос карьерного стимулирования на сегодняшний день мало изучен. Одной из первых изучать данное явление стала С. И. Сотникова, которая утверждает, что «карьерное стимулирование — это целенаправленное воздействие на карьеру работников по-

средством влияния на их мотивы. Карьерное стимулирование связано с вовлечением работников в управление своей карьерой, содействием заинтересованности работников в профессиональном развитии и служебном продвижении». [3, с. 219]

На наш взгляд стимулирование карьеры — это совокупность действий, проводимых субъектом управления персоналом, направленных на формирование мотивов, которые позволят работнику сформировать индивидуально осознанную позицию по отношению к своей тру-

довой деятельности, а также вызвать у работника потребность в развитии своих умений, навыков и способностей.

Стимулировать работников на успешное построение карьеры можно применяя следующие два вида карьерного стимулирования: материальное (денежное и неденежное) и нематериальное (социальное).

Наиболее распространенным видом стимулирования на предприятиях является материальное.

Формы материального стимулирования и их содержание отражены в таблице 1.

Таблица 1. **Формы материального стимулирования карьеры**

Форма стимулирования	Содержание
Основная заработная плата	(Должностной оклад, тарифная ставка) Стимулирует к профессиональной и организационной карьере за счет прогрессивных различий в оплате труда разных категорий работников.
Дополнительная заработная плата	Стимулирует профессиональную карьеру, а также межорганизационную. (Доплаты за совмещение профессий, доплаты бригадирам, не освобожденным от основной работы, доплаты за обучение менее квалифицированных сотрудников).
Дополнительные льготы	Стимулируют внутриорганизационную карьеру (например, временное предоставление льгот для неформального лидера, который увлекает работников в инновационную деятельность), а также межорганизационную карьеру (компенсация расходов в связи с переходом на работу из других организаций, компенсация за найм жилья).
Бонусы	Стимулируют внутриорганизационную карьеру (бонусы за выслугу лет, за заслуги).
Участие в прибылях	Стимулируют профессиональную карьеру путем развития способностей к инновационной деятельности.
Стимулирование свободным временем	Регулируют профессиональную карьеру (например, предоставление сотрудникам дня отдыха для изучения специальной литературы).
Стипендиальные программы и программы обучения	Активизируют профессиональную карьеру путем выделения денежных средств на получение основного или дополнительного образования.
Гибкие социальные выплаты	Стимулируют выполнение работ повышенной сложности, наибольшей интенсивности и результативности.

Перечисленные в таблице 1 формы материального стимулирования карьеры были предложены С. И. Сотниковой. [3, с. 320]

К формам социального стимулирования карьеры С. И. Сотникова относит следующие:

**1. Вовлечение работника в процесс управления карьерой.** Основное содержание этой формы заключается в обогащении и расширении творческих элементов в труде, возможность участия в управлении, продвижении по службе в пределах одной и той же должности, творческие командировки. Целью такого стимулирования является содействие активности работников в самоорганизации карьеры.

**2. Признание результатов карьеры.** Награждение грамотами, вывешивание на доску почета и т.д., гласное зачисление в резерв руководителей на повышение в должности, открытие доступа в неформальные элитные круги. Целью является сформировать у сотрудника профессиональную гордость за карьеру.

**3. Развитие личности работника.** Основное содержание данной формы заключается в изучении мнений и отношений по вопросам, связанным с работой и дея-

тельностью подразделения или организации, в проведении командных совещаний, автоматизации труда и т.д. Целью данного стимулирования является установление у работника ответственности за карьеру.

**4. Карьерный инжиниринг** который имеет два основных направления: расширение объема работы и обогащение ее содержания.

**Расширение труда** — включение в процесс труда разнообразных взаимосвязанных трудовых задач определенного квалификационного уровня. Расширение труда осуществляется, во-первых, с акцентом на расширение профиля и совмещение специальностей, во-вторых через совершенствование основных функций работника, являющихся «ноу-хау» для организации.

**Обогащение труда** — включение в процесс труда задач, которые требуют более высокой квалификации, ответственности и самостоятельности при принятии решений. Основными формами обогащения труда в современных условиях является делегирование полномочий, полную индивидуальную ответственность за качество труда.



5. **Ротация работ** — это их чередование, когда периодически, через определенные интервалы времени, сотрудники переводятся на работу на новые рабочие места в своем подразделении, либо в совершенно иные подразделения, где им приходится выполнять иные функции. [3, с. 222–223]

Нами было проведено исследование форм материального и социального стимулирования карьеры, которые действуют на одном из российских предприятий среднего бизнеса. Предприятие занимается изготовлением резервуаров для нефтепродуктов, металлоконструкций и прочих емкостей для нефтеперерабатывающих отраслей. Среднесписочная численность сотрудников на конец 2014 года составила 244 человека.

Было установлено, что за весь период существования предприятия, его руководство никогда не пыталось выяснить мотивацию своих работников и удовлетворенность работников формами стимулирования, действующими на предприятии.

Опрашивая работников на тему, какова их мотивация и что они ожидают от своей дальнейшей трудовой деятельности, большинство из работников затруднились дать ответ, именно поэтому было проведено исследование существующих форм карьерного стимулирования и опрос работников на тему, какие формы стимулирования, по их мнению, необходимо внедрить.

Анализ документов позволил нам установить, что активное применение нашел только один вид карьерного стимулирования, а именно материальное денежное, который выражен в двух формах: основная и дополнительная заработная плата. Для того чтобы установить, способна ли основная заработная плата простимулировать работников предприятия на построение своей карьеры, был проведен анализ основной заработной платы одного из подразделений предприятия, а именно коммерческого отдела. Анализ заработной платы представлен в таблице 2.

Таблица 2. Анализ основной заработной платы сотрудников коммерческого отдела по состоянию на декабрь 2014 года

№ п/п	Наименование должности	Основная заработная плата (оклад, в руб.)	Общий доход с учетом районного коэффициента (25%)	Разрыв между заработной платой сотрудников (в % соотношении)
1.	Менеджер коммерческого отдела	16 000, 00	20 000, 00	100
2.	Ведущий менеджер коммерческого отдела	17 500, 00	21 875, 00	109
3.	Заместитель начальника коммерческого отдела	22 000, 00	27 500, 00	137
4.	Начальник коммерческого отдела	37 000, 00	46 250, 00	231
5.	Коммерческий директор	55 000, 00	68 750, 00	344

В результате анализа было установлено, что стимулирование к карьере слабо выражено при переходе с простого менеджера на ведущего, разрыв составляет 9%. Большой разрыв в заработной плате отмечен при переходе с должности заместителя начальника коммерческого отдела на должность начальника коммерческого отдела. Самый большой разрыв в заработной плате присутствует в категории руководителей, при переходе с должности начальника коммерческого отдела на должность коммерческого директора (113%).

Что касается второй формы — стимулирование через дополнительную заработную плату, то было установлено, что для всех категорий работников она выражена в форме премирования за высокие показатели в работе. Максимальный размер премии составляет 40% от должностного оклада (тарифной ставки). На предприятии действует положение о премировании, в котором для каждого отдела (участка, службы) установлены свои показатели и критерии, достигнув которых можно рассчитывать на получение премии. Следует отметить, что помимо критериев и показателей, которые должны выполнить отдельные службы, в положении установлен

общий результат, который выражен в форме произведенной продукции и составляет минимум 600 тонн в месяц.

В том случае, если предприятие не реализует 600 тонн продукции в месяц, ни один из сотрудников не получит премию. Данное условие имеет как положительную сторону, так и отрицательную. С одной стороны, сотрудники, которые непосредственно влияют на выполнение данного условия (рабочие, коммерческий отдел, служба снабжения) чувствует на себе ответственность за остальных сотрудников. С другой стороны, те сотрудники, которые не оказывают прямого влияния на выполнение данного условия и выполняют все показатели, предусмотренные для их отдела, могут лишиться премии не по своей вине.

Исследуя предприятие на предмет, какие формы материального неденежного стимулирования и социального стимулирования хотели бы видеть работники, нами был использован метод исследования в форме анкетирования.

В исследовании приняли участие 30 работников, преимущественно женского пола, занимающие должности ру-

ководителей и специалистов. Респондентам было предложено выбрать наиболее подходящие для них формы материального неденежного стимулирования и формы со-

циального стимулирования. Всего анкета содержала 10 различных форм стимулирования карьеры.

Результаты опроса представлены в таблице 3.

Таблица 3

<b>Формы материального неденежного стимулирования карьеры</b>	
<b>Форма</b>	<b>Доля респондентов (в %)</b>
1. Стимулирование свободным временем	43
2. Программы обучения	52
3. Стипендиальные программы	5
4. Гибкие социальные выплаты	0
<b>Формы социального стимулирования карьеры</b>	
5. Вовлечение работника в процесс управления карьерой	20
6. Признание результатов карьеры	56
7. Развитие личности работника	5
8. Расширение труда	0
9. Обогащение труда	10
10. Ротация работ	9

Проведенное исследование позволило сделать следующие выводы:

1. Из форм материального неденежного стимулирования 52% опрошиваемых предпочли программы обучения. Ситуация с обучением на предприятии выглядит следующим образом: в 2014 году обучение прошли 11 руководителей, 6 специалистов и всего 17 рабочих. Результат выбора именно данной формы стимулирования был предсказуем, так как анкетирование проводилось среди такой категории работников, как специалисты, а их, как показали результаты исследования, отправляют на обучение реже. Также большое количество респондентов (43%) предпочли бы такую форму материального неденежного стимулирования, как стимулирование свободным временем.

2. Подавляющее большинство респондентов (56%) отдали свое предпочтение признанию результатов карьеры. В действительности, данная форма социального стимулирования, применяется на предприятии только для категории рабочих, чья специализация связана со сварочными видами работ. Ежегодно на предприятии проводится конкурс «лучший сварщик года». По итогам конкурса работникам вручается грамота, выдается денежная премия, размер которой зависит от занятого конкурсантом места, а фото победителя размещается на доске почета.

3. 20% респондентов отдали свое предпочтение форме социального стимулирования, которая выражается в вовлечении работников в процесс управления карьерой. Данная форма за весь период существования предприятия никогда не применялась.

Исходя из результатов опроса, а также из выводов, сделанных в результате анализа документов, предприятию было предложено акцентировать внимание на трех формах карьерного стимулирования: обучение персо-

нала, стимулирование свободным временем и признание результатов карьеры. Эти формы карьерного стимулирования были предложены только для таких категорий работников, как руководители и специалисты, так как в исследовании принимали участие именно эти две категории работников.

Внедрив такую форму, как обучение персонала, предприятие будет стимулировать работников к построению профессиональной карьеры. Однако, среди руководителей бытует мнение, что, обучив сотрудника, есть риск его ухода на другое предприятие с более высокой заработной платой. Во избежание данного риска, с обученным за счет средств работодателя персоналом, необходимо заключать соглашение, согласно которому, работник будет обязан проработать на предприятии определенный срок, не увольняясь без уважительных причин. В противном случае вернуть работодателю денежные средства, потраченные на его обучение, соразмерно не отработанному по соглашению сроку. Исходя из этого, работодатель может использовать обучение, для того чтобы удержать ценного сотрудника на предприятии.

В качестве предложения отметим, что обучать нужно не весь персонал, а только тех, кто достиг определенных результатов (выполнил квартальный план, не имел дисциплинарных взысканий за прошедший год и т.д.). Такой подход будет мотивировать работников, которые стремятся к должностному росту и саморазвитию.

Второй формой, предложенной для внедрения на предприятии, является стимулирование свободным временем. Данная форма будет способствовать развитию профессиональной карьеры. Стимулирование свободным временем заключается в выделении работодателем одного свободного дня, для самостоятельного изучения работниками новых регламентов, стандартов, ГОСТов и законодатель-

ства. Такая форма карьерного стимулирования должна применяться не для всех сотрудников, а только для тех, кто не может выполнять свои обязанности без знания этих норм. На исследуемом нами предприятии к таким работникам следует отнести: сотрудников конструкторского и технологического отделов, сотрудников отдела бухгалтерии, юридического отдела, сотрудников службы качества и отдел промышленной безопасности, охраны труда и надзора.

Признание результатов карьеры, еще одна форма стимулирования, которую необходимо внедрить на исследуемом предприятии. Признание результатов карьеры на наш взгляд, является менее затратной формой в отличие

от двух предыдущих. Начать внедрение такой формы следует с вручения грамот лучшим работникам года, с размещения фотографий лучших работников на доске почета и на сайте предприятия.

Подводя итог вышесказанному, отметим, что руководство предприятия должно помнить, что стимулирование карьеры сотрудников должно быть комплексным, т.е. сочетать в себе как материальные, так и социальные формы стимулирования. Применяя комплексный подход, на предприятии будут работать высококвалифицированные сотрудники, которые будут способствовать достижению предприятием своих стратегических целей.

Литература:

1. Базаров, Т. Ю. Управление персоналом: учеб. пособие / Т. Ю. Базаров. 8-е изд., стереотип. — М.: Академия, 2010. — 348 с.
2. Кибанов, А. Я. Основы управления персоналом: учебник / А. Я. Кибанов. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2013. — 447 с.
3. Сотникова, С. И. Управление персоналом: деловая карьера: учеб. пособие / С. И. Сотникова. — Новосиб. Гос. ун-т экономики и управления. — Новосибирск: НГУЭУ, 2013. — 240 с.

## Интернет-торговля как один из видов электронной коммерции

Азимов Тимур Айбекович, студент;  
Безнощук Лика Юрьевна, студент  
Дальневосточный федеральный университет

В современном Мире интернет является обыденной вещью. Вряд ли можно найти человека ни разу не слышавшего это слово. Но, для его продвинутых пользователей, он уже не просто средство для поиска информации, для них интернет — это средство заработка. Недаром в последнее время растет актуальность электронной коммерции. Одним из главных её видов является интернет торговля, которая представляет собой осуществление по-

купок посредством интернет магазинов. Именно данному направлению мы посвятили свою статью.

Стоит начать с того, что количество интернет пользователей России росло очень быстрыми темпами. За последние десятилетие эти данные выросли с 8,9 до 68 млн. человек. По темпам роста мы превосходим запад, а с 2010 года Россия по количеству пользователей уже обогнала все страны Европы.

Таблица 1. Рост интернет пользователей и онлайн покупателей

Год	Кол-во интернет пользователей, оценка на конец периода, млн. человек	Кол-во онлайн покупателей, оценка на конец периода, млн. человек
2003	8,9	
2004	12	0,5
2005–2007	24,8	1,4
2008–2009	34,9	3,8
2010–2011	52,9	8,8
2012	59,5	13,7
2013	66	18,5
2014	70,7	25,4

Исходя из данных таблицы мы видим, что основной пик роста интернет аудитории уже прошел, тогда как рост

интернет покупателей только набирает обороты. В настоящее время лишь треть интернет пользователей от-

носятся к онлайн покупателям и составляют 25 млн. человек. Такое количество интернет пользователей соответствует 2007 году. Исходя из этого, можно сделать вывод что должно пройти около 7 лет с момента первого

использования человеком интернета до его первой онлайн покупки.

На следующей диаграмме приведена товарная структура рынка интернет торговли.



Рис. 1. Товарная структура рынка интернет торговли

Из диаграммы видно, что большим спросом среди потребителей пользуется именно покупка электронной и бытовой техники. Это объясняется тем, что покупатель в большинстве случаев четко знает характеристики необходимого ему товара, и не имеет потребности в обязательном исследовании перед покупкой.

Хоть одежда и обувь стоят на втором месте, это больше обусловлено не именно популярностью их покупок через интернет, а тем, что спрос на данную категорию значительно превышает оставшиеся и в офлайн покупках.

Далее рассмотрим возрастную-половую аудиторию. Ни для кого не секрет, что женщины являются более ак-

тивными покупателями, нежели чем мужчины. Такая тенденция сохраняется и при интернет покупках. Доля женщин среди покупателей составляет 55%. Но это вовсе не говорит о том, что расходы женщин превышают мужские, поскольку средний чек мужских покупок на треть превышает женский.

Для более подробного ознакомления с возрастным распределением онлайн покупателей и их средними затратами на интернет покупки рассмотрим следующую таблицу.

Таблица 2. Распределение онлайн покупателей по возрастным группам

Возрастная группа, лет	Доля онлайн-покупателей среди населения, %	Средний чек, руб.	Средняя частота заказов в год
18–24	41	2900	7,5
25–34	35	3100	8,0
35–44	27	3500	8,7
45–54	18	3400	7,5
55–64	6	3400	6,1

Из данных приведенных в таблице видно, что большее количество онлайн покупателей среди населения приходится на возрастную группу от 18 до 24 лет, и далее происходит плавное снижение по мере возрастного увеличения. Большие материальные затраты на интернет покупки принадлежат группе лиц от 35 до 44 лет и в среднем в год составляют 30000 рублей. Тогда как для остальных возрастных групп просматривается относительно одина-

ковый спад в обе стороны от рассмотренной группы. То есть для групп от 25 до 34 лет и от 45 до 54 лет средние затраты в год составляют 25000 рублей и соответственно для групп от 18 до 24 лет и от 55 до 64 лет — 21000 рублей.

Как происходит выбор магазина и товара. Посредством нижеприведенной таблицы рассмотрим процентное выражение критериев выбора магазина среди пользователей.

Наименование критерия	%
Цена ниже, чем в другом месте	60
Опыт покупки в данном магазине	37
Стоимость доставки	37
Удобный способ оплаты	34
Удобное место самовывоза	31
Скидки/ скидочная система	25
Положительные отзывы в интернете	23
Репутация магазина	17
Рейтинг магазина в интернете	7
Наличие срочной доставки	6

Важной частью при выборе интернет магазина является стоимость, чем она ниже, тем больше шансов что покупку совершат именно в данном магазине. По этому поводу можно привести пример: Понятно, что крупным компаниям не уместно заниматься постоянным сравнением цен с конкурентами, но она имеет возможность продавать товар по стоимости ниже чем у конкурентов, или же магазин уверен, что цена на предоставляемый им товар ниже чем в любом другом магазине, в обоих этих случаях магазин пользуется следующей акцией-рекламой: « Нашли дешевле? Продадим еще дешевле!». Немаловажную роль играют опыт покупки в данном магазине, ведь если магазин уже оправдал ваше доверие, в большей степени вы предпочтете и следующие покупки делать у этого же магазина; стоимость доставки, так как её можно приравнивать к цене товара, ведь бессмысленно выбирать магазин с самой низкой ценой на товар, но высокой стоимостью доставки, так как общие растраты могут выйти больше, нежели у магазина-конкурента; и удобный способ оплаты, это понятно и без разъяснения, каждый человек имеет свои принципы на этот счёт и не всегда согласиться их изменять.

Также стоит отметить что при покупке через интернет в большинстве случаев покупатель сперва подбирает именно товар, а уже после выбирает подходящий ему магазин. Исключение будет раздел одежды и обуви, в таком случае чаще сперва происходит выбор магазина, а уже дальше из имеющейся в нем продукции подбор нужного товара.

Проблемы электронной торговли и пути решения. В качестве проблем рассмотрим самую основную, связанную с логистикой — доставка товара до покупателя. Сложность возникает в огромной территории России —

отдаленности населенного пункта заказчика от места размещения товарного склада интересующего его магазина. В связи с этим покупателя не всегда устраивают возможные сроки доставки. Существуют следующие виды доставки: почта России, курьерская доставка, само-вызов и постаматы PickPoint.

Расскажем про плюсы и минусы каждого вида подробнее. Почта России — главный конкурент в плане доставки. Она охватывает всю населенную площадь России и имеет приемлемые расценки за предоставляемые услуги. К минусам же относиться достаточно длительные сроки доставки в отдаленные регионы страны, а также невозможность отправки крупногабаритного товара. В этом случае может помочь курьерская доставка, так как доставит необходимый по размерам вам товар и в сроке более быстрые, но и стоимость также будет значительно превышать стоимость доставки почтой России. Пункты само-вызова удобны тем, что товар можно рассмотреть еще до оплаты, но большой минус в том, что место расположения данных пунктов ограничено по отношению к отдаленности в регионы. В таком случае покупатель сталкивается с отсутствием точки само-вызова в его регионе, и следовательно ограничением в выборе данного способа доставки. Постаматы PickPoint набирают особую популярность из-за их наличия во многих регионах России, в том числе и удаленных от столицы, но существенным минусом является невозможность пощупать и примерить товар до оплаты покупки.

Стоит отметить сервис WILDBERRIES как пожалуй первый интернет магазин в России, сумевший разрешить проблему с доставкой своей продукции. Он имеет 181 пункт самовывоза в различных регионах страны, со спо-

ками бесплатной доставки не более 12 дней, бесплатной примерки и отказа в случае не удовлетворения товаром ваших потребностей, без какой-либо оплаты.

Подводя итоги следует подчеркнуть, что электронная торговля имеет перспективы в развитии не в далеком бу-

дущем, а уже начиная с сегодняшнего дня. Конечно и понадобится какое-то время для становления её на уровень выше офф-лайн торговли. Но можно с уверенностью сказать, что интернет торговля станет неотъемлемой частью в жизни людей.

Литература:

1. Аналитическое агентство: исследования и консалтинг «DATA insight», Платформа интернет-магазина: Все для продаж уже внутри «InSales», Прием онлайн-платежей на вашем сайте «PAYU»: «Интернет-торговля в России 2014, годовой отчет» / URL: [http://www.datainsight.ru/files/DI\\_InSales\\_PayU-Ecommerce2014.pdf](http://www.datainsight.ru/files/DI_InSales_PayU-Ecommerce2014.pdf) (Дата обращения: 15.09.2015)
2. Интернет в России: Динамика проникновения. Весна 2015 / URL: <http://fom.ru/SMI-i-internet/12275> (Дата обращения: 15.09.2015)
3. WILDBERRIES — интернет магазин / <http://www.wildberries.ru>

## Современное развитие малого бизнеса и частного предпринимательства в Узбекистане

Арипов Ойбек Абдуллаевич, кандидат экономических наук, доцент, зав. кафедрой Наманганский инженерно-педагогический институт (Узбекистан)

*В статье рассматривается развитие малого бизнеса и частного предпринимательство в современном этапе. В ней проанализирована деятельность частного сектора и определены современные проблемы субъектов малого бизнеса.*

**Ключевые слова:** *малый бизнес, частное предпринимательство, нормотивно-правовая база, предпринимательская деятельность, финансовая поддержка, субъекты малого бизнеса, банковские кредиты, государственные программы.*

В Узбекистане сформирована и постоянно совершенствуется соответствующая законодательная и нормотивно-правовая база, принимаются меры по снижению административных издержек, сокращению видов и упрощению разрешительных процедур для осуществления предпринимательской деятельности. Можно сказать, что социально-экономические свойства бизнес-сектора обуславливают его значение для экономики Узбекистана. Принятые и выполненные государственные программы в 2009–2014 годах дали ощутимые результаты.

Правовыми основами предпринимательской деятельности в Узбекистане является формируемая иерархическая система законодательно-правовых актов. Вершину этой системы занимает Конституция Республики Узбекистан. В статье 53 Конституции зафиксировано, что «государство гарантирует свободу экономической деятельности, предпринимательства и труда с учётом приоритетных прав потребителя». Эта норма даёт незыблемое право заниматься предпринимательской деятельностью всем хозяйствующим субъектам. Следующим важным законодательным актом, регулирующим предпринимательскую деятельность, является «Гражданский кодекс». В этом документе преобладающая часть норм регулирует

экономические отношения, т.е. ту сферу, где наряду с другими хозяйствующими субъектами, участвуют и предприниматели.

Только за период 2012–2014 годов принято более 15 законов Республики Узбекистан, направленных на повышение роли частной собственности и ее защиту, дальнейшее улучшение состояние деловой среды и условий ведения бизнеса, в том числе «О защите частной собственности и гарантиях прав собственников», «О гарантиях свободы предпринимательской деятельности (новая редакция)», «О разрешительных процедурах в сфере предпринимательской деятельности», «О конкуренции», «О семейном предпринимательстве» и другие.

В этом же (2015) году 15 мая был принят ещё один указ Президента Республики Узбекистан «О мерах по обеспечению надежной защиты частной собственности, малого бизнеса и частного предпринимательства, снятию преград для их ускоренного развития» направлен на создание еще более благоприятных экономических и правовых условий и стимулов для кардинального повышения роли и места частной собственности в экономике, ликвидации имеющихся преград и ограничений в организации предпринимательской деятельности, последовательного роста доли

частной собственности в валовом внутреннем продукте, в том числе с участием иностранного капитала.

В частности, с 1 июля 2015 года устанавливаются единые порядок и периодичность проведения плановых проверок, при которых все проверки деятельности микрофирм, малых предприятий и фермерских хозяйств осуществляются в плановом порядке не чаще одного раза в четыре года, других хозяйствующих субъектов — не чаще одного раза в три года, только по решению Республиканского совета по координации деятельности контролирующих органов Республики Узбекистан. При этом срок проведения плановых проверок, не связанных с финансово-хозяйственной деятельностью, сокращается с 30 до 10 календарных дней.

2014 году в сфере малого бизнеса и частного предпринимательства создано свыше 20 тысяч новых субъектов малого бизнеса без учета фермерских и дехканских хозяйств. Доля малого бизнеса и частного предпринимательства в формировании ВВП за период с 2000 по 2014 год выросла с 31 до 56 процентов, а в производстве промышленной продукции — с 12,9 до 31,1 процента. Таких показателей удалось достичь благодаря принятым мерам по улучшению деловой среды и созданию более благоприятных условий для развития малого бизнеса и частного предпринимательства.

Упрощен механизм предоставления субъектами малого бизнеса статистической и налоговой отчетности и уже 98 процентов субъектов предпринимательства сдают отчет в электронном виде [1]. В целом разработаны и приняты более 400 нормативно-правовых документов, направленных на реформирование и модернизацию экономики, где с каждым годом значительней становится роль малого бизнеса. За счет того, что за последние два года было отменено лицензирование нескольких видов деятельности в Узбекистане, значительно увеличилось число субъектов, занятых в этих сферах. В настоящее время более 76,5 процента занятых населений трудятся в малом секторе.

Свой вклад в развитие малого бизнеса внесла и отмена за последние три года 50 документов разрешительного характера. В числе, которых учетная карта субъекта импортных операций, разрешительное свидетельство на право осуществления индивидуальными предпринимателями розничной торговли через стационарные торговые точки или на вещевых рынках, разрешение на открытие и функционирование полиграфических предприятий. В целом это позволило в структуре доходов населения увеличить их долю от предпринимательской деятельности с 10,6 до 52 процентов, что является одним из самых высоких показателей в странах СНГ.

Меры, принятые для облегчения ведения бизнеса, позволили Узбекистану по оценке ПРООН войти в первую десятку стран по количеству проведенных реформ, а по рейтингу, характеризующему условия ведения бизнеса, подняться на восемь позиций. А также эксперты Всемирного экономического форума присвоили Узбеки-

стану пятое место среди 13 самых стремительно развивающихся экономик мира. В этом рейтинге Узбекистан на три позиции опережает Индию и на восемь — Китай [3].

Надо заметить, что банковская система Узбекистана достигла еще одного успеха. На днях Всемирный банк и Международная финансовая корпорация объявили рейтинг стран в направлении «Ведение бизнеса — 2015» (Doing business). Согласно его итогам за последний год Узбекистан поднялся на восемь ступеней выше по показателям благоприятного делового климата и занял 141-е место в мире. А по индикатору «Получение кредитов» в сравнении с прошлым годом этот показатель вырос сразу на 26 позиций и вышел на 104-е место. Такой отчет Всемирного банка и Международной финансовой корпорации публикуется ежегодно. В очередном отчете условия ведения бизнеса в государствах мира оценены по разным критериям.

Статистика показывает, что в первой полугодии 2014 года субъектам малого бизнеса реализовано 86 государственных активов на 25,5 млрд. сумов, передано в аренду 19,4 тысячи неиспользуемых объектов государственной собственности. Коммерческие банки выдали кредиты субъектам малого бизнеса и частного предпринимательства на 4,8 триллиона сумов, в том числе микрокредитов на 1 триллион сумов, с ростом в 1,3 раза по сравнению с аналогичным периодом 2013 года.

Для содействия в организации малых производств за прошедший период года субъектам малого бизнеса реализованы 224 государственных актива (в том числе 151 объект по нулевой выкупной стоимости) на общую сумму 60,5 миллиарда сумов, передано в аренду 23 тысячи неиспользуемых объектов государственной собственности. Коммерческими банками выданы кредиты и микрокредиты субъектам малого бизнеса и частного предпринимательства в размере 7,3 триллиона сумов (в том числе микрокредитов на 1,5 триллиона сумов) с ростом в 1,3 раза по сравнению с аналогичным периодом 2013 года. Освоены кредитные линии международных финансовых институтов, предоставленные для развития малого бизнеса, в объеме 129 миллионов долларов (в 1,2 раза).

Коммерческими банками страны особое внимание уделяется финансовой поддержке предпринимательской деятельности выпускников профессиональных колледжей на льготной основе. 2014 году выпускникам профессиональных колледжей для налаживания предпринимательской деятельности выданы кредиты на 124,2 миллиарда сумов, то есть в 1,4 раза больше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. За последние три года объем кредитов на эти цели вырос почти в 5,5 раза. В течение трех кварталов 2014 года 160,3 миллиарда сумов направлено именно на развитие молодежного предпринимательства.

Успешно выполняется Программа создания новых рабочих мест и обеспечения занятости населения на 2014 год, утвержденная Олий Мажлисом. С начала текущего года создано 506,4 тысячи новых рабочих мест,

из них 303,2 тысячи — в сельской местности. При этом особое внимание уделено обеспечению занятости населения в 32 трудоизбыточных районах, где было создано 74,7 тысячи новых рабочих мест.

В результате реализации программ модернизации и обновления производств, развития транспортной и инженерно-коммуникационной инфраструктуры, стимулирования развития малого бизнеса и частного предпринимательства в стране в 2014 году создано около 1 миллиона рабочих мест, из которых 60 процентов образовано в сельской местности. При этом трудоустроено свыше 600 тысяч выпускников образовательных учреждений, значительная часть которых ступила на стезю предпринимательства.

Благодаря принятым мерам по поддержке развития малого бизнеса и предпринимательской деятельности с начала 2014 года в Узбекистане увеличился объем производства микрофирм и малых предприятий, что привело, например, к росту поступлений единого налогового платежа на 26,2 процента больше, чем за соответствующий период прошлого года. Все это демонстрирует важность дальнейшей поддержки и стимулирования данной сферы экономики.

Литература:

1. Каримов, И. А. Создание в году широких возможностей для развития частной собственности предпринимательства путем осуществления коренных структурных преобразований в экономике страны, последовательного продолжения процессов модернизации и диверсификации — наша приоритетная задача.
2. Арипов, О. А. Монография: Государственное регулирование малого бизнеса и частного предпринимательства в Узбекистане. — Т.: Фан, 2012. — 272 с.
3. Селиманова, С. В помощь предприимчивым. // Правда востока. 19 марта 2015 г.
4. Госкомстат РУз.

Статистика показывает, что за девять месяцев 2014 года на реструктуризируемых предприятиях произведено продукции и оказано услуг на 4,5 трлн. сумов, в том числе реализовано на экспорт продукции на 192,6 млн. долларов США [4].

Но это еще не значит, что в частном секторе все проблемы решены. На сегодня можно учитывать ряд проблем, препятствующих эффективной предпринимательской деятельности, как бюрократические барьеры при снятии денежных средств с банковских счетов. А также выделение мест и закупка необходимого оборудования для осуществления семейного предпринимательства и ремесленничества, недостатки в экономической инфраструктуре определенных районов, некоторые факты злоупотребления своими должностными полномочиями представителей государственных и правоохранительных органов и так далее.

Надо предпринять меры по дальнейшему развитию малого бизнеса и частного предпринимательства. Поэтому в рамках Государственной программе 2015 года «Год внимания и заботы о старшем поколении» решение социальных задач тесно увязаны с перспективами развития частного сектора.

## Диагностика финансовой несостоятельности с использованием моделей множественного дискриминантного анализа

Ахмадуллина Элина Рафаилевна, магистрант  
Казанский (Приволжский) федеральный университет

*В данной статье рассматриваются модели множественного дискриминантного анализа для оценки финансовой несостоятельности и прогнозирования банкротства, а также проведение анализа вероятности банкротства по классической модели Альтмана и другим альтернативным моделям на примере ОАО «Казанский медико-инструментальный завод»*

**Ключевые слова:** банкротство, прогнозирование банкротства, модель Альтмана, множественный дискриминантный анализ.

На данном этапе экономического развития общества, когда все большее количество фирм подвержено риску банкротства очень актуальной становится тема аналитической диагностики финансовой несостоятельности хозяйствующего субъекта. Вопросы банкрот-

ства и финансовой несостоятельности очень сложно рассматривать, не затрагивая юридические аспекты данной проблематики. Основные моменты в части мониторинга финансовой несостоятельности рассмотрены в распоряжении Федеральной службы России по финансовому



оздоровлению и банкротству № 226-р от 20.12.2000 г. «О мониторинге финансового состояния организаций и учете их платежеспособности». [1]

Диагностика финансовой несостоятельности представляет собой исследовательский, познавательный процесс, поскольку содержит определенные способы, методы, приемы, с помощью которых он реализуется. Диагностика финансового состояния предприятия имеет цель определить и выделить наиболее существенные проблемы (узкие места) в производственно-хозяйственной деятельности организации, установить причины их возникновения.

Существуют общеэкономические методики анализа, которые вполне применимы для диагностики банкротства, однако результаты данного анализа не дадут детальной и углубленной информации по текущему положению. Скорее правильно было бы говорить о том, что данные виды анализа полезны для определения финансового состояния предприятия, нежели определения его финансовой несостоятельности.

Однако на смену традиционных методик оценки финансового состояния пришли новые экономико-математические модели, которые оказались более точны и на практике более реалистичны с точки зрения принятия верного управленческого решения. Многие ученые занимались развитием методики расчета вероятности банкротств на основе анализа финансовых показателей компаний. Это такие исследователи как Ч.Л. Мервин, В.Б. Хикман, Э.И. Альтман, Р. Мойер, Р. Таффлер, Г. Тишоу и др. Одними из наиболее известных и получивших большое распространение являются методики прогнозирования банкротства, представленные в работах Эдварда Альтмана и Джеймса Олсона, опубликованная в 1968 г и 1980 г. соответственно. Данные ученые разработали модели оценки вероятности дефолта предприятия с помощью множественного дискриминантного анализа и логистического регрессионного анализа. [6, с.67]

Метод дискриминантного анализа обеспечивает решение задач классификации, то есть разбиения совокупности изучаемых объектов на группы путем построения классифицирующей функции в виде корреляционной модели. Риск банкротства оценивается на основе расчета нескольких ключевых финансовых показателей, которые затем объединяют в один индекс кредитоспособности, характеризующий финансовое состояние организации. [3, с.130]

Модель Альтмана позволяет оценить жизнеспособность предприятия в краткосрочной перспективе путем поэтапного анализа на базе ряда коэффициентов. Анализ включает следующие этапы:

- во-первых, профессор Альтман начал с того что анализировал различные предприятия за один и тот же период разбив предприятия на две группы: финансово «здоровые» и не очень;

- во-вторых, после проведения данного анализа он вывел ряд коэффициентов, позволяющих определить лучшую фирму в выборке;

- финальным этапом было то, что профессор Альтман, используя методику дискриминантного анализа, составил линейную комбинацию из самых весомых и значимых для прогноза банкротства коэффициентов, которую назвал Z-score model. Данное уравнение выглядит следующим образом:

$$Z = 1,2 X_1 + 1,4 X_2 + 3,3 X_3 + 0,6 X_4 + 1,0 X_5, \quad (1)$$

где

X1 — доля чистого оборотного капитала в активах;

X2 — отношение накопленной прибыли к активам

X3 — рентабельность активов;

X4 — отношение рыночной стоимости всех обычных и привилегированных акций предприятия к заемным средствам;

X5 — оборачиваемость активов.

В рассматриваемой модели первый фактор представляет собой долю покрытия активов собственным оборотным капиталом и характеризует платежеспособность организации; второй и четвертый отражают структуру капитала; третий — рентабельность активов, исчисленную исходя из балансовой прибыли; пятый — оборот капитала. Далее, после подставления всех полученных X коэффициентов в уравнение, мы получаем значение Z и разброс данных значений был проранжирован таким образом, что можно было бы говорить о финансовом состоянии предприятия:

$Z < 1,81$  — вероятность банкротства очень велика;

$1,81 < Z < 2,675$  — вероятность банкротства средняя;

$Z = 2,675$  — вероятность банкротства равна 0,5;

$2,675 < Z < 2,99$  — вероятность банкротства невелика;

$Z > 2,99$  — вероятность банкротства ничтожна.

Данная модель оказалась не совсем подходящей к экономическим реалиям России, так как у нас фондовый рынок развит недостаточно и в связи с этим данная модель претерпела определенные изменения, а именно: коэффициент X4, в котором указывалась ранее рыночная стоимость акции, был заменен на балансовую стоимость собственного капитала в отношении к заемному капиталу. Классическая методика расчета коэффициентов финансовой несостоятельности подверглась критике и обсуждению со стороны российских ученых, поскольку уравнение должно учитывать как внешнюю среду с ее экономическими изменениями и экономическим «менталитетом», так и внутренние законы той отрасли, в которых действует и развивается предприятие.

В связи с этими условиями, уравнение стало иметь следующий вид:

$$Z = 0,717 X_1 + 0,84 X_2 + 3,107 X_3 + 0,42 X_4 + 0,995 X_5. \quad (2)$$

Данная методика анализа Альтмана 1983 г. И стала основой для проведения классического анализа вероятности банкротства ОАО «КМИЗ».

В таблице 1 проведем анализ вероятности банкротства в 2012–2013 году по модели Альтмана (1983 г.)

В зависимости от значения «Z-счета» по определенной шкале проводится оценка вероятности наступления бан-

Таблица 1. Анализ вероятности банкротства по ОАО «КМИЗ» по модели Альтмана

Показатель	2012	2013	Обозначение	2012	2013
Чистый оборотный капитал	150 595,00	166 680,00	X1	0,45	0,48
общая величина активов (валюта баланса)	331 482,00	350 877,00			
Прибыль до налогообложения	47 864,00	30 513,00	X2	0,14	0,09
общая величина активов (валюта баланса)	331 482,00	350 877,00			
Нераспределенная прибыль	238 826,00	259 528,00	X3	0,72	0,74
общая величина активов (валюта баланса)	331 482,00	350 877,00			
Собственный капитал (уставный капитал)	301 533,00	319 247,00	X4	10,07	10,09
Обязательства (заемный капитал)	29 949,00	31 630,00			
Выручка от продажи	310 982,00	331 583,00	X5	0,94	0,95
общая величина активов (валюта баланса)	331 482,00	350 877,00			
Z-счет Альтмана (индекс кредитоспособности): $Z = 0,717 X_1 + 0,84 X_2 + 3,107 X_3 + 0,42 X_4 + 0,995 X_5$			Z	7,82	7,87

кротства в течение двух лет. По анализируемым данным видно, что вероятность банкротства низкая и данная динамика стабильна как в 2012, так и в 2013 году.

Для российских реалий применение модели Альтмана имеет ряд ограничений в силу особенностей отражения инфляционных факторов, иной структуры капитала, информационной и законодательной базы. Часто в связи с несовершенством действующей методики переоценки основного капитала необоснованно завышается доля собственного капитала за счет фонда переоценки (добавочного капитала). В результате высокий уровень показателя  $Z$  в модели Альтмана достигается даже по хронически убыточным организациям из-за того, что они имеют малую долю заемного капитала в общей его сумме и, соответственно, получаемое значение показателя искажает фактическое финансовое положение организации. [4, с.61] Данная тенденция хорошо видна на примере классического анализа банкротства ОАО «КМИЗ» по Альтману.

Учитывая специфику отечественных предприятий и необъективность результатов классического анализа Альтмана ученые-экономисты Санкт-Петербургского государственного университета под руководством д-ра экон. наук, профессора С. В. Валдайцева эмпирически сформулировали критерий Альтмана. [2, с.67] Критерий Альтмана ( $Z$ ) рассчитывается следующим образом:

$$Z = 6,56X_1 + 3,26X_2 + 6,72X_3 + 1,05X_4, \quad (3)$$

где  $X_1$  = оборотные средства / сумма стоимости всех активов;

$X_2$  = балансовая прибыль / сумма стоимости всех активов;

$X_3$  = прибыль до уплаты процентов и налога / сумма стоимости всех активов;

$X_4$  = балансовая стоимость собственного капитала (чистых активов) / общая сумма стоимости всех обязательств фирмы.

Считается, что показатель  $Z$  меньше 1,10 сигнализирует об угрозе неплатежеспособности предприятия, а если этот показатель больше 2,90, то угрозы неплатежеспособности нет.

Предприятия, для которых критериальный показатель Альтмана находится между 1,10 и 2,90, квалифицируются как находящиеся в «серой зоне». Это означает, что ничего определенного о перспективах сохранения ими платежеспособности сказать нельзя. Поскольку объектом исследования в данной научной работе является российское предприятие ОАО «Казанский Медико-Инструментальный Завод» имеет смысл провести анализ вероятности банкротства по критериальной методике Санкт-Петербургского государственного университета. В таблице 2 проведен расчет критерия Альтмана для ОАО «КМИЗ».

Теперь, рассмотрев методику прогнозирования банкротства через критерий Альтмана можно с вероятностью 95% говорить о том, что исследуемое предприятие не испытывает проблем с банкротством и финансовой несостоятельностью, является платежеспособным и кредитоспособным.

Российские ученые Р. С. Сайфуллин и Г. Г. Кадыков предприняли попытку адаптировать модель «Z-счет» Э. Альтмана к российским условиям. [5, с.34] Они предложили использовать для оценки финансового состояния предприятий рейтинговое число:

$$R = 2K_o + 0,1K_{тл} + 0,08K_i + 0,45K_m + K_{пр},$$

Где

$K_o$  — коэффициент обеспеченности собственными средствами;

$K_{тл}$  — коэффициент текущей ликвидности;

$K_i$  — коэффициент оборачиваемости активов;

$K_m$  — коммерческая маржа (рентабельность реализации продукции);

$K_{пр}$  — рентабельность собственного капитала.

Таблица 2. Анализ вероятности банкротства по ОАО «КМИЗ» по критерию Альтмана

Показатель	2012	2013	Обозначение	2012	2013
Оборотные средства	173972,00	192177,00	X1	0,52	0,55
общая величина активов (валюта баланса)	331482,00	350877,00			
Балансовая прибыль	47864,00	30513,00	X2	0,14	0,09
общая величина активов (валюта баланса)	331482,00	350877,00			
Прибыль до уплаты процентов и налога	64609,00	60535,00	X3	0,19	0,17
общая величина активов (валюта баланса)	331482,00	350877,00			
Собственный капитал (уставный капитал)	301533,00	319247,00	X4	10,07	10,09
обязательства (заемный капитал)	29949,00	31630,00			
Z-счет Альтмана (индекс кредитоспособности): $Z = 6,56X_1 + 3,26X_2 + 6,72X_3 + 1,05X_4$			Z	15,706	15,628

При полном соответствии финансовых коэффициентов их минимальным нормативным уровням рейтинговое число будет равно единице, и организация будет иметь удовлетворительное состояние экономики. Финансовое состояние предприятий с рейтинговым числом менее единицы характеризуется как неудовлетворительное.

$R(2012 \text{ г.}) = 2 \cdot 0,89 + 0,1 \cdot 13,74 + 0,08 \cdot 1,79 + 0,45 \cdot 0,21 + 13,18 = 16,5$

$R(2013 \text{ г.}) = 2 \cdot 0,89 + 0,1 \cdot 14,03 + 0,08 \cdot 1,81 + 0,45 \cdot 0,18 + 5,74 = 9,08$

Рейтинговые числа модели Сайфуллина-Кадыкова за предыдущий и отчетный период показали, что предприятие не испытывает трудности по финансовой несостоятельности. Однако можно заметить, что наибольшее влияние на результат рейтингового числа в обоих периодах имеет показатель рентабельности собственного капитала. Так как собственный капитал сформирован в основном за счет нераспределенной прибыли, это еще раз подтверждает факт жизнеспособности предприятия и его способности к активной производственной деятельности.

Литература:

1. Распоряжение Федеральной службы России по финансовому оздоровлению и банкротству № 226-р от 20.12.2000 г. «О мониторинге финансового состояния организаций и учете их платежеспособности».
2. Бочаров, В. В. Комплексный экономический анализ [Текст] / В. В. Бочаров. СПб.: Питер, 2005.
3. Ковалев, В. В., Волкова О. Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. — М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007. — 424 с.
4. Тотьмянина, К. М. Оценка вероятности дефолта промышленных компаний на основе финансовых показателей // Финансовый менеджмент, 11 (53), 2011. с. 59—68
5. Хайдаршина, Г. А. Методы оценки риска банкротства предприятия: автореферат дис. кандидата экономических наук. — Москва, 2009 г. — 25 с.
6. Факторный, дискриминантный и кластерный анализ: Пер. с англ./Дж. Ш. Ким, Ч. У. Мьюллер, У. Р. Клекка и др.; Под ред. И. С. Енюкова. — М.: Финансы и статистика, 1989. 215 с.

В качестве рекомендаций можно выделить следующие направления в организации деятельности, на которые нужно обратить пристальное внимание:

1) увеличить прибыльность продаж путем активной маркетинговой политики;

2) стабилизировать поток денежной наличности, и, как следствие, улучшить показатели абсолютной ликвидности баланса; это можно сделать путем перераспределения инвестиционного портфеля;

3) минимизировать расходы предприятия, уменьшив производственные издержки и минимизировав целодневные и внутрисменные простои.

Основным направлением в повышении показателя общей ликвидности предприятия является стабилизация денежных потоков для увеличения денежных средств на расчетном счете предприятия и в кассе. Оптимизация денежных потоков предприятия и увеличение денежных средств на балансе предприятия позволит увеличить показатели абсолютной ликвидности баланса.

## Ценообразование на рынке недвижимости в городе Ставрополе

Барданосова Алина Александровна, студент;

Научный руководитель Казарова Ангелина Яковлевна, кандидат экономических наук, старший преподаватель  
Ставропольский государственный аграрный университет

*В статье рассмотрено ценообразование на рынке недвижимости в городе Ставрополе, особенности рынка недвижимости, факторы, влияющие на ценообразование и представлен анализ первичного рынка недвижимости.*

**Ключевые слова:** рынок недвижимости, цена, первичный рынок, вторичный рынок, аренда.

Рынок недвижимости — это определенный набор механизмов, посредством которых передаются права на собственность и связанные с ней интересы, устанавливаются цены и распределяется пространство между различными конкурирующими вариантами землепользования.

Одним из основных показателей развития в стране нормальных рыночных отношений является состояние рынка недвижимости в целом и его отдельных секторов. В любой стране земля составляет весомую часть национального богатства и в целом на долю имущества приходится более 50% мирового богатства. Поэтому рынок недвижимости принципиально отличается от других рынков. Без рынка недвижимости не может быть рынка вообще, так как рынки капитала, труда, товаров, услуг для осуществления уставной деятельности должны иметь необходимые помещения. Важное значение отечественного рынка недвижимости как сектора экономики подтверждается его высокой долей в валовом национальном продукте, сдачи в аренду государственной и муниципальной недвижимости, высоким уровнем сборов в бюджет от налогов на недвижимость и сделок с ней.

Рынок недвижимости включает в себя:

1. Рынок инвестиционных проектов и отдельно стоящих зданий (комплексы, поселки и дома);
2. Рынок торговых помещений;
3. Рынок офисных помещений;
4. Рынок производственных и складских помещений;
5. Аренда нежилых помещений
6. Рынок жилья, который в свою очередь делится на:
  - Первичный — новостройки, реконструкция;
  - Вторичный — квартиры, комнаты, жилые дома;
  - Аренда — квартир, комнат, жилых домов.

Рынок недвижимости определяется отношением спроса и предложения, от этого зависит цена. В свою очередь, высокий уровень цены определяет отношение спроса и предложения. Другими словами, если возрастает спрос, то происходит повышение цены, что ведет к снижению спроса, и наоборот. На ценообразование влияют внешние и внутренние факторы. Цена — это денежное выражение стоимости товара, это очень сложная экономическая категория, связанная практически со всеми элементами экономических отношений в обществе. При любом общественном устройстве особое место в системе общественных отношений занимает недвижимое имуще-

ство, с функционированием которого, так или иначе связаны жизнь и деятельность людей во всех сферах бизнеса, управления и организации.

В целях определения реальной сложившейся ситуации в городе Ставрополе на рынке жилой недвижимости проведем анализ. Он выполнен на основе данных предложений продажи в настоящий момент наиболее полных и достоверных источников информации о рынке жилой недвижимости [3, с. 1].

Наиболее существенное влияние на рынок недвижимости оказывают такие ценообразующие факторы как:

1) физические факторы — местонахождение (удаленность от центра, степень развития инфраструктуры и транспортного сообщения, архитектурно-конструктивные решения, состояние объекта недвижимости, наличие коммуникаций);

2) объективные факторы — это экономические факторы, которые определяют средний уровень цен конкретных сделок субъектами недвижимости. Их можно подразделить на макроэкономические (факторы, связанные с общей конъюнктурой рынка — налоги, пошлины, динамика курса доллара, инфляция, безработица, уровень и условия оплаты труда, потребность в объектах недвижимости, развитие внешнеэкономической деятельности и т.д.) и микроэкономические (факторы, характеризующие объективные параметры конкретных сделок);

3) факторы, связанные с феноменом массового сознания и факторы психологического характера (реклама, инфляционные ожидания, симпатии, осведомленность и т.д.).

4) факторы, влияющие на скорость продажи — количество аналогичных предложений, их соотношение со спросом именно в этой части города, характер сделки («прямая» или «встречная» продажа), юридическая «чистота» объекта;

Рынок жилой недвижимости может быть подразделен на первичный и вторичный рынок квартир, цены на которые, при прочих равных условиях (площадь, месторасположение, планировка и т.д.) существенно отличаются, а также рынок домовладений. На первичном и вторичном рынке квартир могут быть выделены следующие сегменты: 1-комнатные, 2-комнатные, 3-комнатные и многокомнатные.

К первичному рынку относятся предложения о продаже квартир в домах, сданных в эксплуатацию не более

1 года назад, либо строящихся домах, а к вторичному — квартиры в домах, сданных в эксплуатацию более 1 года назад.

