

МОЛОДОЙ

ISSN 2072-0297

УЧЁНЫЙ

международный научный журнал

VORLESUNGEN

$$k = 1,380\,648\,52(79) \times 10^{-23}$$

ÜBER

MAXWELLS THEORIE DER ELEKTRICITÄT UND DES LICHTS

VON

DR. LUDWIG BOLTZMANN,

PROFESSOR DER THEORETISCHEN PHYSIK AN DER UNIVERSITÄT MÜNCHEN

$$\frac{\partial f}{\partial t} + \frac{\partial f}{\partial x} \cdot \frac{p}{m} + \frac{\partial f}{\partial p} \cdot F = \frac{df}{dt} \Big|_{\text{coll}}$$

I. THEIL

ABLEITUNG DER GRUNDGLEICHUNGEN FÜR RUHENDEN
HOMOGENE, ISOTROPE KÖRPER.

MIT FIGUREN IN ZWEI HEFEN AUF ZWEI TAFELN

die Größe als auch die Richtung
materiellen Punktes, welcher
hat, so daß x'_r, x'_{r+1}, x'_{r+2}
in den drei Koordinatenrichtungen
und u'_h die Richtungen und die drei
lierten Größender Geraden
 B'_h bezeichnet wurden.
auch in der Form

δt wachsen würde,
nen der p werden un
 $\sigma = 5,670\,367(13) \cdot 10^{-8}$

$$\sum_k \xi_k^i \delta x_k = 0.$$

$$f(\mathbf{x}, \mathbf{p}, t) d^3x d^3p$$

$$\frac{\partial f}{\partial t} \Big|_{\text{coll}} = \int_{\mathbf{v}'} [f(t, \mathbf{r}, \mathbf{v}') W(\mathbf{v}', \mathbf{v}) - f(t, \mathbf{r}, \mathbf{v}) W(\mathbf{v}, \mathbf{v}')] d^3v'$$

$$\hat{L}_{GR} = \sum_{\alpha} p^{\alpha} \frac{\partial}{\partial x^{\alpha}} - \sum_{\alpha\beta\gamma} \Gamma^{\alpha}_{\beta\gamma} p^{\beta} p^{\gamma} \frac{\partial}{\partial p^{\alpha}}$$

16+

Ludwig Boltzmann

ÜBER DIE

PRINZIPE DER MECHANIK

VON

LUDWIG BOLTZMANN,

PROFESSOR DER THEORETISCHEN PHYSIK AN DER UNIVERSITÄT WIEN.

$$\sigma = \frac{8\pi^5 k^4}{15c^3 h^3}$$

Es ergibt sich also

$$\frac{dq_h}{dt} = P_h + \frac{\partial T}{\partial p_h}$$

ann v_r sowie
heit des

2
2016
Часть V

ISSN 2072-0297

Молодой учёный

Международный научный журнал

Выходит два раза в месяц

№ 2 (106) / 2016

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

Почтовый адрес редакции: 420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231.

Фактический адрес редакции: 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.

E-mail: info@moluch.ru; <http://www.moluch.ru/>.

Учредитель и издатель: ООО «Издательство Молодой ученый».

Тираж 500 экз. Дата выхода в свет: 15.02.2016. Цена свободная.

Материалы публикуются в авторской редакции. Все права защищены.

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

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)*

Руководитель редакционного отдела: Кайнова Галина Анатольевна

Ответственный редактор: Осянина Екатерина Игоревна

Художник: Шишков Евгений Анатольевич

Верстка: Бурьянов Павел Яковлевич, Голубцов Максим Владимирович

На обложке изображен Людвиг Больцман (1844–1906) — австрийский физик-теоретик, основатель статистической механики и молекулярно-кинетической теории.

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.

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Авазов А. Ж., Холмунинова Б. А., Исакова Г. А.
Развитие страхования
в инновационной сфере..... 419

Акыжанов С. М.
Инструменты регулирования процесса
формирования и использования финансовых
ресурсов регионов в Казахстане 420

Алишева П. К., Артыкбаева С. Ж.
Анализ финансового состояния
предпринимательской деятельности в сфере
туризма Ошской области
Кыргызской Республики..... 424

Ашаганов А. Ю., Цокаева Л. А., Мовтигова М. А.
Роль иностранных инвестиций
в экономическом развитии РФ 427

Бабенко А. А.
Специфика организации маркетинговой
деятельности в сфере платных
медицинских услуг 429

Баландина В. С.
Документационное обеспечение управленческой
деятельности как важный фактор эффективной
работы предприятия..... 431