В данной статье приведен анализ первичного рынка недвижимости в городе Ставрополе. На территории г. Ставрополя выделяются следующие функциональные (географические) районы согласно общепринятому в населенном пункте районированию: Северо-Запад, Центр (вкл. Ботаника, Осетинка), Юго-Запад, 204-й квартал, Мамайка, Ташла, Туапсинка, Чапаевка, а также районы, не выделенные по экономическому сегменту [3, с. 1].

Дифференциация по классам качества (эконом, комфорт, бизнес, элитный) достаточно затруднена. Реально присутствуют классы эконом и комфорта, а также единичные предложения бизнес-класса, однако многие за-

стройщики позиционируют свой продукт в более «высоких» сегментах (бизнес и элитный). Тем не менее, уровень цен, сложившийся на рынке в настоящее время, практически полностью исключает бизнес и тем более элитный, т.к. себестоимость такого строительства будет как минимум равна рыночной цене, а возможно и выше, что исключает прибыль предпринимателя как таковую.

Дифференциация также возможна по конструктивной схеме предлагаемых объектов на: кирпичные и каменные, панельные (включая «французскую» панель) и каркасно-монолитные дома.

Интервал осуществляемого исследования принят равным месяцу. В данном случае исследуемый месяц — май 2015 года. Общая структура предложения жилой недвижимости представлена на рисунке 1 [3, с. 3].

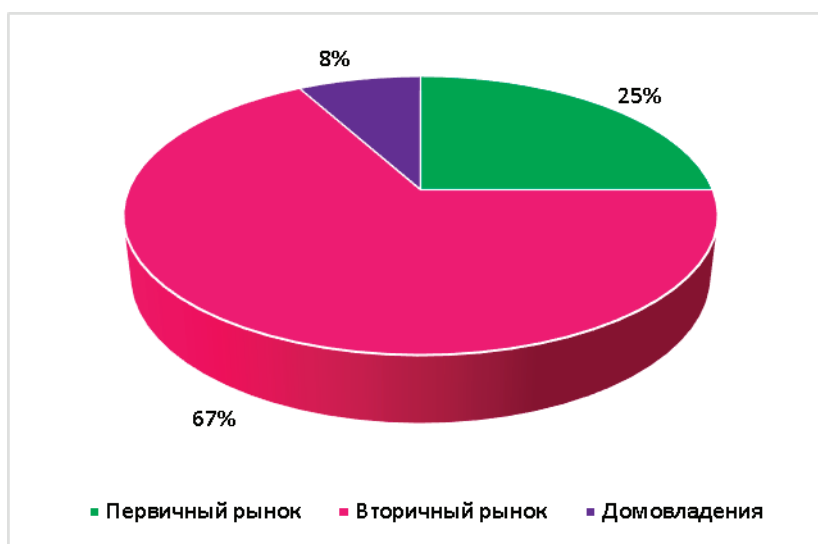


Рис. 1. Общая структура предложения

На рисунке 2 представлена структура недвижимости на первичном рынке.

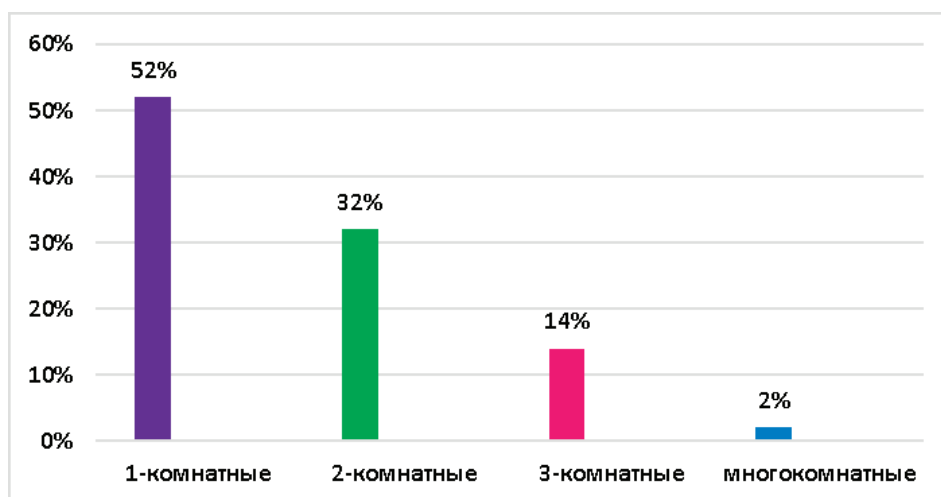


Рис. 2. Структура предложения на первичном рынке

На основе проведенного анализа видно, что в мае 2015 года наиболее выставляемыми на продажу являлись 1-комнатные квартиры (52%), а наименее выстав-

ляемыми — многокомнатные (2%). Данные проведенного анализа цен предложений в мае 2015 г. на первичном рынке квартир представлены в таблице 1 [3, с. 4].

Таблица 1. Ценовая ситуация на первичном рынке квартир, руб./кв.м

Район	Средневзвешенная цена предложения на первичном рынке, руб./кв. м							
	1-комнатные квартиры		2-комнатные квартиры		3-комнатные квартиры		Многокомнатные квартиры	
	Диапазон цен	Ср. цена	Диапазон цен	Ср. цена	Диапазон цен	Ср. цена	Диапазон Цен	Ср. цена
Юго-запад	18225–50000	32306	16949–45833	30788	19375–53846	3037	21981–47551	30488
Северо-запад	16250–46000	32416	23333–42000	32579	22474–35802	29027	20540–39375	29225
Центр	22500–65454	45014	22000–71250	44151	23622–100000	43235	27407–73600	42013
Другие районы	17500–46000	32131	18965–44339	31429	18250–37391	29291	24000–29352	25832
Всего, руб./кв. м	16250–64454	34664	16949–71250	34087	18250–100000	34922	21981–73600	38335

Из данных таблицы 1 видно, что цены на квартиры зависят от того в каком районе, находится, таким образом самыми дорогостоящими являются квартиры, расположенные в центре города, второе место по стоимости занимают, квартиры, находящиеся в юго-западном районе.

В заключении следует отметить, что, как и любой другой рынок, рынок жилья имеет свои недостатки и достоинства. Одним из главных достоинств является получение большей прибыли, чем на других рынках, за период

эксплуатации. А недостатком является: жесткая зависимость от внешних условий регулирования, потребительского спроса, возможностей инвестиционно-строительного комплекса регионов. Проблема ценообразования занимает особое место в системе рыночных отношений. Соответственно изменение цен на этом рынке зависит от множества факторов. Ценообразование на рынке недвижимости зачастую находится в прямой зависимости от социально-экономического состояния региона, от его развития и его инвестирования.

#### Литература:

1. Агаджанян, А. Я. Формирование и развитие предпринимательской деятельности в жилищно-коммунальном комплексе. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Ставропольский государственный аграрный университет. Ставрополь, 2010.
2. Агаджанян, А. Я. Предпринимательство в жилищно-коммунальном секторе экономики: формирование и функционирование / Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2012. № 80. с. 487–496.
3. Анализ рынка жилой недвижимости г. Ставрополь (в период с декабря 2008 г. по 01 июня 2015 г.)
4. Асаул, А. Н. Экономика недвижимости. — Изд-во: Питер: Учебник для вузов, 2013. — 416 с.
5. Касьяненко, Т. Г. Оценка недвижимости: учеб. пособ./ Т. Г. Касьяненко, Г. А. Маховикова, В. Е. Есипов, С. к. Мирзажанов. — М.: КНОРУС, 2014. — 752 с.
6. Мурзин, А. Д. Недвижимость: экономика, оценка и девелопмент. — М.: Феникс, 2013. — 382 с.

## Обзор российского рынка банковских приложений для мобильных устройств

Батаев Алексей Владимирович, кандидат технических наук, доцент  
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

В последние несколько лет в развитии дистанционных каналов банковского обслуживания произошел настоящий прорыв, связанный с использованием мобильных устройств. Использование банковских приложений для мобильных устройств является самым

перспективным каналом развития дистанционного обслуживания. По оценкам различных экспертов количество пользователей мобильного банкинга в России составляло порядка 17 миллионов человек в 2014 году (рис. 1). [1]

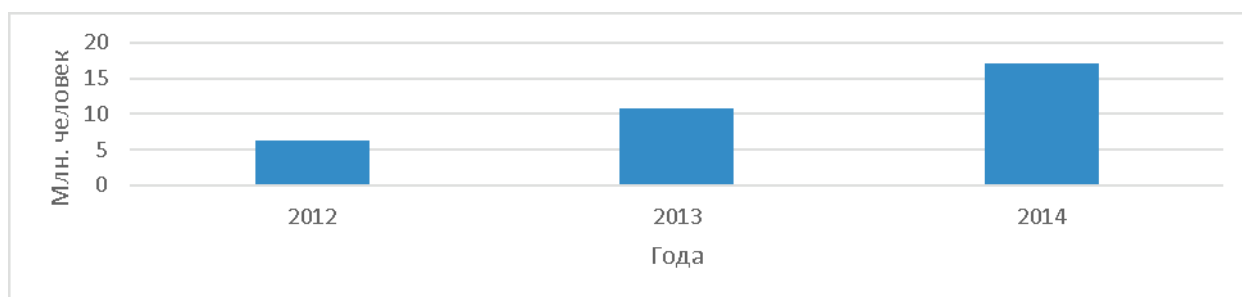


Рис. 1. Количество пользователей банковских приложений для мобильных устройств в России

На сегодняшний день более 54% российских банков предлагают услуги мобильного банкинга. Наибольшая доля клиентов, использующих мобильные банковские приложения у ПАО «Сбербанк» 48%, это объясняется огромной клиентской базой и значительными финансовыми вливаниями в передовые информационные про-

дукты, на втором месте ПАО «Связной банк», занимающий 37% всей клиентской базы, на долю остальных банков в совокупности приходится около 15% (рис. 2). [1] У большинства российских финансовых учреждений доля клиентов, использующих мобильные банковские приложения колеблется в диапазоне от 10% до 20%.



Рис. 2. Распределение клиентов по использованию банковских приложений для мобильных устройств по банковским учреждениям

Спектр операций для клиентов, использующих мобильные банковские приложения, достаточно широк, но на первом месте стоят операции по просмотру счетов (рис. 3). [1], [2]

Для реализации мобильного банкинга в российских банковских учреждениях лидирующее положение занимает приложение Android и iPhone, занимающие по 25% всего рынка (рис. 4). [2]

При разработке банковских приложений для мобильных устройств можно определить следующие основные направления: на первом месте удобство исполь-

зования приложения, на втором — быстродействие, и только лишь на третьем месте — безопасность используемого приложения.

В последнее время вопросам безопасности начинает уделяться больше внимания и по оценкам специалистов она может выйти на первое место по значимости. Ни одно из используемых приложений не дает 100% защиты данных от киберпреступников. В зависимости от используемого, программного приложения диапазон уязвимости составляет от 14% до 25%. [2], [3], [4]



Рис. 3. Распределение операций, с использованием мобильного банкинга, в процентах

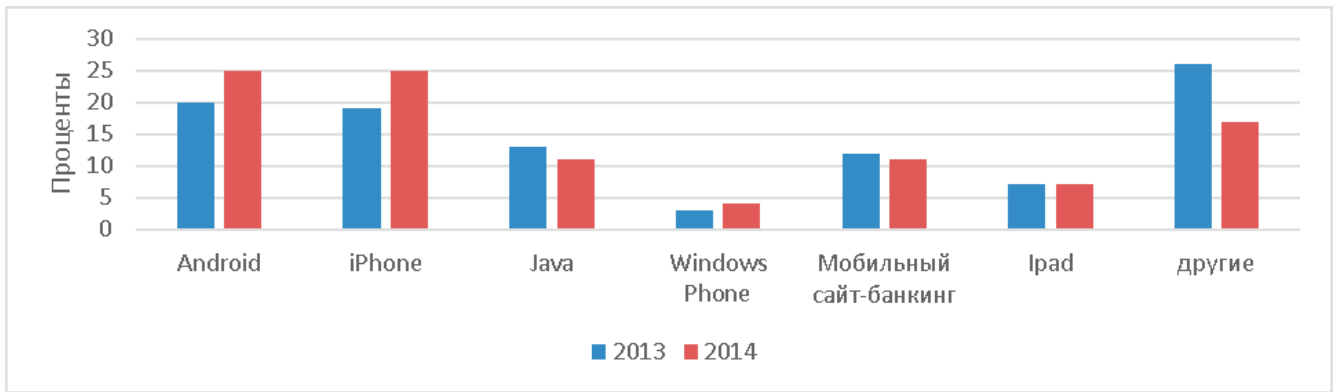


Рис. 4. Предпочтение программных приложений для реализации мобильного банкинга

На сегодняшний день различают три вида атак через мобильный банкинг: [5], [6], [7], [8]

Физический доступ к устройству клиента.

При физическом доступе преступник может получить доступ к файловой системе. Если приложение хранит идентификационные данные или другие критичные данные в открытом виде, либо данные «утекают» в открытом виде, то для злоумышленника несложно получить эти данные и украсть деньги.

Атака «Man in the middle», «MitM» или «человек посередине».

Данная атака является атакой непосредственно на канал связи: в ходе классической атаки перехватываются данные между устройством клиента и сервером. Для этого необходимо находиться в одной сети с жертвой, к примеру, в публичной сети Wi-Fi, или использовать поддельные беспроводные точки доступа. Для осуществления необходима уязвимость в мобильном приложении, а именно некорректная работа с шифрованием передаваемых данных или полное отсутствие шифрования данных. В результате киберпреступник может получать и подменять передаваемые данные, что в итоге приводит к краже денежных средств со счета клиента.

Загрузка на устройство клиента вредоносной программы различными способами.

После установки вредоносного приложения на устройство злоумышленник может поднять свои привилегии в системе и получить удаленный доступ к устройству с полными правами доступа, что приводит к полной компрометации устройства: преступник сможет украсть критичные данные пользователя мобильного банкинга или подменять данные платежных операций.

Для каждого типа атак существуют свои способы защиты. Так, для защиты от непосредственно физического доступа к устройству необходимо использовать криптографические возможности устройства, шифровать данные и при необходимости удаленно очищать данные, а также осуществлять постоянный контроль защищенности приложения, который поможет выявить возможные уязвимости.

При атаке «MitM» необходима правильная реализация работы с криптографическим протоколом SSL, который обеспечивает безопасную передачу данных. Также рекомендуется в мобильном приложении при подключении к серверу доверять только SSL-сертификату банка.

Для защиты от вредоносных приложений необходимо постоянно обновлять программное обеспечение на



устройстве, использовать программные средства защиты и, что важно, повышать осведомленность пользователей в вопросах информационной безопасности.

Таким образом, безопасность мобильного банковского приложения — это целый комплекс мер, начиная с архитектуры приложения, затем разработки с учетом всех возможных уязвимостей, а также непрерывный контроль за его работой и регулярное обновление и доработка.

Несмотря на постоянное усовершенствование как аппаратной, так и программной составляющей мобильного

банкинга, объемы хищений через мобильные банковские приложения только увеличиваются.

За 2014 год владельцы мобильного банкинга 942 тысячи раз подверглись нападению киберпреступников (рис. 5), если учесть, что в среднем за один раз через мобильное приложение похищается около 15 тысяч рублей, то ущерб составил более 14 миллиардов рублей в год (рис. 6). [1], [4], [9], [10]

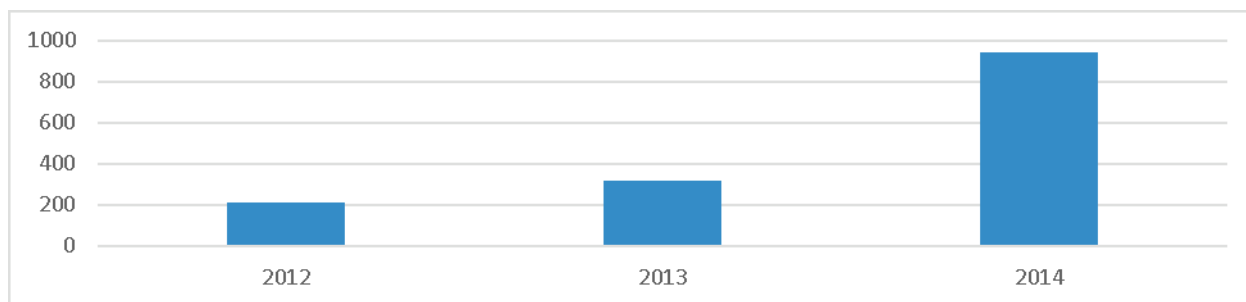


Рис. 5. Динамика роста количества хищений через мобильный банкинг, тыс. шт.

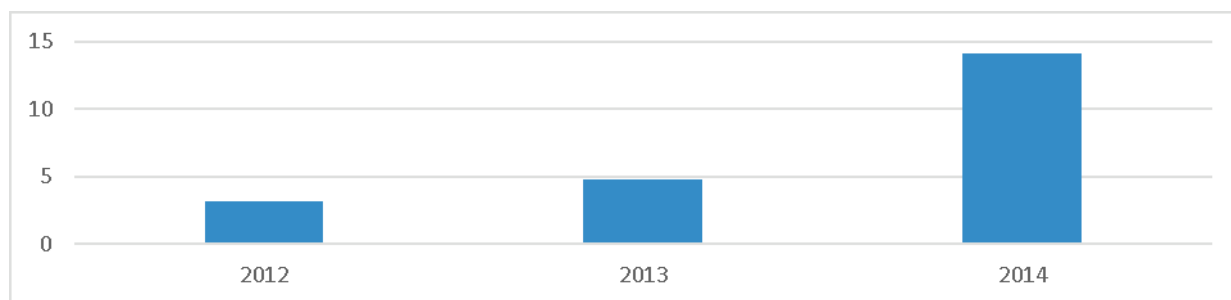


Рис. 6. Динамика объемов хищений через мобильные банковские приложения, млрд. рублей

В заключении можно сделать следующие выводы:

- развитие мобильного банкинга в России происходит быстрыми темпами, в среднем прирост составляет около 66% в год;
- при проектировании банковских приложений для мобильных устройств на первом месте, уделялось удобству приложения, на втором — быстродействию работы мобильного банкинга, и лишь на третьем безопасности информации;

— в настоящий момент происходит пересмотр приоритетов в проектировании, связанный с более тщательным подходом к вопросам безопасности, обусловленный увеличением объемов похищенных средств через банковские мобильные приложения, которые в 2014 году превысили 14 миллиардов рублей.

Литература:

1. П. Кантышев «Мобильность в ущерб безопасности». [Электронный ресурс]. <http://www.vedomosti.ru/newspaper/articles/2015/02/24/mobilnost-v-uscherb-bezopasnosti> (Дата обращения: 09.10.2015).
2. Д. Евдокимов «Безопасность мобильного банкинга: возможность реализации атаки «MitM». [Электронный ресурс]. [http://www.dsec.ru/ipm-research-center/research/a\\_security\\_analysis\\_of\\_mobile\\_banking\\_applications\\_for\\_2013/](http://www.dsec.ru/ipm-research-center/research/a_security_analysis_of_mobile_banking_applications_for_2013/) (Дата обращения: 09.10.2015).
3. А. Миноженко «Безопасность мобильных банковских приложений». [Электронный ресурс]. <http://www.itsec.ru/articles2/25kadr/bezopasnost-mobilnyh-bankovskih-prilozheniy> (Дата обращения: 09.10.2015).
4. А. В. Батаев Оценка экономической эффективности внедрения банковских смарт-карт, Молодой ученый. 2015. № 4 (84). с. 334–341

5. С. В. Широкова Управление проектами. Управление проектами внедрения информационных систем для предприятия, учебное пособие / С. В. Широкова; М-во образования и науки Российской Федерации, Санкт-Петербургский гос. политехнический ун-т. Санкт-Петербург, 2012.
6. Мобильный банк: удобный и опасный. [Электронный ресурс]. [http://www.21nn.ru/publ/interesnoe/mobilnyj\\_bank\\_udobnyj\\_i\\_opasnyj/18-1-0-413](http://www.21nn.ru/publ/interesnoe/mobilnyj_bank_udobnyj_i_opasnyj/18-1-0-413) (Дата обращения: 09.10.2015)
7. Ильин, И. В., Широкова С. В., Эссер М. Управление проектами. Основы теории, методы, управление проектами в области информационных технологий, учебное пособие, Санкт-Петербург, СПбПУ, 2015, 311 с.
8. В. Подунова Мобильный банкинг в России [Электронный ресурс] <http://www.connect.ru/article.asp?id=9386> (Дата обращения: 09.10.2015)
9. А. В. Батаев Анализ тенденций в банковском секторе России и мире. В сборнике: Финансовые решения XXI века: теория и практика Сборник научных трудов 16-й Международной научно-практической конференции. Санкт-Петербургский государственный политехнический университет Петра Великого; Ответственные за выпуск Д. Г. Родионов, Т. Ю. Кудрявцева, Ю. Ю. Купоров. Санкт-Петербург, 2015. с. 327–336.
10. А. В. Батаев Основные направления развития банковского рынка в России и мире, Молодой ученый. 2015. № 9 (89). с. 520–526

## Региональные аспекты налогообложения имущества физических лиц: проблемы и пути решения (на материалах Чеченской Республики)

Баташев Руслан Вахаевич, ассистент  
Чеченский государственный университет (г. Грозный)

Имущественные налоги были одними из первых обязательных налогов, взимаемых государством. Несмотря на то, что налоги на имущество, в частности и налог на имущество физических лиц, занимают скромное место в доходах государственного бюджета, их роль в обеспечении экономических и финансовых основ деятельности местных бюджетов значительна.

В систему налогообложения Российской Федерации налог на имущество физических лиц впервые был введен в 1992 году.

В соответствии со статьей 15 НКРФ налог на имущество физических лиц отнесен к местным налогам и является наиболее распространенным местным налогом на территории муниципальных образований.

До 1 января 2015 года налог на имущество физических лиц был единственным налогом в налоговой системе РФ, порядок исчисления и уплаты которого регулировался не НКРФ, а отдельным Федеральным законом от 09.12.1991 № 2003–1 «О налогах на имущество физических лиц».

С 1 января 2015 года правовая основа по налогу на имущество физических лиц заложена в главе 32 НКРФ.

Итак, в настоящее время налог на имущество физических лиц устанавливается НКРФ и нормативными правовыми актами представительных органов муниципальных образований. Он вводится в действие и прекращает действовать в соответствии с главой 32 НКРФ и нормативными правовыми актами представительных органов муниципальных образований. После введения в действие он обязателен к уплате на территориях соответствующих муниципальных образований.

В Москве, Санкт-Петербурге и Севастополе налог на имущество устанавливается НКРФ и законами указанных субъектов Российской Федерации. Вводится в действие и прекращает действовать также в соответствии с НКРФ и законами указанных субъектов Российской Федерации и обязателен к уплате на территориях этих субъектов РФ.

При установлении данного налога муниципальными образованиям предоставлены определенные права по регулированию отдельных элементов налогообложения.

Так, устанавливая налог, представительные органы муниципальных образований могут определять налоговые ставки в пределах, установленных НКРФ, и особенности определения налоговой базы.

При установлении налога представительные органы муниципальных образований также могут устанавливать налоговые льготы, не предусмотренные главой 32 НКРФ, основания и порядок их применения отдельными категориями налогоплательщиков.

Следует отметить, что с 1 января 2015 года произошли существенные изменения, касающиеся порядка администрирования налога на имущество физических лиц, а именно:

– налоговая база по налогу на имущество физических лиц определяется как кадастровая стоимость объекта при условии, что законодательный орган государственной власти субъекта РФ принял решение об установлении единой даты начала применения на территории субъекта РФ нового порядка исчисления налога;

– налог на имущество, право собственности на которое возникло или прекратилось у физического лица в течение календарного года, рассчитывается с учетом ко-

эfficienta, определенного исходя из количества полных месяцев нахождения имущества в собственности;

— представительные органы муниципальных образований устанавливают налоговые ставки для расчета налога исходя из кадастровой стоимости объекта. Их размер по общему правилу не должен превышать определенных в Налоговом кодексе РФ величин;

— в качестве объектов обложения налогом на имущество физических лиц выделены машино-место, объект незавершенного строительства и единый недвижимый комплекс;

— независимо от количества оснований льгота по налогу на имущество физических лиц предоставляется в отношении только одного объекта каждого вида по выбору налогоплательщика;

— при расчете базы по налогу на имущество физических лиц в отношении квартиры, комнаты, жилого дома и единого недвижимого комплекса, в составе которого есть хотя бы одно жилое помещение (жилой дом), применяются вычеты;

— физические лица должны уплачивать налог на имущество не позднее 1 октября года, следующего за истекшим налоговым периодом;

— кадастровая стоимость, измененная вследствие исправления технической ошибки, которая была допущена Росреестром, в целях исчисления налога на имущество физических лиц применяется начиная с периода, когда была допущена указанная ошибка;

— кадастровая стоимость, измененная на основании решения комиссии по рассмотрению споров о результатах определения кадастровой стоимости или на основании решения суда, учитывается при расчете налога на имущество физических лиц начиная с периода, в котором было подано заявление о пересмотре кадастровой стоимости, но не ранее даты внесения оспариваемой стоимости в государственный кадастр.

В соответствии со статьей 61.1 Бюджетного кодекса РФ налог на имущество физических лиц является закрепленным налогом и по нормативу 100 процентов поступает в местный бюджет.

Как и во многих странах с развитой рыночной экономикой налог на имущество физических лиц является в РФ одним из основных источников доходов местных бюджетов.

Налоги, взимаемые с отдельных видов имущества (транспорт, недвижимость) граждан, различны в разных странах. Обычно они относятся к компетенции органов местного самоуправления, при этом общий порядок их взимания регламентируется на федеральном уровне. В России их удельный вес в доходах местных бюджетов пока невелик, несмотря на активное инвестирование гражданами денежных средств в имущество. Зачастую затраты на сбор налога на имущество превышают доходы, что и вызывает необходимость его реформирования.

По данным, размещенным на официальном сайте ФНС России, можно судить, что в 2014 году имущественных налогов в консолидированный бюджет Российской Фе-

дерации в 2014 году поступило 955,1 млрд. рублей. При этом в сравнении с 13 годом произошло увеличение объемов поступлений на 6,1%.

Из них на долю налога на имущество физических лиц приходится 27,1 млрд. рублей. Следует отметить, что в 2014 году наблюдается тенденция роста налоговых поступлений по данному налогу в сравнении с периодом 2013 года. Рост составил 21,8%.

Рассмотрим подробнее, какую роль налог на имущество физических лиц играет в доходах консолидированного бюджета ЧР, и с какими проблемами сталкиваются налоговики при его администрировании.

Так, по данным Управления ФНС России по ЧР поступление налога на имущество физических лиц за 2014 год составило 18,7 млн. руб. с динамикой к поступлениям 2013 года 118,7%, выполнение бюджетных назначений, предусмотренных на 2014 год, составило 103,9 процента.

Количество объектов налогообложения по состоянию на 01.01.2015 года в базе данных налоговых органов составило 153013, владельцами которых являются физические лица. По сравнению с началом 2013 года рост составил 82,6%, или на 69249 объектов (на 01.01.2013 г. — 83764 объекта).

Такое резкое увеличение количества объектов налогообложения произошло в результате проведения кропотливой работы налоговиками республики по актуализации сведений об объектах недвижимости, проведенной в соответствии с протокольным поручением Главы Чеченской Республики данного на совещании 21 января 2013 года.

Сумма исчисленного налога на имущество физических лиц по налоговым обязательствам 2013 года, по состоянию на 01.10.2014 г., составила 48,7 млн. руб., с ростом к показателю аналогичного периода 2012 года 109,5%.

По состоянию на 01.01.2015 года налогоплательщикам — физическим лицам направлено 101027 уведомлений на уплату налога на имущество физических лиц по обязательствам 2013 года, с динамикой к показателю аналогичного периода 2013 года 103,4 процента.

Несмотря на положительные тенденции в администрировании данного налога, все еще существует ряд нерешенных проблем, связанных с обеспечением полноты взимания данного налога.

Незначительный рост количества налогоплательщиков, у которых возникли обязательства по уплате налога, обусловлен тем, что в соответствии с положениями Закона N 2003—1 налог на имущество физических лиц исчисляется налоговыми органами на основании данных об инвентаризационной стоимости по состоянию на 1 января каждого года. В соответствии с пунктом 2 статьи 5 того же закона, порядок расчета инвентаризационной стоимости устанавливается федеральным органом исполнительной власти, уполномоченным на осуществление функций по нормативно-правовому регулированию в сфере ведения государственного кадастра недвижимости, осуществления кадастрового учета и кадастровой деятельности.

Постановлением Правительства РФ от 27 июня 2013 № 546 признаны утратившими силу решения Правитель-

ства Российской Федерации по вопросам осуществления государственного технического учета и технической инвентаризации объектов капитального строительства. Порядок расчета инвентаризационной стоимости объектов недвижимости до настоящего времени не установлен. Также действующим законодательством Российской Федерации не установлены органы (организации), осуществляющие государственный технический учет и определение инвентаризационной стоимости объектов недвижимости.

В результате чего, налоговые органы по объектам недвижимости, которые зарегистрированы после 1 января 2013 года, не имеют возможности рассчитать налог на имущество физических лиц в связи с отсутствием инвентаризационной стоимости в сведениях, представляемых Росреестром, так как инвентаризационная стоимость по таким объектам в силу отсутствия нормативных документов, не определяется.

Также органами ФГУП «Ростехинвентаризация» по Чеченской Республике полная техническая инвентаризация объектов капитального строительства в период после боевых действий не проводилась, а сведения о ранее выданных технических паспортах по информации ФГУП «Ростехинвентаризация» были уничтожены или утеряны во время военных действий.

По объектам недвижимости, на которые отсутствуют сведения о проведении технической инвентаризации, органами местного самоуправления, при представлении

сведений в 2004—2008 годах, для целей налогообложения использовали инвентаризационную стоимость в размере 300 тысяч рублей, согласно Указу Президента Чеченской Республики № 130 от 26.05.2005 года.

Однако в дальнейшем, при переходе расчета налога на имущество физических лиц от кадастровой стоимости, такие сведения потеряют свою актуальность, в связи с отсутствием установленной кадастровой стоимости этих объектов и, соответственно, отсутствием таких объектов недвижимости в базах данных Росреестра, что приведет к резкому снижению объемов поступлений по данному налогу в консолидированный бюджет республики.

Выход из сложившейся ситуации видится в проведении кадастрового учета всех объектов недвижимости на территории Чеченской Республики до перехода на расчет налога от кадастровой стоимости.

Также необходимо принять меры для побуждения граждан к регистрации прав на имущество, а также обязать всех юридических лиц, вне зависимости от организационно-правовой формы, провести регистрацию имущества в органах Росреестра.

В заключении необходимо отметить, что фискальная и регулирующая функции налога на имущество физических лиц в нашей стране в перспективе должны эффективно сочетаться в виду особой значимости данного налога в решении социальных и экономических проблем муниципальных образований.

#### Литература:

1. Налоги и налогообложение: учебник для бакалавров / под ред. Д. Г. Черника. — М.: Издательство Юрайт, 2013. — 393 с.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-Ф

## Динамика изменения предпринимательского климата и финансовой активности малого и среднего бизнеса в Европе

Баташева Эльза Ааматовна, ассистент;  
Барзаева Малика Абдулаевна, студент  
Чеченский государственный университет

*В данной статье авторами показана динамика изменения предпринимательского климата в Европе, а так же рассмотрена финансовая активность МСБ, определены основные проблемы развития малого и среднего бизнеса в Европе.*

**Ключевые слова:** *малый и средний бизнес, динамика изменения предпринимательского климата, проблемы малого и среднего бизнеса, финансовая активность.*

**Key words:** *small and medium business, changes in the business climate, problems of small and medium-sized businesses, financial activity.*

Значительная роль МСП заключается также и в том, что он насыщает рынок новыми товарами и услу-

гами, обеспечивает достаточное количество новых рабочих мест, удовлетворяет нужды крупных предприятий.

Зарубежная практика стимулирования и развития МСП показывает, что государственная поддержка данного направления благотворно влияет на устойчивость экономики в целом.

На сегодняшний день, доля малого и среднего предпринимательства в ВВП России составляет 20%, в то время как в 2011 году этот показатель в США и Германии был на уровне 50–52%, в Франции — 55–62%, в Японии — 52–55%. В соответствии с концепцией социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, планируется увеличить долю малого и среднего предпринимательства в ВВП страны в два раза. В соответствии с указанными критериями по состоянию на 1 января 2014 года, по данным Росстата и ФНС России, в Российской Федерации зарегистрировано 5,59 млн. субъектов МСП. Среди субъектов МСП преобладают индивидуальные предприниматели, а количество малых и средних предприятий сократилось на 0,2% и 3,6% соответственно. Данная динамика свидетельствует об ухудшающихся условиях для функционирования субъектов МСП.

Не секрет, что малый и средний бизнес занимает большое место в экономике Европы — на его долю приходится 99,8% нефинансовых предприятий Европейского Союза. По сравнению с крупными, малых предприятий отличает большая гибкость и относительная устойчивость в условиях кризиса. Вместе с тем, малый бизнес в гораздо большей степени зависит от заемного финансирования, доступность которого ощутимо снизилась во время кризиса. Поэтому в последние годы внутренняя экономическая политика Европейского Союза была направлена на улучшение бизнес-климата и облегчение доступа

малому и среднему бизнесу к рынкам капитала. Результативность этой политики наглядно отражает динамика Индекса предпринимательского климата МСБ, который публикует Европейская ассоциация малого и среднего предпринимательства (The European Association of Craft, Small and Medium-sized Enterprises). Индекс демонстрирует положительную динамику четвертый период (полугодие) подряд и по состоянию на I полугодие 2015 года достиг 72,3 (+0,6) процентных пунктов.

В наше время в зарубежных странах широко распространяются интерактивные инструменты развития и поддержки МСБ, такие как информационные порталы, вебинары, видеоконференции и т.п. В качестве примера выступает Континентальная сеть в поддержку малого и среднего бизнеса (European Enterprise Network) — портал с бесплатными информационными ресурсами по поддержке МСП, который объединил в себе более 600 агентств и организаций, выполняющих роль посредника между МСП и Евросоюзом.

Любой представитель МСП может относительно быстро и просто узнать обо всех возможностях развития компании, новых методах и технологиях, повышении квалификации сотрудников, оценить рискованность работы в другой стране ЕС и, главное, получить прямые контакты и всю необходимую информацию о конкретном Европейском фонде, который может софинансировать проект развития данного предприятия, что оказывает существенную поддержку малому и среднему бизнесу.

Безусловно, даже в развитых зарубежных странах имеются свои проблемы малого и среднего бизнеса. Наиболее существенными из них являются:



Согласно данным Европейского Центрального Банка, в 2014 году наиболее значимыми задачами для малого и среднего бизнеса являлись поиск новых клиентов, найм квалифицированных кадров и решение проблем, связанных с государственным регулированием предпринимательской деятельности. Доступность заемного финансирования занимает пятое место в рейтинге.

При этом уровень значимости данного фактора существенно колеблется по странам. Наиболее существенной эта проблема является для Греции (32% представителей

греческих МСБ отметили ее в качестве приоритетной), Ирландии (18%), Испании и Португалии (по 17%), в то время как для Германии и Австрии значение показателя составляет 9% и 7% соответственно.

Банковские кредиты по-прежнему являются наиболее востребованным источником внешнего финансирования для малого и среднего бизнеса — в них заинтересован 61% европейских предприятий.

По всем указанным направлениям поддержка оказывается за счет широкого ряда инструментов, а именно:

выдача гарантий на возврат кредита, предоставление заемных ресурсов, формирование собственного капитала предприятия, предоставление грантов (субсидий) и консультационная (образовательная) поддержка. Выбор конкретного инструмента (или набора инструментов) для поддержки производится по итогам:

- оценки предприятия (финансовое положение, деловая репутация);
- оценки проекта (определение реализуемости, коммерческой эффективности инвестиционного проекта);
- оценки технологии (продукта, услуги), предполагаемой к разработке в рамках проекта;
- оценки специальных аспектов проекта.

При этом максимально широким набором инструментов поддержки потенциально может располагать тот субъект малого и среднего бизнеса, реализация проекта которого приведет к росту показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятия, включая количество рабочих мест, и будет способствовать существенному технологическому развитию предприятия и/или экономики региона местонахождения предприятия.

- МСП позволяет не только заполнить все имеющиеся рынки, но и полностью удовлетворить потребности населения в услугах и товарах;

– становление МСП — одно из самых действенных средств обеспечения конкурентоспособной среды и анти-монопольной политики;

– МСП отличается от крупного и среднего бизнеса первоначально восприимчивостью и гибкостью по отношению к конъюнктуре рынка;

– малые предприятия могут дешевле и быстрее обновлять основные фонды, производить полную или частичную автоматизацию процесса производства, внедрять и использовать новые технологии, добиваться оптимального соотношения ручного и автоматизированного труда;

– развитие МСП создает класс мелких собственников и средний класс, заинтересованный в наведении порядка в стране и стабилизации экономики;

– развитие МСП позволяет не только решить, но и смягчить проблему безработицы.

Так же одним из факторов сопутствующему изменению динамики предпринимательского климата является условия изменения кредитования МСБ. В таблице нами показаны условия изменения кредитования МСБ и приведена относительная разница (в процентах) между числом банков, смягчивших условия кредитования МСБ, и тех, кто их ужесточил...

Наименования стран	Общие условия по кредитованию	Маржа по кредитам	Маржа по наиболее рискованным кредитам
Германия	3	9	-3
Испания	60	80	40
Франция	13	36	11
Италия	25	63	-13
Нидерланды	0	13	13

Для стимулирования секьюритизации кредитов малого и среднего бизнеса ЕЦБ предпринимаются различные меры по упрощению и повышению прозрачности кредитных продуктов. В результате, несмотря на то, что кредиты МСБ по-прежнему составляют незначительную часть от общего объема секьюритизированных активов, в этом сегменте рынка также наметились положительные тенденции — рост объемов (по сравнению с 2013 годом) и снижение уровня дефолтности.

В 2005 г. в Великобритании были разрешены налоговые скидки на затраты на НИОКР. Таким образом, страна внесла вклад в инновационные компании, оказав положительное влияние на их рост. Отметим, что в Великобритании также предусмотрены различные налоговые стимулы для инвесторов в капитал малых и средних компаний.

Проанализировав практику налогового стимулирования в России и в развитых странах Запада, можно прийти к заключению: грамотная налоговая практика является важным фактором развития МСП. При этом развитые страны имеют более давние традиции налогового стимулирования малого бизнеса, чем Россия, и поэтому достигли в этой области больших результатов.

Заслуживает внимания тот факт, что около 90% малых предприятий в ряде развитых стран ЕС, в США, Китае, Индии, Бразилии — это микропредприятия с численностью не более 5 чел. В этой связи представляется, что критерии отнесения предприятий к малому бизнесу имеют экономический смысл лишь в контексте проводимой экономической политики и данные об уровне развития малого бизнеса по разным странам несопоставимы.

Серьезное влияние на развитие малого и среднего предпринимательства оказывает электронная торговля (e-commerce) — один из новейших феноменов в мировой экономике, нормативно-правовая база которой в странах-членах ЕАЭС также требует гармонизации. Наиболее быстрыми темпами электронная торговля развивается в США, где 17 млн. малых предприятий, а в секторе МСП создается более 40% валового национального продукта, причем у половины малых предприятий выручка составляет менее 500 тыс. долл. По данным Electronic Payments Association, общий объем задействованного в это сфере капитала в США в 2010 году составил 50,3 трлн. долл. Не в последнюю очередь это связано с тем, что в США развитию электронных средств

связи, Интернета и электронной торговли уделяется особое внимание.

Полагаем, что принятие в нашей стране государственной программы по поддержке будущих национальных лидеров в лице сектора успешно функционирующих предпринимательских фирм среднего бизнеса

сможет стать своеобразной площадкой для выращивания передовых производителей. В деятельности сектора предпринимательских фирм среднего бизнеса заложен потенциал роста, наиболее полно раскрыться которому поможет государственная программа по поддержке этих компаний.

Литература:

1. В зоне евро. Банк кредитования обследования (первый квартал 2015), Европейский Центральный банк.
2. Доклад о результатах обследования по вопросу о доступе для финансирования предприятий в зоне евро — с апреля по Сентябрь 2014, Европейского центрального банка.
3. Инвестиции и финансирование инвестиций в Европе (2015) экономики департамента Европейского инвестиционного банка.
4. Финансирование МСП и предпринимателей к 2015 году ОЭСР табло.
5. The EU Craft and SME Barometer 2015/H1.

## Сравнение показателей дифференциации доходов субъектов Дальневосточного Федерального округа

Бережнева Ирина Алексеевна, студент;

Научный руководитель: Ушницкая Лидия Елисеевна, кандидат экономических наук, доцент  
Северо-Восточный федеральный университет имени М.К Аммосова

Доходы являются центральным понятием в экономической науке, источником улучшения жизни населения, чем определяется их важнейшая характеристика [1]. Различия в уровне доходов на душу населения или на одного занятого называются дифференциацией доходов.

В данной работе проведем сравнение дифференциации населения РС (Я) и других субъектов ДФО. В начале,

рассмотрим распределение общего объема денежных доходов по 20-ти процентным группам населения, величину среднудушевых доходов и численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума. Далее рассмотрим ряд обобщающих показателей, таких как децильный коэффициент дифференциации, коэффициент Джини, коэффициент фондов, дефицит дохода за период 2012 по 2014 гг

**Таблица 1. Распределение общего объема денежных доходов по 20-ти процентным группам населения в% в 2012–2014 гг.**

	2012					2013					2014				
	первая	вторая	третья	четвертая	пятая	первая	вторая	третья	четвертая	пятая	первая	вторая	третья	четвертая	пятая
Республика Саха (Якутия)	5,5	10,2	15,2	22,7	46,4	5,4	10,2	15,1	22,7	46,6	5,5	10,3	15,3	22,7	46,2
Камчатский край	6	10,9	15,7	22,9	44,5	6	10,9	15,7	22,9	44,5	6,3	11,2	16	22,9	43,6
Приморский край	5,8	10,6	15,5	22,8	45,3	6	10,8	15,7	22,8	44,7	5,9	10,6	15,6	22,8	45,1
Хабаровский край	5,9	10,6	15,6	22,8	45,1	5,8	10,6	15,6	22,8	45,2	5,9	10,7	15,6	22,8	45
Амурская область	5,8	10,6	15,5	22,8	45,3	5,8	10,6	15,5	22,8	45,3	5,8	10,6	15,5	22,8	45,3
Магаданская область	5,3	9,9	15	22,6	47,2	5,7	10,4	15,4	22,8	45,7	5,6	10,4	15,4	22,7	45,9

Сахалинская область	5,4	10,1	15,1	22,6	46,8	5,3	9,9	15	22,6	47,2	5,2	9,9	14,9	22,6	47,4
Еврейская авт. область	6,1	10,9	15,7	22,9	44,4	6,3	11,1	15,9	22,9	43,8	6,3	11,2	16	22,9	43,6
Чукотский авт. округ	5,2	9,9	14,9	22,6	47,4	5,2	9,9	14,9	22,6	46,8	5,3	10	15	22,6	47,1

Таблица 2. Изменение общего объема денежных доходов по 20-ти процентным группам населения за 2012–2014 гг.

	первая с наименьшими доходами	вторая	третья	четвертая	пятая (с на-ибольшими доходами)	первая с наименьшими доходами	вторая	третья	четвертая	пятая (с на-ибольшими доходами)
Республика Саха (Якутия)	0	0,1	0,1	0	-0,2	100,00%	100,98%	100,66%	100,00%	99,57%
Камчатский край	0,3	0,3	0,3	0	-0,9	105,00%	102,75%	101,91%	100,00%	97,98%
Приморский край	0,1	0	0,1	0	-0,2	101,72%	100,00%	100,65%	100,00%	99,56%
Хабаровский край	0	0,1	0	0	-0,1	100,00%	100,94%	100,00%	100,00%	99,78%
Амурская область	0	0	0	0	0	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Магаданская область	0,3	0,5	0,4	0,1	-1,3	105,66%	105,05%	102,67%	100,44%	97,25%
Сахалинская область	-0,2	-0,2	-0,2	0	0,6	96,30%	98,02%	98,68%	100,00%	101,28%
Еврейская авт. область	0,2	0,3	0,3	0	-0,8	103,28%	102,75%	101,91%	100,00%	98,20%
Чукотский авт. округ	0,1	0,1	0,1	0	-0,3	101,92%	101,01%	100,67%	100,00%	99,37%

Как следует из таблицы 2 в период 2012–2014 гг. в РС (Я) в отличие от остальных, показатель пятой группы уменьшился на 0,2. Это говорит об увеличении населения с большими доходами. А в остальных субъектах ДФО можно отметить благоприятные изменения в Сахалин-

ской области группы с наименьшими доходами (первая, вторая, третья) все уменьшились на 0,2, при этом пятая группа увеличилась на 0,6. А в Камчатской области и в Еврейском авт. области наоборот группы с наименьшими увеличились, а пятая группа уменьшилась.

Таблица 3. Величина среднедушевых денежных доходов за 2012–2014 гг., руб.

	2012		2013		2014		2013/ 2012	2014/ 2013	2014/ 2012
ДФО	22870		25503,9		28929,5		111,52%	113,43%	126,50%
РС (Я)	25616,9	5	28701,1	5	31528,2	5	112,04%	109,85%	123,08%
Камчатский край	28964,9	4	31763,6	4	35371,4	4	109,66%	111,36%	122,12%
Приморский край	19159,7	7	21678,8	8	24342,5	8	113,15%	112,29%	127,05%
Хабаровский край	23766,2	6	25688,8	6	29382,4	6	108,09%	114,38%	123,63%
Амурская область	17789,7	8	21800,3	7	24671,1	7	122,54%	113,17%	138,68%
Магаданская область	30452,1	3	36619,8	2	42462,6	2	120,25%	115,96%	139,44%
Сахалинская область	32268,2	2	32721,2	3	39970,8	3	101,40%	122,16%	123,87%
Еврейская авт. область	16525,3	9	18450,3	9	20417,4	9	111,65%	110,66%	123,55%
Чукотский АО	43049,4	1	48532,6	1	52694,9	1	112,74%	108,58%	122,41%

Как видно из таблицы 3, по всем субъектам ДФО наблюдается рост уровня среднедушевых доходов населения и за 2012–2014 гг. РС (Я) является 5-м среди субъектов ДФО, уступая Чукотскому АО, Магаданской области, Сахалинской области и Камчатскому краю. Самый высокий уровень среднедушевых доходов наблюдается в Чукот-

ском АО, а самый низкий среднедушевой доход в Еврейском АО. А в Магаданском и Амурском самое заметное увеличение на 39,5% и 38,7% соответственно. Для сравнения в среднем величина РС (Я) ниже от Чукотского АО и больше от Еврейского АО на –19476,9 и 10151,07 соответственно.



Таблица 4. Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума в процентах, от общей численности населения в 2012–2014 гг.

	2012			2013			2014		
	Общее числ.население	%	Числ.население с доходами ниже ПМ	Общее числ.население	%	Числ.население с доходами ниже ПМ	Общее числ.население	%	Числ.население с доходами ниже ПМ
Республика Саха (Якутия)	955859	16,7	159628,453	955580	16,3	155759,54	954803	17,4	166135,7
Камчатский край	320156	17,8	56987,768	320549	16,8	53852,232	319864	17	54376,88
Приморский край	1950483	14,2	276968,586	1947263	15,9	309614,82	1938516	14,7	284961,9
Хабаровский край	1342475	14,3	191973,925	1342083	12,5	167760,38	1339912	13	174188,6
Амурская область	821573	16	131451,68	816910	15,1	123353,41	811274	14,1	114389,6
Магаданская область	154485	11,3	17456,805	152358	12,2	18587,676	15031	12	1803,72
Сахалинская область	495402	11,8	58457,436	493302	9,4	46370,388	491027	9,1	44683,46
Еврейская автономная область	174412	18,8	32789,456	172671	20,9	36088,239	170377	21,5	36631,06
Чукотский автономный округ	50988	7,7	3926,076	50780	8,3	4214,74	50555	8,8	4448,84

Таблица 5. Изменение численности населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума в 2012–2014 гг.

	2013/2012			2014/2013			2014/2012		
	Общее числ.население	%	Числ.население с доходами ниже ПМ	Общее числ.население	%	Числ.население с доходами ниже ПМ	Общее числ.население	%	Числ.население с доходами ниже ПМ
Республика Саха (Якутия)	-279	-0,4	-3869	-777	1,1	10376	-1056	0,7	6507
Камчатский край	393	-1	-3136	-685	0,2	525	-292	-0,8	-2611
Приморский край	-3220	1,7	32646	-8747	-1,2	-24653	-11967	0,5	7993
Хабаровский край	-392	-1,8	-24214	-2171	0,5	6428	-2563	-1,3	-17785
Амурская область	-4663	-0,9	-8098	-5636	-1	-8964	-10299	-1,9	-17062
Магаданская область	-2127	0,9	1131	-137327	-0,2	-16784	-139454	0,7	-15653
Сахалинская область	-2100	-2,4	-12087	-2275	-0,3	-1687	-4375	-2,7	-13774
Еврейская автономная область	-1741	2,1	3299	-2294	0,6	543	-4035	2,7	3842
Чукотский автономный округ	-208	0,6	289	-225	0,5	234	-433	1,1	523

Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума в РС (Я) в 2014 году, по сравнению с 2012 годом увеличилась на 0,7% на 6507 чел. По субъектам ДФО можно отметить уменьшение

в Хабаровском крае и Амурском области на 17785 чел. (-1,3%) и 17062 чел (-1,9%) соответственно.

На основании данных Госкомстата РФ рассмотрим основные показатели социально-экономической дифференциации.

Таблица 6. Децильный коэффициент дифференциации, коэффициент Джини, коэффициент фондов, дефицит дохода за 2012–2014 гг.

Децильный коэффициент дифференциации				
	2012	2013	2014	Ср.
Республика Саха (Якутия)	6,73	6,65	6,41	6,60
Камчатский край	4,4	5,34	4,98	4,91
Приморский край	6,15	6,29	6,12	6,19
Хабаровский край	5,37	6,21	5,87	5,82
Амурская область	5,97	6,26	6,34	6,19
Магаданская область	4,8	5,53	4,57	4,97
Сахалинская область	4,59	5,85	5,16	5,20

Еврейская авт. область	5,95	4,52	6,13	5,53
Чукотский авт. округ	3,63	4,42	4,06	4,04
<b>Коэффициент Джини</b>				
	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>Ср.</b>
Республика Саха (Якутия)	0,403	0,403	0,407	0,404
Камчатский край	0,376	0,39	0,392	0,386
Приморский край	0,388	0,389	0,384	0,387
Хабаровский край	0,387	0,389	0,39	0,389
Амурская область	0,376	0,39	0,392	0,386
Магаданская область	0,406	0,413	0,397	0,405
Сахалинская область	0,408	0,411	0,414	0,411
Еврейская авт. область	0,375	0,378	0,372	0,375
Чукотский авт. округ	0,414	0,403	0,407	0,408
<b>Коэффициент фондов</b>				
	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>Ср.</b>
Республика Саха (Якутия)	14,5	14,8	14,8	14,7
Камчатский край	12,0	12,5	12,5	12,3
Приморский край	13,0	13,5	12,7	13,1
Хабаровский край	13,0	13,1	13,5	13,2
Амурская область	12,0	13,4	13,5	13,0
Магаданская область	14,9	15,9	14,8	15,2
Сахалинская область	15,1	15,2	15,8	15,4
Еврейская авт. область	11,9	12,3	11,7	12,0
Чукотский авт. округ	15,8	16,0	15,4	15,7
<b>Дефицит дохода, процент</b>				
	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>Ср.</b>
Республика Саха (Якутия)	2,3	1,9	1,9	2,0
Камчатский край	2,5	2,2	2,2	2,3
Приморский край	1,8	1,5	1,8	1,7
Хабаровский край	1,8	1,5	1,2	1,5
Амурская область	2,7	1,8	1,8	2,1
Магаданская область	1,4	1	1,3	1,2
Сахалинская область	1,1	1,1	0,8	1,0
Еврейская авт. область	2,7	2,4	2,9	2,7
Чукотский авт. округ	0,7	0,6	0,8	0,7

На основании данных таблицы 6 можно сделать следующие выводы:

– по сравнению с субъектами ДФО РС (Я) характеризуется самым высоким показателем дифференциации населения по уровню среднедушевых доходов. Этот коэффициент показывает, что минимальный доход 10% наиболее обеспеченного населения в 6,60 раза превышает максимальный доход 10% наименее обеспеченного населения. Самый низкий показатель в Чукотском АО (4,04)

– значение коэффициента Джини РС (Я) (0,404) в период 2012–2014 гг. является одним из субъектов с самым высоким показателем неравномерности распределения среднедушевых доходов вместе с Сахалинской областью (0,411), Чукотским АО (0,408), Магаданской областью (0,405). Этот показатель изменяется в пределах от 0 до 1. Значение, близкое к 1, свидетельствует о высоком неравенстве в распределении доходов.

– коэффициент фондов показывает, во сколько раз средний доход 10% наиболее обеспеченного населения больше среднего дохода 10% наименее обеспеченного на-

селения. В этом случае, РС (Я) также является одним из субъектов с высоким показателем (14,7). Самый высокий показатель в Чукотском АО (15,7), а самый низкий в Еврейском Авт. области (12,0)

– Дефицит дохода (в процентах от общего объема денежных доходов населения) определяется на основе данных о численности и размере доходов населения с доходами ниже прожиточного минимума и исчисляется как суммарное значение дохода, необходимое для его повышения до величины прожиточного минимума. Самый большой процент от общего объема доходов в Еврейском авт. области (2,7%), а самый низкий в Чукотском АО (0,7%).

Таким образом, на основе рассмотренных показателей, можно считать, что несмотря на увеличение численности населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума, РС (Я) можно охарактеризовать благоприятной ввиду того, что:

– в распределении общего объема денежных доходов наблюдается уменьшение пятой группы населения, в то

время как увеличиваются группы с наименьшими доходами;  
 — величина среднедушевых денежных доходов всех субъектов ДФО увеличился;

— в показателях социально-экономической дифференциации в РС (Я) ситуация не критическая.

Литература:

1. Степанова, Н. В. Государственное регулирование доходов населения на уровне субъекта Российской Федерации, Дис.канд. экон. наук: 08.00.01: Москва, 2003 161 с. РГБ ОД, 61:04—8/1043
2. Сайт Федеральной службы государственной статистики: [www.gks.ru](http://www.gks.ru)

## Внешнеторговая политика России как фактор обеспечения экономической безопасности

Бобырева Елена Валерьевна, кандидат экономических наук, доцент;  
 Шатунова Анна Романовна, студент  
 Юго-Западный государственный университет (г. Курск)

*В статье рассматривается внешнеторговая политика как одна из важнейших составляющих экономической безопасности государства. В работе проанализированы основные источники формирования федерального бюджета РФ.*

**Ключевые слова:** внешнеторговая политика, экспорт, импорт, экономическая безопасность.

Внешнеэкономическая политика неразрывно связана с внутренней экономической политикой государства и направлена на формирование условий для социально-экономического развития страны, повышение конкурентоспособности национальных производителей на мировом

рынке, обеспечение экономической безопасности государства.

Экономическая безопасность — это состояние какого-либо субъекта, характеризующаяся наличием стабильного дохода и других ресурсов, которые позволяют поддержать уровень жизни на текущий момент и в обо-



Рис. 1. Структура доходов федерального бюджета в 2013 г. (млрд. руб.)

зримом будущем. Она включает в себя следующие аспекты:

- 1) сохранение платежеспособности;
- 2) планирование будущих денежных потоков экономического субъекта;
- 3) безопасность занятости.

Таким образом, на макроэкономическом уровне одним из индикаторов экономической безопасности России является состояние федерального бюджета РФ, а точнее динамика его доходной части, т.к. именно из этих средств происходит финансирование социальных обязательств России, национальной безопасности и системы охраны правопорядка, науки и образования, а также субсидирование различных отраслей экономики.

Рассмотрение источников формирования федерального бюджета России (рис. 1) выявило сильную зависимость доходной части от развития внешнеэкономических связей (56% доходной части федерального бюджета РФ в 2013 г.).

Таким образом, формирование и реализация внешне-торговой политики должны осуществляться с учетом фактора экономической безопасности РФ.

Для обеспечения экономической безопасности России руководством страны предпринимаются усилия по выводу государства на новые условия осуществления внешнеэкономической деятельности. Это особенно важно в условиях санкций, введенных некоторыми странами ЕС и США против России, и ответного эмбарго, что не могло не отразиться на состоянии внешнеторгового баланса и неизменно приведет к уменьшению поступлений в доходную часть федерального бюджета РФ, а также может привести к снижению уровня экономической безопасности [1, 2].

В связи с этим, разработан комплекс мероприятий по созданию условий наибольшего благоприятствования развитию внешнеторговых отношений. С этой целью в рамках обеспечения экономической безопасности осуществляются две дорожные карты (планы мероприятий) — «Совершенствование таможенного администрирования» и «Поддержка доступа на рынки зарубежных стран и поддержка экспорта».

Проект «Совершенствования таможенного администрирования» призван облегчить порядок перемещения товаров через таможенную границу. Предлагается сделать порядок совершения таможенных операций более простым, быстрым, прозрачным, и менее затратным с од-

новременным повышением эффективности таможенного контроля за счет внедрения новой модели таможенного оформления, предусматривающей расчет и уплату таможенных платежей после выпуска товаров под надежные финансовые гарантии и смещение таможенного контроля на этап после выпуска товаров.

«Поддержка доступа на рынки зарубежных стран и поддержка экспорта» направлена на обеспечение успешного продвижения российского несырьевого экспорта на рынки зарубежных стран, что, в свою очередь, будет способствовать диверсификации экспорта, повышению его вклада в модернизацию отечественной экономики, обеспечению устойчивого хозяйственного роста.

Присоединение России к ВТО и создание Единого экономического пространства определяют новые горизонты внешнеэкономической деятельности и одновременно предъявляют новые требования к качеству государственного регулирования и институтам развития, а также предъявляют новые требования к обеспечению экономической безопасности.

При этом, с целью сохранения функции контроля в рамках реализации мер по обеспечению экономической безопасности (при наибольшем благоприятствовании внешнеторговым связям) развивается система управления рисками (СУР), основные цели и перспективы которой отмечены в Приказе ФТС № 1385 от 18 июля 2014 г. в отношении Решения коллегии ФТС России от 29 мая 2014 г. «О современном состоянии и перспективах развития системы управления рисками в таможенных органах Российской Федерации».

Целью системы управления рисками (СУР) является создание современной системы таможенного администрирования, обеспечивающей осуществление эффективного таможенного контроля. Именно СУР в совокупности с другими компонентами входит в систему по защите экономических и национальных интересов России.

Итак, стратегической целью таможенной службы Российской Федерации является повышение уровня экономической безопасности Российской Федерации, создание благоприятных условий для привлечения инвестиций в российскую экономику, полного поступления доходов в федеральный бюджет, защиты отечественных производителей, охраны объектов интеллектуальной собственности и максимального содействия внешнеторговой деятельности на основе повышения качества и результативности таможенного администрирования.

#### Литература:

1. Электронный ресурс: <http://www.customs.ru/>
2. Коварда, В. В. Взаимосвязь и взаимообусловленность внешнеторговой и внутренней политики России [Текст] / В. В. Коварда // Молодой учёный. — 2015. — № 7. — с. 431–437.

## Управление образовательной организацией на основе комплексной оценки эффективности ее деятельности

Бочков Денис Владимирович, кандидат экономических наук, доцент;  
Горбачева Екатерина Владимировна, старший преподаватель  
Оренбургский государственный педагогический университет

В современном обществе качество работы любых систем в значительной мере зависит от уровня компетентности управления этими системами. Считаем, что компетентное управление системой определяется в первую очередь непосредственно компетентностью руководителя, а во-вторых, компетентностью и самостоятельностью подчиненных. Поэтому вопросам профессиональной компетентности сегодня в сфере управления экономикой придается большое значение на всех уровнях управления. Особое внимание власти акцентируют на эффективности управления в сфере образования.

Одним из важнейших направлений подготовки управленческих кадров в данной сфере является оценка качества осуществляемых процессов образовательной организацией. До недавнего времени в качестве такового большинство ученых и практиков рассматривали, как правило, только педагогический аспект деятельности образовательной организации. Но помимо педагогической деятельности современная образовательная организация осуществляет хозяйственную деятельность, экономическую деятельность, вступает в финансовые отношения по формированию и распределению полученных финансовых ресурсов с разными субъектами экономического пространства.

В связи с этим, в условиях жесткой конкуренции деятельность любой образовательной организации должна оцениваться как качественно, так и количественно на разных уровнях системы управления системой образования. Для этого руководители любого ранга должны овладеть навыками по оценке качества происходящих (осуществляемых) процессов. На сегодняшний день в рамках профессиональной переподготовки и повышения квалификации руководителей образовательных организаций региональной системы образования Оренбургской области решается важнейшая задача — формирование экономического мышления, что заключается в изменение представлений руководителей о хозяйственных и организационных процессах в стенах образовательной организации и за ее пределами, и самое главное, о системе планирования и оценки качества происходящих процессов.

В современном обществе оценка качественных показателей деятельности любой образовательной организации не зависимо от его типа, вида, а также учредителя может носить как социальный, так и экономический характер.

На наш взгляд *социальная эффективность* деятельности образовательной организации может определяться, например, степенью достижения поставленной цели (это

может быть конкретная идеальная модель выпускника, либо определенный круг компетенций, которыми выпускник должен владеть, либо иные предъявляемые требования учредителем в рамках муниципального задания). При определении уровня социальной эффективности следует рассматривать и давать оценку результативности работы образовательной организации.

Опираясь на результаты проведенных исследований ученых [3] считаем, что под результативность деятельности образовательной организации следует понимать специальный показатель, характеризующий уровень достижения результата в пределах заданных цели и выделенных бюджетных ресурсов учредителем, что схемой наглядно продемонстрировано на рисунке 1.

Но не всегда заявленная образовательной организацией цель достигается. Возможен вариант, что цель не достигнута, но получен положительный побочный результат. В этом случае на наш взгляд следует использовать термин «успешность образовательной организации». В нашем понимании «успешность образовательной организации» представляет собой достигнутый результат, который в большинстве случаев относится не столько к содержанию цели, сколько к оценке достижения этого результата со стороны общества, потребителей и заказчиков, учредителя.

Следующий аспект это *экономическая эффективность*, которая в нашем представлении может характеризоваться отношением условной прибыли от набора к затратам, связанным с проведением соответствующих мероприятий. Затраты можно рассчитать сравнительно легко, используя метод прямого счета, так как они отражаются как правило в плане финансово-хозяйственной деятельности образовательной организации (далее ПФХД ОО), а вот условную прибыль от набора определить достаточно сложно. Методы расчета прибыли образовательной организации предстоит ещё апробировать в системе образования Российской Федерации на разных ее уровнях.

Целесообразность затрат на новый набор может определяться методом сравнений. В качестве базы сравнения могут быть использованы данные, предусмотренные бизнес-планом образовательной организации или ПФХД ОО, или фактические данные за прошлый период. При этом должны сравниваться результаты набора и затраты отчетного года с результатами набора и затратами базового периода. По итогам сравнения определяются абсолютные и относительные отклонения. При этом важно эти отклонения сопоставить с аналогичными показате-

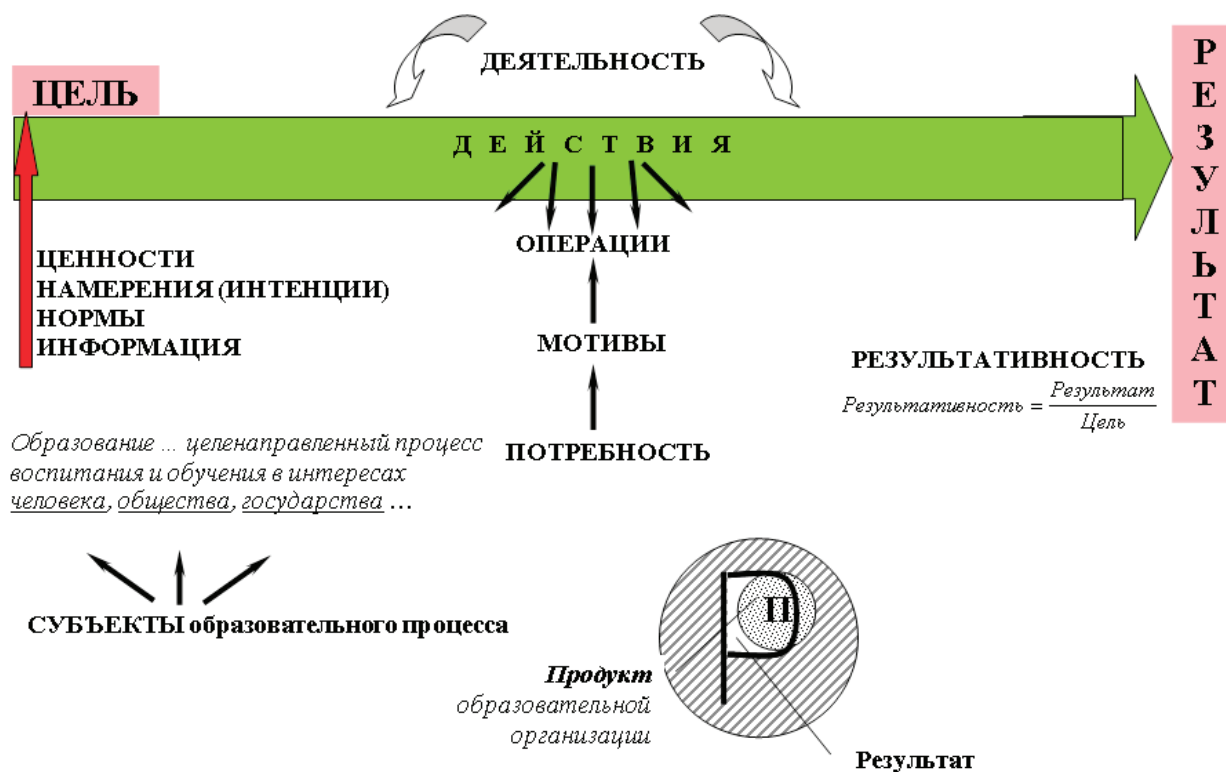


Рис. 1. Основы оценки результативности деятельности образовательной организации

лями других образовательных учреждений одного региона (района, города, села). Такой сравнительный анализ позволит определить резервы снижения затрат и повышения их эффективности. Как указывает Е. Кузьмина [2], важно делать оценку не только по общему набору, а выделить его качественный состав (количество медалистов, отличников и хорошистов).

Например, в части системы переподготовки руководителей образовательных организаций и специалистов системы образования качественный состав можно характеризовать по наличию достижений по прошлым аттестациям, а именно наличие первой и высшей категории, ее отсутствие, учитывать педагогический стаж и стаж в должности руководителя образовательной организации.

Сегодня в практике работы руководителей образовательных организаций для комплексной оценки качества работы образовательной организации и в частности качества бюджетного финансирования необходимо на наш взгляд в первую очередь использовать **систему показателей оценки социально-экономической эффективности бюджетного финансирования деятельности общеобразовательной организации.**

Ряд ученых в своих научных трудах [1] высказывают мысль, что применение только показателей экономической эффективности нецелесообразно, так как это не позволит оценить значимость достигнутого результата для общеобразовательной организации, его конечного потребителя образовательной услуги и для общества в целом. В связи с этим ими предлагается, и мы придерживаемся их точки зрения, использовать систему показателей

оценки социально-экономической эффективности бюджетного финансирования общеобразовательных организаций, носящую инновационный характер.

Потребность в подобной системе показателей оценки обусловлена спецификой производства и реализацией образовательных услуг, их спецификой экономического содержания, а также особенностями элементов финансирования образовательных организаций.

Опираясь на выводы ученых по результатам проведенных ими исследований механизмов оценки эффективности управления и финансирования образовательных организаций [3], нами была осуществлена попытка сформировать систему показателей позволяющих оценить эффективность управления ресурсами образовательной организации.

Ниже предложена данная система показателей, позволяющая выявить узкие места в деятельности общеобразовательных организаций, что в дальнейшем позволит и руководителю образовательной организации, и руководителям районных (городских) отделов образования, и специалистам районных (городских) отделов образования, и представителям финансовых органов определить основные направления совершенствования механизмов управления ресурсами образовательной организации.

Итак, систему показателей, позволяющих оценить социально-экономическую эффективность деятельности общеобразовательной организации, а также материально-финансовые условия обеспеченности качества образовательной инфраструктуры можно представить в следующем виде:

1. утвержденный бюджет образовательной организации по доходам и расходам, т.е. ПФХД ОО в разрезе источников финансирования (бюджетные и внебюджетные средства);

2. финансирование образовательной организации в процентах к нормативной потребности в финансовых ресурсах для выполнения основной своей функции. В данном критерии важно проанализировать степень удовлетворения потребности в бюджетных средствах.

3. объем выделенных средств на материально-финансовую обеспеченность функционирования образовательной организации по направлениям:

- капитальный ремонт;
- приобретение лабораторного (учебного) оборудования;
- потребление библиотечного фонда (пособия, учебники, УМК);
- осуществление процесса информатизации и компьютеризации, внедрение современных технологий обучения;
- приобретение спортивного инвентаря;

4. обеспеченность помещениями: ученические места и учебная площадь на учащегося, занятия во II и III смены, стоимостное содержание оборудования на 1 учащегося;

5. наличие утвержденных образовательных программ и финансовое их сопровождение, соответствие параметров финансового и учебного года;

6. наличие ПФХД ОО как документа финансового планирования;

7. объем и структура собственной финансово-хозяйственной деятельности;

8. объем выделенных средств на приобретение оборудования и предметов длительного пользования, командировочные расходы, канцтовары и др. за счет бюджета и за счет внебюджетных средств;

9. соотношение бюджетных и внебюджетных средств относительно нормативной потребности обеспеченности образовательной деятельности целесообразно анализировать и предавать гласности (в соответствии с ФЗ «О бухгалтерском учете»);

10. объем и структура собственной финансово-хозяйственной деятельности ежегодно (в соответствии с Положением об учетной политике ОУ) должна обсуждаться на заседаниях общественных органов управления образовательной организацией;

11. в части расходов на канцелярские товары целесообразно формировать потребность в них и обеспеченность кафедр и кабинетов необходимым имуществом;

12. наличие «эффективных контрактов» с преподавателями (учителями) по поводу реализации внебюджетных курсов (почасовой работе);

13. тенденция в использовании внебюджетных средств в качестве бюджетозамещающих;

14. заработная плата внешних и внутренних совместителей, их соотношение, а также тщательный анализ фактически выполняемой нагрузки внешних и внутренних совместителей;

15. наличие единого фонда финансовых средств;

16. объемы оказываемых платных дополнительных образовательных услуг и наличие лицензии на право их оказания;

17. отражение вопросов оказания платных дополнительных образовательных услуг в итоговом анализе руководителей образовательных организаций (анализ условий, качество предоставляемых услуг, мониторинг результативности), степень удовлетворенности участия родителей в организации и предоставлении платных дополнительных услуг;

18. взаимодействие с заинтересованными ведомствами и службами по вопросу организации и оказания платных дополнительных услуг;

19. Наличие нормативно-правовой базы для получения внебюджетных средств:

- устав образовательной организации;
- Положение об учетной политике образовательной организации;
- договора с родителями;
- эффективными контрактами с педагогами, осуществляющими эту деятельность, график их работы;
- ПФХД ОО;
- учебные планы и программы, экспертиза и согласование их с родителями;
- наличие плана контроля за качеством предоставляемых платных дополнительных образовательных услуг.

В качестве итога проделанной работы составлять единый фонд финансовых средств, осуществляя анализ основных направлений его расходования, а также основных источников его наполнения.

Предложенная система показателей позволяет выявить узкие места в деятельности общеобразовательных организаций в течении планового периода, разрывы между реальным состоянием и потребностью в ресурсах для обеспечения дальнейшего полноценного развития образовательной организации, дает возможность определить основные направления совершенствования механизма управления финансовыми потоками, а также механизмы управления хозяйственной и педагогической деятельностью в конкретной образовательной организации.

#### Литература:

1. Бочков, Д. В., Карачнюк А. А., Михеева Е. В. Оценка эффективности деятельности бюджетного образовательного учреждения на основе комплексной системы показателей деятельности (из регионального опыта) // Современные проблемы науки и образования. — 2015. — № 5; URL: [www.science-education.ru/128-22268](http://www.science-education.ru/128-22268) (дата обращения: 10.11.2015).

2. Кузмина, Е. Профориентация: эффективность и качество / Е. Кузмина // Высшее образование в России. — 2002. — № 3; URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/proforientatsiya-effektivnost-i-kachestvo> (дата обращения: 04.10.2015).
3. Совершенствование механизма финансирования общеобразовательных учреждений [Текст]: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.10 / Д. В. Бочков. — Оренбург: [Б. и.], 2006. — 26 с.; URL: <http://geum.ru/ec-aref/sovershenstvovanie-mehanizma-finansirovaniya-obscheobrazovatelnyh-uchrezhdeniy.htm> (дата обращения: 23.09.2015).

## Анализ основных причин возникновения международных конфликтов

Букреева Татьяна Николаевна, старший преподаватель  
Юго-Западный государственный университет (г. Курск)

*В статье анализируются основные причины возникновения международных конфликтов, кратко рассматривается конфликт между Турцией и Грецией на Кипре. Особое внимание уделяется возникновению политических конфликтов.*

**Ключевые слова:** конфликт, международный конфликт, политические конфликты.

Конфликт — это столкновение противоположных целей, позиций, мнений и взглядов оппонентов или субъектов взаимодействия. Каждое общество, каждая социальная группа, социальная общность в той или иной степени подвержены конфликтам. Международная конфликтная ситуация — это ситуация, в которой два или более государства осознают, что обладают взаимно несовместимыми целями.

Проблема международных конфликтов одна из самых актуальных проблем современного мира.

Двадцатый век был насыщен международными конфликтами, наиболее масштабными из них явились две мировые войны. С распадом колониальной системы между новыми суверенными государствами начали возникать военные противоборства на этно-конфессиональной и социально-экономической основе, из-за территориальной разделенности этносов, принадлежности элиты и населения к разным этносам и т.п.

После окончания «холодной войны» в мировом сообществе сложилось мнение, что мир вошел в стадию длительного бесконфликтного существования. В академических кругах эта позиция была выражена в публикациях американского ученого Френсиса Фукуямы о конце истории как эре соперничества идей и утверждения либеральных принципов организации человеческого общества. Однако события развивались в ином направлении — резко увеличилось количество локальных и региональных конфликтов, они ужесточились и усложнились. Большинство конфликтов возникло на территории развивающихся стран и бывшего социалистического содружества. Усилилась тенденция к размыванию границ между внутренними и международными конфликтами, на что большое влияние оказал процесс глобализации.

В начале третьего тысячелетия мир продолжают раздирать территориальные споры — примерно 50 из 192 стран мира оспаривают те или иные территории у своих соседей [1].

С крахом биполярной системы участие в региональных конфликтах и процессе их урегулирования превратилось в ключевую проблему деятельности крупнейших международных организаций, в одно из важнейших направлений внешней политики ведущих мировых держав, при этом значительно возросли масштабы международных операций по поддержанию мира, а сами эти операции имеют преимущественно военизированный характер и направлены на «силовое умиротворение» противоборствующих сторон.

В условиях глобализации конфликты создают серьезную угрозу мировому сообществу в связи с возможностью их расширения, опасностью экологических и военных катастроф, высокой вероятностью массовых миграций населения, способных дестабилизировать ситуацию в сопредельных государствах (в настоящее время, например, миграция беженцев из Сирии в Европу). Поэтому со всей остротой встает вопрос об изучении природы современных конфликтов и особенностей их протекания, способов предотвращения и урегулирования.

Причины международных конфликтов могут быть самыми разными, но чаще всего это неудовлетворенность государств своим положением, войны, террористические акты. В качестве основной, универсальной причины конфликта можно назвать несовместимость претензий сторон при ограниченности возможностей их удовлетворения.

Так, например, турецко-греческий вооруженный конфликт между общинами на Кипре разгорелся в 1974 году, когда правивший в Афинах (столица Греции) режим провоцировал на острове военный переворот. Президент страны был свергнут, а в ответ на это Турция ввела в северную часть острова (район проживания турок) 30-тысячный экспедиционный корпус для защиты турецкого населения. Кипр был поделён на две части — северную и южную. В 1983 году в турецкой, северной части, была провозглашена Турецкая республика северного Кипра, признанная



только Турцией. Сейчас государства-члены Европейского Союза решительно намерены поставить точку в истории Греко-турецкого противостояния на Кипре — если остров не удастся объединить, то финансовая поддержка ЕС будет оказываться только греческой общине, а такой исход является крайне нежелательным для Турции.

В настоящее время свою актуальность не теряют и конфликты на территории бывшей Югославии.

Таким образом, причинами международных конфликтов ученые называют:

- 1) конкуренцию государств;
- 2) несовпадение национальных интересов;
- 3) территориальные притязания;
- 4) социальную несправедливость в глобальном масштабе;
- 5) неравномерное распределение в мире природных ресурсов;
- 6) глобализация;
- 7) негативное восприятие сторонами друг друга;
- 8) личную несовместимость руководителей и прочие.

Нередко международные конфликты вырастают из внутренних (региональных) конфликтов, среди которых выделяют политические конфликты.

Основными причинами возникновения политических конфликтов можно назвать следующие.

Литература:

1. Веселовский, С. П. Спорные территории. — М.: Книжный клуб Книгоvek, 2010. — 416 с. — (Передел мира).

## Оценка различных точек зрения и факторы, определяющие процесс автокредитования

Бычков Артём Александрович, студент  
Оренбургский государственный университет

В современной экономической литературе даются различные определения автокредитования. Е. Ф. Жуков утверждает, что «автокредит — один из видов потребительского кредита, основная цель которого покупка транспортного средства» [3, с.88]. Автокредитование, в понимании Е. П. Жарковской, — это предоставление денежной суммы в кредит, предназначенной для покупки автомобиля [2, с.122]. К. Лаймов говорит, что «автокредитование — это вид коммерческих услуг по предоставлению денежных средств для покупки транспортного средства на условиях платности, возвратности, обеспеченности, срочности» [4, с.44]. Автокредитование, по мнению И. Д. Мамоновой [6, с.90], — это, услуга, которую на сегодняшний день предоставляет достаточное количество банков.

Автокредит — целевой кредит на покупку автомобиля, который становится залогом по этому кредиту. Автокре-

1) Вопросы власти — люди занимают неравное положение в системе иерархий: одни управляют, другие — подчиняются. Может сложиться ситуация, когда недовольными бывают не только подчиненные (несогласие с управлением), но и управляющие (неудовлетворительное исполнение).

2) Недостаток средств к существованию — недостаточно полное или ограниченное получение средств вызывает недовольство, протесты, забастовки, митинги и так далее, что объективно нагнетает напряженность в обществе.

3) Следствие непродуманной политики — принятие властными структурами поспешного, неотмоделированного решения может вызвать недовольство большинства населения и способствовать возникновению конфликта.

4) Несовпадение индивидуальных и общественных интересов.

5) Различие намерений и поступков отдельных личностей, социальных групп, партий.

6) Зависть, ненависть.

7) Расовая, национальная и религиозная неприязнь и прочее.

Приведенный выше перечень не является репрезентативным, но характеризует основные причины возникновения конфликтных ситуаций.

дитование — вид целевого займа, обеспечением которого служит залог приобретаемого транспортного средства [1]. Так определяет понятие автокредит группа компаний, объединяющая ведущие информационные ресурсы и сервисы банковской и финансовой тематики — банки.ру.

Обобщив приведенные определения, можно выделить следующие особенности автокредитования:

1) это разновидность потребительского кредита, т.е. заемщиком выступает население;

2) это вид целевого кредита, предназначенного на покупку транспортного средства;

3) предоставляется в денежной форме;

4) предоставляется на стандартных условиях срочности и платежеспособности.

Основываясь на специфических особенностях автокредитования, его можно определить, как современный вид

потребительского кредита, предоставляющий возможность приобрести автомобиль на стандартных условиях.

По сути, автокредитование является кредитом под залог имущества, где предметом залога является покупаемый клиентом автомобиль. Формально покупка автомобиля в кредит выглядит так: клиент получает в автосалоне счет (его оплачивает организация, предоставляющая возможность приобретения автомобиля в кредит). После того как автосалон получает перевод, машина переходит в собственность клиента и одновременно оформляется как залог кредита, равного сумме, которую тот готов выплатить за какой-то период времени.

Рассмотрим более детально сущность автокредитования.

Кредит выдается по месту регистрации заемщика и предоставляется физическим лицам — гражданам РФ в возрасте от 18 лет при условии, что срок возврата кредита наступает до исполнения 75 лет. Кредит с аннуитетными платежами ограничивается трудоспособным возрастом.

Кредиты выдаются по одной из следующих программ:

— связанная программа — в рамках договора о сотрудничестве кредиты выдаются на приобретение транспортных средств, подлежащих государственной регистрации (наземные и водные ТС);

— стандартная программа — кредиты выдаются на приобретение автомобилей у официальных автодилеров.

Срок кредитования не более 5 лет. В среднем ставки по автокредитам колеблются от 12% до 18% в рублях и от 9,5% до 14% в долларах и евро [1].

Выдача производится в безналичной форме путем перечисления на счет фирмы. Выдача кредита в валюте производится путем зачисления на счет заемщика средств в валюте с последующей конвертацией в рубли и перечислением на счет фирмы.

Кредиты выдаются одновременно. Средний срок выплаты в течение 45 календарных дней. При получении кредита заемщик вносит плату за обслуживание ссудного счета по тарифам банка. Кредит определяется на основе платежеспособности заемщика, но не может превышать стоимости приобретаемого товара (дополнительные услуги включаются в стоимость товара). В расчет платежеспособности заемщика включаются дополнительные доходы.

Обеспечением по кредиту служат: залог автомобиля; поручительство супруги/га без учета платежеспособности; при кредитовании на водное транспортное средство на срок до предоставления заемщиком зарегистрированного договора залога судна предоставляются иные формы обеспечения, при этом залог имущества не обязателен.

Выделяют автокредиты на покупку поддержанного автотранспорта и на покупку новых автомобилей.

Автокредит на покупку поддержанного автомобиля предлагают практически все банки, развивающие автокредитование. Приобрести машину с пробегом в кредит дороже и сложнее, чем новую. Процентная ставка здесь всегда выше. Банки объясняют это повышенными рисками — автомобиль может числиться в угоне, находиться в качестве

залога в другом банке. Кроме того, само по себе подержанное авто менее ликвидный актив для банка, чем новое.

Банки по таким кредитам выдвигают для заемщиков дополнительные условия и ограничения: страна-производитель и год выпуска автомобиля, пробег и количество предыдущих владельцев, страховая стоимость, срок кредита, первоначальный взнос по кредиту.

Возраст автомобиля иностранного производства, как правило, должен быть не больше 10 лет на момент погашения кредита, отечественного — пяти лет. Чаще всего срок кредитования на покупку подержанного автомобиля не превышает пяти лет. Первоначальный взнос по кредиту может составлять от 10% до 50% в зависимости от состояния автомобиля, его марки и года выпуска.

Многие банки не выдают кредиты на автомобиль с пробегом китайского, иранского, индийского, российского и украинского производства.

Требования к заемщику банками предъявляются такие же, как при покупке нового авто: наличие гражданства РФ, постоянное проживание в регионе по месту предоставления кредита, наличие определенного общего трудового стажа, в том числе на последнем месте работы.

Большинство банков предлагает заемщику приобрести подержанный автомобиль через официальных дилеров, но некоторые реализуют и программы на покупку автомобиля с пробегом напрямую у частного лица. Подобные программы отличаются более высоким первоначальным взносом и процентом по кредиту, чем на подержанные автомобили, приобретаемые через автосалон. Срок такого кредита меньше — как правило, до трех лет. Покупка автомобиля по данной программе проходит через сложное оформление сделки [1].

Независимо от того, новый автомобиль приобретается или подержанный, большинство финансовых учреждений требуют от заемщика оформления страхового полиса каско. Полис обязательно должен покрывать риски «угон» и «ущерб». В настоящий момент в автосалонах представлено немалое количество страховых компаний, и подобрать оптимальное для себя страхование каско не составит труда.

Безусловно, страхование автомобиля нужное дело, однако оно влечет за собой дополнительные расходы для заемщика. Обычно оплачивать каско за первый год требуется сразу при покупке автомобиля. При этом стоимость полиса разрешается внести наличными из собственных средств или включить в сумму кредита (если условиями программы банка это предусмотрено). Иногда оформить автокредит банк позволяет и без оформления страхования каско. Впрочем, при этом существенно увеличивается величина процентной ставки [1].

Деятельность на рынке потребительского кредитования сопряжена с множеством рисков, которые могут возникать как в результате деятельности коммерческого банка, так и быть обусловлены макроэкономическими и политическими причинами. Под фактором риска следует понимать причину, источник возникновения риска. Большая совет-

ская энциклопедия дает определение термина «фактор», как причины, движущей силы какого-либо процесса, определяющей его характер и отдельные черты [2].

Как мы уже определили, автокредит есть разновидность целевого банковского потребительского кредита, обеспеченного залогом приобретаемого транспортного средства. Поэтому за исключением факторов, касающихся специфики объекта кредитования и обеспечения по данному кредиту, автокредит оказывается под влиянием тех же факторов риска, что и любой другой вид потребительского кредита.

На основе рассмотрения факторов риска потребительского кредитования в разрезе принадлежности к одному из четырех основных элементов процесса кредитования физических лиц [7]: клиенту; банковскому продукту; организационной структуре банка или внешней среде — была разработана система классификации факторов рисков автокредитования. Одним из факторов риска автокредитования является нарушение условий кредитного договора [5], которое может быть вызвано несколькими причинами:

Во-первых, ухудшением финансового состояния заемщика, в случае если:

- единственным источником погашения кредита является зарплата заемщика, а резерв на возможные непредвиденные обстоятельства отсутствует;

- у банка появилась информация о потере, либо существенном снижении доходов заемщика или стоимости имущества, за счет которых предполагалось погашение задолженности;

- у банка появилась информация о вступивших в силу решениях суда о привлечении заемщика — физического лица к уголовной ответственности в виде лишения свободы, а также в случае смерти заемщика.

Во-вторых, чрезмерная кредитная нагрузка на заемщика, вызванная переоценкой им собственных финансовых возможностей.

В-третьих, экономическая недисциплинированность, так называемый поведенческий фактор риска. В соответствии с ним качество обслуживания заемщиком долга во многом зависит от его экономического поведения, уровня финансовой грамотности, умения правильно соотносить свои доходы с расходами.

Максимальную угрозу для банка представляют собой ссуды с многократным нарушением заемщиками условий кредитных договоров, а также ссуды с задержкой платежа по кредитному договору на срок более 30 дней.

Следующим значимым фактором риска автокредитования являются мошеннические операции, то есть получение кредита на заведомо ложные цели и без намерения его погашения. В конкурентной борьбе за долю на автокредитном рынке банки постоянно упрощают условия и порядок выдачи автокредитов, что способствуют росту возможностей для мошенничества на данном рынке. В частности, Д. А. Горобец в своей диссертационной работе выделяет следующие основные направления упрощения условий автокредитования [4]:

- минимальная процентная ставка;
- увеличение общего срока кредитования как следствие уменьшения суммы ежемесячного платежа;
- минимальный первоначальный платеж;
- минимальный пакет документов (выдача кредита по паспорту и водительскому удостоверению);
- минимальный срок оформления кредита.

Снижение требований к заемщикам и смягчение условий автокредитования зачастую ведут к увеличению рисков, сопутствующих сделкам по покупке автомобилей в кредит. Поскольку успешное погашение автокредита зависит от наличия или отсутствия альтернативных источников доходов у заемщика, то снижение требований к анализу кредитоспособности (прежде всего отказ ряда банков от необходимости предоставления формы 2-НДФЛ) ведут к значительному увеличению рискованности данных сделок.

Следующим видом мошенничества является незаконный вывод залогового имущества. Кредит на покупку автомобиля является целевым и обеспеченным, денежные средства выдаются на покупку конкретного автомобиля и под его залог.

Оформляется такая сделка договором залога автотранспортного средства. Договор залога автомобиля имеет свою специфику, заключающуюся в том, что автомобиль находится в пользовании у заемщика, а соблюдение обеспеченности достигается путем передачи в залог банку-кредитору паспорта транспортного средства.

Следовательно, в период действия кредитного договора, заемщик имеет право пользоваться автомобилем, но реализовать его не может, так как паспорт транспортного средства находится на хранении у кредитора. Однако, согласно условиям договора залога автотранспортного средства, заемщик имеет право на временное получение в банке паспорта транспортного средства для совершения регистрационных действий, например, если он заявляет о смене места жительства. В этом случае банк выдает своему клиенту паспорт транспортного средства на срок от трех до десяти дней. За этот промежуток времени недобросовестный заемщик может успеть продать автомобиль, а банк столкнется с ситуацией, при которой он лишается объекта залога.

Говоря о факторах риска автокредитования, вызванных внешней средой, отдельное внимание следует уделить внешнеэкономическим отношениям. Как правило, менеджмент банка рассматривает четыре основных фактора риска, от которых зависит эффективность деятельности банка на конкретном этапе:

- характер и состояние рыночной конъюнктуры;
- регулирование банковской деятельности законодательством;
- общая экономическая обстановка в стране;
- политическая обстановка в стране.

Такой подход банковского риск-менеджмента не учитывает факторы риска, возникающие за пределами

страны, а в условиях глобальной экономики внешнеэкономический фактор возникновения риска является весьма важным. В период глобального финансово-экономического кризиса многие банки в России пострадали из-за проблем связанных с действиями зарубежных банков-контрагентов.

Например, они не смогли пролонгировать кредиты или получить новые за рубежом, тем самым лишившись источника ресурсов. В то же время иностранные экзотические банки тесно связаны со своей материнской компанией, поэтому даже в кризисных условиях они обладали доступом к дешевым, практически неограниченным финансовым ресурсам [8].

По этой причине в период наиболее острого дефицита ликвидности в российской банковской системе (начало 2009 гг.) автокредитованием в нашей стране могли себе позволить заниматься только экзотические банки. Текущая ситуация с тотальной консолидацией российской банковской системы на фоне вступления страны в ВТО делает учет влияния внешнеэкономического фактора обязательным, поскольку дальнейшее инновационное развитие российского банковского сектора невозможно без учета влияния глобализации.

В целом, по нашему мнению, российские банки уже исчерпали все возможности по либерализации условий ав-

токредитования. Дальнейшее снижение требований к заемщикам может в среднесрочной перспективе приводить к ситуации множественных дефолтов по автокредитам. Учитывая масштабы автокредитования в России, банковская система страны может столкнуться с кризисом неплатежей, который перерастет в кризис ликвидности.

В среднесрочной перспективе основным средством борьбы банков за долю на рынке автокредитования должно стать появление специальных программ для клиентов банка, которые пользуются другими услугами банка, например, специализированных кредитных продуктов для приобретения дополнительного автомобильного оборудования: сигнализации, тюнинга, автомагнитолы; страхования автомобиля, его технического обслуживания.

По результатам анализа данной статьи можно сделать следующие выводы:

1. Анализ теоретических основ автокредитования выявил, что автокредит — это денежный займ для физических лиц под залог, приобретаемого автомобиля.
2. Сегодня данный рынок автокредитования представляет собой рынок олигополистической конкуренции.
3. Основным средством борьбы банков за долю на рынке автокредитования должно стать появление специальных программ для клиентов банка, которые пользуются другими услугами банка.

#### Литература:

1. Букирь, М. Я. Кредитная работа в банке: методология и учет: монография. / М. Я. Букирь. — Москва: КноРус, 2012. — 240 с. — ISBN: 978-5-406-01801-9.
2. Вовк, В. Я. Кредитование и контроль: учеб. пособие / В. Я. Вовк, О. В. Хмеленко. — Москва: Знание, 2010. — 463 с. — ISBN: 966-8327-86-1.
3. Жуков, Е. Ф. Банковское дело / Е. Ф. Жуков, Ю. А. Соколов. — Москва: Юрайт, 2012. — 431 с. — ISBN: 978-5-9916-1978-3.
4. Ильясов, С. М. Качество кредитного портфеля и кредитные риски / С. М. Ильясов, А. А. Гаджиев, Г. И. Магомедов. // Банковское дело. — № 3. — 2013. — с. 80-85.
5. Как изменится жизнь автомобилистов в 2015 году [Электронный ресурс]. / ПЛЮС БАНК. — Режим доступа: [http://arb.ru/b2b/press/\\_2015\\_-9899579/?sphrase\\_id=122067](http://arb.ru/b2b/press/_2015_-9899579/?sphrase_id=122067). — 15.03.2015.
6. Куликов, А. Г. Деньги, кредит, банки / А. Г. Куликов — Москва: КНОРУС, 2011. — 594 с. — ISBN: 978-5-3900-0207-0.
7. Льготное автокредитование возобновят с 1 апреля [Электронный ресурс]. / Вести Экономика. — Режим доступа: <http://www.vestifinance.ru/articles/54649>. — 17.03.2015.
8. Официальный сайт Министерства финансов [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.minfin.ru>.

## Трансформация банковских продуктов на отдельных этапах развития Российской Экономики

Бычков Артём Александрович, студент  
Оренбургский государственный университет

Базовым направлением банковского дела на денежном рынке продолжает оставаться депозитное дело

и управление ликвидностью, определяющие специфику, ассортимент его современных продуктов.

Формирование депозитного дела началось с удовлетворения потребности домохозяев, фирм, правительства в хранении денег при условии сохранности и возвратности вклада по требованию клиента. Существенным фактором в развитии депозитных продуктов стало обретение банком права свободно распоряжаться принятым вкладом и создавать требования против принятых обязательств. Депозиты делятся на первичные (primary) и производные (derivative), являющиеся продуктом кредитотворчества. Первичные и производные продукты представляют ««пул»» банковских продуктов.

С точки зрения отношений банка и вкладчика депозиты подразделяются на управляемые и неуправляемые продукты. Депозитные обязательства, которые банк может контролировать изо дня в день, получили название управляемые депозиты. К ним относятся сберегательные вклады, срочные депозиты, сделки РЕПО, займы через дисконтное окно ЦБ, покупка федеральных фондов. Продукты, удовлетворяющие потребность в хранении средств и их перемещении относятся к категории не управляемых депозитов, поскольку сроками выпущенного обязательства управляет клиент, а не банк. К ним относятся трансакционные счета, сберегательные счета на сберкнижке с выпиской счета, денежного рынка, а также вклады малого размера, удовлетворяющие текущие потребности, а банк должен быть готов выполнить требование владельца в любой момент. Это дешевые продукты, но менее предсказуемые. Эти вклады характеризуются низким уровнем оседания средств.

1) Трансакционные депозиты (transactions accounts) — удовлетворяют потребность в корректировке и в управлении текущей ликвидностью. Счета до востребования, на-счета, счета автоматического перевода средств, удостоверенные депозиты и дорожные чеки создают группу продуктов, удовлетворяющих в первую очередь потребность в хранении средств и потребность в оплате трансакций либо наличными, либо переводами третьей стороне. Поэтому их называют снегами по управлению и корректировке текущей ликвидности. Производство этих продуктов иногда сопровождается условием компенсационного остатка (compensating balance). Часто сочетается с предоставлением ряда дополнительных услуг: кассовых, переводных, ссудных и др. Чтобы повысить привлекательность «счетов до востребования» англосаксонское банковское дело предлагает вкладчику льготы либо по овердрафту, либо по информации о состоянии чекового депозита и т.д.

2) Сберегательные продукты (Passbook savings account) С одной стороны удовлетворяют потребность сберегателя в хранении накапливаемых им сбережений, а с другой — в капитализации. Характерные признаки: выдача сберегательной книжки вкладчику или выписки о состоянии сберегательного счета. Начисление процентного дохода осуществляется в зависимости от условий вклада. Он не дает возможности расчетов с третьими лицами.

Ассортиментный набор сберегательных продуктов включает: сберегательные вклады до востребования, депозитные счета денежного рынка, срочные сберегательные вклады, сберегательные сертификаты.

3) Инвестиционно-накопительные депозитные продукты. На европейском рынке различают: инвестиционные вклады и депозиты с плавающей процентной ставкой.

Для того, чтобы проследить трансформацию депозитных продуктов в России, начнем с формирования капиталистической модели банковского дела.

Так для первого этапа формирования капиталистической системы характерны следующие депозитные продукты [4]:

— вклады для обращения. Условия этих вкладов: размер вклада, величина дохода, срок востребованности были установлены Министерством Финансов. До 1863 года эти вклады были именными, сопровождаемыми именными свидетельствами или книжками, а на данном этапе появились предъявительские вклады. С точки зрения срока, вклады подразделялись на: до востребования; срочные (от 6 месяцев до 10 лет).

— бессрочные или вклады до востребования принимались на сумму не менее 100 рублей. Вкладчику выдавалась расчетная книжка, где фиксировалось движение по счету. Вклад мог быть востребован частично или полностью через определенный срок после уведомления банка. Через три дня после заявки можно было получить от 25 до 100 тыс.; через 7 дней — от 100 до 300 тыс.; через две недели — от 300 тыс. и выше.

— срочные вклады открывались в сумме не менее 400 рублей. Сроки: 6 и 12 месяцев, от 1 до 4-х лет; от 5 до 7 лет и от 8 до 10 лет. Если по истечении срока вклад был не востребован, то трансформировался в разряд до востребования с начислением соответствующего процента. Их привлекательность — в устойчивости ресурсной базы, а недостаток — дороговизне.

— вклады для хранения — это счета депо, выражающие отношения депонента и хранителя. До 1893 года банки принимали обязанность лишь хранения ценностей: золото, серебро, процентные бумаги и документы.

Второй этап характеризуется тем, что передача денег осуществлялась через кредитные билеты, разменные на металл. С 1875 года Госбанк стал снижать процент по текущим вкладам. Срочные вклады по сравнению с предыдущим этапом существенно не изменились, если не считать падение их доходности с 1889 года.

Для советского типа банковского дела характерны следующие депозитные продукты.

Организацией сберегательного дела занималась система Гострудсберкасс СССР, включавшая 46885 центральных сберегательных касс, касс I и II разрядов. Сберегательные кассы занимались организацией сберегательного дела, размещением государственного займа и денежно-вещевых лотерей, переводами на счета и со счетов вкладчиков, вели безналичные расчеты граждан по плате за квартиру, коммунальные и другие услуги.

Вклады до востребования подразделялись на именные и предъявительские с выплатой дохода вкладчику 2% годовых.

Срочные вклады открывались на срок не менее года с выплатой 3% годовых. Прием дополнительных взносов по ним не производился. По истечении года вклад продолжал оставаться срочным до момента истребования. Если вклад был востребован раньше срока, то доход выплачивался по тарифу вклада до востребования.

Срочный с дополнительными взносами принимался на срок не менее года по цене 3% годовых. Если вклад хранился менее года, процент не выплачивался.

Молодежно-премиальные вклады открывались гражданам от 19–30 лет. Накопление вклада происходило в течение 3-х лет за счет ежемесячных взносов. Доход — 3,5%, из них — 2% присоединяясь ежегодно, а 1,5% выплачивались в виде премии за хранение не менее 3-х лет. При нарушении условий накопления и хранения доход составлял 2% годовых.

Условные вклады вносились на имя другого лица, которое могло распоряжаться вкладом лишь при соблюдении определенных условий, указанных при открытии счета. Такими условиями могли быть: достижение совершеннолетия, окончание учебы и т.д. При этом условие не должно было противоречить закону или содержать неясности, затрудняющие выплату вклада.

Выигрышные это вклады с выплатой дохода в виде денежных выигрышей из расчета 2% годовых. Выигрышные денежно-вещевые вклады предполагали выплату дохода деньгами или товарами, пользовавшимся повышенным спросом населения. Тиражи выигрышей проводились два раза в год — в апреле и октябре. В тираже на 1000 счетов разыгрывалось 25 выигрышей, в том числе один — 200%, два — 100%, два — 50%, двадцать — 25% среднего остатка вклада.