Батаев А. В.
Виртуальные банки: перспективы развития ... 434

Бурлуцкая Ю. А.
Проблемы развития малого и среднего бизнеса
в России 436

Васина Г. В.
Интеграция принципов управленческого учета
и МСФО: достоинства и недостатки 439

Виденин Т. О.
Финансирование малого бизнеса в условиях
кризиса 442

Галимова Н. А.
Исследование организационной культуры
организации среднего образования
методом OCAI 444

Герасимова В. В.
Экономическое содержание
основных средств..... 451

Герасимова В. В.
Учет основных средств в соответствии
с международными стандартами финансовой
отчетности и нормативными документами
Республики Беларусь..... 459

Гиматова Р. Р.
Страхование жизни: в чем ее привлекательность
в современных условиях? 463

Голодухина Я. Г.
Совершенствование коммуникативной
политики компании 466

Гулик А. И.
Таможенный контроль в системе повышения
конкурентоспособности национальной
экономики 468

Давыдова А. С.
Российско-китайское сотрудничество
на современном этапе 471

Дердюк В. А.
Необходимость проведения инвентаризации
в современных организациях как показатель
сохранности имущества 474

Джиоева М. А., Чельдиева З. К.
Истоки возникновения транзакционных
издержек 476

Докаев В. Д., Вазаров Х. А.
Имущественное налогообложение физических
лиц: от Древней Руси до РФ 478

| | | | |
|---|-----|---|-----|
| Докаев В. Д., Вазаров Х. А. Экономический кризис 2014/2015 в России: причины и последствия..... | 480 | Климин С. А. Интернет-банкинг: современное состояние и перспективы развития..... | 512 |
| Епхийев А. Ч. Тенденции и потенциал развития спортивно- событийного туризма города Сочи Краснодарского края..... | 485 | Климин С. А. Краудфандинг как перспективный способ финансирования стартап-компаний..... | 514 |
| Еременко И. А., Безуглова М. Н., Ганзина А. Д. Современные тенденции развития международного туризма и место России на мировом рынке туристических услуг..... | 490 | Кобец Ю. В. Необходимость стратегического управления персоналом как фактор жизнеспособности организации в условиях современного рынка (на примере АО «Россельхозбанк») | 516 |
| Зайцева Е. В. Санкция на санкцию: запреты, введенные Россией и Западом, влияние на дальнейшее развитие РФ | 493 | Козлова М. С. Операции выработки решений в системе управления | 518 |
| Замбрицкая Е. С., Куркова А. В. Теория и практика формирования портфеля заказов на предприятиях металлургического комплекса | 497 | Кокоева З. В. Кредитование малого и среднего бизнеса в условиях кризиса | 521 |
| Ильясов М. М., Вараев У. С., Айдамиров А. Р. Сущность промышленной политики, её инструменты..... | 500 | Колесникова Е. В., Рябова Н. В. Роль PR в современном мире | 523 |
| Ильясов М. М., Вараев У. С., Айдамиров А. Р. Развитие туризма в Чеченской Республике | 502 | Кузнецов Н. С. Проблемы рынка экспресс-перевозок в России | 525 |
| Калаева З. З. Влияние кризиса на малый и средний бизнес в России | 504 | Курганова В. А. Какие проблемы может повлечь повышение пенсионного возраста в России | 527 |
| Карелина М. Г., Булычева С. В. Анализ развития экономической интеграции в российских регионах..... | 506 | Кутуханов И. М., Баканаев И. Л., Чекиева Х. Р., Цадаева Х. С. Дифференциация доходов населения в Чеченской республике | 530 |
| Кереева А. Р. Теоретические и методологические аспекты анализа финансового состояния предприятия..... | 509 | Кутуханов И. М., Ильясов М. М., Вараев У. С. Развитие инвестиционной деятельности в Чеченской республике | 533 |

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Развитие страхования в инновационной сфере

Авазов Аъзам Жанузакович, преподаватель;

Холмунинова Бахора Абдужалоловна, преподаватель;

Исакова Гулнара Асатуллаевна

Джизакский областной институт подготовки педагогических кадров и повышения квалификации

Известно, что субъекты инновационной деятельности и принадлежащие им материальные и иные ценности подвержены различным опасностям, препятствующим эффективному созданию инновационного продукта. Эти опасности в виде обстоятельства, из-за своей непредвиденности не принимаемые в расчёт, бывают физическими, в основе которых лежат природные и техногенные факторы и общественные. Учесть и нейтрализовать эти опасности, которым подвержена инновационная сфера, не представляется возможным, так как существуют риски возникновения убытков и недополучения доходов от инновационной деятельности.