Текущий счет открывался совершеннолетнему грамотному вкладчику. Вместо сберкнижки выдавалась расчетная или чековая книжка. Владелец распоряжался вкладом путем выписки чеков на свое имя, на другое имя или на предъявителя. Доход составлял 2% годовых.

Вклады на единую сберегательную книжку отличались тем, что их можно было пополнить или расходовать в любой сберегательной кассе страны. Доход 2% годовых.

Целевые вклады на приобретение товаров Средства накапливались в течение 5 лет путем ежемесячного перечисления сумм на счет или вносились наличными. Размер перечисления зависел от стоимости товара и срока накопления средств. Доход — 2% годовых.

Рассмотрим депозитные продукты в постсоветское время.

На этом этапе не развивается должным образом депозитное дело. На руках у населения находится 60% денежной наличности. Рынок депозитных продуктов не отличается широким ассортиментом. Падение доверия к банкам. Отсутствие гарантии сохранности вкладов. Снижение уровня жизни домохозяйств. Все это обусловило диспропорции в сбе-

режениях. Банковским депозитным продуктам противостоят «чулочно-матрачные» сбережения (20–60 млрд. долларов), теневой сектор (30–40% ВВП), квази-деньги (взаимозачет, бартер, «черный нал» и прочие серые схемы).

Условия привлечения депозитов стали менее привлекательными, как в сравнении с западными рынками, так и с советской экономикой. Банковская маржа не позволяет повышать проценты по депозитам, высок риск изменения процентной ставки, ощущается недостаток доверия к банкам, произошло сужение ассортимента депозитных продуктов, отсутствует вторичный рынок банковских продуктов, сохраняются диспропорции между рынком коротких и длинных денег, между рублевыми и долларовыми вкладами. Все это сделало прямые сбережения предпочтительнее банковских.

Денежные доходы и сбережения населения за последнее десятилетие были крайне низкими для капитализации. За 1992–2002 годы они снизились в 2,2 раза, а ВВП — 1,6 раза. Если номинальные денежные доходы выросли в 4672 раза, то инфляция — 9864 раза. Следовательно, двойное превышение темпов инфляции над темпами доходов и сбережений обусловило сужение платежеспособного спроса населения.

Рынок частных вкладов монополизировать не удалось. В 2002 году доля сберегательного банка составляет 80%. В отдельных районах, где Сбербанк закрыл отделения из-за их убыточности, население осталось без банковского обслуживания и эта ниша никем не занята, поскольку сберкасса выполняли в большей мере социальную функцию.

На современном рынке наблюдается большая дифференциация депозитных продуктов. Этот рынок получает широкое развитие, и он востребован. Анализируя рейтинг самых выгодных депозитов в банках РФ, стоит отметить существенную разницу в их условиях. Преимущественно, наши банки предлагают неплохие процентные ставки по депозитам в российских рублях. Долларовые и евро депозиты имеют намного более низкие ставки. Кроме того, наблюдается значительный разброс процентных ставок. Так, для рублевых депозитов это 4,95–10,80% — это колоссальный разрыв, более чем вдвое. То же касается и валютных вкладов, но в меньшей степени: 0,80–5,35%. В среднем, положив деньги на рублевый депозит, сегодня можно получить около 7–8% дохода. А валютные вклады могут принести в среднем порядка 3% в месяц.

«ЮниКредит Банк» — один из немногих, кто предлагает депозиты не только в стандартных валютах (рубли, доллары, евро), но также и в швейцарских франках, английских фунтах, японских иенах. Правда, ставки для таких редких депозитов несколько ниже, чем для стандартных иностранных валют.

Все депозиты в российских банках, предлагаемые сегодня, можно разделить на вклады, которые можно забрать досрочно (но только после 6 месяцев хранения), и те, которые недоступны досрочно. Но, естественно, при досрочном снятии процентная ставка снижается, и вы получаете на 20–40% меньше дохода. Обычно в договоре

с банком указано, насколько снизится процент при снятии денег с депозита раньше срока. Этот процент зависит от того, сколько времени деньги пролежали на депозите.

Если говорить о сроке вклада, то в большинстве банков он составляет от 1 месяца до 3 лет, с небольшими вариациями.

Важным фактором для построения рейтинга топ-10 лучших российских депозитов стала также и минимальная сумма вклада. Ведь депозит должен быть доступным рядовому россиянину, а не только бизнесменам и состоятельным людям.

На своих сайтах многие банки не совсем грамотно представили свои продукты, чем доставляют потенциальному клиенту неудобства. Зачастую приходится тратить много времени на то, чтобы пересмотреть весь перечень депозитов и сравнить их условия. Что не очень удобно. Но некоторые банки подошли к представлению своих вкладов более разумно и творчески. Так, например, «Росбанк» предлагает своим клиентам удобную сравнительную таблицу по депозитным предложениям, в которой ука-

заны все основные данные по каждому вкладу: короткая справка, валюта, минимальная сумма, срок вклада и, конечно, процентная ставка.

А «Райффайзенбанк» изначально делит свои депозиты на: вклады с возможностью пополнения, вклады с дополнительными продуктами и повышенной процентной ставкой, вклады с возможностью пополнения и снятия, а также вклады через Raiffeisen CONNECT (электронные вклады). Такая система удобна, поскольку клиентам не нужно просматривать каждый продукт, они могут сразу выбрать свою категорию. Кроме того, на сайте банка также сразу указаны депозиты с самыми выгодными процентами. Правда, по сравнению с другими банками процентные ставки у «Райффайзенбанка» сравнительно низкие.

В целом российские банки предлагают достаточно неплохой выбор выгодных депозитов с хорошими условиями. Среди банков-победителей в рейтинге лучших вкладов для частных лиц оказались: «Росбанк», «Банк Москвы», «Промсвязьбанк», «Сбербанк России», «ЮниКредит Банк», «Райффайзенбанк», «Альфа-Банк» и «Газпромбанк».

#### Литература:

1. Банковское дело: учебник 2-е изд., перераб. и доп. / Под ред. О. И. Лаврушина. — М.: Финансы и статистика, 2002. — 672 с.
2. Зверькова, Т. Н. Продукты региональных банков: спрос и предложение / Т. Н. Зверькова, А. И. Зверьков // Финансы и кредит, 2012. — № 24. — с. 35–46.
3. Мишкин, Ф. Экономическая теория денег, банковского дела и финансовых рынков: Учебное пособие для вузов / Пер. с англ. Д. В. Виноградова под ред. М. Е. Дорошенко. — М.: Аспект Пресс, 1990. — 820 с.
4. Парусимова, Н. И. Трансформация банковских продуктов в разных типах экономических систем: монография / Оренбург: ОГУ, 2004. — 389 с.
5. Попкова, Е. Г. Концепции 5Е на рынке банковских продуктов / Е. Г. Попкова, А. П. Суворина // Маркетинг в России и за рубежом, 2009. — № 4. — с. 127–133
6. Сидорин, Е. В. Уровневая оценка конкурентоспособности отдельных видов банковских продуктов с учетом влияния механизмов Всемирной торговой организации / Е. В. Сидорин // Финансы и кредит, 2012. — № 20. — с. 50–60

## Развитие системы образования человеческих ресурсов Эквадора как условие повышения конкурентоспособности национальной экономики

Вергара Сурита Хосе Эсталин, аспирант  
Российский университет дружбы народов

*Статья посвящена определению роли образования как важнейшего элемента, влияющего на темпы роста экономики развивающихся стран, среди которых сегодня является и Эквадор. В статье изучаются проблемы и тенденции развития образования, приводятся показатели уровня грамотности, рассматриваются основные направления деятельности правительства в области повышения уровня образованности человеческих ресурсов в Эквадоре.*

**Ключевые слова:** образование, рынок труда, уровень грамотности, уровень, занятости, уровень безработицы, Эквадор

По официальным данным Национального института по статистике и переписи населения Эквадора

(ИНЭК), из 15 миллионов человек, которые проживают в Эквадоре, только 288 796 человек, имеют выше обра-

зование. Из этого общего числа, 57,3% составляют мужчины, а остальные 42,7% женщины. [1, С.32]. Уровень грамотности населения, который учитывает законченное среднее образование, в Эквадоре достаточно высок и составляет 93,3% в 2013 году. (Рис 1). [9].

В коммерческих компаниях страны, ведущих свою деятельность на территории Эквадора, прослеживается тенденция увеличения инвестиций в человеческий капитал в области повышения квалификации. Так, 71% сотрудников компаний страны, которые считаются высоко квалифицированными (имеют как минимум техническое или другое высшее образование) регулярно (как минимум раз в год) посещают курсы повышения квалификации или продолжают учебу с целью получения второго высшего образования. А 28,9% зачислены на программы получения образования в аспирантуре (исп. *post-grado*). [1, с. 35]. Таким образом, можно сделать вывод о том, что в настоящее время трудоспособное население страны активно стремится повысить свой уровень образованности.

На территории страны действует несколько крупных университетов и институтов, среди которых: Национальная политехническая школа (*Politécnica Nacional*), Университет побережья (*Litoral*), Университет Сан-Франциско в Кито (*San Francisco de Quito*), Епископский Католический Университет Эквадора (*Pontificia Universidad Católica del Ecuador*), Центральный университет Эквадора (*Central del Ecuador*). Всего в Эквадоре 54 университетов, из них 9 обеспечивают получение высшего образования, 42 — высшего образования и повышение квалификации, а в трех проводят различные курсы для усовершенствования специалистов. [8] Так же в Эквадоре работают крупнейшие иностранные консалтинговые компании *Deloitte*, *Pricewaterhousecoopers*, *Great Place to Work* и т.д, где также имеется возможность повысить квалификацию. Самыми востребованными специальностями в последние годы были: раз-

работчик программного обеспечения, биомедицинский инженер, статистический аналитик, специалист по безопасности в кибернетике, инженер-строитель. [8].

Серьезные шаги в области повышения уровня образования эквадорцев принимает и правительство страны. Так, активно развиваются программы по направлению молодых студентов на обучение за рубеж по перспективным для Эквадора направлениям (среди которых, такие отрасли, как: нефтедобыча, IT-технологии, сельское хозяйство, промышленность, туризм и пр.) Таким образом, правительство надеется вывести страну на иной уровень развития, при котором преобладающим в экономике будут секторы высоких технологий и промышленности, а не сельского хозяйства (преобладание в экономике сельского хозяйства существовало в Эквадоре многие годы, а также и в настоящее время).

Следующим направлением правительственной программы развития человеческих ресурсов Эквадора является стимулирование специалистов к получению второго высшего образования или кандидатской диссертации (PHD). Инвестиции, вложенные в эти программы, увеличились с 1,1% в 2007 году до 2,10% в 2015 году от ВВП и 170 млн.долл. По сравнению с инвестициями в образовании в других странах Латинской Америки, Эквадор — одна из стран с самыми высокими инвестициями в высшее образование в регионе. [6]

В 2015 году Эквадор инвестировал 500 млн. долларов для того, чтобы 8665 стипендиатов получили высшее, магистерское или докторское образование в различных отраслях в университетах по всему миру. Среди самых популярных стран, в которых обучаются эквадорские студенты — Испания, США, Россия, Франция, Чили, Аргентина. [4]

Наряду с повышением уровня образования, в стране проводятся мероприятия по стабилизации уровня безработицы и повышения занятости населения. Так в марте

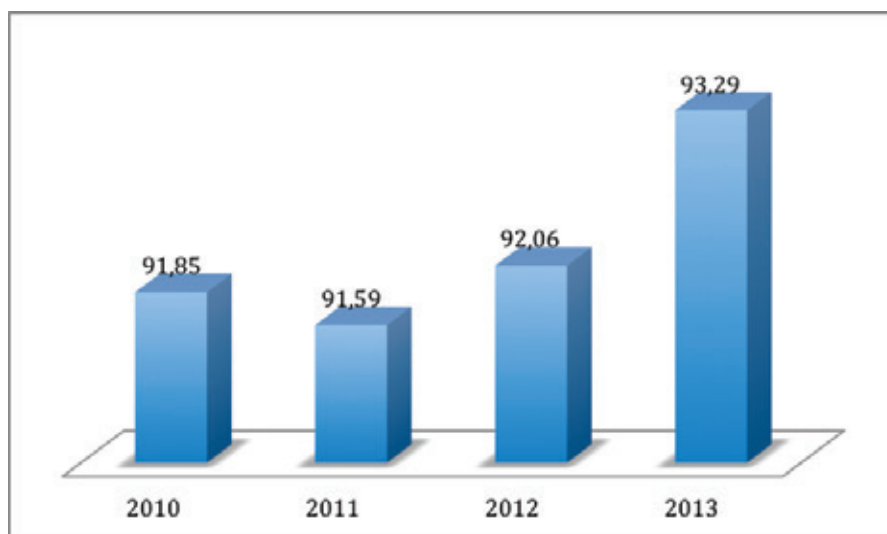


Рис. 1. Уровень грамотности Эквадора [Составлено: авторами по материалам сайта Кноема, <http://knoema.ru/WBES2015Sep/education-statistics-world-bank-september-2015>]



2014 года в Эквадоре было 6706314 человек занятых, а в марте 2015 года насчитывалось около 7091116. [7] Национальный уровень безработицы в соответствии с докладом Института статистики и ценов (INEC), обновленного по состоянию на конец сентября 2015 года, в Эквадоре зарегистрирован 4,28%. В том же месяце 2014 года этот показатель составлял 3,90%. [8]

Однако, необходимо подчеркнуть, что при расчете официального показателя безработицы не учитываются без-

работные выпускники вузов, большой процент которых сегодня с трудом находит работу в первые месяцы после получения диплома. Тем не менее, молодые специалисты, имеющие высокий потенциал, квалификацию и приезжающие после окончания зарубежных вузов, сегодня в Эквадоре наиболее востребованные среди всей категории молодежи. Сегодня на этих специалистов делают ставку не только государственные и крупные частные предприятия, но и компании из среднего и малого бизнеса.

#### Литература:

1. Издательская группа ЭКОС. Высшее образование. Эквадор в поисках нового поколения профессионалов // Экос Эквадор. — № 241, Май 2014. — с. 31–78
2. Феррейра, С., Гарсия К., Масиас Л., Перез А., Томиш К. Женщины и мужчины. Эквадор в цифрах III // Национальный институт статистики и переписи населения. — 2012. — с. 73–114
3. Национальный план подготовки и профессионального образования человеческим ресурсам, в производственной национальной секторе 2013–2017 SETEC / 1-ое издание. — Кито. — 2013
4. <http://redbecarios.senescyt.gob.ec/> — Сайт Союза вышедших стипендиатов
5. <http://www.ecuadorencifras.gob.ec> — Сайт Национального института статистики и переписи населения
6. [http://ecuadoruniversitario.com/noticias\\_destacadas/al-2015-el-ecuador-registra-una-fuerte-inversion-en-educacion-superior/](http://ecuadoruniversitario.com/noticias_destacadas/al-2015-el-ecuador-registra-una-fuerte-inversion-en-educacion-superior/) — Сайт Эквадор Университарио
7. <http://noticias.universia.com.ec/cultura/noticia/2015/05/06/1124547/encuesta-inec-revela-situacion-actual-empleo-ecuador.html> — Сайт Универсиа — Эквадор
8. <http://rusecuador.ru/ecuador-novedades/economia/15298-bezraboticza-v-ekvadore-drama-kazhdogo-dnya.html> — Сайт Эквадор сегодня, новости Эквадора
9. <http://knoema.ru/WBEDS2015Sep/education-statistics-world-bank-september-2015> — Сайт Атлас Данных, Кноема

## Анализ развития системы электронного правительства в Узбекистане

Гафурова Дилшода Рамазановна, ассистент

Ташкентский университет информационных технологий (Узбекистан)

*В данной статье приводится анализ развития и рейтинга Узбекистана в построении системы электронного правительства. А также рассматриваются все индексы и субиндексы, влияющие на рейтинг стран мира по построению электронного правительства.*

**Ключевые слова:** электронное правительство, информационно-коммуникационные технологии, информатизация, человеческий капитал, инфраструктура, электронные услуги, интерактивные услуги.

Построение электронного правительства требует определенную нормативно правовую базу, которую в Узбекистане начали еще с 2000 х годов. Были приняты законы в «Об информатизации», «Об электронной цифровой подписи», «Об электронной коммерции», «Об электронном документообороте», «Об электронных платежах» которые не посредственно были направлены на развитие в стране информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) и построению информационного общества. По мимо этих законов были более 20 постановлений и указы Президента Республики Узбекистан и более 30 правительственных решений по развитию и внедрению новых информационных систем, технологий, интерак-

тивных услуг, повышение квалификации кадров в сфере ИКТ.

Помимо этих законов и постановлений В 2013 году были созданы два Центра — Центр развития системы «Электронное правительство» и Центр обеспечения информационной безопасности, которые непосредственно занимаются развитием в стране электронного правительства, несут ответственность за реализацию политики создания и дальнейшего совершенствования системы «Электронное правительство», обеспечения информационной безопасности в системе электронного правительства.

В Узбекистане в середине 2013 года был запущен Единый портал интерактивных государственных услуг

(my.gov.uz). Через единый портал оказывается интерактивные услуги населению, который достигает более 230 видов на сегодняшний день и субъектам предпринимательства по более, чем 20 направлениям и сферам деятельности. К единому portalу подключены более 600 государственных органов и их структурных подразделений.

Нужно отметить что построение электронного правительства базируется на информационное общества, и тут существует два стратегических направлений — правовая база и реинжиниринг в сфере ИКТ. Не смотря на все достижения в построении системы электронного правитель-

ства по рейтингу стран мира по уровню развития электронного правительства Узбекистан занимает не высокий рейтинг. По данному рейтингу Узбекистан занял 100 место среди 193 стран мира. Проанализируем, что воздействовало на данный рейтинг. Основной вклад на снижения внесли компоненты индекса, как человеческий капитал, составляющий спад на 12% и оказание электронных услуг, составляющий спад на 10%. Эти два показателя воздействовали на рост индекса развития инфраструктуры информационных технологий. Изменения этих показателей можно увидеть на рисунке 1.

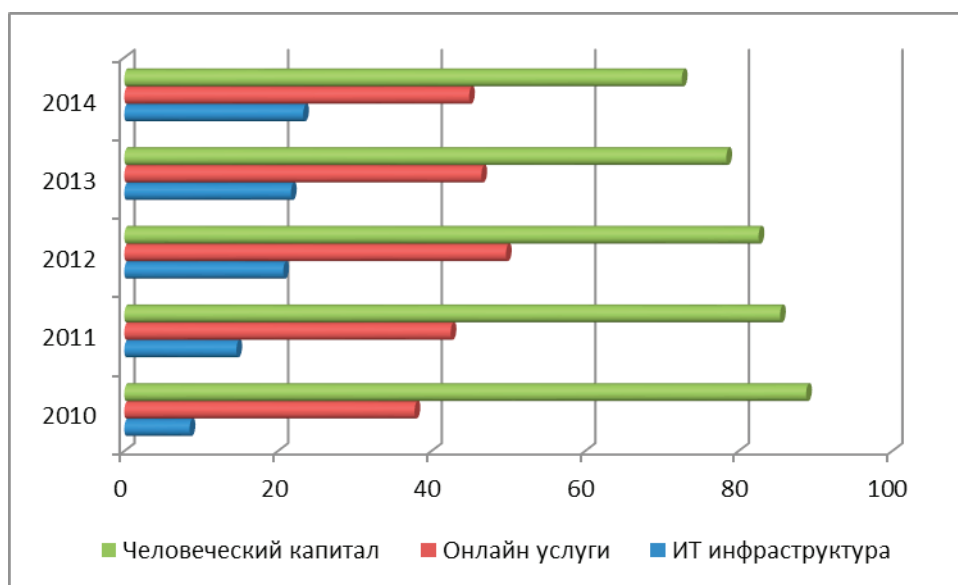


Рис. 1. Компоненты индекса электронного правительства Узбекистана в 2010–2014 гг.

На рисунке же видно, что основными причинами невысокого рейтинга Узбекистана в области построения электронного правительства являются низкий уровень развития инфраструктуры информационно коммуникационных технологий, по данным 2014 года составляющий 23% и не высокая степень развития оказываемых электронных услуг, составляющий 45%. Причем рейтинг опирается на субиндекс человеческого капитала который на 2014 год составлял 73%, который отражает достаточно высокий уровень грамотности населения страны. Тем не менее если смотреть тренд, данный показатель снижается в последние годы на 20%. Рассмотрим подробнее компоненты этих субиндексов.

Субиндекс ИТ-инфраструктуры состоит из расчетов количества абонентов мобильной и стационарной телефонной связи, фиксированной и беспроводной широкополосной связи на 100 человек, а также процентом населения, пользующегося интернетом. На рисунке 2 видно, что уровень проникновения фиксированного широкополосного доступа очень низкий и составляет 0,7 абонента на 100 жителей, уровень стационарной телефонной связи составляет 6,9 абонента на 100 человек. Видно что более развитое направление это беспроводной интернет, ко-

торый показатель составляет 20,4 абонента на 100 человек.

Анализ достижений таким образом успеха стран-лидеров рейтинга показывает вложения крупных инвестиций в компьютеризацию госучреждений, строительство национальных и трансграничных магистралей передачи данных, развитие дата-центров и облачных технологий через механизмы государственно-частного партнерства, повышение качества и снижение стоимости широкополосного доступа к интернету. Также имеет огромное значение улучшение инфраструктуры ИКТ.

Субиндекс человеческого капитала включает такие компоненты как грамотность взрослого населения и индикаторы которые делают акцент на качество и непрерывность образования, которые были включены в рейтинг 2014 года, это степень охвата системой образования, ожидаемая и средняя продолжительность обучения. Изменение метода расчета привело к снижению субиндекса Узбекистана с 74-го на 86-е место. В таблице 1 приведены основные данные.

Узбекистан имеет реальный шанс поднять этот индекс уровнем охвата населения высшим образованием, так как это влияет непосредственно на ожидаемую продолжитель-

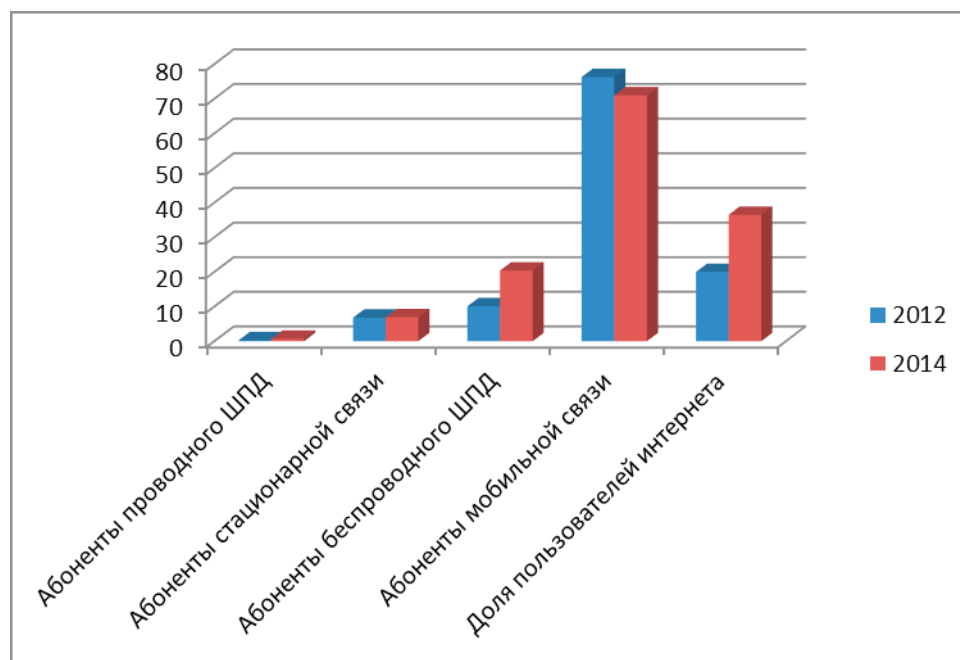


Рис. 2. Показатели субиндекса ИТ-инфраструктуры по Узбекистану

Таблица 1. Показатели субиндекса человеческого капитала по Узбекистану

№	Индикатор	2012	2014	Динамика
1	Рейтинг страны по субиндексу ЧК	74	86	-12
2	Значение субиндекса ЧК	0,8255	0,7264	-12,00%
3	Грамотность населения,%	99,33	99,43	0,10%
4	Охват системой образования,%	70,84	70,75	-0,13%
5	Ожидаемая продолжительность обучения, лет	-	11,60	-
6	Средняя продолжительность обучения, лет	-	10,00	-

ность обучения. Важную роль играет своевременное предоставление полной статистики в сфере образования и ИТ инфраструктуры, в Институт статистики ЮНЕСКО (Монреаль), который выступает источником этих данных при составлении рейтинга по электронному правительству.

Субиндекс электронных услуг в отличие от предыдущих компонентов рейтинга рассчитывается методом экспертных оценок — путем заполнения анкет группой специалистов в области государственного управления, которые оценивают порталы и сайты госорганов изучаемой страны по основным тематикам, касающимся электронного правительства и онлайн-услуг. По итогам анкетирования определяются оценки страны по четырем уровням зрелости электронных услуг.

1. Базовые информационные услуги — вебсайты государственных органов которые предоставляют информацию о государственной политике, законодательной деятельности, регулировании отдельных отраслей, результатах деятельности органов государственной власти и управления, а также о видах и последовательность получения государственных услуг.

2. Расширенные информационные услуги — вебсайты госорганов предоставляют определенные виды интерактивных услуг, одностороннее или простое двустороннее электронное взаимодействие с гражданами и бизнесом, включающие возможность скачивать формы и бланки для подачи обращений и получения государственных услуг.

3. Транзакционные услуги — сайты госорганов обеспечивают оказание электронных услуг на основе двустороннего электронного взаимодействия с гражданами и бизнесом: оплата налогов и иных платежей, сдача налоговых отчетов, подача заявлений для получения документов, удостоверяющих личность), продления лицензий, разрешений и т.д.

4. Интегрированные услуги — на сайтах госорганов реализованы услуги и решения, которые в полной мере используют возможности межведомственного электронного взаимодействия.

Общая зрелость электронных услуг Узбекистана была оценена на уровне 42%, по транзакционным и интегрированным услугам показатели страны довольно скромные 23–24%. Примечательно также снижение значения

Таблица 2. Показатели субиндекса электронных услуг по Узбекистану

№	Индикатор	2012	2014	Динамика
1	Рейтинг страны по субиндексу ЭУ	70	72	-2
2	Базовые информационные услуги	100	88	-12,00%
2	Расширенные информационные услуги	62	41	-33,87%
3	Транзакционные услуги	21	23	9,52%
4	Интегрированные услуги	39	24	-38,46%
5	Итоговая зрелость онлайн услуг	49	42	-14,29%

данного субиндекса на 10% по сравнению с рейтингом 2012 года. Это в первую очередь связано со смещением акцентов экспертной оценки в докладе 2014 года на новые темы и тенденции развития электронного правительства в странах-лидерах.

Нужно отметить что поскольку фактическая оценка стран для рейтинга 2014 года проводилась в середине 2013 года, многие правительственные решения и меры в области электронного правительства в Узбекистане не были учтены экспертами ООН. В том числе Комплексная программы развития Национальной информационно-коммуникационной системы Республики Узбекистан на 2013–2020 годы, запуск в том же году Единого портала интерактивных государственных услуг, создание Центра развития системы «Электронное пра-

вительство» и Центра обеспечения информационной безопасности.

Данные действия направлены на развитие Узбекистана по двум направлениям рейтинга — ИТ-инфраструктура и электронные услуги. Принятая программа по развитию информационно коммуникационных технологий, сетей и инфраструктуры в целом на 2013–2020 годы предусматривает реализацию 17 проектов общей стоимостью 2 трлн. сумов по расширению сетей телекоммуникации. Как видим, в Узбекистане проводится масштабная и целенаправленная работа по развитию информационных технологий и формированию системы электронного правительства и проведенная работа по развитию системы электронного правительства положительно повлияет на рейтинг Узбекистана 2016 года.

Литература:

1. Электронное правительство прозрачность, открытость, надежность. М. Маметова. [www.uza.uz](http://www.uza.uz)
2. Рейтинг стран мира по уровню развития электронного правительства. <http://gtmarket.ru/ratings/e-government-survey/info>
3. Каким будет новый рейтинг Узбекистана по э-правительству? <http://www.gazeta.uz/2015/10/06/e-gov/>
4. Стадии зрелости электронного правительства. <http://open-gov.ru/stadii-e-gov/>

## Цели и принципы формирования комплексного подхода импортозамещения в сельском хозяйстве

Головачева Любовь Васильевна, студент;  
Сотова Анастасия Викторовна, студент;  
Кирсанова Алина Геннадьевна, студент

Курская государственная сельскохозяйственная академия имени И. И. Иванова

*В статье рассматриваются ключевые причины, оказывающие влияние на импортозамещение, а также представлены цели и принципы формирования комплексного подхода импортозамещения в сельском хозяйстве.*

**Ключевые слова:** государственное регулирование, государственная поддержка, продовольственная безопасность, эффективность сельскохозяйственное производство.

Целевой вектор развития сельского хозяйства предопределен политическими устремлениями страны: сделать Россию не только энергетической, но и ведущей мировой продовольственной державой, не зависящей от импортного продовольствия. Нестабильная

экономическая ситуация, санкции в связи с присоединением Крыма к России, нестабильность и низкая цена на энергоносители заставили еще раз задуматься о неотвратимости поддержки и интенсивного развития аграрного сектора.

Импортозамещение в сельском хозяйстве и пищевой промышленности России становится наиболее популярной темой на фоне отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации продовольственного эмбарго.

Агропромышленный комплекс в условиях рынка занимает особое положение, не позволяющее в полной мере и на равных участвовать в межотраслевой конкуренции. За последние 20 лет в России были три крупные попытки импорта замещения. В настоящее время происходит наложение различных негативных процессов, осложненных санкциями, что ухудшает ситуацию в стране и заставляет снова не только задуматься о импортозамещении, но и реально начать действовать.

Опираясь на разносторонний анализ освещаемой проблемы, отметим, что импортозамещение не решает проблему зависимости страны от поставок продовольствия, этот процесс призван создать для отечественных производителей условия для догоняющего развития (иногда ценой установления протекционизма на несколько лет) ради того, чтобы добавленная стоимость продуктов питания, потребляемых на внутреннем рынке, создавалась внутри страны.

Вслед за этапом импортозамещения, как показывает опыт зарубежных стран, следует этап экспансии наиболее конкурентных отраслей пищевого комплекса за пределы локального рынка и развитие экспорта. Импортозамещение не является идеей, возникшей в моменте (в случае России — благодаря введению «антисанкций»), а должно быть частью последовательной аграрной политики страны.

Целесообразность и перспективность импортозамещения России, вопрос, который поднимается довольно давно, в квинтэссенции предлагает основываться на следующих подходах:

- целью импортозамещения является перенос максимального количества производств продукции, которая потребляется на внутреннем рынке, в страну-потребитель;
- в стране должны существовать условия для развития производства, аналогичного импортному, сравнимого по затратам на основные виды ресурсов с учетом транспортных расходов;
- в течение периода проведения государственной политики по импортозамещению могут временно создаваться условия для защиты рынка с целью привлечения инвесторов.

Следует отметить, что нехватка отечественного сельскохозяйственного сырья является одним из главных факторов, сдерживающих импортозамещение в секторе переработки (пищевой промышленности), то есть приводит к импорту более дорогой продукции с высокой добавленной стоимостью.

По этой причине производство дефицитного сельскохозяйственного сырья является особенно актуальной и привлекательной задачей.

В настоящее время экономика животноводческой отрасли в Российской Федерации находится в достаточно сложном положении. Так, в 2013 г. рентабельность от реализации мяса крупного рогатого скота составила минус

32,9% (отрасль убыточна), от реализации мяса свиней — 8,3%, от реализации мяса птицы (всех видов) — 2,5%, от реализации молока — 14,4%, от реализации яиц (всех видов) — 17,2%. Это связано со значительным ростом цен на зерно, корма, электроэнергию, дизтопливо, бензин, ветеринарные препараты и другие материальные ресурсы. Уровень отпускных цен не обеспечивает уровня доходности животноводческих предприятий, необходимого для ведения расширенного воспроизводства. Ситуация усугубляется необходимостью возврата инвестиционных кредитов, привлеченных для развития отрасли в рамках реализации национального проекта «Развитие АПК» и Государственной программы развития сельского хозяйства на 2008—2012 годы, а также возникшей задолженностью по выплате субсидий на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам.

Необходимость в повышении эффективности функционирования отечественного животноводства для ускоренного импортозамещения на агропродовольственном рынке страны предполагает разработку дополнительных мер повышения интенсивности и результативности внедрения инноваций на местах. В сложившейся ситуации главным условием рентабельной работы животноводческих и птицеводческих предприятий является интенсивное ведение отрасли с внедрением инновационных ресурсосберегающих технологий содержания и кормления животных и птицы, современных методов племенной работы, обеспечивающих высокую продуктивность, сохранность и конверсию корма, организация глубокой переработки продукции, строжайший режим экономии затрат на всех участках производства и умелый маркетинг. Вышеизложенное требует формирования комплексного подхода к реализации скоординированных мер с учетом членства России в ВТО и в рамках ЕАЭС и предусматривает решение следующих задач:

- увеличение производства мяса и молока на основе разведения высокопродуктивных пород и кроссов сельскохозяйственных животных и птицы различных видов;
- создание современных селекционно-генетических центров на базе племенных хозяйств, на принципах кооперации крупных производителей при государственной поддержке; внедрение программы геномной селекции в животноводстве;
- обновление производственной базы отрасли, строительство новых предприятий, проведение реконструкции и модернизации действующих предприятий;
- производство полнорационных сбалансированных комбикормов на основе отечественных ингредиентов; создание отечественных предприятий с целью импортозамещения дорогостоящих синтетических незаменимых аминокислот, белковых концентратов. Учитывая, что в структуре себестоимости животноводческой продукции стоимость кормов составляет 50—70%, вопросы сокращения издержек кормления нуждаются в дальнейшем решении;
- развитие логистической структуры молочного и мясного скотоводства, свиноводства и птицеводства;
- повышение уровня конкурентоспособности продукции отрасли на основе повышения качества продукции

и снижения затрат на ее производство с учетом членства России в ВТО и ЕАЭС;

– расширение ассортимента и развитие глубокой переработки молока, мяса всех видов и яиц с учетом требований различных групп потребителей (детского, школьного, функционального, специализированного и других видов питания);

– обеспечение внедрения системы прослеживаемости производства продукции в целях гарантии качества и безопасности продукции и возможности поставок на экспорт;

– при осуществлении процессов производства в соответствии с техническим регламентом Таможенного

союза 021/2011 «О безопасности пищевой продукции» от 09 декабря 2011 г. внедрение процедур, основанных на принципах ХАССП; Необходимо координировать усилия по развитию животноводства с программой устойчивого развития села и своевременно обеспечивать новые объекты инженерной, транспортной, коммунальной инфраструктурой.

Таким образом можно говорить о неотвратимости формирования комплексного подхода импортозамещения в сельском хозяйстве, основанного на синергетическом эффекте, объединяющим различные усилия развития как экономики, так и государства в целом.

#### Литература:

1. Власова, И. Г., Боровиков В. Г. Импортозамещение и продовольственная безопасность // Российское предпринимательство. 2012. № 5. Ч. 2. с. 150–155.
2. Жахов, Н. В. Меры государственной поддержки сельского хозяйства: проблемы и перспективы // В сборнике: Научное обеспечение агропромышленного производства материалы Международной научно-практической конференции. Курская ГСХА. Курск, 2014. с. 31–33.2.
3. Коровин, И. Проблемы импорта сельскохозяйственной продукции и продовольственная безопасность России // Международный сельскохозяйственный журнал. 2011. № 2. с. 36–39.
4. Липницкий, Т. Импортозамещение как фактор обеспечения экономического развития агропроизводства // АПК: экономика, управление. 2014. № 3. с. 63–67.
5. Жахов, Н. В. Теоретические вопросы импортозамещения и продовольственной безопасности страны / в сборнике: Инновационные пути импортозамещения продукции АПК. материалы международной научно-практической конференции. пос. Персиановский, 2015. с. 254–256.
6. Инновационно-технологическое развитие животноводства в России как условие импортозамещения [Текст] / В. С. Буюров [и др.] // Молодой ученый. — 2015. — № 8.3. — с. 14–18.
7. Кривошлыков, В. С. Диагностика конкурентной среды функционирования региональных локальных рынков / European Social Science Journal. 2011. № 9 (12). с. 351–362.
8. Шатохин, В. А., Горобец Ж. А., Седых Т. А., Жахов Н. В. Лучше использовать бюджетную помощь для развития сельскохозяйственного производства / в сборнике: Актуальные проблемы и инновационная деятельность в агропромышленном производстве. материалы Международной научно-практической конференции. Курская государственная сельскохозяйственная академия имени И. И. Иванова. 2015. с. 66–67.
9. Малахова, С. В. Информационно-контрольные функции в управлении организациями АПК Курской области // В сборнике: Актуальные проблемы и инновационная деятельность в агропромышленном производстве материалы Международной научно-практической конференции. Курская государственная сельскохозяйственная академия имени И. И. Иванова. 2015. с. 30–35.
10. Жахов, Н. В. Почему слабый рубль не поможет аграриям / в сборнике: Актуальные проблемы и инновационная деятельность в агропромышленном производстве. материалы Международной научно-практической конференции. Курская государственная сельскохозяйственная академия имени И. И. Иванова. 2015. с. 59.
11. Кривошлыков, В. С. Перспективные направления развития локальных рынков региона / Экономические и гуманитарные исследования регионов. 2011. № 3. с. 172–179.
12. Асеева, А. А. Современные тенденции развития АПК курской области и продовольственная безопасность страны / В сборнике: Актуальные проблемы и инновационная деятельность в агропромышленном производстве материалы Международной научно-практической конференции. Курская государственная сельскохозяйственная академия имени И. И. Иванова. 2015. с. 6–9.
13. Жахов, Н. В. Перспективы государственного регулирования АПК в преддверии вступления России в ВТО / в сборнике: Инновационные процессы в АПК. Сборник статей III Международной научно-практической конференции преподавателей, молодых ученых, аспирантов и студентов, посвященной 50-летию образования Аграрного факультета РУДН. Москва, 2011. с. 263–264.
14. Ходыревская, В. Н., Кривошлыков В. С. Формирование рыночного пространства региона: межрегиональная торговля и новая экономическая география / Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. 2010. № 5–1. с. 204–213.

15. Жахов, Н. В. Планирование как инструмент управления аграрным производством / в сборнике: Актуальные проблемы бухгалтерского учета, анализа и аудита. Материалы VII Международной молодежной научно-практической конференции, посвященной 50-летию Юго-Западного государственного университета. ответственный редактор: Е. А. Бессонова. 2015. с. 121–124.
16. Стариков, Х. Н., Суслов С. А. Важдаета Н. Г. Повышение экономической эффективности окультуривания и использования почв в Российской Федерации: монография. Княгинино: Нижегородский государственный инженерно-экономический институт, 2008. 176 с.

## Экономико-управленческие аспекты формирования фондов целевого капитала в региональных системах

Горбачева Екатерина Владимировна, старший преподаватель  
Оренбургский государственный педагогический университет

Мероприятия по модернизации социального сектора на 2011–2015 годы имели основной целью расширение экономической самостоятельности, открытости деятельности всех организаций и включали в качестве основных направлений:

- обеспечение соблюдения принципа государственно-общественного управления в деятельности организаций;
- обеспечение финансово-хозяйственной самостоятельности организаций на основе внедрения новых финансово-экономических механизмов хозяйствования;
- минимизация отчетности при одновременном повышении ответственности;
- внедрение электронного документооборота и развитие системы открытого электронного мониторинга и обязательной публичной отчетности организаций.

За последние 5 лет во всех регионах Российской Федерации совершенствовалась работа по обеспечению государственно-общественного характера управления в социальном секторе, регулярно актуализировалась нормативная правовая база обеспечивающая реализацию развития самостоятельности организаций. В регионах полным ходом шел процесс формирования структуры органов государственно-общественного управления (далее ГОУ) на ступенях регионального, муниципального и внутриорганизационного уровнях управления.

Увеличилось число органов ГОУ в социальном секторе, обладающих управленческими полномочиями по определению программ развития организаций, содержания и организации в них производственных процессов, решению кадровых вопросов, осуществлению хозяйственно-экономической деятельности и укреплению материально-технической базы, привлечению и использованию внебюджетных средств. Существенно расширилось представительство различных социальных организаций в сети Интернет, внедрялись электронные сервисы и приложения для потребителей услуг, их попечителей и представителей.

Ключевым аспектом рассматриваемого вопроса является закон № 275-ФЗ [3], в рамках которого государство предложило в формате некоммерческой организации формировать фонды целевого капитала (далее ФЦК). Тем самым был предложен механизм сохранения и аккумуляции средств благотворителей организациями социального сектора на длительный срок, определяемый положением фонда. С аккумулированные средства благотворителей в логике федерального закона передаются в доверительное управление управляющей компании, которая в дальнейшем их инвестирует с целью извлечения дохода и передаче его части некоммерческой организации.

Первые годы развития нового стратегического подхода к аккумуляции средств благотворителей и инвестированию их в формате ядра целевого капитала с последующим извлечением дохода от инвестиций, являются определяющими с точки зрения вектора дальнейших институциональных изменений в экономическом механизме некоммерческого сектора.

Необходимостью совершенствования практики формирования ФЦК обусловлена актуальность проведения дальнейших разработок в социальном секторе. Различные аспекты вопроса активизации благотворительной деятельности как ресурса развития страны исследовали в своих трудах ученые: О. П. Алексеева, В. Б. Беневоленский, А. Е. Костин, О. Е. Кузина, И. В. Мерсиянова, И. И. Солодова. Специальные вопросы, посвященные модели целевого капитала, затрагивали в своих работах: Т. В. Абанкина, Д. В. Бочков, Э. Р. Алейниченко, А. И. Вавилов, В. Я. Белоцерковская, Н. Б. Бахтин, С. Н. Лаврова, А. В. Левченко, В. Н. Якимец и др. В зарубежной специальной литературе содержатся результаты теоретических и прикладных разработок применения механизма целевого капитала, среди которых можно выделить труды: Дж. Ванг (J. Wang), Б. Джонстоун (D. B. Johnstone), Дж. Лернер (J. Lerner), Х. — Л. Ли (H. — L. Lee), Д. Ньюман (D. S. Newman), Э. Шумахер (E. C. Schumacher) и др. [2, с. 3]

Обобщая научные взгляды западных ученых на институт целевого капитала в зарубежной экономике представляется интересным тот аспект, что целевой капитал является устоявшейся формой финансирования некоммерческих организаций. Основными проблемами в западной практике являются следующие:

- определение места целевого капитала в развитии социального сектора, в частности сферы образования и науки;

- неравномерная дифференциация создаваемых фондов по отраслям социального сектора, в частности по уровням системы образования;

- определения наиболее доходных направлений для инвестирования и формирование оптимальных инвестиционных стратегий ФЦК.

Анализ отечественной литературы позволяет сделать вывод, что существенным вопросом решаемым социальным секторам на предмет формирования ФЦК является вопрос о целесообразности встраивания института целевого капитала в систему отношений «благотворитель — благополучатель».

На наш взгляд на текущем этапе разработанность проблемы дополнительного финансирования организаций социального сектора посредством создания ФЦК зависит от обобщения российской практики внедрения механизмов управления ФЦК на уровне отдельных организаций, муниципалитетов, регионов. Реализация ФЦК в отечественной практике столкнулась с проблемой недостаточной проработанности вопроса организационно-экономической формы реализации исследуемого института.

На этапе перехода организаций социального сектора к многоканальным источникам финансирования своей деятельности идёт процесс поиска новых организационно-экономических форм обеспечения функционирования и развития организаций социального сектора. Идет серьезное переосмысление структуры и логики финансирования организаций социального сектора за счёт использования ресурсов благотворительности, которые выступают бюджетозамещающим источником финансирования и обладают специфическими характеристиками.

В качестве дополнительного источника формирования финансовых ресурсов общеобразовательных организаций сегодня рассматриваются добровольные пожертвования физических и юридических лиц, а так же денежные средства, полученные общеобразовательным учреждением в форме дара или по завещанию. В нормативной документация понятия ФЦК и эндаумент тождественны.

Эндаумент — это целевой благотворительный фонд, созданный для долгосрочного финансирования некоммерческих организаций. Полученные от благотворителей денежные средства некоммерческая организация вкладывает в ценные бумаги, депозиты, недвижимость, акции и другие активы. Доходы, полученные от вложения этих благотворительных средств в активы других организаций, некоммерческие организации расходуют на цели в соот-

ветствии со своим Уставом и договором пожертвования. В качестве благотворителей осуществляющих пожертвования могут выступать как юридические, так и физические лица, в том числе органы государственной власти и муниципалитетов. Данный источник по ряду объективных и субъективных причин до настоящего времени не получили в России широкого распространения. Отсутствие нормативно-правовых и организационных условий для организации и распространения благотворительности является основным препятствием широкого распространения подобных фондов в системе общего образования Российской Федерации. Муниципальные и автономные учреждения являясь некоммерческими организациями могут использовать в своей практике финансирования механизм ФЦК.

Проведённый анализ различных источников об экономической природе ФЦК позволяет выделить преимущества и недостатки исследуемого института. Данные выводы не позволяют дать однозначного ответа о целесообразности и полезности развития института ФЦК в целом для общества.

Итак, главными преимуществами ФЦК можно назвать: во-первых, потенциал к стимулированию развития благотворительности; во-вторых, повышение финансовой устойчивости некоммерческих организаций; в-третьих, снижение рисков ежегодного фандрайзинга, т.к. благодаря централизованному аккумулированию средств благотворителей имеется гарантия их сохранности.

Основными недостатками данного института выступают: отказ от текущего потребления в пользу будущего, вне зависимости от макроэкономических показателей; риск неэффективного вложения средств; требование от жертвователей значительных сумм для обеспечения видимых результатов их даров.

Интерес вызывает структура органов управления ФЦК. С одной стороны, ФЦК подотчётен самой некоммерческой организации через высший орган управления (прямые структурные связи), с другой стороны ФЦК независимо в принятии решений по выбору управляющей организации, направлениям расходования средств фонда. Подобная структура, по нашему мнению, способствует более эффективному использованию благотворительных средств, с учётом общественных интересов.

Соглашаясь с мнением Н. В. Болдыревой [1], считаем, что исследуемый институт имеет быть место реализованным в полном объеме в формате двух схем формирования и использования средств ФЦК.

В первом случае при организации ФЦК собственником и бенефициаром доходов является одна организация. Механизм ФЦК в этом случае представлен на рисунке 1.

При данном варианте организации ФЦК расходы, финансируемые за счет доходов эндаумента, подлежат обособленному бухгалтерскому учету. Ведение бухгалтерского учета и отчетности подлежат обязательному ежегодному аудиту, если доходы от эндаумента в течение года составляют более одного миллиона рублей.



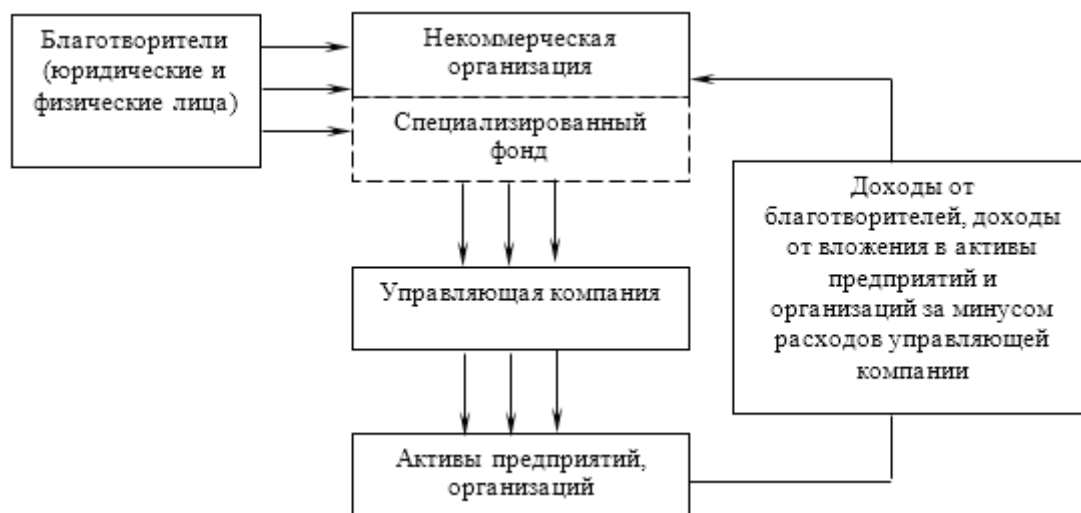


Рис. 1. Схема ФЦК в случае, когда собственником и бенефициаром доходов выступает некоммерческая организация

Во втором случае при организации ФЦК собственником денежных средств, полученных от благотворительности, выступает специализированный фонд, а получателем доходов от благотворительных пожертвований является некоммерческая организация. Функции специализированного фонда сводится к формированию и централизации поступающих денежных средств от благотворителей и распределению доходов полученных от вложения благотворительных средств в активы других предприятий и организаций в отдельном муниципалитете (регионе). Схема организации работы ФЦК в данном случае представлена на рисунке 2.

Вторая схема организации работы ФЦК имеет ряд преимуществ перед первой схемой. Во-первых, при первой схеме некоммерческая организация может осуществлять только определенные виды деятельности. Во-вторых, не-

коммерческая организация обязана создать Попечительский совет, который должен осуществлять контроль за использованием доходов, полученных от вложения благотворительных средств в активы других организаций. Данный Совет разрабатывает и корректирует финансовый план по доходам и их использованию в рамках работы эндаумента. Совет определяет конкретное назначение и цели расходуемых средств, а также срок, на который формируется эндаумент. В совет входят представители самой организации, благотворители и независимые эксперты из представителей учредителя. В-третьих, финансовая деятельность некоммерческой организации должна быть открытой и прозрачной для общественности. В-четвертых, специализированные фонды, капитализирующие благотворительные пожертвования при второй схеме работы эндаумента могут создавать как сами некоммер-



Рис. 2. Схема работы ФЦК в случае, когда собственником денежных средств выступает специализированный фонд

ческими организациями, так и иные юридические лица, в конкретной организационно-правовой форме — фонд.