В инновационной сфере первоначальный носитель риска — субъект хозяйствования, которым является предприниматель, — перекладывает «мёртвые издержки» (особые издержки — связанные с использованием трудовых, материальных и интеллектуальных ресурсов) на потребителя новшеств материальное производство. Основными характеристиками предпринимательства являются риск и ответственность за сохранность, и умножение вовлеченных в хозяйственный процесс собственных и заемных ресурсов. [3]

По нашему мнению, первым пределом возложения на предприятие риска и ответственности служат возможности самого предпринимателя. Дробление риска и ответственности часто ведет к уменьшению инициативы предпринимателя, к ограничению риска.

В государственных предприятиях устраняется риск из-за бюджетного финансирования, что часто приводит к чрезмерному расширению оборотов, необоснованному увеличению доли постоянного капитала и нерациональному использованию кредита и других финансовых ресурсов.

Дифференциация владения источниками дохода ведет к интенсификации рисков, что в полной мере относится и к инновационной сфере и разработать методов и приемов, устраняющих стихийные и общественные опасности, или смягчающие их. Одним из таких приемов является са-

мострахование и страхования защиты — совокупность способов уменьшения не желательных хозяйственных последствий. Страхование служит неизбежным хозяйственным дополнением производителей деятельности человека.

Страховую деятельность можно подразделить на три вида действий и затрат: по предупреждению, по перечислению и по возмещению хозяйственных ущербов. Коммерческое страхование основывается на современных расходных средств хозяйствующих субъектов для предотвращения разорительного ущерба, связанные непредвиденного факторами риска.

Страхование событий имеет иной характер, так как он основывается на данных, позволяющих приблизительно указать их срок. Здесь можно определить максимальный ущерб, распределить опасность в долях тем, кто ей подвержен. Возможность распределения успеха среди партнеров дробными долями делает эффективным взаимное страхование участников.

На основе особенностями проявления нежелательных событий возможна двоякая организация страхования: объединение капиталов или объединение трудовых усилий и взнос участников, которые не требует значительных разовых выплат имеет такой вид страхования как социальное страхование.

Социальное страхование осуществляется правительственными органами в тех случаях, где рынок оказывается неспособным должным образом удовлетворить существующие потребности. Именно тогда и требуется правительство, чтобы как можно более полно возместить недостатки частного страхования. Могущество налоговых и регулирующих методов, плюс отсутствие страха перед последствиями неблагоприятного отбора за счёт широты охвата, — все это делает государственное страхование фактором, повышающим благосостояние нации. Социальное страхование успешно решает две проблемы, о которых спотыкается частное страхование: взаимозависимость случаев безработицы и наличие неблагоприятного отбора факторов.

Рынок страховых услуг в Узбекистане существует всего около пятнадцати лет, появилось некоторое число страховых компаний. Узбекский рынок страхования ещё слишком молод, он отстает от рынков других стран. Так, в США страховые компании предлагают до 300 страховых продуктов, а в России — более 60.

Страхование в инновационной сфере — это совокупность защитных мер, предпринятых ее участниками против последствий возможных убытков или упущенной выгоды от инновационной деятельности, обусловленных стихийными или общественными опасностями.

Объектом страхования в инновационной сфере являются имущественные интересы участников, занятых инновационной деятельностью, которая включает в себя отбор идей, разработка, создание, освоение новшеств, финансовое обеспечение, маркетинговое сопровождение и другие.

По нашему мнению, страхование инновации должна обеспечивать:

- возмещение ущерба производственному капиталу: [2]
- покрытие косвенных убытков;
- защиту финансовых средств;
- возмещение вреда, которые создано третьим лицом в ходе протекания инновационных процессов.

Литература:

1. Правила обязательного личного страхования летно-технического и обслуживающего состава
2. Государственной акционерной железно дорожной компании. Т. «Кафолат» 1997 г 7 июля.
3. Эфимов, С.Л. Организация управления страховой компании теория, практика, зарубежный опыт М. Российский юридический издательский дом. 1995 г
4. Правила обязательного личного страхования летно-технического состава, участвовавшего в полетах» Т. «Кафолат» 1997 г 7 июля

Инструменты регулирования процесса формирования и использования финансовых ресурсов регионов в Казахстане

Акжжанов Султан Манасулы, магистрант
Казахский национальный университет имени Аль-Фараби

Совершенствование финансовых отношений в рамках бюджетной системы как неотъемлемая часть общего процесса реформирования экономики предопределяет настоятельную необходимость обоснования пропорций рационального участия региона и центра в финансовом обеспечении и развитии региональной экономики. Определяющим подходом в формировании указанных пропорций является последовательное усиление принципа саморазвития региона и создание такой системы межбюджетных отношений, которая была бы ориентирована на финансовое самообеспечение территорий. Основой

Инновационное страхование можно разделить на такие направления, как обеспечение страховой защиты субъектов инновационной сферы и постадийное страхование инновационных процессов, отражающей величину ответственности страховщика в страховом покрытии.

В таком разделении страхование снижает уровни риска, как утрата, повреждение образцов, нарушение прав собственности и невозможность освоить производства новой продукции в условиях конкретного предприятия, что требует дополнительных расходов по возмещению указанных ущербов.

Необходимо отметить, что в процессе единичного и массового производства роль личного страхования участников инновационной деятельности, особенно, наемных работников, а также необходимость снижения возможности нанесения предприятием ущерба окружающей среде и третьим лицом. [1,4] Такие мероприятия могут привести к повышению уровня заинтересованности и производительности труда в инновационной сфере.

В целом, вопросы вариантного развития страхования и инновационной сфере весьма значительны, что требует новые исследования и приемы страхового полиса таких, как страхование неудач инновационного предпринимательства, страхования профессиональной ответственности участников рынка, титульное страхование и другие.

реализации принципа саморазвития является наличие собственных источников финансирования в сочетании с поддержкой центра при осуществлении грамотной и научно обоснованной «политики выравнивания». Осуществляемое при этом разделение полномочий между различными уровнями административно-территориальных единиц должно быть в максимально возможной степени ориентировано на учет интересов участников финансовых отношений и обеспечение благоприятных условий для экономического роста как центра, так и его отдельных регионов.

Как отмечает Президент Республики Казахстан Н.А. Назарбаев в своем Послании народу Казахстана «Казахстан в новой глобальной реальности: рост, реформы, развитие»: «Важно сформировать региональные драйверы экономического роста. Все инвестиционные проекты реализуются непосредственно в регионах. Поэтому необходимо разработать отдельные программы для 6 макрорегионов — Южного, Северного, Центрально-Восточного, Западного, Алматы и Астаны. Вокруг крупных региональных проектов необходимо развивать малый и средний бизнес. Поэтому программа поддержки предпринимательства «Дорожная карта бизнеса — 2020» должна стать частью инвестиционных программ макрорегионов [1].

Будущий прогресс в социально-экономическом развитии Казахстана во многом определяется уровнем развитости его регионов, в частности — областей. Каждая область республики представляет собой административно-хозяйственный комплекс. Он является достаточно крупным, чтобы в нем можно было решить масштабные хозяйственные задачи на основе использования межтерриториальных факторов развития производства. С другой стороны, его масштабы таковы, что они позволяют областными органами хорошо видеть протекающие здесь экономические и социально-политические процессы, оперативно управлять ими.

А.Г. Гранберг отмечает, что страны, уделяющие значительное внимание региональным проблемам и специальной региональной политике, используют разнообразные методы регулирования, которых можно объединить в три группы: [2]

- планирование и прогнозирование;
- бюджетно-налоговая система;
- использование различных регулирующих инструментов;

По степени универсальности и широте воздействия инструменты регионального регулирования можно разделить на две группы:

- общеэкономические регуляторы (или макроинструменты), воздействующие на поведение многих экономических субъектов на определенных территориях;
- регуляторы адресного воздействия (или микроинструменты).

Н. И. Ларина и А. А. Кисельников опираясь в основном на европейскую практику, дают схемы средств (инструментов) макро- и микро политики, которые проводятся ниже в сокращенном виде [3].

Макроинструменты региональной экономической политики представляет собой дифференцированные по регионам параметры (нормативы, ставки и т.п.) и условия общегосударственной налоговой, кредитной, инвестиционной, социальной политики. Так для стимулирования экономического роста или поддержки проблемных регионов устанавливаются пониженные ставки налогов на предпринимательство, льготные кредитные ставки, льготные транспортные тарифы. На рисунке 1 приведены средства региональной макрополитики.

Цель применения таких стимулов — поднять конкурентоспособность определенных регионов на национальном и внешних рынках.