При использовании второй схемы эндаумента некоммерческие организации попадают под ограничения по видам деятельности, но при этом освобождаются от большей части выше перечисленных ограничений по схеме работы. Следовательно, вторая схема более проще в работе и организации на местах.

Ниже тезисно представлена характеристика механизма работы ФЦК в условиях российской действительности в социальном секторе, преимущественно опираясь на вторую модель работы ФЦК.

Пожертвования от благотворителей на основании договора пожертвования некоммерческой организации поступают в оперативное управление управляющей компании, на основании предварительно заключенного договора доверительного управления между компанией и некоммерческой организацией. В качестве управляющей компании могут выступать юридические лица, которые специализируются на вложении средств в активы других высокодоходных предприятий, либо в собственный бизнес.

Выбор управляющей компании является прерогативой некоммерческой организации. Вложив средства в активы высокодоходных предприятий, управляющая компания в соответствии с договором перечисляет некоммерческой организации, которая в данном случае является собственником поступивших в управляющую компанию благотворительных средств доходы от их вложения в активы высокодоходных предприятий. Поступившие на счет некоммерческой организации денежные средства далее могут быть направлены на цели, определенные ее уставом и договором пожертвования. Помимо целей использования доходов от благотворительных средств, договор пожертвования может содержать и другие условия,

например, срок использования. Некоммерческая организация составляет финансовый план по использованию доходов, полученных от управляющей компании, что будет являться одним из основных документов при публичном отчете перед коллективом общеобразовательного учреждения и благотворителями. Как правило, контроль за использованием доходов от вложения благотворительных средств, осуществляет сам благотворитель и общественность, что позволяет сделать механизм финансирования более прозрачным и эффективным.

Механизм формирования финансовых ресурсов некоммерческой организации за счет доходов от благотворительных средств может быть прекращен в случаях:

- при выполнении условий предусмотренных договором пожертвования;
- по истечению срока указанного в договоре пожертвования, на который был сформирован фонд, не зависимо от того достигнута цель или нет;
- при ликвидации некоммерческой организации или его реорганизации в связи с реструктуризацией региональной системы образования;
- по решению суда, в случае неоднократных грубых нарушений использования доходов от благотворительных средств.

Вместе с тем, необходимо отметить, поскольку доходы от ФЦК идут только на цели обозначенные в положении о ФЦК и срок их действия ограничен, то благотворительные средства нельзя рассматривать как долгосрочные собственные средства некоммерческой организации и исключительно на них строить свою уставную деятельность. Тем не менее, доходы от использования схемы эндаументов могут стать дополнительным источником формирования финансовых ресурсов некоммерческих организаций.

#### Литература:

1. Болдырева, Н. В. Автореферат диссертации по теме «Совершенствование организационно-финансового механизма системы общего образования на основе инновационного подхода» на соискание ученой степени кандидата экономических наук. — Оренбург, 2008. — 22 с. URL: <http://economy-lib.com/sovershenstvovanie-organizatsionno-finansovogo-mehanizma-sistemy-obshchego-obrazovaniya-na-osnove-innovatsionnogo-podhoda> (Обращение 09.11.2015)
2. Иванов, О. И. Автореферат диссертации по теме «Организационно-экономические условия формирования фондов целевого капитала в российской высшей школе» на соискание ученой степени кандидата экономических наук. — Москва, 2011. — 23 с. URL: Экономическая библиотека — <http://economy-lib.com/organizatsionno-ekonomicheskie-usloviya-formirovaniya-fondov-tselevogo-kapitala-v-rossiyskoy-vysshey-shkole#ixzz-3rGBd4ymK> (Обращение 12.11.2015)
3. Федеральный закон РФ № 275-ФЗ «О формировании и использовании целевого капитала некоммерческих организаций» от 30.12.2006

## Понятие, функции кредита и его формы

Громов Роман Михайлович, преподаватель истории и права  
АНО СОШ «Месивта Любавич» (г. Москва)

*Ключевые слова:* кредит, кредитор, заемщик, банк, денежные средства.

В настоящее время отношения физических и юридических лиц с внешним миром почти никогда не обходятся без заемных денежных средств, международные институты используют различные технологии для привлечения клиентов и капитала, рекомендуя сторонних партнеров, в лице которых часто выступают банковские группы и другие микрофинансовые организации.

Экономическая теория выработала устойчивый понятийный аппарат в банковской сфере, необходимый как для кредиторов, так и заемщиков. Исследуя терминологию в данной сфере мы сталкиваемся с первым из них кредит, который определен как система экономических отношений, необходимым условием в которых является передача денежных средств от одного собственника другому во временное пользование, на условиях возвратности, срочности, платности.

В Гражданском Кодексе Российской Федерации понятие кредита определено как: «предоставленные денежные средства заемщику в размере и на условиях, предусмотренных договором, а заемщик обязуется возвратить полученную денежную сумму...» [1] Множество различных авторов представляют свои интерпретации понятия «кредита», однако мы в своем исследовании отдаем предпочтение проверенным юридическим сообществом и правоприменительной практикой терминам.

С точки зрения финансов, кредит — это правая сторона бухгалтерских счетов (расходная часть в счетах актива, приходная — в счетах пассива).

Кредит — это товар продаваемый за специфическую цену, — ссудный процент и на специфических условиях — на срок, с возвратом.

Одна из сторон кредитного договора — это продавец, который часто называется кредитором или ссудодателем, другая — покупатель кредита — должник, дебитор, ссудополучатель, «заемщик» [2].

Экономическая теория выработала универсальные принципы на которых основываются все виды кредитных продуктов в настоящее время. Один из наиболее фундаментальных принципов — это возвратность денежных средств, который выражается в необходимости своевременного возврата полученных от кредитора средств, с учетом графика обязательств, после завершения их использования заемщиком. График или иной способ своевременного возврата денежных средств кредитору уточняет информацию для заемщика о необходимости перечислить «денежные средства на счет кредитора, что обеспечивает ему возможность продолжить коммерческую деятельность». [5; 467]

Договорные отношения в области кредитных отношений всегда обременены срочностью исполнения обязательств. Этот принцип срочности отражает необходимость возврата кредита не в любое приемлемое для заемщика время, а в точно определенный срок, зафиксированный в кредитном договоре. Нарушение указанного условия является для кредитора достаточным основанием для применения к заемщику экономических санкций.

Денежная сумма, используемая заемщиком, изначально служит для кредитной организации источником дохода, поэтому является платным продуктом. Экономическая сущность платы за кредит отражается в фактическом распределении дополнительно полученной за счет использования кредита прибыли между заемщиком и кредитором.

Риски, которые несет на себе кредитор минимизируются двумя самыми распространенными способами: 1) обеспечение кредита имуществом заемщика, либо 2) «покрытие» суммы залога третьим сторонним агентом — страховой компанией. В первом случае возвратность кредита гарантируется благодаря имущественным интересам кредитора, при возможном нарушении заемщиком принятых на себя обязательств и находит свое выражение в требованиях кредитора представить залог, поручительство. Во втором случае гарантии возврата кредита берет на себя страховая компания, если возникли объективные причины у заемщика в возврате денежных средств кредитору. Однако, следует отметить, страховая компания работает за вознаграждение, т.к. не может без оплаты брать на себя риски «обеспечения кредита». [7; 427]

Практика работы банковской системы в настоящее время выработали следующие формы кредита:

1. Банковский кредит — это кредит предоставляемый банками в денежной форме.
  2. Коммерческий кредит — кредит, предоставляемый физическими или юридическими лицами.
  3. Гарантированный кредит — это кредит предоставляемый под обеспечение, проще говоря под залог.
  4. Краткосрочный кредит — это кредит предоставляемый, как правило, сроком до 1 года.
  5. Долгосрочный кредит — кредит предоставляемый сроком более 1 года.
  6. Государственный кредит — это кредит предоставляемый государству физическим или юридическим лицом.
  7. Международный кредит — кредит предоставляемый физическому или юридическому лицу другой страны.
- Формы кредита, перечисленные выше, являются наиболее употребляемыми или основными, которые сложи-

лись в социально — экономических условиях современного общества.

Далее, рассматривая вопрос о функциях кредита, следует отметить, что данный вопрос является дискуссионным в теории финансовых институтов. Различные мнения ученых высказываются и содержание по двум направлениям, одно из которых — количество функциональной направленности кредита, другое — «отсутствие единого методологического подхода». [3;5] В таких условиях можно говорить о стихийном формировании и развитии самой сущности кредита и экономического состояния, в котором он функционирует.

Поэтому количество функций кредита, которое определяют исследователи данной проблемы у всех разное. Одни исследователи называют две функции, другие — определяют три функции, а третьи находят вообще определяют шесть и более функций.

Придерживаясь мнения большинства ученых, таких как: Ю.А. Меликова, А.Т. Евтух рассмотрим основные функции кредита.

Перераспределяющая функция кредита состоит в актуальном и выгодном распределении материальных ресурсов, которые передаются в собственность экономическим субъектам: физическим и юридическим лицам.

Кредит позволяет перераспределять денежные средства крупным институциональным образованиям, государственным структурам и ведущим экономикообразующим отраслям промышленности, не изменяя их начальные учредительные составы и задачи.

Функция ссуды направлена на обеспечение условий эффективного денежного оборота, гибкость этого условия позволяет увеличивать денежную массу таких и реализовать качественный потенциал капитала. Использование кредитных денежных средств помогает достичь предприятиям увеличения прибыли, осуществлять свою деятельность согласно уставу, расширяя сферу обслуживания в своем сегменте.

Контрольно-стимулирующая функция кредита, которую некоторые исследователи называют «контрольной функцией», [6;26] что обозначает кредит клиента и дальнейшее обязательное исполнение обязательств по соблюдению договорных условий. Отслеживание исполнения обязательств по обеспечению договора кредита лежит на обеих сторонах в договоре, банк или кредитная организация обязуется предоставить заемные средства в полном объеме, в соответствии с кредитной заявкой, а заемщик, будь — то физическое или юридическое лицо, исполнять возврат денежных ресурсов в обозначенные сроки.

Высвобождая денежные средства кредитор получает направляет их в кредитный сегмент, тем самым гарантирует себе интенсивную прибыль, повышая эффективность имеющегося капитала.

Многие ученые выделяют доминирование стимулирующей функции над контрольной. Так как часто сторона по кредитному договору — кредитор не вполне может контролировать заемщика в возврате очередных платежей, что помогает обеспечить срочный возврат денежной массы, при условии лояльного смягчения процентов по обязательству. Примером может служить банк, который не может контролировать заемщика в лице государства, исходя даже из того, что у него нет властного ресурса для отслеживания его доходов и административного чтобы накладывать какие — либо санкции, только посредством судопроизводства.

Капитализация свободных средств — это еще одна возможность банка и клиента накапливать и сберегать денежную массу, которую используют клиенты: физические и юридические лица.

Свободные средства, переданные в заем, позволяют одной стороне кредитного договора — должнику, не вносить изменений в своего правообладателя, опосредовано принося ему доход, который в дальнейшем может войти в массу заемного капитала.

Выводом данному тезису служит сложившаяся современная кредитная банковская система в России, которая использует широкую линейку продуктов и методов кредитования, банки, в условиях жесткого контроля со стороны ЦБ РФ, стараясь взаимодействовать с государственными структурами и иными учреждениями, для получения высокой степени лояльности для себя.

Кредитная система сегодня — это многоуровневый механизм аккумуляции и перераспределения финансовых активов, от которого зависит экономическая ситуация в стране. В своей работе мы выделяли следующие ее звенья: Центральный Банк Российской Федерации, коммерческие банки, с разнонаправленным потребительским вектором, сберегательные банки, инвестиционные банки, ипотечные банки, специализированные торговые площадки; небанковские кредитно-финансовые учреждения — микрофинансовые организации, а также страховые компании, пенсионные фонды, инвестиционные компании, финансовые компании, благотворительные фонды и другие.

Рассмотрев в своей работе функции и понятия кредитной системы, мы выявили устойчивость в формировании понятийного аппарата банковской сферы, в тоже время смогли продемонстрировать вариативность подходов различных ученых в вопросах теоретического обоснования главенствующих задач банковского сектора.

Многоуровневость и непростые взаимосвязи внутри банковской системы позволяет мобильно изменяться в условиях рыночной экономики, использовать большую линейку кредитно-денежных рычагов регулирования, применяя экономические механизмы в эффективном для себя ключе.

#### Литература:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации от 26 января 1996 г.

2. Федеральный закон от 21.12.2013 N 353-ФЗ (ред. от 21.07.2014) «О потребительском кредите (займе)».
3. Бутенко, А. И. Функции кредита: теоретический аспект. // Современная наука: актуальные проблемы и пути их решения. №5. М., 2013.
4. Громов, Р. М., Морозова О. С. Политико — религиозные аспекты российской государственности в XX — XXI вв.: монография. Рязань, 2012.
5. Додонов, В. Н. Большой юридический словарь. М., 2012.
6. Мягков, Е. Л. Финансы и кредит. Учебник для ВУЗов. М., 2013.
7. Поляк, Г. Б. Финансы. Денежное обращение. Кредит, М., 2012.

## Оформление пособия по временной нетрудоспособности: проблемы расчёта и специфика выплаты

Гуменная Наталья Сергеевна, студент  
Московская академия экономики и права

*В работе рассматривается современное состояние системы социального страхования работников в случае их заболевания. Ключевым вопросом статьи являются пособия по временной нетрудоспособности и конкретные случаи когда они назначаются. Подробно описывается система расчета пособий назначаемых в тех или иных ситуациях. В конце статьи приводятся изменения профильного законодательства вступающие в силу с 2016 г.*

**Ключевые слова:** работник, застрахованный, социальное страхование, страхователь, больничный лист, лист временной нетрудоспособности, пособие, выплата.

## Making allowances for temporary disability: the problem of calculation and payment specifics

Gumeonnaya Natalya Sergeevna, student  
Moscow Academy of Economics and Law

*The paper discusses the current state of the system of social insurance for workers in case of illness. The key issue of the paper are temporary disability benefits and specific cases when they are appointed. It describes in detail the system of calculating the allowance is granted in certain situations. At the end of the article are changing the profile of the legislation in force from 2016.*

**Keywords:** The employee, insured, social insurance, the insurer, hospital sheet, temporary disability, benefit, payment.

Расчет пособий по временной нетрудоспособности регламентируется Федеральным законом от 29.12.2006 № 255-ФЗ «Об обязательном социальном страховании на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством» (далее — Закон № 255-ФЗ). Из пункта 1 ст. 12 Трудового кодекса РФ (ТК РФ) следует, что пособие по временной нетрудоспособности назначается, если обращение за ним последовало не позднее шести месяцев со дня восстановления трудоспособности. В случае, когда сотрудник работает по одному месту работы, расчет пособий идет по этому месту с учетом облагаемых взносами выплат за предыдущие два года по всем местам работы с условием, что сумма начислений не может превышать лимит по взносам в ФСС — 723000 рублей в 2016 году

(в 2015 году — 670000 руб.). Размер указанной предельной величины базы для начисления страховых взносов устанавливается Правительством РФ. Если сотрудник на момент наступления страхового случая работает в нескольких местах и в двух предшествующих календарных годах работал там же, пособия по временной нетрудоспособности в соответствии со ст. 13 Закона № 255-ФЗ выплачиваются по всем местам работы и исчисляются исходя из среднего заработка у страхователя, выплачивающего пособие. Если на момент наступления страхового случая он работает у нескольких страхователей, а в двух предшествующих календарных годах работал у других, все пособия назначаются и выплачиваются ему страхователем по одному из последних мест работы по выбору за-

страхованного лица. Также если на момент наступления страхового случая он работает у нескольких страхователей, а в двух предшествующих календарных годах работал как у этих, так и у других страхователей, пособие по временной нетрудоспособности может быть выплачено по всем местам работы исходя из среднего заработка или по одному из последних мест работы. В соответствии со ст. 5 Закона № 255-ФЗ пособие по временной нетрудоспособности выплачивается:

- сотрудникам, работающим по трудовым договорам,
- уволенным работникам в случае наступления нетрудоспособности в течение 30 календарных дней после расторжения трудового договора.

Средний заработок рассчитывается на весь календарный год, и в случае изменения информации о начислениях предыдущих двух лет все пособия пересчитываются с учетом выявленных изменений. В него включаются все виды выплат и иных вознаграждений в пользу застрахованного лица, на которые начислены страховые взносы в Фонд социального страхования РФ (ФСС РФ), исчисление пособия происходит исходя из полученной суммы.

Рассмотрим методику и принципы оформления, оплаты и больничных листов с учетом изменений в законодательстве которые должны вступить в силу с 2016 года:

### 1. Оформление больничного листа в 2016 году

Принципы выдачи и заполнения больничных листов установлены отдельным документом — «Порядком выдачи листков нетрудоспособности», утвержденным приказом Минздравсоцразвития России от 29 июня 2011 г. № 624н (с изменениями от 2.07.2014 г.). Их выдача производится медицинскими организациями, имеющими соответствующую лицензию (бригады скорой помощи, работники приемных отделений больниц и станций переливания крови такие документы не оформляют).

Работник получает листок нетрудоспособности в день обращения к врачу или в день закрытия больничного, предъявляя паспорт. При этом оформлять его «задним числом» строжайше запрещено (п.14 Порядка) за исключением редких случаев, требующих рассмотрения врачебной комиссией. Оформление больничного листа в 2016 году будет происходить с применением специального бланка, утвержденного приказом Минздравсоцразвития России от 26 апреля 2011 г. № 347н «Об утверждении формы бланка листка нетрудоспособности».

Лечащий врач вправе выдавать больничный на срок до 15 календарных дней, стоматолог и фельдшер — до 10 календарных дней. Если период нетрудоспособности работника превышает вышеуказанные сроки, больничный продлевается врачебной комиссией. Максимальный срок продления составляет 15 календарных дней.

После получения от сотрудника больничного, выданного медицинским учреждением, работодатель на отдельном листе производит расчет пособия по временной нетрудоспособности (п.67 Порядка). Унифицированной формы для него не существует, поэтому каждая организация разрабатывает и утверждает в составе приложения

к учетной политике свой вариант документа. В большинстве случаев используется обычная форма бухгалтерской справки, в которой необходимо указать:

- номер и дату составления документа;
- ФИО сотрудника, сведения о его должности и страховом стаже;
- данные о зарплате сотрудника;
- количество календарных дней, исключаемых из расчетного периода (если речь идет о нетрудоспособности по причине беременности, но не по болезни);
- схему расчета пособия с указанием суммы, подлежащей выплате за счет ФСС России.

Заполнение больничного листа в 2016 году требует применения капиллярной, перьевой или гелевой, но ни в коем случае не шариковой ручки (п.65 Порядка). Причем можно использовать ручку только с черными чернилами.

Записи в листке нетрудоспособности не должны заходить за пределы границ ячеек, предусмотренных для внесения соответствующих записей.

Все записи в раздел «Заполняется работодателем» вносятся разборчиво, заглавными буквами. Все записи в специально отведенных ячейках проставляются, начиная с первой ячейки.

Любые исправления вписываются только после зачеркивания некорректных данных с обязательным дублированием исправленной информации на обороте бланка. Исправление дополняется записью «Исправленному верить», заверенной печатью и подписью работодателя (п.65 Порядка).

Отметим, что нередко работодатель при заполнении больничного листа допускает технические ошибки. ФСС России разъясняет: в целях предотвращения отказов в назначении и выплате пособий по временной нетрудоспособности, что наличие в листке, заполненном рукописно, технических недочетов заполнения не является основанием для переоформления листка нетрудоспособности и отказа в назначении и выплате пособий, если при этом все записи в листке нетрудоспособности читаются (письмо ФСС России от 30 сентября 2011 г. № 14–03–11/15–11575).

### 2. Оплата больничного листа в 2016 году

Оплата больничного листа в 2016 году будет производиться с учетом среднего дневного заработка. Выплатить пособие по временной нетрудоспособности должны вместе с авансом или зарплатой, в зависимости от того, какая выплата будет раньше.

В зависимости от продолжительности страхового стажа размер пособия составляет<sup>2</sup>:

1. страховой стаж 8 лет и более — 100%;
2. страховой стаж от 5 до 8 лет — 80%;
3. страховой стаж от полугода до 5 лет — 60%;
4. страховой стаж менее полугода — пособие выплачивается в размере, не превышающем минимальный размер оплаты труда (МРОТ) полный календарный месяц.

В соответствующей строке бланка работодатель отражает сумму, рассчитанную по следующей формуле:

$СДЗ = СУВ : 730$ , где:

СДЗ — средний дневной заработок<sup>1</sup>;

СУВ — сумма учитываемых выплат за расчетный период;

коэффициент 730 — количество дней в учетном периоде, составляющем два календарных года, которые предшествовали году болезни (п. 1 ст. 14 Закона № 255-ФЗ)

Средний дневной заработок рассчитывается на весь календарный год, и в случае изменения информации о начислениях предыдущих двух лет все пособия пересчитываются с учетом выявленных изменений. Он включает в себя, все виды выплат и иных вознаграждений в пользу застрахованного лица, на которые начислены страховые взносы в Фонд социального страхования РФ (ФСС РФ).

Средний дневной заработок учитывается в сумме, не превышающей предельную величину базы для начисления страховых взносов в ФСС РФ. В случае если больничный или пособие по беременности и родам сотруднику выплачиваются несколькими страхователями, средний заработок, исходя из которого исчисляются указанные пособия, учитывается за каждый календарный год в сумме, не превышающей указанную предельную величину при исчислении данных пособий каждым из этих страхователей.

При расчете суммы пособия по временной нетрудоспособности учитывается страховой стаж работника.

**Страховой стаж** — суммарная продолжительность времени уплаты страховых взносов и (или) налогов.

В листке нетрудоспособности средний дневной заработок указывается без учета страхового стажа. Страховой стаж работника учитывается при исчислении дневного пособия (ч.4 ст. 14 федерального закона от 29 декабря 2006 г. № 255-ФЗ «Об обязательном социальном страховании на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством») по формуле:

$СДП = СДЗ * \% \text{ в зависимости от страхового стажа}$

СДЗ — средний дневной заработок;

СДП — сумма дневного пособия.

В районах и местностях, в которых в установленном порядке применяются районные коэффициенты к заработной плате, в размере, не превышающем МРОТ с учетом этих коэффициентов. Согласно п. 2 ст. 3 Закона № 255-ФЗ больничные по собственной нетрудоспособности работника выплачиваются за первые три дня за счет работодателя, а за остальной период, начиная с четвертого дня временной нетрудоспособности, за счет средств бюджета ФСС РФ.

Пособие выплачивается за счет ФСС РФ с первого дня в случаях:

1. необходимости осуществления ухода за больным членом семьи;

2. карантина застрахованного лица, а также карантина ребенка в возрасте до 7 лет, посещающего дошкольное образовательное учреждение, или другого члена семьи, признанного в установленном порядке недееспособным;

3. осуществления протезирования по медицинским показаниям в стационарном специализированном учреждении;

4. долечивания в установленном порядке в санаторно-курортных учреждениях, расположенных на территории РФ, непосредственно после стационарного лечения.

**Исключением** из общего правила считаются периоды нетрудоспособности, вызванной профессиональным заболеванием или несчастным случаем на производстве — в этой ситуации пособие составляет 100% среднего заработка. После расчета пособия удерживается НДФЛ, а оставшаяся сумма выплачивается работнику. В 2016 году алгоритм начисления выплат по временной нетрудоспособности останется прежним, а вот пороги стажа возможно будут изменены.

#### Как оплатить больничный в сложных ситуациях

На практике часто возникают ситуации, вызывающие вопросы относительно порядка оплаты больничных листов.

**1) Нужно ли выплатить пособие, если больничный совпал с командировкой?**

*Сотрудник заболел в командировке. Он обратился в местную поликлинику и оформил больничный лист на три дня. Командировку пришлось продлить. Должны ли мы оплатить ему больничный?*

Да, должны. Пособие по временной нетрудоспособности нужно выплатить за все дни болезни в командировке, но для этого работник должен по возвращении из служебной поездки представить больничный лист (ч. 5 ст. 13 Федерального закона от 29 декабря 2006 г. № 255-ФЗ (далее — Закон № 255-ФЗ)). Помимо этого, за весь период болезни нужно: выплатить суточные в полном объеме; компенсировать расходы на наем жилья (кроме случаев, когда работник находился на стационарном лечении).

А вот средний заработок за дни болезни работнику не сохраняется (п. 25 Положения № 749). Он выплачивается только за рабочие дни по графику организации, а также за дни в пути и время вынужденной задержки (ст. 167 ТК РФ). В таблице учета рабочего времени дни болезни в командировке можно отметить двойным кодом «К/Б».

**2) Оплачивать ли больничный сотруднице, которая работает в отпуске по уходу за ребенком?**

*Сотрудница находится в отпуске по уходу за ребенком и трудится на условиях неполного рабочего времени. С 14 мая она неделю проболела. Может ли работница в такой ситуации одновременно получить два пособия?*

<sup>1</sup> Сумма не может быть меньше МРОТ = 5965руб. в 2015 году (7189 руб. в 2016 году), а также выше 723—000 рублей в 2016 году (в 2015 году — 670—000 руб.).

Да, может, потому что сотрудница работает в отпуске по уходу за ребенком. Сотруднику, который находится в таком отпуске и трудится неполное рабочее время или на дому, нужно оплатить больничный лист. Причем как при болезни самого работника, так и ребенка. При этом работница будет получать два пособия — по уходу за ребенком и по временной нетрудоспособности. Это подтвердили специалисты ФСС России (письмо ФСС России от 26 декабря 2014 г. № 17–03–14/06–18404). Рассчитайте больничное пособие по общим правилам исходя из среднего заработка сотрудницы за два календарных года, предшествующих году наступления временной нетрудоспособности (ст. 14 Закона № 255-ФЗ).

### 3) Как оплатить больничный лист с отметкой о нарушении режима?

*Работник принес для оплаты больничный с отметкой о нарушении 25 мая режима. Уважительной причины, почему он пропустил прием, у него нет. Как теперь оплатить больничный?*

Можно снизить размер пособия по такому листку нетрудоспособности (ст. 183 ТК РФ, п. 2 ч. 1 ст. 8 Закона № 225-ФЗ). Если больной не соблюдает режим, лечащий врач делает в бюллетене соответствующую отметку в виде двузначного кода с 23 по 28 (зависит от вида нарушения) (п. 58 Порядка № 624н). Кроме того, он указывает дату, когда это случилось, и ставит свою подпись.

Со дня, когда было допущено нарушение, и до конца страхового случая работодатель имеет право уменьшить сумму пособия (п. 1 ч. 2 ст. 8 Закона № 225-ФЗ). Его следует выплатить в размере, не превышающем минимальный размер оплаты труда (МРОТ) за полный календарный месяц. А в районах и местностях, в которых установлены районные коэффициенты к зарплате, пособие выплачивается с учетом этих коэффициентов.

В 2015 году МРОТ составляет 5965 рублей (ст. 1 Федерального закона от 1 декабря 2014 г. № 408-ФЗ). В вашем случае пособие за период с 25 мая и до даты выздоровления не должно превышать одного МРОТ за месяц.

Если виной заболевания или травмы было опьянение, врач указывает в строке «Причина нетрудоспособности» дополнительный код — 021. В этом случае пособие нужно снизить за весь период нетрудоспособности (п. 2 ч. 2 ст. 8 Закона № 225-ФЗ).

**Пример.** Сотрудник ООО «Топаз» Матвей В. принес больничный лист за период с 21 по 28 мая 2015 года. В нем стоит отметка о нарушении режима от 25 мая. Комиссия ор-

ганизации признала причину нарушения неуважительной, о чем был составлен протокол. Стаж сотрудника — 8 лет и 6 месяцев. Его доход за 2013–2014 годы для целей начисления пособия составляет 636 400 руб. Средний дневной заработок равен 871,78 руб. (636 400 руб.: 730). Средний дневной заработок из МРОТ — 192,42 руб. (5965 руб.: 31 день). Пособие за четыре дня с 21 по 24 мая нужно рассчитать из фактического среднего заработка. А за следующие четыре дня, с 25 по 28 мая, — из МРОТ. Работнику нужно выплатить 4256,8 руб. (871,78 руб. × 100% × 4 дн. + 192,42 руб. × 100% × 4 дн.).

### 3. Изменения законодательства о больничных листах в 2016 году

Основные изменения законодательства о больничных листах в 2016 году могут коснуться принципов учета стажа работников: если сегодня для получения 100-процентного пособия по временной нетрудоспособности достаточно 8 лет официального стажа, в следующем году этот порог может быть сдвинут на 6 месяцев и составит 8,5 лет. Аналогичным образом сдвинется порог стажа, необходимого для начисления пособия в размере 80% от среднего заработка: он составит 5,5 лет вместо нынешних пяти. Именно таким поэтапным способом Минтруд России предлагает повысить страховой стаж для выплаты по больничным листам.

Разработанный Минтрудом России законопроект, предлагает выплачивать пособие по временной нетрудоспособности в размере 100% среднего заработка тем работникам, которые имеют 15 лет страхового стажа и более. Предлагается также повысить страховой стаж с 8 до 15 лет для выплаты пособия в размере 80% среднего заработка. Если продолжительность стажа менее 8 лет, больничные будут оплачиваться в размере 60% среднего заработка.

Соответствующий законопроект разработал Минтруд России. Однако после публичного обсуждения, проект закона на сегодняшний день еще не внесен на рассмотрение в Госдуму России.

Изменения в законодательстве, регулирующем порядок оформления и оплаты больничных листов, требуют особого внимания со стороны работодателей. Для возмещения Фондом социального страхования России расходов на выплаты пособий по больничным листам следует неукоснительно соблюдать правила оформления больничного листа в 2016 году. ФСС может отказать в компенсации, если документы оформлены с нарушением установленного порядка.

#### Литература:

1. Трудовой кодекс РФ: Федеральный закон от 30.12.2001 № 197-ФЗ.
2. Об обязательном социальном страховании на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством: Федеральный закон от 29.12.2006 № 255-ФЗ.
3. Об обязательном социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний: Федеральный закон от 24.07.1998 № 125-ФЗ.
4. Об утверждении Положения об особенностях порядка исчисления пособий по временной нетрудоспособности, по беременности и родам, ежемесячного пособия по уходу за ребенком гражданам, подлежащим обязательному



- социальному страхованию на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством: постановление Правительства РФ от 15.06.2007 № 375.
5. Об утверждении Правил начисления, учета и расходования средств на осуществление обязательного социального страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний: постановление Правительства РФ от 02.03.2000 № 184.
  6. Бабкин, В. П., Иванов С. Ю., Иванов А. С. Социальная защита работников как фактор преодоления трудовой отчужденности // Труд и социальные отношения. — 2008. — № 4. — с. 147–153.
  7. Власенко, М. Н. Теоретико-методологические аспекты оказания услуг, обеспечивающих эффективное экономическое развитие хозяйствующих субъектов в условиях современного регионального рынка // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. — 2011. — № 27. — с. 38–47.
  8. Дохолян, С. Б. Основные направления развития корпоративной социальной ответственности бизнеса в России // Региональные проблемы преобразования экономики. — 2015. — № 2. — с. 71–78.
  9. Дохолян, С. Б. Социально-экологическая ответственность российских и западных компаний // Региональные проблемы преобразования экономики. — 2015. — № 3. — с. 83–86
  10. Дядунов, Д. В. Финансы общественного сектора экономики Российской Федерации // Экономические науки. — 2012. — № 93. — с. 43–47.
  11. Егорова, Т. Н., Шманёв С. В. Институциональные преобразования и их влияние на экономическое развитие // Транспортное дело России. — 2013. — № 4. — с. 20–21.
  12. Иванов, С. Ю., Иванов А. С. Социальная ответственность бизнеса: содержание и пути реализации // Труд и социальные отношения. — 2008. — № 7. — с. 55–61.
  13. Иванов, С. Ю., Иванов А. С. Региональные аспекты диверсификации отношений занятости молодежи // Двигатель. 2014. № 3 (93). с. 44–47.
  14. Миндлин, Ю. Б., Шедько Ю. Н. Налоговый механизм в социально-экономической системе региона // Налоги и налогообложение. — 2012. — № 6. — с. 95–101.
  15. Морковкин, Д. Е. Промышленный комплекс региона как объект управления // Микроэкономика. — 2010. — № 5. — с. 97–101.
  16. Морковкин, Д. Е. Системная характеристика промышленного комплекса региона // Микроэкономика. — 2011. — № 1. — с. 96–100.
  17. Морковкин, Д. Е. О методах регулирования развития промышленных комплексов регионов // Образование. Наука. Научные кадры. — 2011. — № 1. — с. 114–118.
  18. Морковкин, Д. Е. Социально-экономические аспекты устойчивого развития экономики территорий // Вестник Московского университета имени С. Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление. — 2014. — № 1. — с. 4–10.
  19. Морковкин, Д. Е. Магистральные контуры современной промышленной политики России // Экономика, финансы и менеджмент: тенденции и перспективы развития / Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. № 2. г. Волгоград, 2015. — с. 48–50.
  20. Морковкин, Д. Е. Инновационное развитие экономики на основе использования механизмов государственно-частного партнерства // Вестник РГГУ. Серия «Экономика. Управление. Право». — 2015. — № 1. — с. 27–35.
  21. Незамайкин, В. Н. Роль и место налогового анализа в общей системе управления народным хозяйством // Экономический анализ: теория и практика. — 2002. — № 2. — с. 22–24.
  22. Незамайкин, В. Н., Юрзинова И. Л. Финансы организаций: менеджмент и анализ. 3-е изд. — М.: Эксмо, 2007. — 528 с.
  23. Незамайкин, В. Н., Юрзинова И. Л. Бюджетирование: методология или инструмент // Финансы и кредит. — 2012. — № 44 (524). — с. 16–21.
  24. Незамайкин, В. Н., Юрзинова И. Л. Налоговая политика: состояние и перспективы // Финансы. — 2009. — № 12. — с. 35–40.
  25. Сорокин, Д. Национальные проекты и реальная политика // Проблемы теории и практики управления. — 2007. — № 3. — с. 8–15.
  26. Сорокин, Д. Четвертый вектор российской экономики // Проблемы теории и практики управления. — 2013. — № 11. — с. 8–20.
  27. 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.
  28. Юрзинова, И. Л. Теоретические основы экономической концепции налоговой политики / И. Л. Юрзинова. — М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2007.
  29. Юрзинова, И. Л. Управление налоговым бременем на уровне субъектов хозяйствования: цели, принципы, подходы // Налоговая политика и практика. — 2007. — № 5. — с. 6–9.

## Эффективность и конкурентоспособность дошкольной образовательной организации в современных условиях

Деулина Людмила Александровна, магистрант;

Замятнина Нина Владимировна, магистрант

Нижегородский государственный университет имени Н. И. Лобачевского, Арзамасский филиал

*В статье рассмотрены основные подходы к оценке эффективности деятельности и конкурентоспособности образовательной организации, а также актуальные вопросы определения факторов, влияющих на работу организации в режиме эффективного функционирования.*

**Ключевые слова:** эффективность, конкурентоспособность, дошкольная образовательная организация.

Понятия эффективность и конкурентоспособность объединяет компоненты, связанные с понятием «качество», [3, с. 184] а качество образования выражается в модели выпускника. Под моделью выпускника понимается наиболее важные качества личности, которыми должен обладать выпускник дошкольной организации, или другими словами его конкурентоспособность.

Конкурентоспособность выпускника выступает в качестве основного критерия эффективности деятельности организации.

Модель выпускника — это не просто набор качеств личности дошкольника, взятых ниоткуда, а по мнению М. М. Поташника и А. М. Моисеева это проектируемый образ, который полезно соотносить с государственным образовательным стандартом, и включить в него как качественные, так и количественные параметры развития

личности воспитанника, исходящие из приоритетности функций данного образовательного учреждения, его предназначения. [1] Образ выпускника — это программа-минимум, позволяющая членам педагогического коллектива сосредоточить свои усилия не только на формировании общих качеств, но и на поддержке и развитии уникальных черт личности ребенка. (рис.1)

На эффективность деятельности дошкольной образовательной организации, в современных условиях, оказывают влияние внешние и внутренние факторы, представляющие собой результативные показатели, которые следует учитывать при планировании и анализе показателей деятельности организации. [2, с. 160–161]. Например, обще социально-экономические тенденции развития образования, научно-технический прогресс, территориальные особенности, инвестиционная поли-

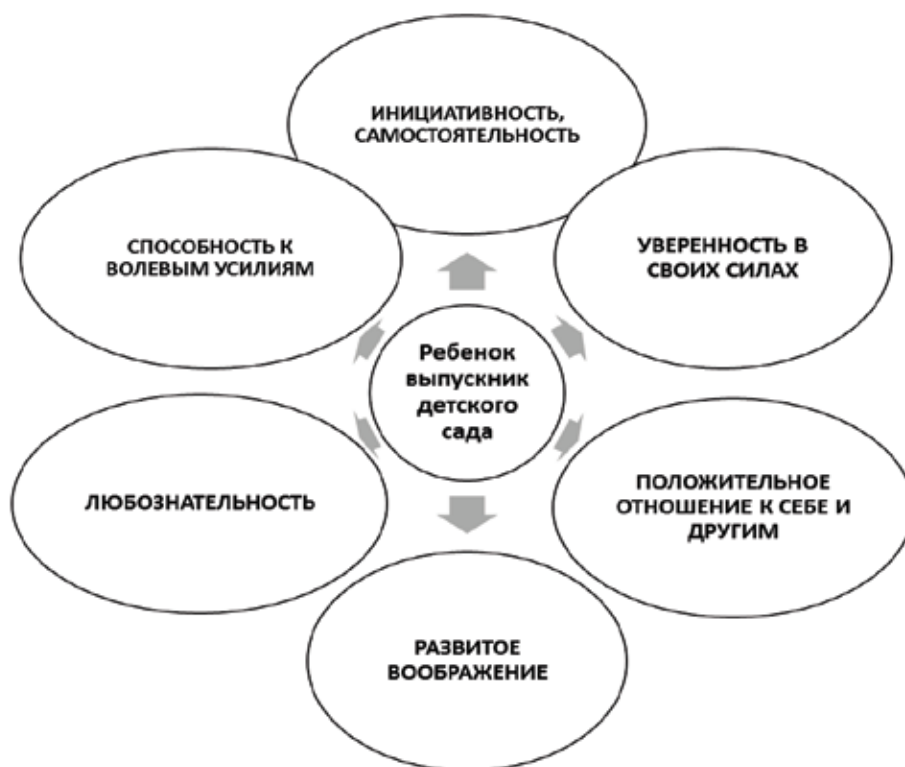


Рис. 1

тика, методическое, материально-техническое обеспечение, трудовые ресурсы и др.

Обще социально-экономические тенденции развития образования в современных условиях, выступают на первый план, и все более отчетливо проявляется в образовательных системах разного уровня. Образование на современном этапе становится важнейшим элементом экономического и информационного развития общества, тесно пересекается с экономической сферой жизни, что заставляет образовательные организации переходить от функциональной подготовки к концепции развития личности. Это напрямую касается и дошкольных образовательных организаций.

Образовательные потребности населения отдельных территорий и поселений формируются под влиянием традиций, особенностей образа жизни, культуры, преобладающего социального статуса и, в какой-то мере, благосостояния потребителей образовательных услуг. Что бы быть востребованной и конкурентоспособной на рынке образовательных услуг, образовательная организация любого уровня, в том числе и дошкольная, должна четко понимать и учитывать все вышеназванные условия, для более полного, соответствующего запросам потенциальных потребителей, предоставления образовательных услуг.

Построение образовательного пространства дошкольной организации с учетом ее материально-технических, учебно-методических ресурсов, особенностей образовательных программ и вся система образовательных услуг дошкольной организации в целом, направленная на формирование у дошкольников, к моменту выпуска качеств, способствующих его социализации при переходе на школьную ступень обучения, так же является важным фактором ее эффективного функционирования.

Огромную роль в повышении эффективности деятельности дошкольной организации играет персонал

и его профессиональный уровень [4, с.167]. Возрастающее внимание к личности работника, уровню его профессиональной компетентности, профессиональным знаниям, умениям, навыкам, которыми он обладает, социальная политика организации и политика в области охраны труда, направленные на создание психологически комфортных условий для работников организации, адекватное материальное стимулирование являются фундаментом для эффективного функционирования и развития организации.

Однако все выше названное не может вывести организацию на уровень эффективного функционирования без четкой системы управления. Управление, построенное на умении рассмотреть дошкольную организацию как систему и видеть ее эффективность позволяет добиться цели организации минимальными затратами.

Эффективность управления проявляется в целеустремленности, открытости, осознанности, планомерности, в рациональном соединении науки и искусства в управлении персоналом и организацией в целом. Современная дошкольная образовательная организация претерпевает значительные изменения организационного аспекта управления. Это выражается в первую очередь в том, что усложнилась деятельность руководителя, появилась потребность в поиске нового содержания, форм и методов организационно-управленческой деятельности, перестроении управленческого сознания в рамках новых ценностей, таких как конкурентоспособность, компетентность, самоорганизация, корпоративная культура, рынок образовательных услуг, совершенствование образовательного процесса, интеграции с инновационной и научной деятельностью, социальное партнерство.

Конкурентоспособность организации можно представить как четыре основных составляющих (рис.2)

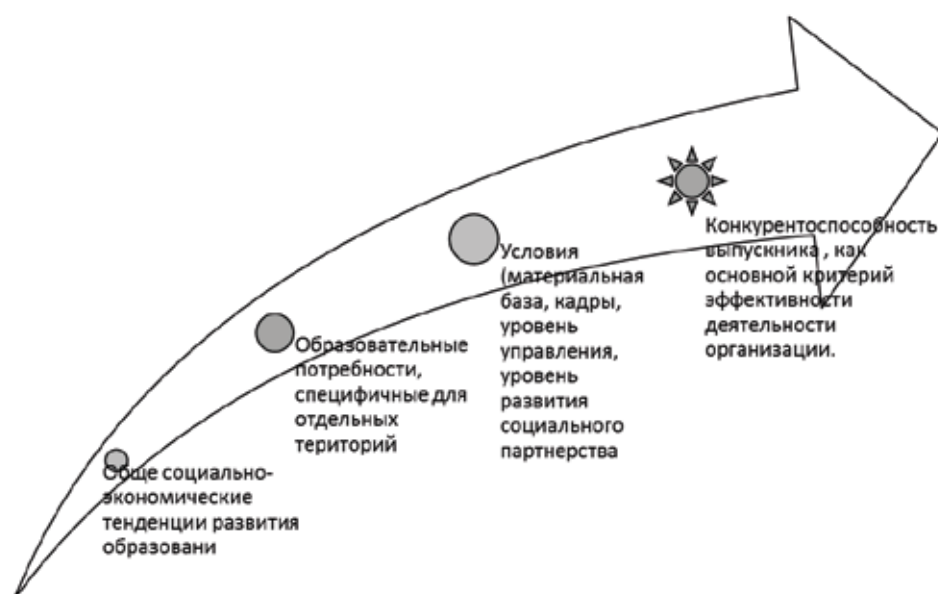


Рис.2

Таким образом, единство всех вышеперечисленных факторов неизменно ведет к повышению показателей эффективности и конкурентоспособности образовательной организации, а главным аргументом для потребителей об-

разовательных услуг в выборе образовательной организации, а значит и показателем ее конкурентоспособности, будет являться качество образования, выраженное в конкурентоспособности выпускников данной организации.

Литература:

1. Поташник, М. М. Управление качеством образования. М, 2000, с. 33
2. Мохначев, С. А. Теоретико-методологические основы управления конкурентоустойчивостью высшего профессионального образования: Екатеринбург, 2009. — 374 с.
3. Фатхутдинов, Р. А. Управление конкурентоспособностью организации: Учебное пособие. — М.: Изд-во Эксмо, 2004. — 544с.
4. Попова, Г. П. Мониторинг качества учебного процесса: принципы, анализ, планирование [Текст]/ авт. — сост. Г. П. Попова и др. — Волгоград: учитель, 2007. — 124 с. ISBN 5–7057–1129–8.

## Организация системы внутреннего контроля на предприятии как повышение конкурентоспособности персонала

Емелина Татьяна Анатольевна, кандидат экономических наук;  
Курганова Виктория Александровна, студент

Балашовский институт (филиал) Саратовского государственного университета имени Н. Г. Чернышевского

В современных условиях в системе управления персоналом на предприятии или в организации, когда работник и работодатель стремится к реализации своих экономических интересов, возникает проблема формирования и развития конкурентных преимуществ работников, которые являются необходимым условием реализации данных интересов. Во время трудового процесса работник может совершать ошибки, которые могут носить преднамеренный, так и не преднамеренный характер. Такие ошибки называют «человеческим фактором». Они оказывают негативное влияние на конкурентные преимущества как персонала в отдельности, так и организации в целом [4]

Для того, чтобы выпускать качественные товары и предоставлять высококачественные услуги, необходимым является организация и управление процессами труда и персоналом. Несмотря на то, что сейчас почти весь труд высокотехнологичен и автоматизирован, при выполнении некоторых задач все же не обойтись без человека специалиста.

Современные системы управления организацией находятся на этапе интеграции различных областей знаний. Организация внутреннего контроля входит во все процессы, которые происходят внутри организации, в том числе и в систему управления и развития конкурентоспособности персонала.

Со временем механизмы системы внутреннего контроля (СВК) и ее элементы развиваются по мере развития самой организации, тем самым повышая конкурентоспособность и эффективность деятельности не только персонала, но и всей организации. Однако, отсутствие систем-

ного подхода к решению проблем конкурентоспособности персонала, современная нестабильная ситуация на рынке труда и в экономике в целом, отсутствие нормативного регулирования систем внутреннего контроля, а также их недостаточная изученность, тормозят развитие предприятий.

Мнения, о необходимости внутреннего контроля персонала на предприятии, варьируются от полного отрицания его важности в управлении персоналом до необходимости его введения во всех организациях. Но все сходятся в том, что роль повышения конкурентоспособности персонала в общественном производстве возрастает. Организация, в которой налажена система внутреннего контроля, получает преимущества перед своими конкурентами на рынке.

Не уделяя достаточного внимания на развитие конкурентных преимуществ и конкурентоспособность работников, систему управления персоналом, обучение персонала в определенное время управленец столкнется с проблемой ухудшения качества своей продукции или услуг. При этом фирма повышает риск потери конкурентного преимущества на рынке [2].

Система внутреннего контроля — это набор проверочных механизмов, связанных в единую аналитическую систему, в которой при проверке условий хозяйствования, даётся оценка работнику или подтверждается его показатели по системе мотивации.

В такой системе становится возможным оптимизировать трудовые ресурсы, произвести оценку персонала, увеличить количество тестирования и замеров процессных показателей, ввести дополнительные мотива-

ционные и стимулирующие коэффициенты, позволяющие повысить конкурентоспособность персонала.

Основными задачами, принципами и проблемами управления конкурентоспособностью работников организации на основе развития системы внутреннего контроля являются:

- исследование работников предприятия как объекта управления, проводя оценку их конкурентоспособности и конкурентных преимуществ;
- выявление и систематизация методов и инструментов управления конкурентоспособностью персонала;
- использование возможности применения систем мотивации и стимулирования труда в направлении повышения конкурентоспособности работников предприятия;
- использование контрольно-проверочных и аудиторских мероприятий и связанной с ними системы стимулирования труда, для оценки персонала, поиска его дополнительных ресурсов;
- реструктуризация и развитие систем внутреннего контроля российских организаций в современных условиях, с учётом лучших практик и методик, использование любых методов и подходов к контролю, с целью создания именно эффективной системы внутреннего контроля;
- создание взаимопроникающих механизмов формирования и развития подразделений внутреннего контроля, вместе с потребностями и ростом организации, включив выявленные контрольные показатели в систему повышения качества и конкурентоспособности работников.

Применяя заранее продуманные и разнообразные методы внутреннего контроля внутри организации, предоставляется возможность получить оценку принятых решений по качественным и количественным показателям.

В случае взаимодействия системы мотивации и стимулирования персонала через систему внутреннего контроля появляются дополнительные оценочные коэффициенты, которые позволяют как уменьшить мотивационную составляющую, так и подтвердить её правомерность. Эти коэффициенты используются при: служебном расследовании, исследовании процесса, экономической оценки и других приемах внутреннего контроля [3].

Рационально используя «положительную» мотивацию и «отрицательное» стимулирование, которые являются составляющими коэффициента, возникает возможность повысить производительность труда, соответственно и конкурентное преимущество. Использовать оба коэффициента возможно и с помощью всей системы внутреннего контроля, создав инструмент, который будет применяться, например, при проведении внутренних аудитов.

Кроме мотивации и стимулирования, существуют еще такие способы воздействия на работников, как гашение (отсутствие подкрепления отрицательных или положительных действий) и наказание (прямое воздействие с целью пресечения негативных действий).

Для оценки системы внутреннего контроля нами было проведено тестирование одного из мясокомбината Саратовской области.<sup>1</sup> На основе модели теста СВК, разработанной Ю. А. Данилевским, Н. А. Ремизовым и др., нами был составлен тест, положения которого характеризуют различные элементы СВК. Тест предполагает варианты ответов на вопросы по каждому функциональному элементу и одновременно дает оценку данных ответов по степени надежности. Степень надежности высчитывается как частное суммы баллов, полученных предприятием по прохождению теста на максимальное количество баллов, которые возможно в нем получить.

Таблица 1. Структура теста СВК

Показатели	Критерии	Оценка надежности	Количество баллов
1. Уровень профессиональной компетенции главного бухгалтера предприятия	Высокий	5	
	Средний	3	
	Низкий	0	
2. Работа с персоналом: проведение оперативных совещаний, внутрифирменной учебы	Да		
	Нет		
	Иногда		
3. ...	...	...	...
Итого:			

По результатам исследования выявилось, что степень надежности системы внутреннего контроля на данном предприятии 92%. Можно сделать вывод о том, что в целом система внутреннего контроля имеет высокую степень надежности.

Такую высокую степень надежности на данном предприятии можно объяснить тем, что в этой организации хорошо налажена система по оценке и контролю конкурентоспособности персонала, которая своевременно позволяет выявить компетенции, требующие развития как

<sup>1</sup> Название не разглашается, опираясь на Федеральный закон от 29.07.2004 N 98-ФЗ (ред. от 12.03.2014) «О коммерческой тайне»

у отдельных работников, так и у целых коллективов; выявить потребность в обучении; обеспечить совместимость работников в коллективе; настроить систему вознаграждений и т.п. Одним словом, обнаружить недостатки в персонале и его работе и устранить их, повышая тем самым конкурентоспособность своего предприятия.