Имеются большие различия между странами в использовании регионально дифференцированных инструментов. При этом большинство стран состав и параметры макроинструментов довольно часто пересматриваются в соответствии с изменениями макроэкономической политики и финансовыми возможностями государства. Усиление в национальной экономической политике идеологии рыночного либерализма (духа свободной конкуренции) сопровождается, как правило, сокраще-

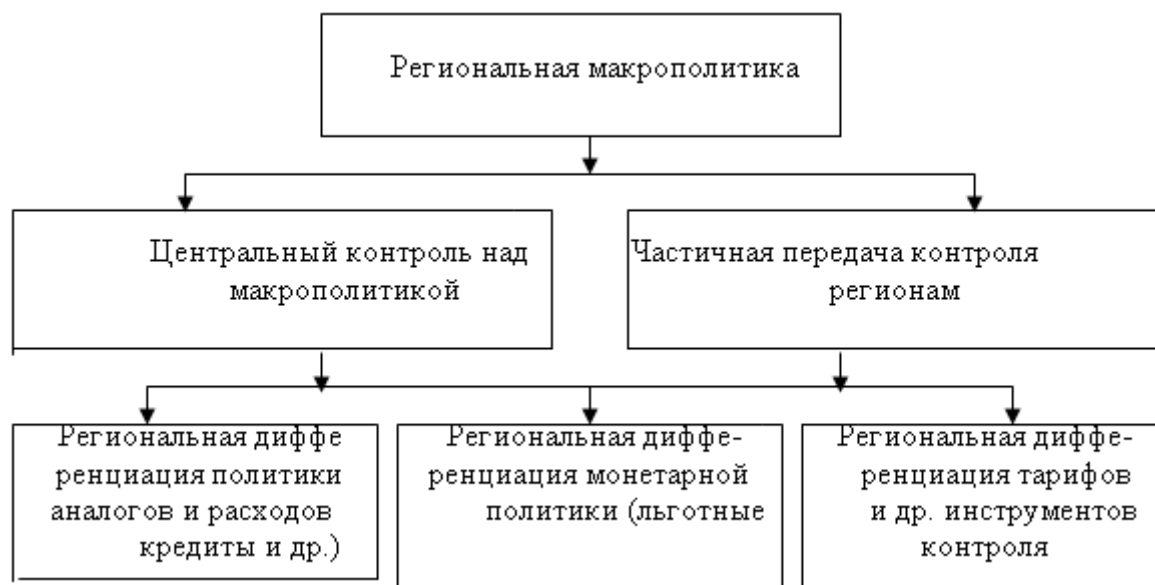


Рис. 1. Средства региональной макро политики [3]

нием региональных льгот (например, в Великобритании в эпоху М. Тэтчер), усиление же приоритетов социальной справедливости способствует более активному использованию региональных макрорегуляторов. В целом в последние годы наблюдается перемещение центра тяжести в региональной политике с макроинструментов на микроинструменты. Это объясняется в основном двумя обстоятельствами: критическим отношением к потерям доходов национальных бюджетов и политикой ЕС по устранению препятствий для рыночной конкуренции предприятий и регионов.

Основными микроинструментами воздействия на капитал являются различного рода инвестиционные гранты (субсидии и скидки). Они предоставляются на инвестиции в конкретные объекты, способствующие экономическому развитию региона, на расширение экспортной продукции, на создание новых технологий и проведение НИОКР, на улучшение качества управления. Наиболее высоким приоритетом в стимулировании регионального предпринимательства обладает инновационная деятельность, в том числе создание малых высокотехнологичных фирм, формирование научно-исследовательских парков при университетах, образование специальных инновационных фондов [4].

Инструментами управления экономическим развитием на региональном уровне, как показано в таблице 1 является создание общих условий бизнеса (дороги, связь, офисы, рыночная инфраструктура), регулирование деловой активности (местные налоги, зонирование, особые условия), прямая кооперация администрации и бизнеса (совместные проекты).

Таким образом, вышерассмотренные инструменты регулирования говорят о том, что существуют возможности воздействия на финансовые ресурсы региона с целью достижения эффективного развития экономики региона. Это достигается с помощью таких инструментов как выделение финансовых ресурсов для развития региона (трансферты, субсидий, субвенций); регулирование вели-

чины финансовых ресурсов, оставляемых в регионе (бюджетные изъятия; применение закрепленных и регулирующих налогов); частичная передача контроля регионам (льготные кредиты и др.), тарифов и других инструментов контроля. Региональные органы власти могут использовать инструменты воздействия на капитал как субсидии, скидки; образование специальных инновационных фондов; активная поддержка развития высокотехнологичных фирм; предоставление гарантий; участие в совместных проектах; содействие международным связям и международной торговле, в целях привлечения иностранных инвестиций и расширения экономической активности регионов и другие. Инструменты воздействия отражены в таблице 1.

В Казахстане в соответствии с реформами проводимыми в межбюджетных отношениях порядок регулирования бюджетных ресурсов концентрируемых на уровне территориальных бюджетов, определяются Бюджетным Кодексом РК и законом РК «Об объемах официальных трансфертов общего характера между республиканским и областными бюджетами, бюджетами города республиканского значения, столицы на соответствующие годы», структура официальных трансфертов показана на рисунке 2.

В соответствии с принятыми законами, в отличие от ранее действовавшего порядка осуществлен переход к закреплению размеров межбюджетных трансфертов общего характера на среднесрочный период. Объемы бюджетных субвенций и изъятий утверждаются в абсолютном выражении на три года и подлежат изменению каждые три года.

Таким образом, подытоживая вышерассмотренный материал, можно отметить, что в практике регулирования финансовых ресурсов региона Казахстана государством в основном используются макроэкономические инструменты регулирования, когда выделение кредитов, субсидии или инвестиционных займов, происходит через участие финансовых институтов и (или) официальных

Таблица 1. Виды воздействия на экономическое развитие региона

| Формирование общих условий бизнеса | Регулирование деловой активности | Прямая кооперация администрации и бизнеса |
|--|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> – транспорт – связь – гостиницы – рекреации – телекоммуникации – региональная рыночная инфраструктура: – банки – аудит – страхование – консультации | <ul style="list-style-type: none"> – зонирование – правила землепользования – налогообложение – субсидии – льготы – гарантии | <ul style="list-style-type: none"> – совместные проекты – взаимодействие с некоммерческими организациями: – торгово-промышленные палаты – учебно-консультационные центры |
| Примечание — Источник [5]. | | |

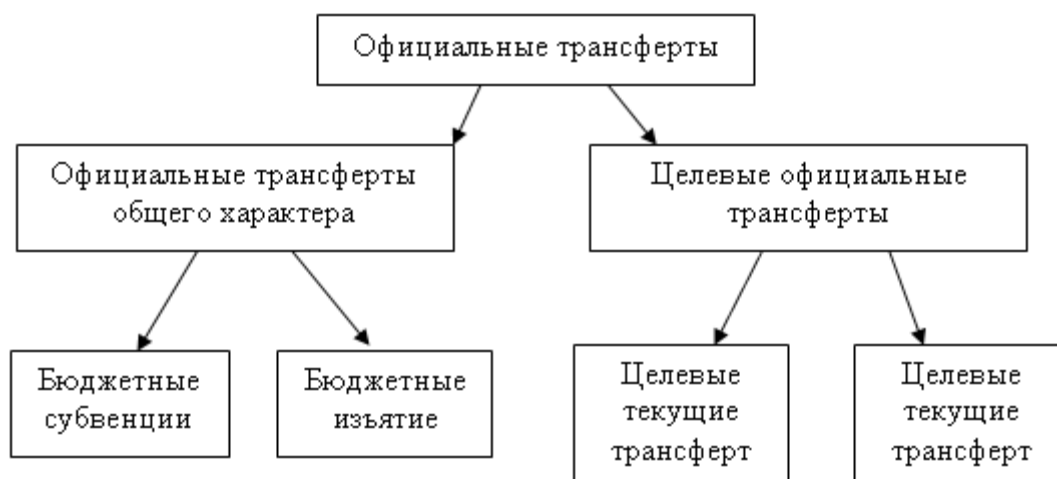


Рис. 2. Структура официальных трансфертов в Республике Казахстан

трансфертов республиканского бюджета. А местные бюджеты из-за ограниченности собственных доходов в бюджетах в основном расходуются только на социальные потребности региона.

На наш взгляд, без расширения прав и полномочий местных органов по управлению материально-финансовыми ресурсами регионов, усиления их мотивации и от-

ветственности, децентрализация, приводимая в республике, неэффективна. И самое главное, на наш взгляд, применение инструментов регулирования финансовых ресурсов возможно, и его действие окажется эффективной тогда, когда у региональной власти имеется подробная информация, в том числе аналитическая о финансовом потенциале и формируемых финансовых ресурсах в регионе.

Литература:

1. Послание Президента Республики Казахстан — Лидера нации Н. А. Назарбаева народу Казахстана «Казахстан в новой глобальной реальности: рост, реформы, развитие» // Астана, 30 ноября 2015 г.
2. Гранберг, А.Т. Основы региональной экономики: учеб. для вузов/А.Т. Гранберг. — 2-е изд. — М.: гу вшэ, 2011. — 495 с.
3. Ларина, Н.И. Региональная политика в странах рыночной экономики: учеб. пособие/Н.И. Ларина, А.А. Кисельников; НГАЭ и У. — М.: ОАО Экономика. 2009. — 172 с.
4. Дунаев, А.Г. Конкурентоспособность национальной экономики и необходимость развития элементов национальных инновационных систем/А.Г. Дунаев // Промышленная политика и административная реформа: сб. докл. на казахстанско-российском семинаре. — 2013. — с. 156.
5. Гаврилов, А.И. Региональная экономика и управление: учеб. пособие для вузов/А.И. Гаврилов. — М.: Юнити-Дана, 2011. — 239 с.