Тем предприятиям, чьи показатели надежности системы внутреннего контроля и конкурентоспособности персонала не настолько высоки можно рекомендовать следующее:

- повышать контроль за деятельностью лиц, которые осуществляют выполнение не совместимых функций;
- наладить автоматизированную форму ведения учета, если она отсутствует, если уже налажена, то назначить доступ определенных лиц к информационным носителям;
- адекватная реакция на информацию, предоставляемую системой внутреннего контроля;
- постоянно совершенствовать систему внутреннего контроля.

#### Литература:

1. Федеральное правило (стандарт) аудиторской деятельности № 8 «Понимание деятельности аудируемого лица, среду, в которой она осуществляется, и оценка рисков существенного искажения аудируемой финансовой (бухгалтерской) отчетности» (утв. Постановлением Правительства РФ от 23.09.2002 г. № 696, в ред. От 19.11.2008 г. № 863).
2. Горнастаева, Н. В. Научные подходы к определению конкурентоспособности работников / Н. В. Горнастаева // О некоторых вопросах и проблемах экономики и менеджмента. Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. Инновационный центр развития образования и науки. — Красноярск, 2014. — с. 25–27
3. Емелина, Т. А. Обучение персонала как основной метод повышения конкурентоспособности работников на внутрифирменных рынках труда: проблемы и пути их решения / Т. А. Емелина, Н. В. Горнастаева // Молодой ученый. — 2015. — № 18 (98). — с. 258
4. Ильюк, В. В. Применение системы мотивации и стимулирования работников через систему внутреннего контроля / В. В. Ильюк // Вестник Национального института бизнеса. — 2011. — № 13
5. Ильюк, В. В. Управление конкурентоспособностью работников организации на основе развития системы внутреннего контроля: Автореферат диссертации на соискание ученой степени канд. экономических наук. — Москва: МГУ, 2012. — 22с.
6. Кучеров, А. В. Совершенствование системы внутреннего контроля / А. В. Кучеров, О. В. Коробкова // Молодой ученый. — 2013. — № 5. — с. 329–332.
7. Сергеев, А. А. Оценка конкурентоспособности персонала организации как ценностно-ориентированной структуры // Экономика и управление. — 2013. — № 9. — с. 33–38.

## Необходимость трансформации инвестиционно-инновационной среды в современных условиях

Зайнуллина Снежана Фаниловна, старший преподаватель  
Стерлитамакский филиал Башкирского государственного университета

Каждый этап развития экономических систем государства обусловлен множеством факторов. К ним относят:

- внешнюю и внутреннюю политику государства;
- социально-гражданскую позицию общества;
- уровень НТП;
- уровень безработицы;
- уровень жизни населения;
- устоявшиеся традиции в формировании и функционировании экономических систем;
- и многое другое, способное повлиять на становление и укрепление экономических позиций страны.

Современные реалии нашего экономического состояния продиктованы следующими событиями. Двойное понимание «украинского кризиса», нежелание видеть очевидного нарушения свободы и права личности в отношении граждан Восточной Украины, а также личная заинтересованность руководителей стран ЕС и США урегулировать ситуацию в Украине по их сценарию, объявленные меры санкционного воздействия на Россию создали условия для увеличения напряженности между различными странами. Прежде всего, конечно же, между Россией и развитыми капиталистическими государствами.

Россия в ответ на санкции, для утверждения своей позиции в отношении способов урегулирования украинского конфликта, указом Президента от 6 августа 2014 года, вводит ответные экономические ограничения в отношении ряда стран.

Последствия «двойного» эмбарго для стран ЕС, США, России и других стран-участников неоднозначны, как может показаться на первый взгляд. С одной стороны, они зависят от эластичности спроса на товар. Чем эластичнее спрос, тем больше потери страны импортера. Для одних потеря рынков сбыта приводит к ослаблению тех или иных отраслей в национальной экономике, для других же — является угрозой национального масштаба. Так, для Польши, основной рост ВВП которой завязан на экспорте продукции сельскохозяйственного значения, и основным рынком которой была Россия, введенные санкции, по словам министра Польши, являются «политическими репрессиями». С другой стороны, происходят нарушения ранее достигнутых договоренностей, разрыв экономических отношений, что также имеет свои негативные последствия. Например, внезапный отказ Болгарии от ранее приоритетного для нее проекта «Южный поток» лишил ее упущенной выгоды, связанной с доходами по транспортировке и использованию российского газа в долгосрочной перспективе в будущем. Турция, принявшая предложение по реализации данного проекта, приобрела новые возможности.

Россия, принимая решения о торговом эмбарго, прежде всего, руководствовалась тем, что она великая держава, обладающая своим видением ситуации, имеющая четкие принципы внешнеполитических, экономических, человеческих отношений.

Обладание огромным экономическим потенциалом, связанным с количеством и разнообразием природных ресурсов страны, наличием уникальных разработок в приоритетных направлениях экономики, повышением уровня жизни населения, ростом отдельных отраслей экономики, реализацией различных государственных программ по поддержке экономического, социального и стратегического развития страны, позволит нашему государству выйти из сложившейся ситуации.

В данных условиях перед Россией возникают новые приоритеты развития экономики. Нашему государству необходимо решить следующие задачи.

1. Обеспечить продуктивную безопасность страны, путем:

1) заключения новых договоров на поставки продуктов со странами дружественного альянса;

2) поддержки и стимулирования отечественных производителей в применении новых технологий для повышения качества и объемов производства, разработки новых продуктов для эффективного товарозамещения продуктов из линейки эмбарго;

3) субсидирования отраслей народного хозяйства, с целью повышения уровня производительности и конкурентоспособности.

2. Создать условия для формирования продуктивной инновационной среды в отстающих отраслях экономики, реализуя следующие меры:

1) стимулирование и побуждение субъектов экономических отношений применять инновации в социально-значимых отраслях, в сфере малого и среднего бизнеса;

2) формирование инновационных взглядов и принципов у будущих и нынешних руководителей местного, регионального и федерального уровня;

3) формирование инновационно-ориентированного человеческого капитала в экономике;

4) разработка госпрограмм по созданию и внедрению инновационных технологий путем размещений госзаказов;

5) открытие технопарков, лабораторий, инкубаторов, экспериментальных площадок для создания и апробации инновационных разработок;

6) разработка и внедрение системы грантов для новаторов инновационной экономики и т.д.

3. Создание благоприятной инвестиционной среды с учетом нынешней и прогнозом будущей ситуации в мировой экономике. Для этого следует реализовать следующие методы:

1) разработка государственных мер по стимулированию притока инвестиций в виде налоговых и экономических инструментов;

2) увеличение инвестиционной привлекательности субъектов экономики путем разработки новых способов, форм и методов осуществления инвестирования;

3) минимизация рисков путем осуществления мониторинга на каждом этапе использованием инвестируемых средств;

4) ориентирование производителей увеличивать объемы воспроизводства основного капитала за счет собственных средств и т.д.

4. Стимулирование и поддержка развития малого и среднего бизнеса, используя следующие меры:

1) минимизация вмешательства государства в процесс реализации бизнес — процессов;

2) упрощение процедур создания организаций и контроля их деятельности;

3) создание благоприятных рыночных условий.

Это лишь основные задачи, реализация которых позволит России, не снижая достигнутых результатов, сделать прорыв в направлениях, требующих новых подходов и взглядов, методов и способов для повышения их эффективности и продуктивности в экономической системе страны.

На данный момент, одним из приоритетных направлений является развитие инновационной экономики, что, разумеется, не возможно без потока инвестиций в реализацию инновационных проектов. Данную задачу призвана реализовать Государственная программа РФ «Экономическое развитие и инновационная экономика» 2013–2020 гг., в которой представлены несколько под-

программ, решающих задачи укрепления позиции инновационной экономики:

- формирование инвестиционной среды,
- кадры для инноваций,
- стимулирование инноваций,
- развитие малого и среднего предпринимательства.

Данная программа, в свете новых обстоятельств, приобрела новое значение. Сегодня, как никогда, важно наладить новые пути и способы привлечения инвестиций в инновационную экономику. Ими могут быть иностранные, государственные и частные инвестиции. Важно осуществить разворот наших внутренних инвесторов в пользу национальной экономики. Для реализации инноваций на практике необходимо создать благоприятную инновационную среду.

Различные авторы по-разному трактуют данное понятие. Одни считают, что инновационная среда — это уровень готовности выполнять задачи, обеспечивающий достижение поставленной инновационной цели, т.е. готовность к реализации инновационного проекта или программы. Другие считают, что это совокупность различных ресурсов (материально-производственных, финансовых, интеллектуальных, научно-технических и т.д.), необходимые для осуществления инновационной деятельности.

Инновационная среда каждого предприятия зависит от множества факторов, которые можно объединить в 3 составляющие.

1. Наличие человеческого капитала, способного генерировать и реализовывать инновационный процесс на практике.
2. Наличие материально-технической базы, оснащенной новейшими технологиями.
3. Наличие источников финансирования всего инновационного процесса.

#### Литература:

1. Медынский, В. Г. Инновационный менеджмент: Учебник. — М.: ИНФА-М, 2007. — 295с. С.39.
2. Нестеров, А. А. Инновационная среда экономических систем: структура, оценка и управление [Текст] // Инновации. Инвестиции. // 2012. № 9.
3. Санкции Запада против России: средства и последствия // Официальный сайт РАИД // [www.russiancouncil.ru](http://www.russiancouncil.ru).
4. «Южный поток» паника в Европе, осознавшей масштаб катастрофы // Александр Ожогов // [www.maxpark](http://www.maxpark).
5. Постановление Правительства РФ от 15.04.2014 N 316 (ред. от 04.09.2015) «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика» // [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_162191/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_162191/)

Каждая составляющая важна, поскольку исключение одной из них приведет к отсутствию инноваций. Однако, необходимо выделить одну, наиболее актуальную. И это источники финансирования.

Речь идет об инвестиционной составляющей, отсутствие которой делает невозможным само создание и реализацию инноваций. Поэтому, при анализе инновационной среды предприятия, региона и страны в целом, инвестиции являются приоритетными ресурсами. Что и дает право говорить о такой категории, как инвестиционно-инновационная среда.

Инвестиционно-инновационная среда — это симбиоз, основанный на основных составляющих инновационной среды с преобладанием инвестиционной.

Наличие инвестиций открывает перед хозяйствующими субъектами, огромные возможности в реализации новых проектов, совершенствовании имеющихся, расширении рынков сбыта, капитализации основных фондов. Все это, в конечном итоге, ведет к увеличению доходов, инновационному развитию всех хозяйствующих субъектов инновационной экономики.

Одними из острых вопросов, которыми озадачены хозяйствующие субъекты, является повышение инвестиционной привлекательности для внешних инвесторов, а также поиск резервов и возможностей для самофинансирования.

Формирование здоровой инвестиционно-инновационной среды является одним из факторов сбалансированного развития инновационной деятельности на предприятиях, регионе и страны в целом.

Обобщая выше изложенное, можно сказать, что в настоящее время назрела необходимость более детального изучения такой категории, как инвестиционно-инновационная среда предприятия, с целью ее трансформации с учетом современных условий.



## Возможные меры по ускорению развития промышленного рециклинга полимеров с целью реализации концепции устойчивого развития

Кадилов Никита Тимурович, магистрант;  
Филиппов Виталий Валерьевич, магистрант  
Дальневосточный федеральный университет (г. Владивосток)

*В статье рассказывается о проблемах и перспективах бизнеса в сфере переработки полимеров. Предлагается обратить внимание на удовлетворительную статистику полимерной промышленности, выгоды от радикальных мер в сфере обращения с отходами и международный опыт развития вторичной переработки пластика.*

**Ключевые слова:** *твёрдые бытовые отходы, устойчивое развитие, рециклинг полимеров, управление отходами.*

В 1970-х годах мировое сообщество обращает своё внимание на проблему роста численности населения мира. С экономической точки зрения сущность проблемы сводится к противоречию между потенциально бесконечным процессом роста количества субъектов потребления и фактически конечным объёмом природных ресурсов. Вероятность наступления такого момента, когда действительно возникнет разрыв между доступным объёмом ресурсов и численностью населения, то есть ситуация, в которой не будет возможности производить объём продукции, который позволил бы поддерживать жизнедеятельность каждого жителя планеты даже на принципах равного распределения продуктов производства ставится под сомнение. Основной довод состоит в том, что рождаемость контролируется естественным образом и не будет расти в условиях ухудшения состояния окружающей среды и уровня жизни. Тем не менее, внимание к проблеме приводит к возникновению концепции под названием «устойчивое развитие».

Устойчивое развитие должно обеспечить способ удовлетворения потребностей существующего поколения, который не будет подрывать эту возможность в будущем. Один из способов поспособствовать реализации устойчивого развития заключается в целенаправленном воз-

ращении в цикл потребления максимального процента отходов жизнедеятельности, пригодных для этого. Этот процесс получил название «ресайклинг» или «рециклинг».

По состоянию на 2012 год статистика Мирового банка свидетельствует о следующем состоянии распоряжения твёрдыми бытовыми отходами (далее — ТБО). Самый высокий уровень переработки — в Европе — 11%, самый низкий уровень переработки — 4% и 3% — в Африке и Латинской Америке соответственно. Очевидно, что именно переработка как концепция обращения с твёрдыми бытовыми отходами способствуют развитию «зелёной» экономики. Это одновременно и использование бизнес-возможностей, и рациональное использование ресурсов, и предотвращение дополнительного деструктивного гетерогенного воздействия на окружающую среду.

В таблице 1 приведена информация, основанная на данных Европейского агентства окружающей среды и демонстрирующая объёмы производимого ТБО в некоторых европейских странах, а также процент их переработки [1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9]. Лучшие результаты в 2010 году продемонстрировала Австрия, там перерабатывалось более половины всех ТБО. Тем не менее, средний уровень по Европе находится на уровне только 10%.

Таблица 1. Статистика переработки ТБО в некоторых европейских государствах

Государство	Отчётный год	Объём ТБО за год (миллионы тонн)	Объём ТБО за год на душу населения (кг/душу населения)	Процент отходов, направленный на вторичную переработку
Великобритания	2010	32,4	521	39%
Австрия	2010	4,96	~590	57%
Франция	2010	34,5	532	35%
Польша	2010	9,8	319	21%
Германия	2010	52,1	~580	45%
Италия	2010	32	521	35%
Португалия	2010	5,5	514	~20%
Испания	2010	24,5	603	~30%
Швейцария	2011	5,56	702	~50%

Существует лишь незначительная разница в морфологическом составе твёрдых муниципальных отходов в мировом масштабе. Это обуславливает наличие сырья для переработки в любом достаточно крупном регионе. Проблемы возникают только на уровне модификации инфраструктуры и социальной среды для более удобной работы переработчика, то есть в конечном счёте важно повысить уровень предпринимательской активности в сфере переработки, чтобы ситуация постепенно стала улучшаться [11]. Существует ряд причин, которые объясняют, почему предпринимательская деятельность в этой сфере должна начинаться с рециклинга полимеров. Во-первых, полимерная продукция в большинстве своём не разлагается в естественной среде и её размещение на полигонах ТБО наиболее вредно для экологической ситуации. Во-вторых, рынок полимерной продукции растёт, что будет продемонстрировано далее, а значит нет причин опасаться дефицита сырья для переработки. В-третьих, селективный сбор пластика организовать легче, потому что он имеет длинный период хранения и просто сортируется на уровне домохозяйства.

Данные об отрасли производства изделий из пластика в России приведены в таблице 2, построенной на основании данных Федеральной Службы Государственной

Статистики о производстве основных видов продукции в натуральном выражении. Объём производства в полимерной промышленности за последние девять лет вырос более чем в 3,5 раза. Это связано, естественно, с общим ростом спроса на изделия, в производстве которых используется пластик. В частности, на упаковочную продукцию, среди которой пластик давно завоевал популярность. Например, объём производства безалкогольных напитков, газированной и негазированной минеральной воды в России с 2005 по 2014 год вырос на 386 млн. декалитров. Средний цепной прирост за этот период составил 42,8 млн. декалитров. Это означает, что каждый год в среднем возникает дополнительная потребность в 285,3 млн. пластиковых бутылок объёмом 1,5 литра, в которые производители могли бы разлить воду. Развитие обрабатывающего сектора промышленности всегда способствует росту полимерной индустрии, обеспечивая спрос на её продукт. Это важно, потому как мероприятия по организации массовой переработки пластиковых отходов во вторичное сырьё требуют значительных затрат и имеют длительный период окупаемости, поэтому только в случае ожидаемой долгосрочной тенденции роста всего обрабатывающего сектора стоит рассчитывать на успешный результат такой инициативы.

Таблица 2. Объём производства изделий из пластика в России за период с 2005 по 2014 г. [41]

Год	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
<b>Объём производства, тыс. тонн</b>	467	528	697	801	719	1424	1503	1900	1816	2116
<b>Цепной прирост, тыс. тонн</b>		61	169	104	-82	705	79	397	-84	300
<i>Цепной прирост, %</i>		13.06	32.01	14.92	-10.24	98.05	5.55	26.41	-4.42	16.52
<i>Среднее арифметическое цепного прироста, %</i>		21.32	21.32	21.32	21.32	21.32	21.32	21.32	21.32	21.32
<i>Размах вариации, %</i>		108.3	108.3	108.3	108.3	108.3	108.3	108.3	108.3	108.3
<i>Среднее линейное отклонение, %</i>		20.56	20.56	20.56	20.56	20.56	20.56	20.56	20.56	20.56
<b>Базисный прирост, тыс. тонн</b>		61	230	334	252	957	1036	1433	1349	1649
<i>Базисный прирост, %</i>		13.06	49.25	71.52	53.96	204.9	221.8	306.9	288.9	353.1

Переработка пластика сейчас является очень актуальной темой. В особенности в связи с пересмотром директивы обращения с отходами Европейского союза, устанавливающей минимальный порог переработки на уровне 50% для бытовых отходов, и на уровне 70% для строительных отходов, который должен быть достигнут к 2020 году всеми странами-участницами Европейского союза. На основе этих позиций, страны-участницы модифицируют собственные нормативно-правовые акты на различных уровнях, оговаривая, в частности, пять критически важных направлений деятельности, оказы-

вающих влияние на переработку пластика: предварительную подготовку, предоставление возможности вторичного использования, переработку (возврат пластика в производственный цикл), размещение на полигонах и свалках.

Наиболее распространённым способом на данный момент является механическая переработка пластика. Она подразумевает ряд процессов: шлифовка, стирка, разделение, сушка, гранулирование. Таким образом производятся вторичные пластмассы, из которых могут быть произведены новые изделия. Для механической переработки

представляют интерес только термопластики, то есть полимерные материалы, которые могут быть повторно расплавлены и переработаны с помощью таких методов как экструзия или литье под давлением. Основным препятствием для механической переработки становится то, что основные группы полимеров не могут перерабатываться вместе и не совместимы друг с другом, это ухудшает свойства вторичного гранулята и делает его непригодным во многих сферах применения.

Что касается развития отрасли, то главной проблемой в России является отсутствие грамотной и налаженной системы селективного сбора ТБО. От этого страдает качество сырья, поступающего на переработку, а также регулярность его поставок. Сегодня большинство компаний-переработчиков получают своё сырьё от организаций сборщиков и сортировщиков. В случае с пластиком несортированное сырьё использовать нецелесообразно. К сожалению, большие объёмы полимерного сырья не попадают к сортировщику или сборщику, так как доставляются на полигоны ТБО. Поэтому одной из радикальных мер, способствующих развитию рециклинга, может стать ограничение возможности размещения пригодных к переработке отходов на свалках и полигонах. Каждый год в Европе на свалках располагается более 40% пластиковых отходов. Запрет размещения — один из радикальных способов максимизировать количество отходов, поступающих на переработку [10].

Но такой запрет не будет иметь эффекта, когда не созданы условия, позволяющие без затруднений обращаться с ТБО эффективнее. На данный момент вывоз ТБО осуществляется как правило подрядчиком, которого нанимает товарищество собственников жилья (ТСЖ) или управляющая компания (УК) района. При этом подрядчик не несёт обязательства по вывозу ТБО на конкретный полигон, мусороперерабатывающий завод или подобное учреждение перед ТСЖ или УК. Соответственно для подрядчика должна существовать финансовая выгода от изменения схемы работы, которая стимулирует его вывозить сортированные полимеры в пользу компании, занимающейся рециклингом. Во-первых, переработчик должен быть готов за размещение сырья взять меньшую плату, чем на полигоне ТБО, мусоросжигательном заводе или другом конкурирующем специальном учреждении. Во-вторых, перед перевозчиком не должно возникать необходимости вывозить сортированное ТБО по существующим нормам СанПин 42–128–4690–88. В пункте 2.2.1 регламентировано следующее: «При временном хранении отходов в дворовых сборниках должна быть исключена возможность их загнивания и разложения. Поэтому срок хранения в холодное время года (при температуре –5С

и ниже) должен быть не более трех суток, в теплое время (при плюсовой температуре свыше +5С) не более одних суток (ежедневный вывоз). В каждом населенном пункте периодичность удаления твёрдых бытовых отходов согласовывается с местными учреждениями санитарно-эпидемиологической службы». Естественно, селективно собранный пластик не может быть подвержен процессам гниения и разложения, поэтому его вывоз целесообразно осуществлять реже: по мере наполнения контейнеров, которое легко отслеживается при регламентном вывозе остальных фракций ТБО. На локальном уровне проблему можно решать, согласовывая процесс с санитарно-эпидемиологической службой, но в масштабах государства целесообразно ввести в правила изменения, которые упростили бы внедрение системы селективного сбора ТБО в муниципалитетах. В частности, необходимо сократить периодичность вывоза для контейнеров с полимерными отходами, а также увеличить максимальное количество контейнеров, как минимум, на два. Добавление дополнительных контейнеров для сбора полимерных отходов избавит перевозчика от необходимости объезжать несколько удалённых дворов, чтобы полностью заполнить мусоровоз. В противном случае перевозчик сталкивается с увеличением издержек, что неблагоприятно сказывается на его мотивации.

Таким образом, мы можем предложить ряд общих, но целенаправленных мер, которые должны способствовать ускорению развития отрасли переработки пластика. Следующие пять мер касаются государственной политики, законодательного регулирования и схемы взаимодействия ТСЖ, УК, перевозчика ТБО и переработчика ТБО:

- частичный или полный запрет на размещение пригодных к переработке пластиковых отходов на полигонах ТБО, мусоросжигательных заводах и в прочих специальных учреждениях не осуществляющих рециклинг;
- разрешение размещения на контейнерных площадках дополнительных баков для сбора пластиковых отходов;
- изменение санитарных норм, регламентирующих опорожнение баков на придомовых контейнерных площадках с учётом возможности организации селективного сбора ТБО в муниципальных образованиях;
- на уровне города выдвижение ТСЖ и УК требований, обязывающих перевозчика осуществлять вывоз пластиковых отходов только в пользу переработчика;
- введение требований для производственных компаний по наглядной маркировке пластиковых продуктов для упрощения процесса сортировки и отдельного сбора отходов из пластика.

#### Литература:

1. Alexandra Maria Almasi and Leonidas Milios. Municipal Waste Management in Spain // Report of European Environment Agency — February, 2013
2. C. Gentell. Municipal Waste Management in France // Report of European Environment Agency — February, 2013

3. Christian Fischer. Municipal Waste Management in Germany // Report of European Environment Agency — February, 2013
4. Christian Fischer. Municipal Waste Management in Poland // Report of European Environment Agency — February, 2013
5. David Watson Municipal Waste Management in United Kingdom // Report of European Environment Agency — February, 2013
6. Ioannis Bakas Municipal Waste Management in Portugal // Report of European Environment Agency — February, 2013
7. Marton Herczeg Municipal Waste Management in Austria // Report of European Environment Agency — February, 2013
8. Marton Herczeg Municipal Waste Management in Switzerland // Report of European Environment Agency — February, 2013
9. Matteo Ferraris, Susanna Paleari Municipal Waste Management in Italy // Report of European Environment Agency — February, 2013
10. Plastics Recyclers Europe. How to Boost Recycling? [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.plastics-recyclers.eu/how-boost-recycling>, дата 11.05.2015
11. Кириллов, В. В. О региональных аспектах обращения с отходами потребления в Российской Федерации // Доклад руководителя Росприроднадзора — Москва, 2013.

## Особенности современного развития муниципального рынка аукционных продаж земельных участков под жилищное строительство в России

Калачева Ольга Михайловна, магистрант  
Пензенский государственный университет архитектуры и строительства

*В статье выполнен обзор особенности современного рынка аукционных продаж земельных участков под жилищное строительство в РФ. Приведена актуализация темы исследования, показана важная роль необходимости развития данного сегмента земельного рынка как значимой основы решения жилищной проблемы. Осуществлен обзор литературы по данной тематике с выделением наиболее значимых тематических работ. Даны рекомендации по совершенствованию муниципального аукционных продаж земельных участков с учетом особенности деятельности органов местного самоуправления.*

**Ключевые слова:** земельный рынок, рынок аукционных продаж, жилищное строительство.

На современном этапе развития земельного рынка в России весьма актуальными являются вопросы совершенствования организационно-экономических процедур функционирования аукционных продаж земельных участков как способа приобретения земель для жилищного строительства. Обзор проведенных исследований в этой области, связанных с анализом основных тенденций развития рынка аукционных продаж земельных участков для жилищного строительства на муниципальном уровне, а также по прочим важным вопросам земельного девелопмента [1,2,4,5,6], показал наличие множества проблем, необходимых для совершенствования рынка аукционных продаж.

Следует отметить, что функционирование земельного рынка тесно связано с общей эффективной работой территориальных рынков доступного жилья. Это успешно показано в исследованиях проф. Баронина С. А. [3]. Где предлагаются варианты мониторинга эффективности управления территориальными рынками доступного жилья и моделирует процессы оптимизации производственно-транзакционных издержек воспроизводства территориальных портфелей жилищной недвижимости.

Важнейшим элементом земельного рынка РФ является сегмент муниципального земельного рынка, который оказывает значительное влияние на всю экономику России, особенно на развитие жилищного строительства [1,2].

Можно сказать, что на сегодняшний день, масштабы жилищного строительства значительно выросли и зачастую вышли на территории, находящиеся за пределами города и не имеют необходимых коммуникаций. Классический земельный девелопмент — это формирование градостроительной среды обитания, повышение ликвидности земельных участков и их инвестиционной привлекательности. Анализ практики земельного девелопмента показывает, что ключевым игроком земельного рынка России сейчас являются муниципалитеты. Муниципалитеты осуществляют оформление, подготовку и проведение аукционов по продаже земельных участков с целью улучшения жилищных условий граждан и расширения городских территорий, а также для привлечения в государственный и муниципальный бюджеты дополнительных доходов. В связи с этим исследование муниципального рынка аукционных продаж земельных участков для жилищного строительства приобретает особую зна-

чимость. Аукционные продажи земельных участков проходят без достаточных обоснований, необходимой исследовательской и аналитической подготовки. В ряде регионов наблюдается падение продаж в указанном сегменте рынка при сохраняющемся спросе на земельные участки. При правильном функционировании системы подготовки и реализации земельных участков при помощи аукционов можно планировать значительное увеличение доходности местных бюджетов, а также результативно влиять на решение жилищной проблемы в России [10].

Рынок аукционных продаж земельных участков является сложным, многоаспектным, поэтому необходимо произвести классификацию и анализ структуры, предназначенной для жилищного строительства. Торги являются быстрым и достаточно эффективным способом привлечь инвестиции в экономику, поскольку в данном случае максимальная выгода достигается при заключении договора «конкурентным способом». Поэтому применение торгов (в том числе и аукционов) при продаже муниципального имущества ведет к значительному пополнению местного бюджета в связи с тем, что по результатам торгов начальная цена лота может быть значительно увеличена. Процедура проведения аукциона с точки зрения антимонопольного законодательства создает равные условия для всех участников аукциона, не создавая дискриминации или льготных условий для каких-либо хозяйствующих субъектов [2].

Также можно рассмотреть городской земельный рынок под жилищное строительство, который является значимой кластер-группой общегородского и регионального земельных рынков. Его можно определить, как совокупность социально-экономических институциональных отношений в сфере обмена земельными участками для жилищного строительства в условиях программно-целевого воспроизводства городского жилого фонда. Основной формой организованного земельного рынка в городских условиях выступает продажа земельных участков муниципалитетами через аукционы и конкурсы [6].

Весьма интересные исследования связаны с изучением функционально-надежностного моделирования девелопмента земельных участков в жилищных корпорациях, которые представлены в работе Баронина С. А. и Сегаева И. В. [8]. Здесь говорится о том, что успех строительного бизнеса, в большей степени предопределяется начальным этапом производственного цикла — подготовкой и проведением процедур купли продажи государственных, муниципальных и частных земель в условиях жесткой конкуренции для инвестиционно-строительных компаний, преимущественно корпоративного типа.

Девелопмент земельных участков в инвестиционно-строительных компаниях — это широкий комплекс экономических, организационных и управленческих мероприятий внутрифирменного менеджмента на прединвестиционном этапе организации инвестиционного процесса с целью оптимизации процесса приобретения

и использования земельных участков, включающий маркетинг, технико-экономическое обоснование, бизнес планирование и экономическое развитие земельных участков в процессе его коммерческого использования в пределах соответствующих бюджетных ограничений с целью оптимизации и минимизации рисков инвестирования в земельную недвижимость.

Исследования показывают, что развитие девелопмента земельных участков в России идет по двум стратегическим направлениям: во-первых, девелопмент земельных участков органов государственного муниципального управления; во-вторых, девелопмент земельных участков в инвестиционно-строительных компаниях [11].

Также важно развивать под малоэтажное строительство, которое было рассмотрено в исследованиях Баронина С. А. [9]. В них классифицированы этапы отечественного развития малоэтажного жилищного строительства, а также показаны современные приоритеты развития, к которым отнесено: энергоэффективность; экономичность и экологический девелопмент МЖС. Даны примеры успешных инвестиционных проектов МЖС мирового уровня

Основной формой приобретения сформированных земельных участков под малоэтажную жилую застройку из государственных и муниципальных земель является открытый аукцион с продажей права собственности. В случае комплексной жилой застройки обязателен открытый аукцион с продажей права на заключение договора аренды земельного участка согласно процедур ст. 38.2 Земельного Кодекса РФ. Очень распространен перевод пригородных земель сельхоз назначения в категорию поселений с оформлением разрешенного использования под малоэтажное жилищное строительство. Необходимо выставлять на аукцион сформированные и поставленные на кадастровый и государственный учет земельные участки пригородных зон, прежде всего под комплексную жилую застройку. Активность таких аукционов в регионах России очень низкая, поскольку большинство земельных участков являются инвестиционные не привлекательными из-за высокой доли затрат на внутренние и внешние инженерные сети, социальную инфраструктуру, большой платы за подключение по техническим условиям. Многие девелоперские проекты МЖС приостановлены и не начинаются именно по этим причинам [9,10].

Также нужно учитывать необходимость применения контакта жизненного цикла на объектов недвижимости, поскольку данное направление регулирования является в настоящее время самым эффективным инновационным инструментом государственно-частного партнерства. Выполненный терминологический анализ КЖЦ в зарубежной экономике выявил многообразные подходы в этой области и высокую перспективность их применения в РФ [7,12]. Очень важно в этой связи переходить к продаже земельных участков как контрактов на жизненный цикл строительства жилых зданий и их комплексов.

Проведенные исследования позволяют сделать вывод, что на сегодняшний день предоставление земельных участков, находящихся в государственной и муниципальной собственности, для жилищного строительства, имеет организационные, экономические и правовые особенности, свойственные лишь данному виду продаж и регулируемые рядом законодательных актов. Выявлены тенденции развития рынка аукционных продаж земельных участков, находящихся в государственной и муниципальной собственности, позволяющие учитывать

сезонность продаж земельных участков. Выявлено наличие важных проблем, связанных с развитием муниципального рынка аукционных продаж земельных участков, которое носят актуальный характер. При этом важной задачей является повышение доходности муниципальных земельных аукционов, а также разрешение противоречия между стремлением муниципалитетов к максимизации доходности местных бюджетов в части муниципальных земельных аукционов и решением жилищной проблемы в России [1,2].

#### Литература:

1. Баронин, С. А., Бредихин В. В., Люлькина Н. М. Основные тенденции развития рынка аукционных продаж земельных участков для жилищного строительства на муниципальном уровне г. Пензы. Известия Юго-Западного государственного университета. 2014. № 1 (52).
2. Баронин, С. А., Люлькина. Н. М. Моделирование и развитие муниципального рынка аукционных продаж земельных участков для жилищного строительства [Текст] // Недвижимость: экономика, управление. — 2014. — № 3–4. — с. 48–51.
3. Баронин, С. А. Методология формирования и развития территориальных рынков доступного жилья: Дис. доктора экон. наук. — Москва, 2005.
4. Баронин, С. А., Люлькина Н. М. Анализ организационно-экономического механизма развития рынка аукционных продаж земельных участков в жилищном строительстве. — Пенза: ПГУАС, 2013—128 с. 15.
5. Баронин, С. А., Люлькина Н. М. Классификационный анализ основных факторов регулирования экономического механизма организации земельных аукционов под малоэтажное жилищное строительство. Стратегия развития инвестиционно-строительного комплекса в условиях саморегулирования: Материалы II международной научно-практической конференции. — Казань: Изд. — во Казанск. гос. архитект. — строит. ун. — та, 2013—419 с. 16.
6. С. А. Баронин, Е. А. Слюсарева. Методологические аспекты управления развитием городских земельных рынков в жилищном строительстве // Известия Пензенского государственного педагогического университета им. В. Г. Белинского. — 2008. № 11, — с. 40–44.
7. Баронин, С. А., Янков А. Г. Контракты жизненного цикла: Понятийный Анализ, Зарубежный опыт и перспективы развития в России // Современные проблемы науки и образования. — 2013. — № 6.
8. Баронин, С. А., Сегаев И. Н. Функционально-надежностное моделирование девелопмента земельных участков в жилищных корпорациях: статья // Международный журнал «Недвижимость: экономика, управление». 2009 г. № 1. с.58–62. 21.
9. Баронин, С. А., Грабовый П. Г. Главные тенденции и современные особенности развития малоэтажного жилищного строительства в России // Известия Юго-Западного государственного университета. 2011. № 5–2 (38). с. 48а-58.
10. Баронин, С. А. Трофименко М. Г. Моделирование муниципального земельного девелопмента при инвестиционном развитии комплексной жилой застройки // Известия юго-западного государственного университета. — 2011 — № 5–2 — с.284–286.
11. Баронин, С. А., Сегаев И. Н., Столяров С. В. Проблемы совершенствования внутрифирменного менеджмента при реализации функций девелопмента земельных участков в жилищном строительстве // Журнал Известия Пензенского государственного педагогического университета имени В. Г. Белинского.
12. Baronin, S. A., Yankov A. G., Bizhanov S. A. Assessing the cost of real estate lifecycle contracts in russia's present-day economy and the characteristics of the european experience. Life Science Journal. 2014. T. 11. № 8s. с. 249–253.

## Фундаментальные показатели как индикаторы кризисных явлений на финансовом рынке

Кашина Оксана Ивановна, ассистент;

Петров Сергей Сергеевич, кандидат физико-математических наук, доцент  
Нижегородский государственный университет имени Н. И. Лобачевского

Исследования, связанные с ранней диагностикой кризисных явлений в экономике не теряют своей актуальности уже на протяжении ряда лет (см. например, [6, 9, 10]). Прежде всего, подобный интерес к данной тематике обусловлен тяжелыми последствиями для экономики государства (повышение уровня безработицы, снижение реальных доходов, обесценивание национальной валюты, высокий уровень инфляции и т. п.), к которым приводят финансовые кризисы. Несмотря на разнообразие подходов (качественный анализ, эконометрическое моделирование, методы непараметрической статистики и другие) [6, 9, 10] к разработке индикаторов-предвестников кризисных явлений, многие из них представляют собой комплексные показатели, основанные в большинстве своем на макроэкономических показателях, которые, как правило, сильно коррелируют между собой, что ухудшает качество индикаторов. Кроме того, значения данных показателей публикуется органами государственной статистики с большой периодичностью (минимум 1 месяц), что снижает оперативность получения сигналов о начале кризисных явлений.

Вместе с тем, широко известно, что состояние финансового рынка служит индикатором состояния экономики страны в целом. Благодаря развитию информационных технологий в области биржевой торговли появилась возможность с высокой скоростью обрабатывать (в течение нескольких секунд) и получать необходимую информацию. Поскольку технические индикаторы [1], применяемые для анализа финансовых рынков, обычно прогнозируют краткосрочные переломы трендов и зачастую не имеют под собой какого-либо экономического обоснования, с целью диагностики кризисных явлений в экономике следует обратиться к фундаментальным индикаторам [2, 3]. Наиболее известным и простым индикатором фундаментального анализа является коэффициент  $P/E$  (соотношение цена-прибыль на акцию). Если рассматривать коэффициент  $P/E$  в отношении фондового индекса, то его экономическая сущность будет такова, что он показывает соотношение совокупной рыночной капитализации компаний страны с учетом рисков и сложившейся конъюнктуры, выступающего в качестве параметра финансового сектора экономики, к конечному результату деятельности компаний — чистой прибыли, используемой для развития производства (формирования резервов и фондов, увеличения оборотных активов, реинвестиций) — индикатора состояния реального сектора экономики. Очевидно, что если происходят сбои в деятельности реального сектора экономики

и повышаются риски на финансовом рынке, то это отразится на значении коэффициента  $P/E$  [2–4]. В этой связи, можно предположить, что данный показатель может быть использован в диагностике кризисных явлений. Фундаментальный показатель  $P/E$  определяется по следующей формуле:

$$P/E = \frac{\text{Текущая рыночная цена акций}}{\text{Чистая прибыль на акцию}} \quad (1)$$

Очевидно, что текущая рыночная цена акций из формулы (1), определяемая рынком, подлежит постоянным изменениям, в то время как чистая прибыль на акцию является «историческим» показателем, определяемым за определенный период времени [2, 3].

Из теории фундаментального анализа известно, что высокое соотношение  $P/E$  указывает на ожидания инвесторов о росте прибыли компании и, соответственно, дивидендных выплат, однако это же свидетельствует об исчерпании потенциала роста цен акций (акции переоценены рынком) и возможном падении цены [2–3].

В настоящей работе рассматривается методика, позволяющая диагностировать переломы рыночного тренда на основе анализа коэффициента  $P/E$ .

Исследование охватывало период времени с 01.01.2003—01.05.2014 гг. с целью «захватить» все стадии развития рыночного тренда — восходящий, нисходящий и боковой. Исходными данными для анализа послужили значения индекса ММВБ, а также данные о чистой прибыли эмитентов, акции которых составляют индекс ММВБ с учетом их долей в индексе [11]. На основе этих показателей рассчитывался коэффициент  $P/E$ . В отношении индекса ММВБ данный показатель определялся ежемесячно [11].

На рис. 1 представлена динамика индекса ММВБ за период 01.01.2003—01.05.2014 гг., которая позволила выделить стадии развития рыночного тренда:

- с января 2005 г. по май 2008 г. и с января 2009 г. по март 2011 г. — периоды растущего рынка;
- с июня 2008 г. до начала 2009 г. — период падения рынка (финансовый кризис 2008—2009 гг.);
- с августа 2011 г. по декабрь 2013 г. — период отсутствия преобладающей тенденции.

Аналогично, на рис. 2 представлена динамика коэффициента  $P/E$  за тот же период времени с обозначенными на нем стадиями развития рыночного тренда.

Из рис. 2 видно, что в периоды растущего рынка (с января 2005 г. по май 2008 г. и с января 2009 г. по март 2011 г.), сопровождаемого ростом индекса ММВБ, дина-

мика коэффициента Р/Е была такова, что значения данного показателя сначала возрастали, подтверждая восходящий тренд, но затем, происходила смена тенденции с растущей на падающую, в то время как индекс ММВБ

еще продолжал расти. Исходя из экономической сущности коэффициента Р/Е, можно сделать вывод о том, что реальный рост рынка прекратился раньше, чем об этом свидетельствовал индекс ММВБ.



Рис. 1. Значения индекса ММВБ за период с 01.01.2003–01.05.2014 гг.



Рис. 2. Динамика показателя Р/Е индекса ММВБ за период с 01.01.2003–01.05.2014 гг.

Анализ предкризисного и кризисного периода показал, что значение коэффициента Р/Е начинает стремительно снижаться гораздо раньше, чем это делает индекс ММВБ. Так, например, устойчивая понижательная тенденция начала наблюдаться на финансовом рынке с 22.05.2008 г., в то время как данная тенденция для показателя Р/Е была зафиксирована еще с 11.01.2007 г., и к моменту 22.05.2008 г. значение коэффициента Р/Е снизилось уже на 50% с 12 до 6. В интервале 2011–2012 гг. также был зафиксирован участок с нисходящим трендом индекса ММВБ (рис.1), что сопровождалось снижением коэффициента Р/Е (рис.2), но как и в описанном ранее случае, падение индекса ММВБ началось с 24.02.2011 г., а зна-

чение индекса Р/Е начало снижаться значительно раньше с 01.09.2009 г. и к моменту 24.02.2011 г. упало с 10,09 до 5,5, то есть на 54%.

В период отсутствия преобладающей тенденции на рынке, наблюдаемого с августа 2011 г. по декабрь 2013 г. нисходящая динамика коэффициента Р/Е сохранилась, что следовало воспринимать за сигнал о финансовой неустойчивости экономики. Кризис, начавшийся в 2014 году является очередным подтверждением тому, что показатель Р/Е, характеризующий взаимосвязь между финансовым и реальным сектором экономики [2, 3], можно считать индикатором-предвестником начала кризисных явлений.



В таблице 1 приведены средние значения коэффициентов P/E, характерные для различных стадий развития финансового рынка.

Таблица 1. Среднее значение коэффициента P/E индекса ММВБ на различных стадиях развития финансового рынка России

Стадия развития	Индекс ММВБ
Растущий рынок: январь 2005 — май 2008 года	12
январь 2009 г. — март 2011 г.	8
Падающий рынок: июнь 2008 — ноябрь 2008 года	4
Рынок в период отсутствия преобладающих тенденций: август 2011 — декабрь 2013 года	5

Из таблицы 1 видно, что в кризисный период времени значение показателя P/E в среднем падает более чем на 50%, при этом снижение данного коэффициента обычно фиксируется раньше, чем об этом сигнализирует изменение индекса ММВБ, и всем участникам рынка становится известно о наступлении финансового кризиса. Это говорит о несомненной практической ценности данного

аналитического инструмента в диагностике кризисных явлений в экономике, наряду с методиками, описанными в [5, 7, 8]. Снижение значения коэффициента P/E более чем на 30% может служить предвестником начала кризисных явлений в экономике, а инвесторам следует задуматься о реструктуризации портфеля финансовых активов и переводе средств в более надежные источники инвестирования.

Литература:

1. Боди, З., Кейн А., Маркус Дж. Принципы инвестиций. 4-ое изд. / Зви Боди, Алекс Кейн, Алан Дж. Маркус — М.: Вильямс, 2002. — 962 с.
2. Грэхем, Б., Додд Д. Анализ ценных бумаг / Б. Грэхем, Д. Додд; пер. с англ. — М.: Вильямс, 2015. — 880 с.
3. Грэхем, Б. Разумный инвестор / Б. Грэхем, Д. Цвейг; пер. с англ. — М.: Вильямс, 2009. — 672 с.
4. Кашина, О. И., Петров С. С. Анализ коэффициента «цена — прибыль» для обыкновенных акций на основе исследования динамики дивидендных выплат компаний / О. И. Кашина, С. С. Петров // Молодой ученый. — 2015. — № 21 (101). — с. 385–388.
5. Кашина, О. И. Об использовании анализа дивидендной доходности с целью совершенствования инвестиционных стратегий на финансовом рынке / О. И. Кашина // Молодой ученый. — 2014. — № 21 (80). — с. 332–335.
6. Национальный доклад: Риски финансового кризиса в России: факторы, сценарии и политика противодействия — М.: Финакадемия, 2008. — 140 с.
7. Петров, С. С., Кашина О. И. О возможностях прогнозирования доходности финансовых активов на основе анализа биржевых котировок / С. С. Петров, О. И. Кашина // Аудит и финансовый анализ. — 2015. — № 2. — с. 135–140.
8. Петров, С. С., Кашина О. И. Оптимизация активной стратегии управления портфелем ценных бумаг по критериям ожидаемой доходности и риска / С. С. Петров, О. И. Кашина // Аудит и финансовый анализ. — 2013. — № 2. — с. 217–227.
9. Улюкаев, А. В., Трунин П. В. Применение сигнального подхода к разработке индикаторов-предвестников финансовой нестабильности в РФ / А. В. Улюкаев, П. В. Трунин // Проблемы прогнозирования. — 2008. — № 5. — с. 100–109.
10. Федорова, Е. А., Назарова Ю. Н. Финансовые индикаторы кризисной ситуации российского фондового рынка / Е. А. Федорова, Ю. Н. Назарова // Аудит и финансовый анализ. — 2009. — № 6. — с. 442–446.
11. Investfunds: информационное агентство [Электронный ресурс]: официальный сайт. Режим доступа: <http://www.investfunds.ru/>, свободный.

## Оценка эффективности инвестиционного портфеля, сформированного по алгоритму Г. Марковица, модифицированного фундаментальными моделями доходности ценных бумаг

Кашина Оксана Ивановна, ассистент  
Нижегородский государственный университет имени Н. И. Лобачевского

В условиях рыночной экономики рациональное формирование инвестиционного портфеля позволяет инвестору получить доход и увеличить свое будущее благосостояние. Однако эффективность портфельных инвестиции напрямую зависит от способности инвесторов быстро и адекватно реагировать на изменения состояния российского финансового рынка для определения оптимальной структуры портфеля. В подобных условиях известные классические подходы [7, 9] к принятию оптимального инвестиционного решения зачастую становятся неэффективными и требуют корректировки. Применение компьютерной обработки информации для реализации моделей инвестиционного портфеля увеличивают оперативность принятия решений.

В настоящей работе рассматривается возможность модификации подхода Г. Марковица [9] с помощью фундаментальных моделей доходности [1–3, 8], оценивается эффективность данной модификации.

Основная идея портфельной теории Г. Марковица заключается в том, что координаты оптимального портфеля инвестора соответствуют точке касания его кривых безразличия эффективного множества [9]. Эффективное множество определяется Г. Марковицем как множество портфелей, которые обеспечивают минимальный риск при фиксированном уровне ожидаемой доходности, и максимальную ожидаемую доходность при определенном уровне риска [9]. Однако некоторые из предположений (например, однородность ожиданий инвесторов), на которых основывается подход Г. Марковица, не соответствуют реалиям рыночной торговли ценными бумагами, что неоднократно освещалось в ряде работ (например, в [5–6]).

В классической портфельной теории ожидаемую доходность принято определять как среднее значение фактических доходностей:

$$\bar{r} = \frac{\sum_{i=1}^n r_i}{n}, \quad (1)$$

где  $r_i$  — фактическая доходность актива за  $i$  — й период времени,

$n$  — количество рассматриваемых периодов времени.

Формула (1.1) вытекает из нормального закона распределения случайных величин. Вместе с тем многочисленные исследования (например, в [4]) показывают, что доходности большинства российских финансовых активов не распределены нормально.

Методики определения ожидаемой доходности акций, известные в фундаментальном анализе основываются на изучении информации о текущем положении и перспективах развития компании, публикуемых в финансовой отчетности. Результаты данного анализа позволяют выбрать оптимальный состав портфеля ценных бумаг. В фундаментальном анализе известно несколько подходов к определению ожидаемой доходности ценных бумаг. Подробнее остановимся на наиболее известных фундаментальных моделях.

1. Определение ожидаемой доходности акций  $\bar{r}$  через коэффициент  $P/E$  [1–2]

В фундаментальном анализе широко известна следующая модель:

$$P/E = \frac{1}{r} + PV_{\text{ожид.}}, \quad (2)$$

где  $r$  — это доходность акций компании,

$V_{\text{ожид.}}$  — ожидаемый рост стоимости акций.

Предполагая, что ожидаемые перспективы роста стоимости акций равны нулю  $V_{\text{ожид.}} = 0$ , получим следующее выражение для определения средней ожидаемой доходности:

$$\bar{r} = \frac{E}{P} \quad (3)$$

2. Определение ожидаемой доходности акций  $\bar{r}$  на основе модели Гордона [8]

Модель Гордона [8] применяется для определения текущей стоимости актива ( $P_0$ ), которая может быть найдена следующим образом:

$$P_0 = \frac{D_0(1+g)}{r-g} \quad (4)$$

где  $D_0$  — размер дивидендных выплат в базисном году по отношению к планируемому периоду,

$r$  — это ожидаемая доходность акций компании,

$g$  — ожидаемый темп роста дивидендных выплат [8].

Соответственно, ожидаемая доходность акций может быть определена по формуле:

$$\bar{r} = \frac{D_0(1+g)}{P_0} + g \quad (5)$$

3. Определение ожидаемой доходности акций  $\bar{r}$  через текущее и справедливое значение коэффициента  $P/E$  с учетом вероятного горизонта инвестирования (3 года) [2].

Ожидаемая доходность акций  $\bar{r}$  может быть определена из выражения:

$$e^{3\bar{r}} = \frac{(P/E)_{cnp.}}{(P/E)_0}, \quad (6)$$

где  $(P/E)_{cnp.}$  — справедливое значение коэффициента  $P/E$ , рассчитанное исходя из справедливой (внутренней) стоимости акций компаний,

$(P/E)_0$  — текущее значение коэффициента  $P/E$ ,

$\bar{r}$  — это ожидаемая доходность акций компании.

Откуда, ожидаемая доходность акций компании:

$$\bar{r} = \left(\frac{1}{3}\right) \times \ln\left(\frac{(P/E)_{cnp.}}{(P/E)_0}\right) \quad (7)$$

В качестве исходных данных для оценки эффективности инвестиционного портфеля, сформированного по алгоритму Г. Марковица, модифицированного фундаментальными моделями доходности ценных бумаг на российском финансовом рынке выступали данные о ценах высоколиквидных акций российских компаний [10] за период 01.01.2014—01.01.2015 гг. Для диверсификации портфеля были выбраны акции семи компаний, представляющих разные отрасли экономики: ОАО «Лукойл», ОАО «Группа компаний ПИК», ОАО «Норильский Никель», ОАО «ВТБ», ОАО «Татнефть», ОАО «Росбанк», ОАО «Магнит» [10]. По данным фондовым

активам рассчитывались ожидаемые доходности по формуле (1) и риск, а также коэффициент корреляции между ними.

Затем определялось достижимое и эффективное множество портфелей ценных бумаг в соответствии с классическим алгоритмом Г. Марковица [9]. Методика выбора оптимального портфеля основывалась на подходе Г. Марковица [9], дополненного идеями У. Шарпа [7]. Выбор оптимального портфеля осуществлялся графическим способом путем совмещения на одном графике эффективной границы Г. Марковица и линии, выходящей из точки безрисковой ставки, на которой располагаются портфели, включающие рискованные и безрисковые финансовые активы. Таким образом, были получены координаты (риск, доходность) оптимального портфеля и определен его состав. Так, было выяснено, что наиболее эффективным портфелем является портфель, на 90% состоящий из акций ОАО «Группа компаний ПИК» и на 10% — из акций ОАО «ВТБ». Инвестиционные характеристики — ожидаемая доходность и риск данного портфеля приведены в таблице 1.

Далее проводилась модификация подхода Г. Марковица [9] с помощью фундаментальных моделей доходностей. По исследуемым фондовым активам последовательно рассчитывалась их ожидаемая доходность по формулам (3), (5) и (7) и в соответствии с классическим алгоритмом Г. Марковица [9], описанным выше и дополненным идеями У. Шарпа [7], определялся оптимальный портфель ценных бумаг.

Инвестиционные характеристики полученных оптимальных портфелей представлены в таблице 1.

Таблица 1. Инвестиционные характеристики оптимальных портфелей, полученных при использовании алгоритма Г. Марковица, а также его модификаций с помощью фундаментальных моделей доходностей

Методика	Ожидаемая доходность, (%)	Риск, (%)
Алгоритм Г. Марковица	101,4	32,4
Алгоритм Г. Марковица, модифицированный фундаментальной моделью доходности, выраженной через текущее и справедливое значение коэффициента $P/E$ с учетом вероятного горизонта инвестирования (7)	214,6	28,4
Алгоритм Г. Марковица, модифицированный фундаментальной моделью доходности, выраженной через коэффициент $P/E$ (3)	31,6	25,6
Алгоритм Г. Марковица, модифицированный фундаментальной моделью доходности Гордона (5)	67,0	25,2

Из таблицы 1 видно, что наиболее привлекательными инвестиционными характеристиками обладает оптимальный портфель, построенный с помощью алгоритма Г. Марковица, модифицированного моделью доходности, выраженной через текущее и справедливое значение коэффициента  $P/E$  с учетом вероятного го-

ризонта инвестирования. Применение данной модели позволяет достичь высокой доходности при низком уровне риска.

Вместе с тем, портфель ценных бумаг, отобранный по алгоритму Г. Марковица, также демонстрирует высокую эффективность.

Сопоставление представленных в таблице 1 инвестиционных характеристик оптимальных портфелей с их фактическими значениями показало, что именно указанные портфели (оптимальный портфель по Г. Марковицу и портфель, построенный с помощью алгоритма Г. Марковица, модифицированного моделью доходности, выраженной через текущее и справедливое значение коэффициента  $P/E$  с учетом вероятного горизонта инвестирования) являются наиболее эффективными. Так, фактическая доходность портфеля, сформированного по алгоритму Г. Марковица, за исследуемый период времени составила 162%, а порт-

феля, построенного по алгоритму Г. Марковица, модифицированного моделью доходности (7) была равна 68% [10]. Ввиду того, что в модели (1.7) горизонт владения принимается равным три года, то предполагается, что ожидаемые инвестиционные характеристики, указанные в таблице 1, могут быть достигнуты в трехлетней перспективе.

Таким образом, на основе произведенных расчетов, можно сделать вывод о том, что наиболее эффективной методикой для построения оптимального портфеля является алгоритм Г. Марковица [9] и его модификация с помощью фундаментальной модели (7) [2].

#### Литература:

1. Брейли, Р. Принципы корпоративных финансов / Р. Брейли, С. Майерс; пер. с англ. Н. Н. Барышниковой. — М.: Олимп-бизнес, 2008. — 1008 с.
2. Грэхем, Б., Додд Д. Анализ ценных бумаг / Б. Грэхем, Д. Додд; пер. с англ. — М.: Вильямс, 2015. — 880 с.
3. Кашина, О. И. Об использовании анализа дивидендной доходности с целью совершенствования инвестиционных стратегий на финансовом рынке / О. И. Кашина // Молодой ученый. — 2014. — № 21 (80). — с. 332–335.
4. Некрасова, И. В. Определение степени эффективности российского фондового рынка на современном этапе функционирования / И. В. Некрасова // Вопросы регулирования экономики. — 2010. — Т. 1, № 2. — с. 5–16.
5. Петров, С. С., Кашина О. И. О возможностях прогнозирования доходности финансовых активов на основе анализа биржевых котировок / С. С. Петров, О. И. Кашина // Аудит и финансовый анализ. — 2015. — № 2. — с. 135–140.
6. Петров, С. С., Кашина О. И. Оптимизация активной стратегии управления портфелем ценных бумаг по критериям ожидаемой доходности и риска / Петров С. С., Кашина О. И. // Аудит и финансовый анализ. — 2013. — № 2. — с. 217–227.
7. Шарп, У. и др. Инвестиции / Уильям Ф. Шарп, Гордон Дж. Александер, Джэффри В. Бэйли; пер. с англ. — М.: ИНФРА-М, 2001. — XII, 1028 с.
8. Gordon, M. J. Dividends, Earnings, and Stock Prices / M. J. Gordon // The Review of Economics and Statistics. — 1959. — Vol. 41. — № 2, Part 1. — P. 99–105.
9. Markowitz, H. Portfolio selection / H. Markowitz // Journal of finance. — 1952. — Vol. 7. — No. 1. — P. 77–91.
10. Investfunds: информационное агентство [Электронный ресурс]: официальный сайт. Режим доступа: <http://www.investfunds.ru/>, свободный.

## О возможности применения факторных моделей доходности на российском фондовом рынке

Кашина Оксана Ивановна, ассистент  
Нижегородский государственный университет имени Н. И. Лобачевского

Высокая волатильность российского финансового рынка и его инструментов заставляет инвесторов обращаться к различным методикам прогнозирования доходности финансовых активов (см. например, [2, 4]). Одним из наиболее известных подходов к прогнозированию доходности фондовых активов является построение факторных моделей доходности, которые отражают изменение стоимости ценной бумаги под влиянием различных экономических показателей. Вместе с тем, ряд исследований показывает [1, 5], что набор факторов, закрепленных в моделях способен более или менее точно

объяснять доходность одних ценных бумаг и совсем не объяснять изменение доходности других ценных бумаг.

Первоначальной целью при построении факторных моделей доходности является определение набора факторов, способных повлиять на доходность фондовых активов и чувствительности доходности к воздействию данных факторов.

Некоторые модели основаны на том, что доходность ценных бумаг наиболее подвержена влиянию какого-то одного фактора (например, рыночная модель У. Шарпа и CAPM [6]). Однако результаты тестирования наиболее

известной однофакторной модели CAPM существенно разнятся. Так, тестирование модели CAPM, рассматриваемой в контексте Шарпа—Линтнера и Блэка, проведенное и описанное авторами в работе [1], показало, что ценообразование на фондовые активы на российском финансовом рынке не может быть адекватно описано в рамках модели CAPM. В то же время результаты исследования применимости модифицированной методики Фамы и Макбета, проверенного авторами в работе [5], показало, что для портфелей ценных бумаг, представляющих собой отраслевые индексы, взаимосвязь средней доходности акций и систематическим риском является устойчивой. В этой связи использование модели CAPM для прогнозирования средней доходности фондовых активов становится возможной при увеличении горизонта инвестирования [5].

Ввиду того, что состояние экономики страны, так или иначе, влияет на финансовое положение отдельных предприятий и организаций, то его изменение способно вызывать изменение доходности их ценных бумаг. Ряд факторных моделей доходности рассматривают в качестве факторов сразу несколько показателей, таких как темп прироста ВВП, уровень инфляции, изменение курсов валют, уровень цен на нефть и другие, на которых основывается большинство многофакторных моделей [6]. Однако большинство многофакторных моделей не учитывают индивидуальные факторы, влияющие на динамику стоимости ценных бумаг эмитентов.

В этой связи возникает необходимость построения факторных моделей, учитывающих факторы, которые в большей степени влияют на доходность акций конкретного эмитента. В настоящей работе рассматривается методика построения факторной модели доходности, основанной на различных группах показателей, и учитывающей только наиболее значимые факторы. При построении модели исследовались следующие группы показателей: финансовые показатели компании, макроэкономические показатели, мировые фондовые индексы, мировая валюта.

Использование финансовых показателей компании-эмитента фондовых активов в качестве факторов, воздействующих на их доходность, обусловлено тем, что на стоимость акций и на их привлекательность для инвесторов большое влияние оказывает положение компании на рынке и ее финансовое состояние. В качестве факторов рассматривались ключевые финансовые показатели компании, отражаемые в финансовой отчетности компании, такие как величина внеоборотных, оборотных активов организации, ее капитала и резервов, долгосрочных и краткосрочных обязательств, валовая и чистая прибыль. Изучение данных показателей, представленных в отчете о финансовых результатах и бухгалтерском балансе, позволяет оценить финансовое состояние компании и перспективы ее будущего развития и принять решения о приобретении ее акций.

Включение в модель макроэкономических показателей обусловлено тем, что деятельность компаний во многом

зависит от положения в стране, большинство макроэкономических показателей влияют на финансовое состояние и показатели деятельности компании. При построении факторной модели доходности рассматривались следующие макроэкономические параметры, характеризующие положение в стране: темп роста денежной массы, золотовалютных резервов, импорта и экспорта, индекс цен производителей и потребительских цен, ставки рефинансирования, торгового баланса, уровня безработицы, цены на нефть марки Brent, ВВП.

Применение мировых фондовых индексов в качестве группы факторов связано с тем, что компании, акции которых обращаются на фондовой бирже в той или иной степени зависят и от мировой экономической ситуации, которую отражают мировые фондовые индексы. При разработке рассматриваемой факторной модели доходности были изучены следующие наиболее известные мировые индексы: Hang Seng (Китай), Brazil Bovespa (Бразилия), FTSE 100 (Великобритания), France CAC 40 (Франция), Dow Jones 30 Industrials (США), Nasdaq Comp (США), Japan Nikkei 225 (Япония), Germany DAX (Германия), S&P 500 (США).

Изменения курсов валют оказывает большое влияние на экономику страны в целом и на российский фондовый рынок в частности. При этом компании-экспортеры более чувствительны к изменению курсов валют. Настоящее исследование затрагивало изучение влияния на доходность акций следующих отношений мировых валют: EUR/RUB, USD/RUB, EUR/USD.

В качестве тестового периода времени рассматривался период с 01.01.2008—01.01.2014 гг. Исходной информацией для анализа послужили данные о вышеперечисленных группах показателей. Объектами исследования послужили доходности акций ПАО «Магнит», ОАО «ГМК «Норильский никель», ОАО «ФСК ЭЭС». Источниками информации о значениях макроэкономических показателей являлись данные Центрального Банка России [10] и Федеральной службы государственной статистики [9], финансовые показатели были получены из финансовой отчетности анализируемых компаний-эмитентов за рассматриваемый период времени, данные о динамике мировых фондовых индексов и курсе валют взяты с информационного биржевого портала Investfunds [8].

Методика построения факторных моделей включала в себя несколько этапов. На первом этапе определялось изменение всех рассматриваемых групп показателей за анализируемый период времени и рассчитывались коэффициенты корреляции ( $\rho$ ) и детерминации ( $R^2$ ), описывающий взаимосвязь доходности акций исследуемых компаний с указанными выше факторами. Расчет коэффициента корреляции ( $\rho$ ) между анализируемыми значениями факторов позволил исключить из модели факторы, которые сильно коррелировали друг с другом с целью повышения качества развиваемой модели.

На втором этапе производилось ранжирование факторов в соответствии с полученными значениями коэф-

фициента детерминации. Если значение показателя детерминации принимало значение в диапазоне от 0,7 до 1, то фактору присваивался первый уровень группы, в диапазон от 0,5 до 0,7 соответствовал второму уровню, а 0–0,5 — диапазон для третьего уровня группы. Данное ранжирование позволило выделить наиболее значимые факторы для доходности акций рассматриваемых эмитентов из представленного выше перечня. Так, например, факторами, попавшими в группу первого уровня и, соответственно, в большей степени влияющими на доходность акций ОАО ГМК «Норильский Никель», оказались изменение золотовалютных резервов, темп инфляции, ставка рефинансирования, отношение EUR/RUB.

Третий этап заключался в определении в отношении наиболее значимых факторов коэффициентов бета ( $\beta$ ), характеризующих чувствительность доходности акций к изменениям факторов.

На четвертом этапе оценивались прогнозные свойства построенных факторных моделей доходности для акций ПАО «Магнит», ОАО «ГМК «Норильский никель», ОАО «ФСК ЕЭС» путем сопоставления значения доходности, рассчитанного по моделям, с ее фактическим значением и значениями, полученными по «классическим» факторным моделям доходностей. В таблице 1 приведены полученные результаты данной оценки.

Таблица 1. Сопоставление эффективности разработанной модели доходности и наиболее известных факторных моделей доходности

Факторные модели доходности акций	Значение доходности, %		
	ОАО «ГМК «Норильский никель»	ПАО «Магнит»	ОАО «ФСК ЕЭС»
Фактическая доходность акций	49,02	14,42	-53,33
Факторная модель У. Шарпа с использованием индекса РТС	- 42,89	-83,75	-260,71
Факторная модель У. Шарпа с использованием индекса ММВБ	- 42,18	-44,98	-3,74
Факторная модель Росса с использованием объема ВВП	-19,9	-33,28	-14,81
Факторная модель Росса с использованием уровня инфляции	- 67,5	-120,11	21,2
Разработанная факторная модель	42,27	22,41	-21,41

Из таблицы 1 видно, что значение доходности, полученное на основе применения описанного выше подхода довольно близко к ее фактическому значению, особенно в отношении акций ОАО «ГМК «Норильский никель», в то время как по акциям других рассматриваемых эмитентов ПАО «Магнит» и ОАО «ФСК ЕЭС» расхождение между модельной доходностью и фактической более значительное. Однако разработанная факторная модель доходности акций дает гораздо более точные результаты по сравнению с наиболее известными факторными моделями доходности, такими как факторная модель доходности акций У. Шарпа [6], которая была рассмотрена в двух вариантах — с использованием в качестве фактора индекса РТС и ММВБ, а также

факторная модель Росса [6], также рассматриваемая в двух вариантах — с использованием в качестве одного из факторов объема ВВП и уровня инфляции. В большинстве случаев «классические» факторные модели не смогли спрогнозировать направление изменения доходности акций, то есть ее знак, а расхождение с фактическими значениями доходностей весьма существенно.

Таким образом, предложенная в настоящей работе факторная модель доходности, наряду с методиками, описанными в работах [2, 3, 4, 7], может быть использована в качестве одного из инструментов, повышающих достоверность оценки эффективности финансовых решений в долгосрочной перспективе.

#### Литература:

1. Бухвалов, А. В. Классические модели ценообразования на капитальные активы и российский финансовый рынок. Ч. 1: Эмпирическая проверка модели CAPM / А. В. Бухвалов, В. Л. Окулов // Науч. докл. – 2006. – № 36.
2. Кашина, О. И. Об использовании анализа дивидендной доходности с целью совершенствования инвестиционных стратегий на финансовом рынке / О. И. Кашина // Молодой ученый. — 2014. — № 21 (80). — с. 332–335.
3. Кравченко, В. С. Исследование финансовой несостоятельности убыточных предприятий на основе методов множественного корреляционно-регрессионного анализа / В. С. Кравченко // Аудит и финансовый анализ. — 2011. — № 5. — с. 93–97.

4. Петров, С. С., Кашина О. И. О возможностях прогнозирования доходности финансовых активов на основе анализа биржевых котировок / С. С. Петров, О. И. Кашина // Аудит и финансовый анализ. — 2015. — № 2. — с. 135–140.
5. Петров, С. С., Мурашкин Р. Н., Кашина О. И. Анализ применимости модели оценивания финансовых активов САРМ для российского финансового рынка / С. С. Петров, Р. Н. Мурашкин, О. И. Кашина // Аудит и финансовый анализ. — 2015. — № 2. — с. 252–258.
6. Шарп, У., Александер Г., Бэйли Дж. Инвестиции / Уильям Ф. Шарп, Гордон Дж. Александер, Джэффри В. Бэйли; пер. с англ. — М.: Инфра-М, 2001. — XII, 1028 с.
7. Яшина, Н. И., Кравченко В. С. Методика оценки финансового состояния убыточных предприятий и предприятий-недоимщиков на основе определения коэффициента финансового риска с учетом показателей рентабельности и ликвидности / Н. И. Яшина, В. С. Кравченко // Финансовая аналитика: проблемы и решения. — 2012. — № 18. — с. 9–13.
8. Investfunds: информационное агентство [Электронный ресурс]: официальный сайт. Режим доступа: <http://www.investfunds.ru/>, свободный.
9. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]: официальный сайт. Режим доступа: [www.gks.ru/](http://www.gks.ru/), свободный.
10. Центральный Банка России [Электронный ресурс]: официальный сайт. Режим доступа: <http://www.cbr.ru/>, свободный.

## Моделирование регионального развития на основе нейросетевых технологий

Кашинцев Николай Павлович, младший научный сотрудник  
Институт социально-экономического развития территорий РАН (г. Вологда)

Динамично меняющаяся внешняя среда и ускорение процессов модернизации отраслевой структуры регионального хозяйства повышают требования к научной обоснованности и корректности методов прогнозирования социально-экономического развития в системе стратегического управления регионом.

В стратегическом управлении среди методов прогнозирования развития регионов широко используется программно-целевой метод. Важную роль в обеспечении пропорциональности, сбалансированности региональной экономики играет балансовый метод, основанный на системе территориальных балансов. Находят применение также методы экспертных оценок, экстраполяции, эконометрического моделирования. Довольно часто используется нормативный метод, основанный на системе экономических и социальных норм и нормативов. Однако в решении задач регионального прогнозирования и моделирования еще слабо используются научно-технические достижения, созданные развитием информационных технологий и основанные на применении искусственных нейронных сетей (ИНС).

Нейронные сети дают наилучшие результаты по сравнению с другими методами именно тогда, когда связи в системе трудно прослеживаются и не поддаются анализу, число их огромно, «правила игры» указать практически невозможно, а входные данные зашумлены и противоречивы. Кроме того, нейрокомпьютеры достаточно просты для использования рядовыми пользователями [7, с 87].

На основе изучения основных стратегических документов развития отраслей федерального и регионального уровня была сформирована система показателей, всесторонне характеризующая текущее состояние отраслей народного хозяйства. При этом порядок отбора показателей предусматривал необходимость выделения минимального числа значимых параметров, характеризующих основные стороны социально-экономической жизни региона, и на этой системе проверки различных вариантов дальнейшего развития.

Таким образом, база данных по основным видам экономической деятельности содержит следующий перечень основных индикаторов, которые можно разделить на информационные блоки (табл. 1).

В целом, информационная база составлена в соответствии с основным требованием к информационной системе макроэкономического прогнозирования — это необходимость охвата и отражения всех отраслей хозяйства территории по минимальному кругу сводных показателей, и описания структуры хозяйственного, социального и финансового комплексов региона. Информационная база составлена по Вологодской области за период с января 2005 г. по июль 2015 г. и имеет дискретность 1 месяц (127 наблюдений).

При построении экспериментального прогноза развития области на перспективу (до 2020 года), исходя из вероятностного характера функционирования экономики, были выделены два сценария развития: базовый (инерционный) и ресурсный (направлен на увеличение эффективности ис-

Таблица 1. Информационно-аналитическая система экономических показателей

Блок	Показатели
<b>МУНИЦИПАЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ</b>	
1. Промышленность	Объем отгруженных товаров в добыче полезных ископаемых, млн. руб.
	Объем отгруженных товаров в обрабатывающих производствах, млн. руб.
	Объем отгруженных товаров в производстве и распределении электроэнергии, газа и воды, млн. руб.
2. Сельское хозяйство	Объем производства продукции сельского хозяйства, млн. руб.
3. Лесное хозяйство	Объем производства по виду деятельности «Лесозаготовки», тыс. плотн. куб. м
4. Транспорт	Грузооборот автомобильного транспорта, т-км
5. Потребительский рынок товаров и услуг	Оборот розничной торговли, млн. руб.
	Оборот общественного питания, млн. руб.
	Объем платных услуг населению, млн. руб.
6. Управляющие переменные	Курс доллара США, руб. за доллар
	Ставка рефинансирования ЦБ РФ, %
	Цена на нефть на мировом рынке, долл. США за баррель
	Цена на природный газ на мировом рынке, долл. США за млн. MBTU
7. Дополнительные показатели	Кодировка месяца (1 до 12)
<b>РЕГИОНАЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ</b>	
8. Строительство	Объем работ, выполненных в строительстве, млн. руб.
	Ввод в действие жилых домов, тыс. кв. м
9. Рынок труда	Потребность организаций в работниках, заявленная в службы занятости, тыс. чел.
	Общая численность безработных, тыс. чел.
10. Социальная сфера	Среднедушевые денежные доходы населения, руб.
	Номинальная среднемесячная заработная плата, руб.
11. Финансы	Величина кредитных вложений, млн. руб.
	Инвестиции в основной капитал организаций области, млн. руб.
	Доходы бюджета, млн. руб.
12. Внешнеэкономическая деятельность	Внешнеторговый оборот, млн. долл. США
13. Управляющие показатели	Курс доллара США, руб. за доллар
	Ставка рефинансирования ЦБ РФ, %
	Цена на нефть на мировом рынке, долл. США за баррель
	Цена на природный газ на мировом рынке, долл. США за млн. MBTU
14. Дополнительные показатели	Кодировка месяца (1 до 12)

пользования ресурсов территории). Они различаются по прогнозным посылам переменных, принятым в данной модели в качестве входных (Input). Каждый из этих прогнозных сценариев предполагает конкретный выбор приоритетов экономического развития, который, так или иначе, будет сделан в предстоящем прогнозном периоде.

Управляющие переменные задавались исходя из условий снижения конкурентоспособности отраслевых производств в связи с вводимыми ограничениями со стороны зарубежных стран, что в первую очередь повлияет на внешнеторговый оборот, как России в целом, так и Вологодской области. Снижения цены на энергоресурсы и экспортируемые товары на мировых рынках. При этом инфляция превышает уровень 10%. В то же время завершаются масштабные национальные и региональные проекты. Среднегодовые колебания курса доллара на уровне 65 рублей. Ставка рефинансирования до 2020 года зафиксирована на уровне 8,25%.

Базовый сценарий основывается на текущих тенденциях. Для количественной оценки данного сценария использовался экспоненциальный тренд данных входных и управляющих переменных за некоторый предыдущий период и пролонгировался на необходимый прогнозный временной отрезок. Для построения ресурсного сценария рассматривалась вариация прогнозируемой величины входных переменных и, исходя из нее экспертно, определялись границы коридора, внутри которого эта величина должна изменяться.

Для обучения нейронной сети использовался квази-ньютоновский алгоритм BFGS. В Statistica 10.0 имеется аппаратная реализация данного алгоритма, поэтому расчет был произведен в ее статистическом пакете Neural Networks. Схема нейросетевого моделирования регионального развития приведена на рисунке 1.

Как показывают результаты расчетов в рамках базового сценария на муниципальном уровне, санкционная



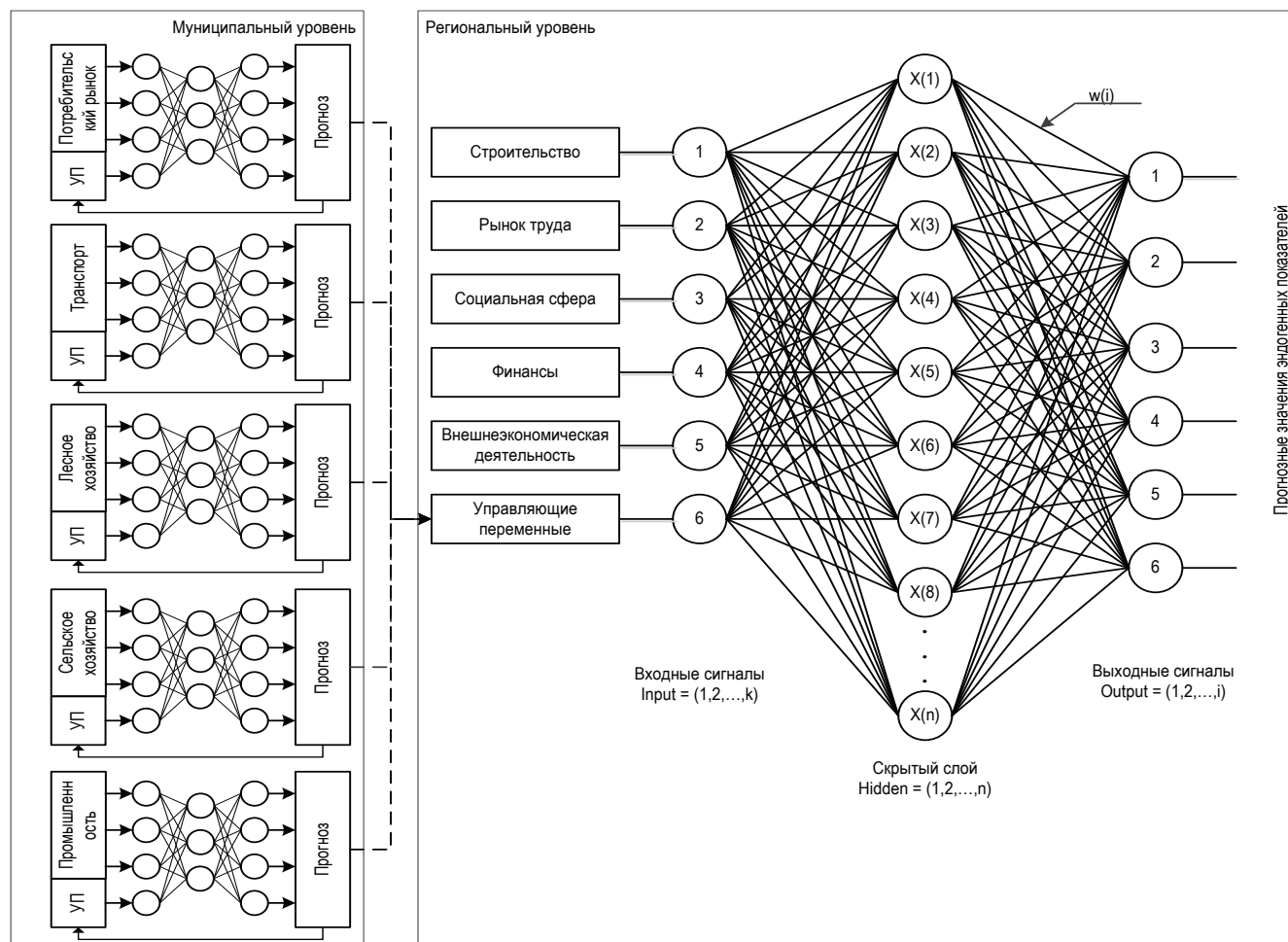


Рис. 1. Схема нейросетевого прогнозирования регионального развития

политика окажет существенное влияние на ключевые отрасли промышленности области, что приведет к снижению объем производства промышленной продукции в 2020 г. относительно 2015 г. на 2%, сельского хозяйства на 11,6%. Рост объема общественного питания и оборота розничной торговли составит 2,8% и 15,1% соответственно (табл. 2).

Повешение уровня использования ресурсов территории позволит увеличить объемы производства товаров и услуг в ключевых видах деятельности Вологодской области. Относительно базового сценария к 2020 г. объем отгруженных товаров в промышленности увеличится на 22,8 млрд. руб., в сельском хозяйстве на 0,9 млрд. руб. и лесном — на 1,6 млн. плотн. куб. м.

Таблица 2. Темпы роста (снижения) значений показателей социально-экономического развития Вологодской области на муниципальном уровне по базовому сценарию (в действующих ценах)

Показатель	Базовый сценарий										
	2015						2016	2017	2018	2019	2020
	июль	авг.	сент.	окт.	ноя.	дек.					
Объем отгруженных товаров в добыче полезных ископаемых, млн. руб.	244,6	292,2	330,6	349,2	405,4	432,8	428,0	391,3	409,2	425,7	427,7
Объем отгруженных товаров в обрабатывающих производствах, млрд. руб.	275,4	315,4	346,3	369,9	382,4	413,3	338,8	394,5	215,0	294,7	410,9
Объем отгруженных товаров в производстве и распределении электроэнергии, газа и воды, млрд. руб.	21,4	23,9	27,0	30,3	33,5	36,2	28,4	29,6	33,5	30,8	29,0

Объем производства продукции сельского хозяйства, млрд. руб.	13,2	16,9	20,5	21,4	22,7	24,3	21,8	23,2	21,7	21,9	21,5
Объем производства по виду деятельности «Лесозаготовки», млн. плотн. куб. м	7,7	8,1	9,3	10,1	10,9	12,4	13,2	12,6	13,0	12,7	12,9
Грузооборот автомобильного транспорта, млн. т-км	260,6	303,7	349,1	406,0	469,3	562,7	451,1	523,3	443,0	522,9	440,4
Оборот розничной торговли, млрд. руб.	14,7	14,3	13,9	13,6	13,7	18,5	20,2	20,9	21,1	21,2	21,3
Оборот общественного питания, млн. руб.	503,2	537,6	553,3	563,9	550,5	596,9	617,1	626,6	627,1	619,2	613,7
Объем платных услуг населению, млрд. руб.	17,0	13,9	12,7	13,0	12,9	13,1	12,9	12,8	12,7	13,0	13,1
Ресурсный сценарий											
Объем отгруженных товаров в добыче полезных ископаемых, млн. руб.	252,9	300,1	339,6	357,1	419,2	440,5	431,8	399,6	413,7	430,4	436,2
Объем отгруженных товаров в обрабатывающих производствах, млн. руб.	284,7	327	358,9	376,5	392,3	425,3	349,1	401,4	223,8	307,1	426,9
Объем отгруженных товаров в производстве и распределении электроэнергии, газа и воды, млн. руб.	22,1	25,1	28,2	31,1	35,8	38,2	30	32,6	35,2	34,6	32,8
Объем производства продукции сельского хозяйства, млн. руб.	13,7	17,3	21,6	22,5	23,1	25	22,3	24,8	23,1	22,9	22,4
Объем производства по виду деятельности «Лесозаготовки», тыс. плотн. куб. м	8,39	9,54	11,40	11,58	12,73	14,22	15,40	14,02	14,66	13,91	14,57
Грузооборот автомобильного транспорта, т-км	260,6	303,7	349,1	406,0	469,3	562,7	451,1	523,3	443,0	522,9	440,4
Оборот розничной торговли, млн. руб.	14,7	14,3	13,9	13,6	13,7	18,5	20,2	20,9	21,1	21,2	21,3
Оборот общественного питания, млн. руб.	503,2	537,6	553,3	563,9	550,5	596,9	617,1	626,6	627,1	619,2	613,7
Объем платных услуг населению, млн. руб.	17,0	13,9	12,7	13,0	12,9	13,1	12,9	12,8	12,7	13,0	13,1
* — значение показателя в текущем месяце											

В таблице 3 представлена архитектура ИНС с наилучшей производительностью для прогнозирования показателей на региональном уровне на период до 2020 года. Оптимальная совокупность показателей качества ИНС

достигается с архитектурой вида MLP 72–144–10 (многослойный перцептрон) с активационной функцией гиперболический тангенс нейронов на скрытом слое и логистической на выходном слое.

Таблица 3. Нейронная сеть с наилучшими показателями производительности

Net. name	Training perf.	Test perf.	Training error.	Test error.	Training algorithm	Error function	Hidden activation	Output activation
MLP 72–144–10	0,9660	0,9312	0,0223	0,0158	BFGS	SOS	Tanh	Logistic

В качестве функции активации для нейронов скрытого слоя использовался гиперболический тангенс, имеет вид

$$f(x) = \frac{e^x - e^{-x}}{e^x + e^{-x}}$$

Логистическая (сигмоидная) функция используется в качестве функции активации для нейронов выходного

слоя, имеет вид  $f(x) = \frac{1}{1 + e^{-x}}$ .

В рамках базового сценария развития на региональном уровне можно резюмировать рост к 2020 г.

объем строительных работ увеличится по сравнению с 2015 годом на 19,2%. Реализация политики импортозамещения потребует привлечения в экономику дополнительных объемов кредитных вложения и инвестиций в основной капитал. Следствием данных процессов станет сохранение и увеличение доходов бюджета к 2020 г. В то же время на протяжении всего периода на рынке труда будут наблюдаться колебания потребности организаций в работниках и общей численности безработных в пределах 9–13 и 8–10 тыс. человек соответственно (табл. 4).

Таблица 4. Темпы роста (снижения) значений показателей социально-экономического развития Вологодской области на региональном уровне (в действующих ценах)

Показатель	Базовый сценарий										
	2015						2016	2017	2018	2019	2020
	июль	авг.	сент.	окт.	ноя.	дек.					
Объем работ, выполненных в строительстве, млн. руб.	14973	19141	24231	29300	33802	37480	42198	44470	45014	44833	44699
Ввод в действие жилых домов, тыс. кв. м	471	513	571	612	658	778	473	498	468	495	466
Потребность организаций в работниках, заявленная в службы занятости, чел.*	10173	11520	13234	11275	8164	6228	6022	9109	5335	6347	9928
Общая численность безработных, тыс. чел.*	9788	9145	8492	7970	7611	7613	8247	10251	10880	9821	8670
Среднедушевые денежные доходы населения, руб.*	27354	24965	24709	24851	24233	43136	48170	51557	53091	54001	56645
Номинальная среднемесячная заработная плата, руб.*	26986	25530	26190	26614	25166	37246	38366	39548	41089	43139	45748
Величина кредитных вложений, млн. руб.	65604	66191	69523	66980	68031	68797	76065	84950	87188	82564	80230
Инвестиции в основной капитал организаций области, млн. руб.	23748	26363	35269	37791	40060	51147	54142	56779	58627	65317	62597
Доходы бюджета, млн. руб.	27551	32355	35406	40466	44773	50901	52595	51957	52055	51870	51832
Внешнеторговый оборот, млн. долл. США	3289	3823	4291	4836	5286	5830	4223	5579	4954	5473	4269
Ресурсный сценарий											
Объем работ, выполненных в строительстве, млн. руб.	15452	19851	25135	30732	34388	38976	43845	45398	46544	46766	46937
Ввод в действие жилых домов, тыс. кв. м	477	552	588	641	679	757	491	547	443	565	496
Потребность организаций в работниках, заявленная в службы занятости, тыс. чел.*	10621	12880	13638	11177	8216	6032	6989	9796	5746	6268	10846
Общая численность безработных, тыс. чел.*	9387	8055	8828	7236	7949	7167	7738	9709	10294	9283	8538
Среднедушевые денежные доходы населения, руб.*	27085	25094	25347	25135	24061	44542	49274	52487	54371	55030	58772
Номинальная среднемесячная заработная плата, руб.*	27499	26075	26168	27769	25416	37674	39564	40991	41953	43420	46211
Величина кредитных вложений, млн. руб.	69737	70038	73952	71479	72593	73120	80517	89531	92484	87534	85940

Инвестиции в основной капитал организаций области, млн. руб.	25933	28841	38750	41672	43254	55523	59063	62761	64842	71504	68924
Доходы бюджета, млн. руб.	29948	35896	38124	43054	48256	55933	57174	56264	56943	56169	56380
Внешнеторговый оборот, млн. долл. США	3361	3501	4248	4933	5311	5961	4609	5978	5389	5861	4475
* — значение показателя в текущем месяце											

Изменение параметров в рамках ресурсного сценария на муниципальном уровне найдет непосредственное отражение на региональном. Увеличение использования ресурсов потребует в первую очередь финансового обеспечения и трудовых ресурсов, как следствие данных процессов станет рост доходной части бюджета и внешнеторгового оборота.

Для оценки достоверности получаемых результатов прибегнем к классическим статистическим и эконометрическим методам, полагая, что начать анализ адекватности модели необходимо с прямой верификацией модели. В качестве конкурирующей модели была взята классическая линейная регрессионная модель. Мерой качества подгонки являлся коэффициент детерминации ( $R^2$ ) и коэффициент вариации ( $V$ ):

$$R^2 = \frac{(n \sum(ky) - (\sum k)(\sum y))^2}{(n \sum(k)^2 - \sum(k)^2)(n \sum(y)^2 - \sum(y)^2)}, \quad (1)$$

$$V = \frac{\sigma}{\bar{x}} \cdot 100\%, \quad (2)$$

$$\sigma = \sqrt{\frac{\sum(x - \bar{x})^2}{p}}, \quad (3)$$

где:  $k$ ,  $y$  — текущее фактическое и расчетные значения соответственно;  $p$  — число обучающих пар;  $\sigma$  — среднеквадратическое отклонение;  $x$  — расчетное значение;  $\bar{x}$  — выборочное среднее;  $p$  — число наблюдений.

Чем ближе  $R^2$  к 1, тем лучше качество подгонки, линия регрессии более точно аппроксимирует исходный временной ряд. В качестве исходного временного ряда для сравнения выберем динамику среднедушевых денежных доходов по Вологодской области за 2005–2015 гг.

Используя корреляционно-регрессионный анализ, на основе статистических данных, получено следующее уравнение множественной линейной регрессии динамики среднедушевых денежных доходов населения региона (4):

$$y = 149,09 \cdot x + 4989,2 \quad R^2 = 0,82 \quad (4)$$

где:  $x$  — ретроспективный период, год;  $y$  — размер среднедушевых денежных доходов населения, руб.

Величина коэффициента детерминации позволяет сделать вывод: модель неудовлетворительно описывает динамику результирующего показателя. Данное уравнение объясняет только 82% связей. Продолжая анализ модели, заметим, что ее прогнозные качества определяются существенными процессами автокорреляции остатков (т.е. систематичности отклонений зависимой переменной от линии регрессии). Вместе с тем значение коэффициента  $V$  составляет 38%.

Для ретроспективного анализа возьмем все тот же показатель динамики среднедушевых денежных доходов населения региона, для которой выполним ретроспективный прогноз на 6 месяцев 2014 и 2015 гг. в рамках представленной в работе модели и линейной регрессионной (табл. 5).

Таблица 5. Фактические и прогнозные значения величины среднедушевых денежных доходов населения Вологодской области с августа 2014 г. по июль 2015 г.

Месяц	Факт	Прогноз 1*		Прогноз 2*	
		Руб.	Отклонение, %	Руб.	Отклонение, %
август	21771	22181	1,9	21557	1,0
сентябрь	20609	21189	2,8	21697	5,3
октябрь	22137	22301	0,7	21836	1,4
ноябрь	22290	22542	1,1	21976	1,4
декабрь	37282	36767	1,4	22115	40,7
январь	16925	16730	1,2	22254	31,5
февраль	25354	24526	3,3	22394	11,7
март	25626	26675	4,1	22533	12,1
апрель	27800	28198	1,4	22672	18,4
май	22761	23044	1,2	22812	0,2
июнь	26108	25759	1,3	22951	12,1

июль	27354	26948	1,5	23091	15,6
В среднем за год	24668	24738	1,8	22324	12,6
* — Прогноз 1 (нейросетевая модель), Прогноз 2 (линейна регрессионная модель)					

Приведенные в таблице данные показывают, что прогнозные расчеты по представленной в работе модели более точны. Так, прогнозный расчет среднедушевых денежных доходов в ретроспективном периоде отклоняется от фактического значения в среднем за год на 1,8%. Исходя из этого можно сделать вывод о возможности использования нейросетевой модели для прогнозирования социально-экономического развития региона. Ретроспективный прогноз, выполненный с помощью линейной регрессионной модели, обладает низким качеством, о чем свидетельствуют отклонения в течение всего периода.

По результатам исследования можно сделать следующие выводы.

1. Нейросетевые технологии позволяют решать плохо формализуемые задачи управления сложными динамическими объектами в тех нередких случаях, когда априорные «жесткие» модели и алгоритмы не адекватны реальному состоянию управляемого процесса. Нейронные сети позволяют установить зависимости между интересующими показателями (входными и выходными) без явного указания вида этих зависимостей. В этом смысле нейронные сети рассматриваются как универсальное средство многофункциональной аппроксимации. Потенциальные приложения искусственных нейронных сетей просматриваются в тех задачах, когда в силу неопределенности, например из-за недостатка информации, традиционные решения не эффективны, а обычные вычисления непомерно трудоемки или же не адекватны решаемой задаче.

2. Предлагаемая система прогнозных показателей регионального уровня прогнозирования удовлетворяют требованиям, возникающим при работе по трем взаимосвязанным направлениям: анализу ретроспективы, оценке

текущего состояния, прогнозу на перспективу. Охватывает виды экономической деятельности по минимальному кругу сводных показателей и отражают структуру хозяйственного, социального и финансового комплексов региона.

3. Характеризуя разработанную модель социально-экономического развития региона, необходимо отметить следующие моменты:

- модель является отражением реальной двухуровневой социально-экономической системы региона;
- модель учитывает развитие ключевых видов деятельности в регионе под влиянием внешних факторов;
- модель ориентирована на реально доступную на муниципальном и региональном уровне информацию;
- модель допускает использование минимального числа экзогенных (внешних, задаваемых пользователем) параметров;
- модель может легко модифицироваться под конкретные задачи с изменением временного шага (год, месяц, квартал), детализацией отраслевой структуры экономики, расширением блока экономических регуляторов.

Для более полного и адекватного отображения социальной составляющей развития региона необходимо добавить в модель экспертные данные из области социологии и факторные переменные.

Полученные предварительные результаты свидетельствуют о возможности применения нейросетевых моделей для прогнозирования социально-экономических показателей, зависящих от множества факторов, на средне- и долгосрочную перспективу. Вместе с тем данные модели должны пройти многократную аналитическую проверку и прямую верификацию на основе классических статистических и эконометрических методах.

#### Литература:

1. Галушкин, А. И. Нейрокомпьютеры. Кн. 3: Учебное пособие для вузов [Текст] / Общая ред. А. И. Галушкина. — М.: ИПРЖР, 2000. — 528 с.
2. Горбань, А. Н. Обучение нейронных сетей [Текст] / А. Н. Горбань. — М.: СП «ParaGraph», 1990. — 160 с.
3. Гранберг, А. Г. Основы региональной экономики [Текст] / А. Г. Гранберг. — М.: ГУ-ВШЭ, 2000. — 495 с.
4. Кашинцев, Н. П. Нейросетевое моделирование регионального развития как инструмент стратегического управления [Текст] / Н. П. Кашинцев, Р. Ю. Селименков // Известия ВУЗов. Серия «Экономика, финансы и управление производством». — 2015. — № 2 (24). — с. 141–152.
5. Круглов, В. В. Искусственные нейронные сети. Теория и практика [Текст] / В. В. Круглов, В. В. Борисов. — М.: Горячая линия — Телеком, 2001. — 382 с.
6. Нейронные сети [Текст]. Statistica Neural Networks: Пер с англ. — М.: Горячая линия — Телеком, 2000. — 182 с.
7. Степанова, Е. Н. Нейросетевое прогнозирование социально-экономического развития региона [Текст] / Е. Н. Степанова. — Вологда: ВНКЦ ЦЭМИ РАН, 2004. — 104 с.
8. Хайкин, С. Нейронные сети: полный курс [Текст] / Хайкин С. — М.: Вильямс, 2006. — 1103 с.

## Государственная поддержка АПК юга Тюменской области

Каюгина Светлана Михайловна, преподаватель  
Государственный аграрный университет Северного Зауралья (г. Тюмень)

*В статье рассматривается значимость агропромышленного комплекса для региональной экономики и обусловленные этим меры государственной поддержки.*

**Ключевые слова:** АПК, Тюменская область, господдержка, отраслевая государственная программа

Агропромышленный комплекс является важным и приоритетным сектором экономики юга Тюменской области. Сельскохозяйственным производством занимаются 274 сельхозпредприятия, 1 тыс. крестьянских (фермерских) хозяйств и индивидуальных предпринимателей, 162,5 тыс. личных подсобных хозяйств граждан. В сфере пищевой и перерабатывающей промышленности действует 319 предприятий различных форм собственности.

В обслуживании субъектов малых форм хозяйствования (преимущественно ЛПХ) задействовано 114 сельскохозяйственных потребительских кооперативов, включая кредитные. На долю АПК в 2014 году пришлось около 8% внутреннего регионального продукта [3]. Производство сельскохозяйственной продукции на душу населения в Тюменской области (без автономных округов) в 1,9 раза в выше, чем в Уральском федеральном округе (рис. 1).

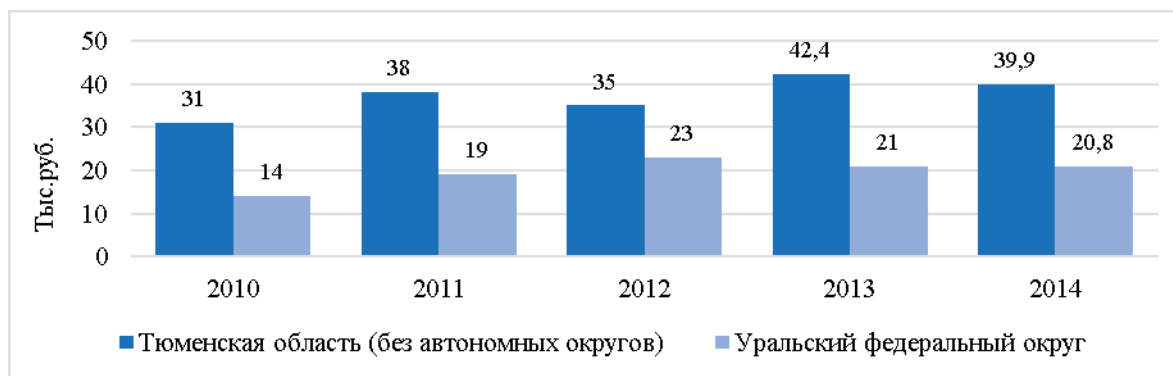


Рис. 1. Производство продукции сельского хозяйства на душу населения

Производство сельскохозяйственной продукции обеспечивает потребности региона в полном объеме. С введением санкций и продовольственного эмбарго перед агропромышленным комплексом юга Тюменской области открылись хорошие перспективы дальнейшего наращивания объемов производства.

Агропромышленный комплекс Тюменской области с 2013 года развивается в соответствии с целями и задачами, определенными отраслевой государственной программой Тюменской области, которая сформирована в соответствии с Государственной программой развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы [1].

На развитие агрокомплекса выделяются значительные объёмы бюджетных финансовых средств. С участием областного бюджета решаются вопросы модернизации, технического и технологического переоснащения производства, формирования генофонда животных и сельскохозяйственных культур, повышения почвенного плодородия и восстановления кадрового потенциала в сельском хозяйстве. Большое внимание уделяется процессам ин-

теграции в АПК и формированию эффективной системы сельскохозяйственной потребительской, в том числе кредитной кооперации.

Поскольку одним из важнейших факторов устойчивого развития аграрного сектора области является повышение его инвестиционной привлекательности, приоритетным направлением в оказании бюджетной поддержки стали модернизация и техническое переоснащение производства сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий.

Одним из приоритетных направлений инвестирования в АПК региона является строительство современных молочных комплексов, благодаря которому значительно повысился технический и технологический уровень животноводства. С 2006 года в области введено в эксплуатацию 18 современных молочных комплексов на 19,3 тыс. скотомест, в которых используется оборудование нового поколения, автоматизация и компьютеризация производственных процессов. Наряду с крупными объектами построены современные мини-фермы на 25 и более голов в личных подсобных хозяйствах граждан, введены в эксплуатацию 48 ферм с поголовьем 1300 голов. Нарастива-

ется генетический потенциал в молочном животноводстве. Вновь вводимые мощности на комплексах укомплектовываются скотом зарубежной селекции. С 2006 года хозяйствами области приобретено 37,1 тысяч голов зарубежного высокопродуктивного племенного скота молочных пород.

Формируется племенное ядро по пяти породам мясного скота на базе ОАО «Тюменская мясная компания». Поголовье мясного крупного рогатого скота в хозяйствах области достигло к 2015 году — 20,2 тыс. голов, в том числе чистопородного мясного скота — 14,9 тыс. гол.

Следствием растущего спроса на животноводческую продукцию диетического назначения является формирование новой для региона отрасли производства — молочного козоводства. В хозяйствах области содержится более 2 тыс. голов коз с ежесуточным надоем молока 1,6 тонны.

В 2007 году введён в действие гибридно-селекционный центр на 2 тысячи свиноматок в ЗАО «Племзавод «Юбилейный» Ишимского района.

С целью рационального использования природных ресурсов в области реализуются проекты по созданию рыбноводческих предприятий. В ООО «Сладковское товарное рыбноводческое хозяйство» введен завод замкнутого цикла по выращиванию тилапии мощностью 300 тонн в год.

При участии областного бюджета модернизируется сушильно-сортировальная база сельскохозяйственных предприятий, где в течение 5 лет построено 38 новых линий по подработке и сушке семян зерновых и зернобобовых культур производительностью 54,8 тыс. тонн в год.

Качественные изменения происходят в структуре машинно-тракторного парка. Хозяйства области активно приобретают современную высокопроизводительную технику, в том числе зарубежного производства. В настоящее время доля энергонасыщенных тракторов, участвующих в полевых работах, составляет 30%, высокопроизводительных зерноуборочных комбайнов — 51%, кормоуборочной техники — 51%. Использование сельскохозяйственных машин и агрегатов нового поколения

на полях области позволилократно увеличить долю ресурсосберегающего земледелия. В 2014 году с применением ресурсосберегающих технологий возделывалась 91% площадей, занятых зерновыми и зернобобовыми культурами.