Анализ финансового состояния предпринимательской деятельности в сфере туризма Ошской области Кыргызской Республики

Алишева Перизат Култаевна, преподаватель;
Артыкбаева Сонунбу Жумабековна, магистр старший преподаватель
Ошский технологический университет имени М. М. Адышева (Кыргызстан)

В статье рассматривается оценка финансового анализа предпринимательской деятельности в сфере туризма Ошской области Кыргызской Республики.

Ключевые слова: туристские услуги, финансовое положение, финансовые показатели, хозяйствующие субъекты, инфраструктура

Analysis of finance employer activities in sphere of tourism in Osh region KR

Alisheva P. K.
Artykbaeva S. Zh. senior lecturer
Osh technological University named after M. M. Adishova s. Osh, Kyrgyz Republic

The article deals with the evaluation of financial analysis of entrepreneurship in the sphere of tourism in Osh region of the Kyrgyz Republic.

Keywords: touristic services, financial condition, financial factors, managing subjects, infrastructure.

В условиях рыночных преобразований экономики Кыргызской Республики особую актуальность приобретает изучение вопросов организации бухгалтерского учета и анализа деятельности сферы услуг. К числу наиболее актуальных проблем в республике относятся проблемы организации туристических услуг. Природные условия и геополитическое положение республики определяют перспективы развития этой отрасли.

Услуги это результат непосредственного взаимодействия исполнителя и потребителя, а также собственной деятельности исполнителя по удовлетворению потребителя. Следовательно, понятие «услуга» имеет универсальное значение и не зависит от видов и направления деятельности туристических предприятий. [1]

В настоящее время вектор развития международного туризма предполагает освоение новых неизвестных территорий туристического назначения, поскольку традиционные районы мирового туристского рынка уже практически достигли предела рекреационной емкости.

Учитывая принцип преемственности, традиционные направления туризма в Кыргызстане в новой истории, состояние имеющихся инфраструктуры и объектов туризма и отдыха, наиболее перспективными могут быть следующие виды туризма:

- курортно-рекреационный туризм;
- приключенческий и горный туризм на Великом шелковом пути.

В соответствии с общим реформированием экономики большое значение играет малое и среднее предпринимательство в сфере туризма. Если до 1991 года Кыргызстан имел только три структуры, занимающиеся туризмом («Интурист», «Рестурсовет» и БММТ «Спутник»), то в настоящее время в республике осуществляют туристическую деятельность более 6000 фирм с частной собственностью, в том числе десятки фирм с участием партнеров из Англии, Голландии, США, Германии, России и т.д. [2]

Из расчетов видно, что за период 2010–2014 г. количество хозяйствующих субъектов в Кыргызстане, за-

Таблица 1. Количество хозяйствующих субъектов в Кыргызстане, занимающихся туристической деятельностью за период 2010–2014 г. [5]

| Наименование | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2014 г к 2010 г в % |
|--------------------------------|------|------|------|------|------|---------------------|
| Гостиницы | 611 | 684 | 782 | 881 | 966 | 158 |
| Предприятия туризма и отдыха | 642 | 670 | 718 | 800 | 843 | 131 |
| Рестораны | 2909 | 3126 | 3552 | 3958 | 4306 | 148 |
| Туристические агентства | 2697 | 2785 | 2926 | 3121 | 3300 | 122 |
| Санаторно-курортные учреждения | 86 | 84 | 88 | 89 | 90 | 104 |
| Природные парки и заповедники | 10 | 10 | 19 | 19 | 19 | 190 |
| Всего | 6955 | 7359 | 8085 | 8868 | 9524 | 137 |

нимающихся туристической деятельностью увеличилась на 37%.

На 1 июля 2015 года на территории республики зарегистрировано около 98 тыс. хозяйствующих субъектов (юридических и физических лиц), осуществляющих экономическую деятельность, связанную со сферой туризма, что на 7,7 процента больше, чем на соответствующую дату прошлого года, из них 9,9 тыс. субъектов, или 6,5 процента — оказывающих услуги в области рекреации и отдыха.

Индивидуальной предпринимательской деятельностью в сфере туризма, занято 86 тыс. физических лиц, или около 88 процентов от общего числа зарегистрированных хозяйствующих субъектов.