В период 2007–2012 годов в хозяйствах всех категорий отмечается рост поголовья сельскохозяйственных животных. Увеличивается продуктивность скота и птицы, производство основных видов животноводческой продукции.

В 2015 году из федерального бюджета в бюджет Тюменской области на государственную поддержку сельского хозяйства запланировано направить 420,82 млн. руб. В областном бюджете на эти цели в 2015 году предусмотрено 1269,99 млн. руб. На диаграммах (рис.2 и рис. 3) показаны направления расходования средств [2].

В 2016–2018 годах 13 млрд. рублей направят из бюджета Тюменской области на поддержку агропромышленного комплекса [4]. Без учета средств федерального бюджета в 2016 году на поддержку сельского хозяйства выделят 4 млрд. 739 млн. рублей. Это несколько выше уровня 2015 года. По-прежнему в качестве приоритетного направления господдержки определяется животноводство. За три года на его развитие планируется направить 4 млрд. рублей. Из них 1 млрд. 350 млн. выделят в 2016 году. Сохранятся существующие виды субсидирования, преимущественно субсидии на молоко.

С целью комплектования животноводческих комплексов, построенных при государственной поддержке, 227 млн. рублей планируется направить на субсидирование расходов на приобретение племенных животных. На техническое перевооружение животноводства и развитие материальной базы планируется направить 736 млн. рублей, из них в 2016–245 млн. рублей.

На выплату субсидий в растениеводстве ежегодно будут выделять по 1 млрд. 90 млн. рублей. Сохранится поддержка элитного семеноводства, производства минеральных удобрений и средств защиты растений, при-

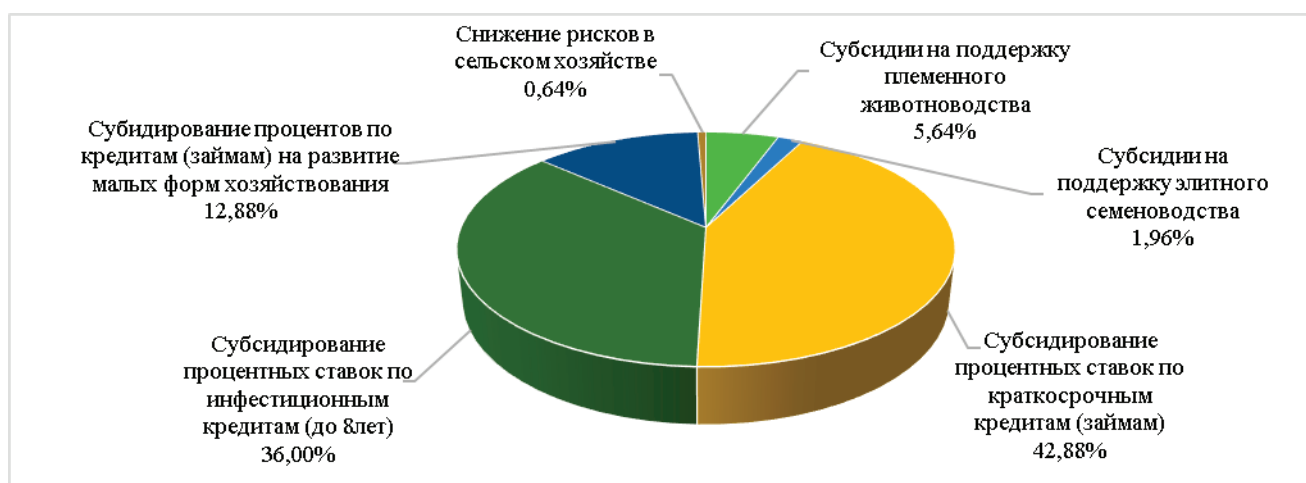


Рис. 2. Структура расходов на государственную поддержку сельского хозяйства из федерального бюджета



Рис. 3. Структура расходов на государственную поддержку сельского хозяйства из областного бюджета

обретения техники и оборудования. Продолжится поддержка новых инвестиционных проектов в сельском хозяйстве. Впервые предлагается реализовать ее путем предоставления льготных займов через инвестиционное агентство. Эта мера позволит создать возобновляемый источник финансов и повысить ответственность инвесторов.

1 млрд. 800 млн. в предстоящем трехлетнем цикле планируется направить на субсидирование процентных ставок по банковским кредитам. Для более активного вовлечения личных подворий в процесс производства с 2016 года планируется вести дополнительные меры поддержки. Предлагается увеличить до 122 млн. ежегодный объем субсидий для возмещения кооперативам затрат на заготовку картофеля и овощей от населения, закуп молока и мяса.

С 2016 года 15,5 млн. рублей будут выделять ежегодно на укрепление материально-технической базы потребительских кооперативов. Для стимулирования граждан, ведущих личное подсобное хозяйство, предусматриваются дополнительные меры поддержки тех хозяйств, в которых содержится более пяти голов крупного рогатого скота молочных пород. В течение 2016 года эти меры будут опробованы в пяти пилотных муниципальных районах Тюменской области.

Для улучшения жилищных условий молодых семей и специалистов в сельской местности традиционно планируется социальная выплата на приобретение жилья. Прогнозный результат бюджетных вложений в АПК — ожидаемое увеличение к 2018 году против плановых показателей текущего года производства мяса на 7 тыс. т, молока — на 87 тыс. т, зерновых и зернобобовых культур — на 150 тыс. т. [4].

#### Литература:

1. Государственная программа Тюменской области «Основные направления развития агропромышленного комплекса» на 2013–2020 годы [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http://admtumen.ru/ogv\\_ru/finance/programs/program.htm?id=1152@egTargetGrant](http://admtumen.ru/ogv_ru/finance/programs/program.htm?id=1152@egTargetGrant) (дата обращения 5.11.2015)
2. Информация о реализации приоритетного национального проекта «Развитие АПК» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http://admtumen.ru/ogv\\_ru/finance/apk/members.htm](http://admtumen.ru/ogv_ru/finance/apk/members.htm) (дата обращения 10.11.2015)
3. Статистический ежегодник: Стат. сб. Тюменская область (Т. II) / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Тюменской области. — Т., 2015. — 316 с.: ил.
4. Тюменский агропром получит серьезную бюджетную поддержку [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.vsluh.ru/news/politics/299765> (дата обращения 13.11.2015)



## Анализ влияния транснациональных компаний на национальные экономики

Коварда Владимир Васильевич, кандидат физико-математических наук, доцент;

Макаров Владимир Игоревич, магистрант

Юго-Западный государственный университет (г. Курск)

*В статье анализируются основные эффекты деятельности транснациональных корпораций для стран, в которых расположены головные компании и для стран пребывания. Отмечена роль ООН в определении правил взаимодействия национальных правительств и транснациональных компаний.*

**Ключевые слова:** транснациональная корпорация, транснационализация, глобализация, ООН, ЮНКТАД, головная компания, страна пребывания.

Транснациональной корпорацией (ТНК) считают крупное финансово-производственное, научно-технологическое, торгово-сервисное объединение, имеющее зарубежные активы (капиталовложения) и осуществляющее свои операции в зарубежных странах, а сам термин «транснациональная корпорация» появился в качестве компромисса в ходе переговоров о мандате деятельности ООН в вопросе ограничения деятельности международных монополий в развивающихся странах.

При транснационализации производства отдельные части воспроизводственных процессов переносятся из одной страны в другую посредством прямых иностранных инвестиций, обеспечивая интернационализацию и рынков сбыта, и производства, и собственности.

Согласно критериям ЮНКТАД изначально к числу ТНК относились фирмы с годовым оборотом более 100 млн. долл. и с филиалами не менее чем в 6 странах мира.

Сейчас ЮНКТАД считает транснациональными те корпорации, которые обладают следующими формальными признаками:

- они имеют производственные ячейки не менее чем в двух странах;
- они проводят согласованную экономическую политику под централизованным руководством;
- ее производственные ячейки активно взаимодействуют друг с другом — обмениваются ресурсами и ответственностью.

В настоящее время, по данным ЮНКТАД, насчитывается около 63 тыс. ТНК, на которые приходится приблизительно 800 тыс. дочерних структур за рубежом.

ТНК контролируют 1/3 мирового производства и мировой торговли, 80% свободного капитала, в них занято свыше 20% рабочей силы, они являются основными инвесторами при капиталовложении в национальные экономики.

ТНК могут привносить в мировую экономику, а особенно в экономику принимающих стран, как позитивные, так и негативные последствия.

Мировая практика доказала, что выгодно ТНК, не обязательно выгодно национальным экономикам вывозящих и принимающих стран, при этом мощь ТНК позволяет им игнорировать эти несоответствия.

Можно говорить, что на сегодня ТНК практически неуправляемы и это очень сложная проблема, решить которую мировое сообщество пытается более 30 лет.

Многие авторы указывают на манипулирование трансфертными ценами, обход национальных законодательств в целях укрытия доходов от налогообложения, установку монопольных цен, диктовку условий, ущемляющие интересы принимающих стран, переманивание высококвалифицированных специалистов из разных стран.

Результаты анализа деятельности ТНК в странах расположения головных компаний и странах пребывания приведены в табл. 1.

Таблица 1. Положительные и отрицательные эффекты от деятельности ТНК

Для страны расположения головного офиса	Для страны пребывания ТНК
<b>Положительные эффекты</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>— сокращение расходов компании и рост доходов;</li> <li>— сокращение загрязнения окружающей среды;</li> <li>— приезд представителей научной среды (притягивание «умов»)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>— стимулирование экономического роста;</li> <li>— увеличение налоговых поступлений в бюджет;</li> <li>— создание новых рабочих мест;</li> <li>— внедрение инновационных методов производства и выпуск инновационной продукции (в ряде случаев);</li> <li>— приток иностранных инвестиций;</li> <li>— развитие инфраструктуры;</li> <li>— приезд высококвалифицированных специалистов;</li> <li>— повышение уровня жизни местного</li> </ul>

<b>Отрицательные эффекты</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>— сокращение рабочих в стране расположения головной компании;</li> <li>— сокращение части налоговых поступлений;</li> <li>— рост социальной напряженности вследствие сокращения занятости;</li> <li>— рост конфликтов на межнациональной почве;</li> <li>— деиндустриализация отдельных стран;</li> <li>— рост удельного веса услуг, в том числе финансовых, не подкрепленных реальным производством;</li> <li>— переезд высококвалифицированных специалистов в другие страны</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>— усиление конкуренции с местными предприятиями;</li> <li>— загрязнение окружающей среды;</li> <li>— ослабление роли государства и рост влияния ТНК на экономику и политику государства;</li> <li>— воздействие ТНК на отраслевую структуру экономики страны;</li> <li>— пренебрежение национальными интересами страны и действие в интересах ТНК;</li> <li>— нарушение местного законодательства;</li> <li>— вероятность проникновения в отрасли, связанные с национальной безопасностью;</li> <li>— установление монопольных цен</li> </ul>

В связи с ростом значения ТНК в мировой экономике и их влияния на отдельные государства повышается актуальность регулирования взаимодействия ТНК со страной расположения головной компании и страной пребывания. В 1974 г. при Экономическом и Социальном Совете ООН были созданы Комиссия по транснациональным корпорациям и ее рабочий орган — Центр по ТНК, которые в то время занимались «феноменом» компаний и разработкой кодекса их поведения. Комиссия ООН по ТНК, Международный валютный фонд (МВФ) и Мировой банк на протяжении многих лет пытаются создать единые правила поведения ТНК (кодекс поведения ТНК). Главная идея этих правил — обеспечение максимальной свободы переме-

щения товаров и капитала, либерализация национальных рынков. Основные правила можно объединить в четыре пункта [1]:

- 1) право входа;
- 2) справедливый и недискриминационный режим;
- 3) прекращение контракта;
- 4) урегулирование споров.

Страны расположения головной компании обычно регулируют поведение ТНК через национальное законодательство, не делая официального различия для ТНК и национальных корпораций, а страны пребывания регулируют деятельность ТНК на своей территории через национальные законы об иностранных инвестициях.

Литература:

1. Коровина, Е. И. Транснационализация экономики: аргументы за и против [Текст] / Е. И. Коровина // Российское предпринимательство. — № 11, 2011. — с. 4–9.

## Особенности нетрадиционных методов оценки персонала «360» и «720» градусов

Кокорева Ольга Олеговна, студент  
Российский университет дружбы народов

*Среди множества объектов управления, решающая роль принадлежит персоналу, так как именно он приводит в движение все остальные объекты управления. Персонал занимает центральное место в системе управления организации. Если раньше служба персонала была представлена отделом кадров, в обязанности которых входит документооборот, учет персонала и контроль по соблюдению трудового законодательства, то в настоящее время отделы по кадровой деятельности занимаются работой направленной на формирование эффективного и работоспособного персонала.*

*Расстановка кадров в организации определяется их квалификацией, знанием и опытом, личностными качествами. Люди — это главный ресурс организации, её основная ценность. Каждый работник — источник общего интеллекта организации.*

**Ключевые слова:** оценка персонала, методы оценки персонала, деловая оценка, кадровый резерв, мотивация.

Оценка труда — одна из функций управления персоналом, направленная на определение уровня эф-

фективности выполненной работы. Является составной частью деловой оценки персонала наряду с оценкой его

профессионального поведения и личностных качеств. Стоит в определении соответствия результатов труда работником поставленным целям, запланированным показателям, нормативным требованиям.

В современных компаниях оценка персонала становится не только источником информации об уровне квалификации, но и помогает определить потенциал работника и его индивидуальные черты. Это служит основой для принятия важных организационных задач: прием/увольнение персонала, кадровые перемещения, обучение и развитие персонала, выбор метода стимулирования персонала к труду, зачисление в кадровый резерв, создание благоприятного морально-психологического климата в компании и др.

Для осуществления цели создания эффективно функционирующего персонала могут использоваться различные инструменты, методы и процедуры, специфические для разных этапов развития компании.

Любая деятельность кадровой работы не сможет обойтись без оценки персонала. Оценка главным образом влияет на управление персоналом во всех его подсистемах, и в связи с тем, что в настоящее время происходит осмысление значимости человеческого фактора в условиях глобальных изменений во всех сферах жизни: экономике, технологии, общества, переосмысление методов оценки персонала и их использование является важным аспектом в системе кадрового менеджмента.

«Опрос 360», «360-градусная» аттестация или оценка персонала методом 360 градусов, является всесторонней оценкой сотрудника. Это метод экспериментальной оценки персонала, при котором экспертами выступает группа людей ежедневно работающими с оцениваемым сотрудником. Данный метод включает в себя оценку руководителем, оценку коллег, самооценку, оценку подчиненными, и оценку другими участниками бизнес-процесса, которые взаимодействуют с данным сотрудником (например, клиенты). Чем больше людей оценивает данного сотрудника, чем больше категорий оценки, тем более всестороннюю оценку получит респондент.

Метод 360 необходим по различным причинам, которые устанавливает либо руководитель, либо HR-отдел предприятия, а также инициативные сотрудники, которые могут предложить провести данную оценку. К основным причинам относят:

1) Определение потребности в обучении, выводы о саморазвитии сотрудников, развития компетенций, принятие решений об повышении/понижения в должности, повышения квалификации сотрудников. Иными словами оценка 360 градусов может служить для формирования планов развития кадров.

2) Подбора проектной команды для работы над проектными заданиями. Так как оценка 360 градусов может разносторонне оценить человека, то для формирования эффективных команд важно оценить специалистов по их командным навыкам. Если участники команды имеют те компетенции, которые требуются для командной работы,

то люди будут дополнять, ценить и хорошо относиться друг к другу.

3) Занесение в список кадрового резерва;

4) Повышение эффективности и ответственности сотрудников в отношении выполняемой работы, и мотивация к дальнейшему развитию.

В отношении к оцениваемым компетенциям, которые используют в оценке 360, могут быть различные подходы: во-первых это может быть набор корпоративных компетенций, которые разрабатываются и утверждаются в компании, следовательно, сотрудников компании оценивают по необходимым для компании компетенциям; во-вторых, в случае если компания не имеет своего набора компетенций, либо руководителям необходимо оценить сотрудников разных отделов по различным компетенциям, для этого нанимают специалистов по оценке персонала. Они могут предложить свой собственный ряд разработанных компетенций, которые подходят для данных задач, которые ставят перед собой компания.

Оценка деятельности персонала проводится в шесть этапов: 1. Подготовительный — согласование списка работников и списка экспертов для оценки, запрос информации в отдел кадров и отдел труда и заработной платы; 2. Проведение процедуры оценки деятельности — заполнение оценочных листов непосредственным руководителем, экспертом и самооценка; 3. Обработка и анализ результатов — свод результатов, проверка на достоверность; 4. Согласование результатов — согласование результатов оценки с руководителем и управлением персонала; 5. Ознакомление работников с результатами оценки — график собеседований, подписание оценочных листов; 6. Утверждение результатов оценки — утверждение предложений по результатам оценки.

Оценка, как правило, является основой для планов индивидуального развития. На современном этапе развития бизнес-стратегий большинство руководителей понимают, что вклад в развитие человеческих ресурсов является очень важной долгосрочной стратегией компании. Развитие навыков и квалификации подчиненных является ключевой направленностью в сторону приобретения прибыли. Компании с позитивными результатами, которые делают уклон в сторону человеческих ресурсов и управления ими, сегодня конкурируют между собой на уровне развития профессиональных знаний, навыков и умений своих сотрудников. Для того, чтобы разумно использовать данный вид капитала необходимо точно выяснить, что он из себя представляет. Для таких случаев существует оценка персонала, которая позволяет выявить и раскрыть потенциал работников и направить его на процесс разработки стратегических целей организации.

Проблемами любой оценки персонала в компаниях является формальное отношение со стороны оцениваемых, для того чтобы избежать данного отношения, необходимо провести ряд действий которые приведут к успешному проведению оценки. Для начала необходимо донести до сотрудников цели оценки персонала, если сотрудники по-

нимают, для чего необходима оценка, и понимают, что для них это полезно и выгодно, они больше мотивированы, лояльны, вовлечены и собраны, и относятся с большей ответственностью к процессу оценки. В противном случае, если сотрудники не были достаточно проинформированы о целях оценки, то возможно, что к оценке сотрудники относятся с формальным отношением, что необходимо избежать для достижения конкретных результатов. Важно положительное отношение, оценка в первую очередь делается для диагностики и для помощи в понимании человеком, что ему нужно развивать в первую очередь. Если респондент конструктивно отнесется к оценке, то повышается вероятность того что план развития будет реализован и сотрудник будет развиваться в рамках своей компании.

Руководитель, анализируя результаты оценки, может создавать планы развития сотрудника. Эффективнее всего руководителю, совместно с подчинённым создавать план развития, так как вовлеченность руководителя в процесс развития своих сотрудников, вызывает большую взаимную ответственность, доверие, и как следствие большая эффективность в дальнейшем. Если у руководителя нет возможности совместно с подчиненными создавать план развития персонала, то для этих целей привлекают специалистов. В случае если отсутствует качественная обратная связь по результатам оценки, данная процедура остается формальностью.

Оценка персонала методом 720 включает в себя оценку персонала методом 360 и повторная оценка проверенных ранее компетенций через определенное количество времени. Лучший период для переоценки метода 360, это от 6 месяцев до года. Переоценка «720» дает дополнительную мотивацию сотрудникам не только давать объективную оценку респондентам, но также выполнять планы развития составленных после предыдущей оценки 360. Если сотрудник знает, что в определенное время его вновь оценят, и будут выявлены количественные показатели совершенствования результатов, сотрудник будет относиться к своему саморазвитию ответственно и выполнять план развития, составленный после предыдущей оценки.

#### Литература:

1. Анцупов, А. Я., Ковалёв В. В. Социально-психологическая оценка персонала: учебное пособие. — М: Юнити-Дана, 2012. — 303 с.
2. Кибанов, А. Я. Управление персоналом организации: Учебник — 4-е изд., доп. и перераб. — М.: ИНФРА-М, 2010. — 695 с.
3. Мизинцева, М. Ф., Сардарян А. Р. Оценка персонала. Учебник и практикум. — М: Юрайт, 2015. — 378 с.
4. Рудавина, Е., Екомасов В. Большая книга директора по персоналу. — СПб.: Питер, 2011. — 368 с.
5. Янкович, Ш. А. Делопроизводство в кадровой службе: учебник. — М: Юнити-Дана, 2012. — 160 с.

Оценка 720 является проверкой первичных результатов оценки 360 по тем же компетенциям. Респондента оценивают по тем же самым компетенциям, по тем же самым шкалам и выявляют динамику развития сотрудника.

Оценка методом «360 градусов» и в следствии методом «720» — это способ, который занимает много времени и усилий на разработку, проведение, анализ результатов, отчетность. При этом они являются эффективными способами проведения оценки сотрудника организации, и самими оцениваемыми их результаты воспринимаются более серьезно, чем результаты оценки одного сотрудника.

В результате проведения оценки сотрудников методами «360 и 720 градусов», организация может получить объективные данные об имеющихся кадровых ресурсах, сможет выстроить четкую и целенаправленную систему обучения и развития индивидуально для каждого сотрудника. Каждый сотрудник сможет получить обратную связь и увидеть перспективы своего дальнейшего развития, при этом значительно повысится его мотивация.

В настоящее время в Казахстане и России происходит пересмотр подходов к оценке сотрудников. Набор различных, состоящих из множества показателей и критериев методов, является характерной чертой оценки персонала в этих странах. Необходимо отметить, что, несмотря на то, что в отечественных компаниях начинают распространять известные и широко применяемые зарубежные методы оценки, руководители компаний сталкиваются с рядом трудностей при их использовании, так как оценка персонала набрала свою популярность в отечественных компаниях относительно недавно. Чтобы устранить трудности и ошибки к минимуму, руководителям необходимо проводить ряд мер, которые включают в себя привлечение независимых экспертов, применение единых стандартов для равных сотрудников, обозначать степень важности всех показателей, подготовку и разъяснение необходимости процесса оценки персонала, доведения сведений о результатах оценки до персонала, и перепроверку предыдущих результатов.

## Гендерные отношения в структуре государственной и муниципальной власти Республики Саха (Якутии)

Кондратьева Нарыйа Николаевна, студент

Северо-Восточный федеральный университет имени М. К. Аммосова, (г. Якутск)

Участниками кадровых процессов являются сами государственные гражданские служащие. С точки зрения гендерного подхода они всегда будут иметь признак социального пола, т.е. будут выступать представителями социально-демографических групп. Его цель — достижение гендерного равенства, которое подразумевает не только

равенство прав и свобод мужчин и женщин, но и равенство их возможностей для реализации своих личностных, профессиональных интенций, а также равенство в правах выражать свои интересы, взгляды, суждения, иметь доступ ко всякого рода ресурсам: экономическим, социальным, властным [1].

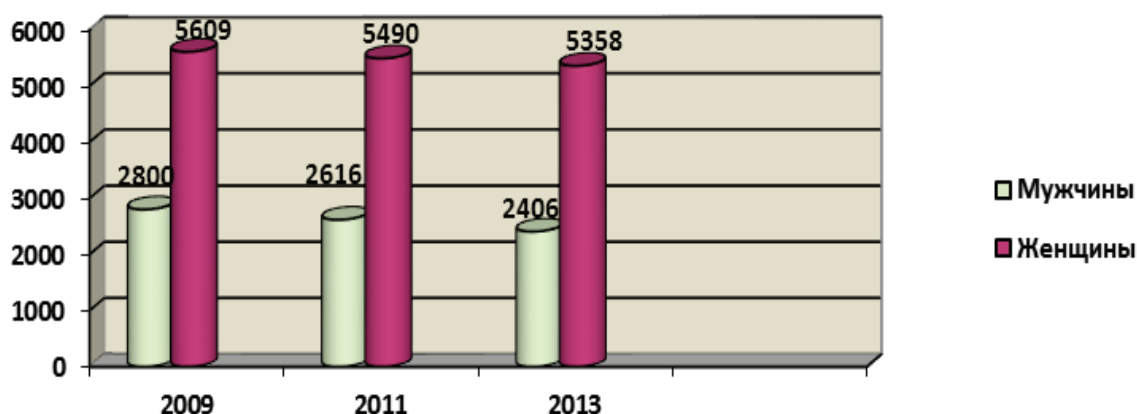


Рис. 1 Занятость в государственной гражданской службе мужчин и женщин, человек

По состоянию на 1 октября 2009 года численность работников, замещающие государственные должности и должности гражданской службы в РС (Я) составляло 8409 человек. По диаграмме (рис. 1) видно, что доля мужчин равен 33,3%, женщин 66,7%. Соотношение мужчин и женщин в 2011 году практически не изменилось. Мужчин 32,3%, женщин соответственно 67,7%. В связи с оптимизацией количества чиновников по сравнению с 2009 годом в 2013 году общее число уменьшилось на 645 человек (7,7%). В том числе 394 (14%) мужчин и 251 (4%) женщин. (Разработка показателей осуществляется Госкомстатом 1 раз в 2 года).

По уровням управления. Если провести сравнение по процентным соотношениям на республиканском уровне

в 2009 году работал больше мужчин (35,1%), чем на районном (городском) уровне (31,8%). Сравнение в количестве показывает обратное заключение (республиканском — 1315, районном (городском) — 1485). В 2011 г. уменьшился на 6,5%.

В классификациях по органам государственной власти незначительные изменения. Несмотря на то, что реализуется политика сокращения государственных и муниципальных служащих количество женщин увеличивается.

Анализ данных показал, что во всех отраслях 2/3 часть государственного аппарата формируют женщины. Чтобы определить степень сегрегации по признаку пола использовали индекс предельного соответствия, но изменили условие для выявления женской занятости в ор-

Таблица 1. Соотношение работников по уровням управления [6]

По уровням управления	Всего работников:	В том числе:	
		мужчин	женщин
2009 год:			
на республиканском уровне	3742	1315	2427
на районном (городском) уровне	4667	1485	3182
2011 год:			
на республиканском уровне	3761	1250	2511
на районном (городском) уровне	4345	1366	2979

Таблица 2. Соотношение работников по органам государственной власти [3]

По органам государственной власти:	Всего работников	В том числе:		Распределение по полу, процентов	
		мужчин	женщин	мужчин	женщин
2009 год:					
в территориальных органах федеральных органов	5205	1729	3476	33,2	66,8
в республиканских органах государственной власти	3204	1071	2133	33,4	66,6
2011 год:					
в территориальных органах федеральных органов	4949	1592	3357	32,2	67,8
в республиканских органах государственной власти	3157	1024	2133	32,4	67,6
2013 год:					
в территориальных органах федеральных органов	4555	1388	3167	30,5	69,5
в республиканских органах государственной власти	3209	1018	2191	31,7	68,3

ганах государственной и муниципальной власти. Индекс предельного соответствия, разработанный группой экспертов по ситуации женской занятости Европейского Сообщества, признается сегодня показателем, наиболее полно отвечающим требованиям, предъявляемым к измерителю гендерной сегрегации. Формула для вычисления данного индекса имеет следующий вид:

$$MM = \frac{(F_f \times M_m - F_m \times M_f)}{F \times M}$$

Данный индекс определяет распределение мужчин и женщин по профессиям (отраслям). Но условию изменили для выявления соотношения мужчин и женщин в государственной и муниципальной службе. Значения индекса MM могут изменяться в пределах от 0 до 1. Если значение MM достигнет 1, это будет означать, что гендерная сегрегация максимальна, т.е. в государственной службе заняты только женщины или мужчины.

$$\frac{(1146 \times 2406 - 5358 \times 2084)}{25077720} = 0,34$$

Расчет показал, что в государственной службе РС (Я) наблюдается гендерное неравенство. Доля мужчин в 2013 г. составил  $M=0,34$ . Но ситуация меняется когда мы берем для анализа вертикальный срез представленности мужчин и женщин на государственной гражданской службе. Для сбалансирования полов необходимо увеличить количество мужчин в ведущих должностях государственной службы и увеличить число женщин в высших должностях.

Гендерную иерархию мы наблюдаем, когда касаемся анализа положения женщины в сфере государственного управления в целом. В Государственном Собрании (Ил Тумэн) Республики Саха (Якутия) V созыва из 73 депутатов оказалось 10 женщин (14% от общего состава депутатов).

Здесь работают 12 профильных комитетов и мандатная и регламентная комиссия, в числе 9 депутатов — только 2 женщины (Филиппова Марфа Семеновна — председатель комиссии, Енторова Елена Викторовна — член комиссии).

Руководство Государственного Собрания:

Председатель Государственного Собрания (Ил Тумэн) РС (Я) — Жирков Александр Николаевич;

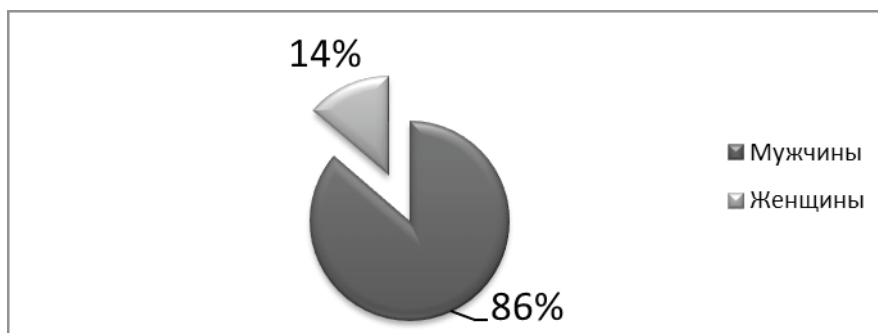


Рис. 2/ Соотношение количества мужчин и женщин в Государственном собрании (Ил Тумэн) РС (Я), %

Первый заместитель Председателя Государственного Собрания (Ил Тумэн) РС (Я) — Добрянцев Анатолий Анатольевич;

Заместитель Председателя Государственного Собрания (Ил Тумэн) РС (Я) — Балабкина Ольга Валерьевна;

Заместитель Председателя Государственного Собрания (Ил Тумэн) РС (Я) — Губарев Виктор Николаевич.

Как видим, на высших должностях руководят мужчины (25% женщин). В основном мужчины занимают руководящие посты, а женщины, более низшие и вспомогательные должности. Тем самым можно отметить, что гендерная асимметрия в сфере государственного управления, резко снижает эффективность принятия управленческих решений, так как не учитывается значимый опыт половины населения страны [4].

По мнению Кочкиной, большинство женщин, имеющих власть, руководят исключительно женщинами. Это объясняется «антиматриархатом» мужчин, в основе ко-

торого лежит нежелание находиться в подчинении у женщины и желание сохранить монополию мужчин в руководящей власти [2].

В Администрации Главы РС (Я) на руководящих должностях представлены 7 (21%) женщин, в том числе Председатель Правительства РС (Я) Данчикова Галина Иннокентьевна.

Приведенный анализ положения женщин в государственной сфере показывает существенную кадровую диспропорцию в распределении государственных должностей, и чем выше уровень власти, тем меньше представлено в нем женщин. Такое положение дел в кадровой политике ставит перед государством и всей общественностью задачу справедливого распределения кадрового потенциала в структурах власти, особенно верхнего эшелона. Наряду с феминизацией кадров государственной гражданской службы, на повестку дня встает другой социальный процесс, представляющий качественный срез первого, — профессиональное развитие и самореализация женщин — государственных служащих [1].

#### Литература:

1. Коростылёва, Н. Н. Гендерное измерение кадровых процессов на государственной гражданской службе [электронный ресурс] URL: <http://www.womaninrussiansociety.ru/wp>
2. Кочкина, Е. Женщины в российских органах власти // ОНС. 2008. № 1 С. — 179.
3. Мальцева, И. О. Гендерная сегрегация и мобильность на российском рынке труда / И. О. Мальцева, С. Ю. Рошин; Гос. унт — Высшая школа экономики. — М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006
4. Надеев, Г. А. Постановка проблемы гендерной асимметрии на государственной службе [Текст] / Г. А. Надеев // Молодой ученый. — 2012. — № 3. — с. 333–335.
5. Государственное Собрание (Ил Тумэн) Республики Саха (Якутия) [электронный ресурс] URL: <http://www.iltumen.ru>
6. Федеральная служба государственной статистики РФ [электронный ресурс] // URL: <http://www.gks.ru>

## Внешнеэкономические связи приграничных регионов СЗФО — краткая сравнительная характеристика

Копытова Ольга Николаевна, кандидат экономических наук, доцент  
Псковский государственный университет

*В статье проведена краткая сравнительная характеристика приграничных регионов СЗФО (республика Карелия, Калининградская, Ленинградская, Мурманская и Псковская области) по трем основным показателям: объем иностранных инвестиций и оборот внешней торговли в расчете на душу населения, доля иностранных организаций в их общем количестве. Сделаны выводы. Анализируемый период: 2009–2013 годы.*

**Ключевые слова:** внешнеэкономические связи, внешняя торговля, иностранные организации, иностранные инвестиции, приграничные регионы СЗФО.

**П**од внешнеэкономическими связями региона, как правило, понимают экономические отношения, которые складываются у него с другими странами в результате трансграничного (международного) перемещения товаров, услуг, технологий, финансовых средств и т.д.

Внешнеэкономические связи могут быть реализованы в различных формах, основными из которых являются: иностранные инвестиции, внешняя торговля и предпринимательство с участием иностранного капитала [1].

В связи с этим, для анализа внешнеэкономических связей приграничных регионов СЗФО были рассчитаны следующие показатели: «Объем иностранных инвестиций на душу населения, долл. США», «Оборот внешней торговли на душу населения, тыс. долл. США», «Доля иностранных предприятий и организаций в общем числе предприятий и организаций, %». По данным показателям, их уровню и динамике в период с 2009 по 2013 годы была проведена сравнительная характеристика исследуемых регионов. При этом, осуществ-

лялось сравнение уровней данных региональных показателей с их общероссийскими значениями, чтобы выяснить, дает ли приграничное положение преимущество данным регионам при развитии внешних связей.

Как показал проведенный анализ, наибольший объем иностранных инвестиций на душу населения в размере 1144,4 долл. США в 2013 году принадлежал Ленинградской области, наименьший — 45,2 долл. — Мурманской области (табл. 1).

**Таблица 1. Объем иностранных инвестиций на душу населения в приграничных регионах СЗФО в период за 2009–2013 годы (долл. США)**

Приграничные регионы СЗФО	2009	2010	2011	2012	2013	К <sub>р</sub> *
РФ	573,6	803,2	1332,6	1078,3	1184,5	2,1
Республика Карелия	367,9	138,5	663	236,4	134,9	0,4
Калининградская область	119,6	219,2	327,7	381,4	314,0	2,6
Ленинградская область	731,5	370,5	427,3	802,6	1144,4	1,6
Мурманская область	77,8	125,3	37	26,7	45,2	0,6
Псковская область	34,1	63,4	116,4	119,0	51,7	1,5

Источник: рассчитано автором по данным Росстата [2]. \* — Коэффициент роста.

При этом, данный показатель отличался в рассматриваемом периоде крайне неустойчивой динамикой. Низкий уровень иностранных инвестиций на душу населения в 2009 и 2010 годах был характерен для всех анализируемых регионов. Это связано с кризисными явлениями, происходившими тогда в стране и мире. Далее, в 2011 году, для Карелии был характерен резкий рост данного показателя (почти в 5 раз по сравнению с уровнем 2010 года). Значительный прирост был также зафиксирован в Ленинградской (на 15%), Калининградской (на 50%) и Псковской (на 84%) областях. Это связано с тем, что к 2011 году последствия кризиса уже не оказывали существенного влияния на данные процессы. Однако в 2012 году в Карелии наблюдалось резкое падение данного показателя (в 3 раза по сравнению с 2011 годом), что в целом совпало с общероссийской тенденцией. Подобную тенденцию можно объяснить нестабильностью, неопределенностью и замедлением всей мировой экономики. Иностранные инвесторы не спешат вкладывать свои средства. В то же время, инвесторы указывают на высокую коррумпированность и незащищенность бизнеса в России.

В то же время в Ленинградской области объем иностранных инвестиций на душу населения неуклонно рос, начиная с 2010 года. В Псковской, Мурманской и Калининградской областях он изменялся более или менее равномерно, без резких скачков и падений. Однако в Псковской и Калининградской области он имел в рассматриваемом периоде тенденцию к росту, а в Мурманской области — к снижению.

В целом за период с 2009 по 2013 годы объем иностранных инвестиций на душу населения в трех регионах

возрос: в Псковской области — в 1,5 раза, в Ленинградской области — в 1,6 раза, в Калининградской области — в 2,6 раза; в двух регионах: республике Карелия и Мурманской области — сократился примерно вдвое. Следует также отметить, что все уровни данного показателя в приграничных регионах СЗФО остаются ниже его общероссийского значения (см. табл. 1).

Таким образом, можно сделать вывод, что наиболее привлекательными для иностранных инвесторов остаются Ленинградская и Калининградская область. Это обусловлено экономическими и географическими причинами. Близость г. Санкт-Петербурга и растущее предложение рабочей силы — в Ленинградской области, близость европейского рынка сбыта и особые условия хозяйствования — в Калининградской области.

Следующим анализируемым показателем стал оборот внешней торговли, также рассчитанный на душу населения. Максимальный уровень данного показателя в 2013 году был достигнут в Калининградской области (14,3 тыс. долл. США). Несколько ниже, но все же выше среднероссийского показателя, оказалось его значение в Ленинградской области — 10,6 тыс. долл. США. Остальные исследуемые приграничные регионы значительно уступили данным значениям. В Псковской области оборот внешней торговли составил всего 2 тыс. долл. на душу населения (табл. 2).

Характеризуя динамику данного показателя, необходимо отметить, что на его уровень существенно повлиял кризис 2008–2009 года, и произошло это во всех исследуемых регионах. В целом такое изменение показателя соответствует общероссийским тенденциям его изменения.



Таблица 2. **Оборот внешней торговли на душу населения в приграничных регионах СЗФО в период за 2009–2013 годы (тыс. долл. США)**

Приграничные регионы СЗФО	2009	2010	2011	2012	2013	К <sub>p</sub> *
РФ	3,3	4,4	5,7	5,9	5,9	1,8
Республика Карелия	1,9	2,6	2,8	2,4	2,1	1,1
Калининградская область	6,2	9,1	12,3	14,7	14,3	2,3
Ленинградская область	6,3	8,4	13,4	12,2	10,6	1,7
Мурманская область	2,5	2,5	4,2	3,1	4,0	1,6
Псковская область	1,0	1,7	2,2	2,2	2,0	2,0

Источник: рассчитано автором по данным Росстата [2]. \* — Коэффициент роста.

В то же время, за исследуемый период оборот внешней торговли на душу населения во всех регионах значительно возрос. Так, в Калининградской области он увеличился в 2,3 раза, в Ленинградской — в 1,7 раза, в Псковской — в 2 раза, в Мурманской области и республике Карелия — в 1,6 и 1,1 раза соответственно (см. табл. 2).

При этом, *Калининградская область* в рассматриваемом периоде традиционно ориентировалась на ввоз товаров. По данным Федеральной таможенной службы [3] импорт Калининградской области в 2013 году составил 89% ее внешнего товарооборота. В структуре импорта лидировали такие группы товаров как «машины, оборудование и транспортные средства» (56%) и «продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье» (22%). Традиционная географическая направленность внешнеторговых операций области — страны дальнего зарубежья. Их доля в товарообороте в том же году составила 97%. Крупнейшими странами-контрагентами выступали Германия, Польша и Литва [2, 3].

В *Ленинградской области* в 2013 году экспорт превысил импорт в 2,7 раза. При этом, лидировал экспорт минеральных продуктов (жидкое и дизельное топливо, бензин автомобильный) — 82,8% от всего экспорта области. 98,4% товарооборота приходилось на страны дальнего зарубежья. Крупнейшими странами-контрагентами выступили Нидерланды, Швейцария и Великобритания. В структуре импорта Ленинградской области лидировала машиностроительная продукция (43,4% от всего объема импорта) [3].

Традиционная экспортная ориентированность экономики *Карелии* обуславливает высокий уровень её внешнеэкономической активности и ее естественную зависимость от внешней конъюнктуры. В связи с этим продолжающаяся экономическая глобализация и членство России во Всемирной торговой организации усиливают зависимость карельской экономики от внешних факторов. В 2013 году крупнейшими торговыми партнерами Карелии являлись Финляндия, Турция и Индия, их доля в товарообороте составила 40%. Экспортные операции практически полностью ориентированы на внешний рынок дальнего зарубежья. В 2013 году стоимость экспортных поставок в страны дальнего зарубежья составила 96,7% от общей стоимости экспорта. В товарной струк-

туре экспорта 54,3% приходится на долю древесины, бумаги и изделий из них, 30% — минеральные продукты, 10% — металлы и изделия из них. Лесопиление в Карелии является основным видом переработки древесины и традиционно порядка 80% производимой продукции поставляется на экспорт. В структуре импорта преобладали продукция химической промышленности (их доля в импорте составила 29%), промышленное и электрооборудование (25%), услуги (10%), черные металлы и изделия из них (9%) [4].

*Мурманская область* является субъектом РФ, ориентированным на вывоз товаров. По данным 2013 года, экспорт товаров составил 75% товарооборота Мурманской области. Наиболее активны связи области со странами дальнего зарубежья. Их доля в товарообороте составила 99,8%. Крупнейшими странами — партнерами являются Нидерланды, Китай, Норвегия. Товарная структура экспорта Мурманской области имеет ярко выраженную сырьевую направленность. Главными статьями экспорта в 2013 году стали «металлы и изделия из них» (47%) и «продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье» (11%). Импорт товаров в Мурманскую область также ориентирован преимущественно на страны дальнего зарубежья. В товарной структуре импорта области первое место принадлежит «металлам и изделиям из них» — 42%, второе — «машинам, оборудованию и транспортным средствам» — 25% [2,3].

В *Псковской области* импортные операции занимают порядка 80% всех внешнеторговых операций. При этом Псковская область импортирует в основном «продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье» (26%) и «машины, оборудование и транспортные средства» (24%). В структуре экспорта преобладают «металлы и изделия из них» — 63%. Наиболее активны связи Псковской области со странами дальнего зарубежья. Доля стран дальнего зарубежья в товарообороте области 2013 года составила 97%. Крупнейшими торговыми партнерами области являются Китай, Германия и Латвия.

Еще один показатель, по которому проведем сравнение приграничных регионов СЗФО — «доля иностранных предприятий и организаций в общем числе предприятий и организаций». По данному показателю исследуемые регионы распределились следующим образом. Первое место

в 2013 году разделили Калининградская и Псковская области (1,3%). На втором месте оказалась Ленинградская область (1%), на третьем — республика Карелия (0,6%).

Наименьшей долей иностранных предприятий и организаций в их общем количестве обладала в 2013 году Мурманская область — 0,3% (табл. 3).

Таблица 3. Доля иностранных предприятий и организаций в общем числе предприятий и организаций в приграничных регионах СЗФО в период за 2009–2013 годы (в %)

Приграничные регионы СЗФО	2009	2010	2011	2012	2013	$K_p^*$
РФ	0,4	0,3	0,5	0,4	0,5	1,3
Республика Карелия	0,6	0,6	0,7	0,6	0,6	1,0
Калининградская область	1,1	1,1	1,6	1,6	1,3	1,2
Ленинградская область	0,7	0,8	0,9	0,8	1,0	1,4
Мурманская область	0,4	0,3	0,5	0,2	0,3	0,8
Псковская область	1,0	1,0	1,3	1,3	1,3	1,3

Источник: рассчитано автором по данным Росстата [2]. \* — Коэффициент роста.

Однако следует отметить, что все исследуемые приграничные регионы, кроме Мурманской области, по данному показателю на протяжении анализируемого периода стабильно превышали общероссийское значение. Что касается динамики показателя, то во всех приграничных регионах СЗФО его динамика в целом соответствовала общероссийским тенденциям. Наименьшие его значения наблюдались в 2009 — кризисном году. Далее наблюдался рост до 2011 года, после которого произошла либо стабилизация уровня показателя (в Псковской и Калининградской области), либо его снижение (в остальных регионах). По последним имеющимся данным, с 2012 по 2013 годы прирост доли иностранных организаций был характерен для Ленинградской и Мурманской областей, снижение — для Калининградской области.

При этом, большинство иностранных предприятий Карелии (47 организаций или 35% от их общего количества) принадлежит инвесторам из Финляндии. Именно с этой страной Карелия граничит. Также предприниматели из приграничных стран предпочитают располагать свои организации в Псковской области (47 организаций или 22% от их общего количества с участием Белоруссии по данным 2013 года) и в Ленинградской области (53 организации или 14% от их общего количества с участием Финляндии). В то же время, активно размещают свои предприятия на территории исследуемых регионов такие страны как Кипр (81 организация в Ленинградской области, 62 — в Калининградской), Беларусь (52 организации в Калининградской области) и Германия (62 в Калининградской области и 29 — в Ленинградской).

Таким образом, проведенный анализ позволил сделать следующие выводы:

— все анализируемые показатели в исследуемых регионах в период с 2009 по 2013 годы обладали крайне неустойчивой динамикой, внешние связи развивались разнонаправленно;

— по показателям «объем иностранных инвестиций на душу населения» и «оборот внешней торговли на душу населения» стабильно лидируют Калининградская и Ленинградская области; по показателю «доля иностранных предприятий и организаций в их общем числе» — Калининградская и Псковская области;

— Мурманская область отстает от остальных приграничных регионов СЗФО по всем исследуемым показателям. Регион принадлежит к районам Крайнего Севера и обладает неблагоприятными климатическими условиями;

— приграничное положение исследуемых регионов не дает преимуществ для привлечения иностранных инвестиций, но способствует размещению на их территории иностранных предприятий; особое географическое положение Калининградской и Ленинградской областей обеспечивает развитие в них внешней торговли;

— все анализируемые регионы осуществляют внешнеторговые операции со странами, преимущественно, дальнего зарубежья;

— на экспорт во внешней торговле ориентированы: республика Карелия, Ленинградская и Мурманская области; на импорт: Калининградская и Псковская области;

— в 2013 году в Карелии преобладал экспорт древесины, в Ленинградской области — минеральных продуктов (жидкое и дизельное топливо, бензин автомобильный), в Мурманской области — металлов и изделий из них. В Калининградской области преобладал импорт машин, оборудования и транспортных средств, в Псковской области — продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья, машин, оборудования и транспортных средств. В результате, сложилась такая модель внешнеэкономических отношений, когда из приграничных регионов экспортируются ресурсы и продукция с низкой степенью переработки. Данные регионы рассматриваются иностранными партнерами скорее как источник ресурсов и рынок сбыта конечной продукции. Подобная

ситуация не способствует развитию экономики данных регионов.

Таким образом, приходится констатировать, что не все приграничные регионы СЗФО используют в полной мере

возможности своего географического положения. Приграничное положение не дает однозначного преимущества региону при осуществлении внешних связей, и часто даже является определенным препятствием.

Литература:

1. Махотаева, М. Ю., Копытова О. Н. Приграничное положение как ресурс развития региона: монография. — Псков.: Издательство ППИ, 2010. — 248 с.
2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gks.ru>.
3. Официальный сайт Федеральной таможенной службы. Северо-западное таможенное управление. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://sztu.customs.ru>.
4. Официальный интернет-портал республики Карелия. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gov.karelia.ru>.

# Молодой ученый

Научный журнал  
Выходит два раза в месяц

№ 22 (102) / 2015

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

**Главный редактор:**

Ахметов И.Г.

**Члены редакционной коллегии:**

Ахметова М. Н.  
Иванова Ю. В.  
Каленский А. В.  
Куташов В. А.  
Лактионов К. С.  
Сараева Н. М.  
Авдеюк О. А.  
Айдаров О. Т.  
Алиева Т. И.  
Ахметова В. В.  
Брезгин В. С.  
Данилов О. Е.  
Дёмин А. В.  
Дядюн К. В.  
Желнова К. В.  
Жуйкова Т. П.  
Жураев Х. О.  
Игнатова М. А.  
Коварда В. В.  
Комогорцев М. Г.  
Котляров А. В.  
Кузьмина В. М.  
Кучерявенко С. А.  
Лескова Е. В.  
Макеева И. А.  
Матроскина Т. В.  
Матусевич М. С.  
Мусаева У. А.  
Насимов М. О.  
Прончев Г. Б.  
Семахин А. М.  
Сенцов А. Э.  
Сенюшкин Н. С.  
Титова Е. И.  
Ткаченко И. Г.  
Фозилов С. Ф.  
Яхина А. С.  
Ячинова С. Н.

**Ответственные редакторы:**

Кайнова Г. А., Осянина Е. И.

**Международный редакционный совет:**

Айрян З. Г. (Армения)  
Арошидзе П. Л. (Грузия)  
Атаев З. В. (Россия)  
Бидова Б. Б. (Россия)  
Борисов В. В. (Украина)  
Велковска Г. Ц. (Болгария)  
Гайич Т. (Сербия)  
Данатаров А. (Туркменистан)  
Данилов А. М. (Россия)  
Демидов А. А. (Россия)  
Досманбетова З. Р. (Казахстан)  
Ешиев А. М. (Кыргызстан)  
Жолдошев С. Т. (Кыргызстан)  
Игиснинов Н. С. (Казахстан)  
Кадыров К. Б. (Узбекистан)  
Кайгородов И. Б. (Бразилия)  
Каленский А. В. (Россия)  
Козырева О. А. (Россия)  
Колпак Е. П. (Россия)  
Куташов В. А. (Россия)  
Лю Цзюань (Китай)  
Малес Л. В. (Украина)  
Нагервадзе М. А. (Грузия)  
Прокопьев Н. Я. (Россия)  
Прокофьева М. А. (Казахстан)  
Рахматуллин Р. Ю. (Россия)  
Ребезов М. Б. (Россия)  
Сорока Ю. Г. (Украина)  
Узаков Г. Н. (Узбекистан)  
Хоналиев Н. Х. (Таджикистан)  
Хоссейни А. (Иран)  
Шарипов А. К. (Казахстан)

**Художник:** Шишков Е. А.

**Верстка:** Голубцов М. В.

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются.  
За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы.

Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов.

При перепечатке ссылка на журнал обязательна.

Материалы публикуются в авторской редакции.

**АДРЕС РЕДАКЦИИ:**

420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231.

E-mail: info@moluch.ru

http://www.moluch.ru/

**Учредитель и издатель:**

ООО «Издательство Молодой ученый»

ISSN 2072-0297

Тираж 1000 экз.

Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый», 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, 25