Валовая добавленная стоимость, созданная в сфере туризма, в январе-июне т. г., по предварительной оценке, составила более 6337 млн. сомов, или 3,7 процента к ВВП (3,8 процента за соответствующий период 2014 года).

Объем услуг, оказанных гостиницами и другими местами краткосрочного проживания, за I полугодие 2015 г. составил более 986 млн. сомов, что на 10,4 процента больше, чем за аналогичный период 2014 г. Объем услуг, оказанных ресторанами и другими предприятиями питания, превысил уровень января-июня 2014 г. на 4,8 процента и составил 2372,5 млн. сомов.

По данным Пограничной службы Кыргызской Республики, в 2014 г. численность иностранных граждан, пересекших границу Кыргызской Республики, составила 2,8 млн. человек. Основной поток иностранных туристов прибыл из Казахстана, России, Узбекистана, Таджикистана, Китая, Германии, Турции, США и Кореи.

Число отдохнувших туристов за истекший год составило 1245 тыс. человек, в том числе в организованном секторе туризма — 698 тыс. человек (более 56 процентов),

в неорганизованном — 547 тыс. человек (около 44 процентов). По сравнению с предыдущим годом число отдохнувших туристов увеличилось на 10 процентов, а по сравнению с 2010 г. — более чем в 2 раза. Доля граждан Кыргызстана в общем числе туристов, отдохнувших в организованном секторе, составила более 80% (более 560 тыс. человек).

Ошская область обладает для развития туризма благодаря уникальности своей природы, живописным, культурным, историческими уникальными ключевыми позициями. В Ошской области в основном развиты такие виды туризма, как экологический и рекреационный. По официальным данным южного управления министерства экономики, по итогам 2014 года количество отдыхающих из стран ближнего и дальнего зарубежья и граждане Кыргызстана в курортно-оздоровительных учреждениях Ошской области составил 83698 человек, рост количества туристов в сравнении с 2011 годом (15806 чел) составил 81%. Налоговые поступления от туризма за 2012 год составили 2, 5 млн. сом.

С каждым годом увеличивается количество туристов, посещающих историко-археологический музей, расположенный на горе Сулайман-Тоо (за отчетный период музей посетили 53,5 тыс. человек, что превышает прошлогодний показатель в 1,4 раза). Туризм на Великом Шелковом пути представляет собой различные вариации маршрутов историко-культурной и этнографической направленности, имеющие транзитное прохождение через территорию Кыргызстана с посещением одновременно нескольких государств (Казахстан, Узбекистан, Туркменистан, КНР). [4]

Горно-приключенческий туризм является своеобразным видом отдыха, обеспечивающим не только пребывание туристов в привлекательном месте, но и занятие необычным видом деятельности с целью получения новых

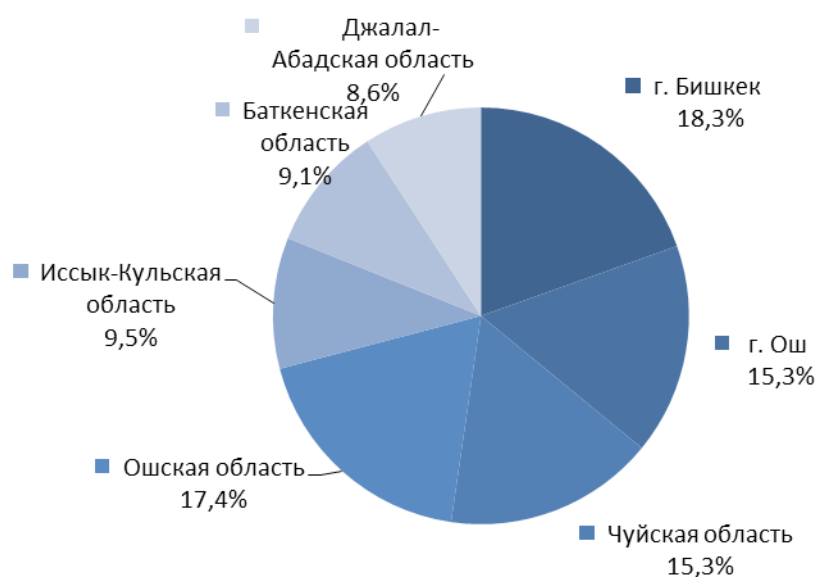


Рис. 1. Количество хозяйствующих субъектов (юридических и физических лиц), осуществляющих экономическую деятельность в сфере туризма КР за 1 полугодие 2015 г. (в процентах к итогу)

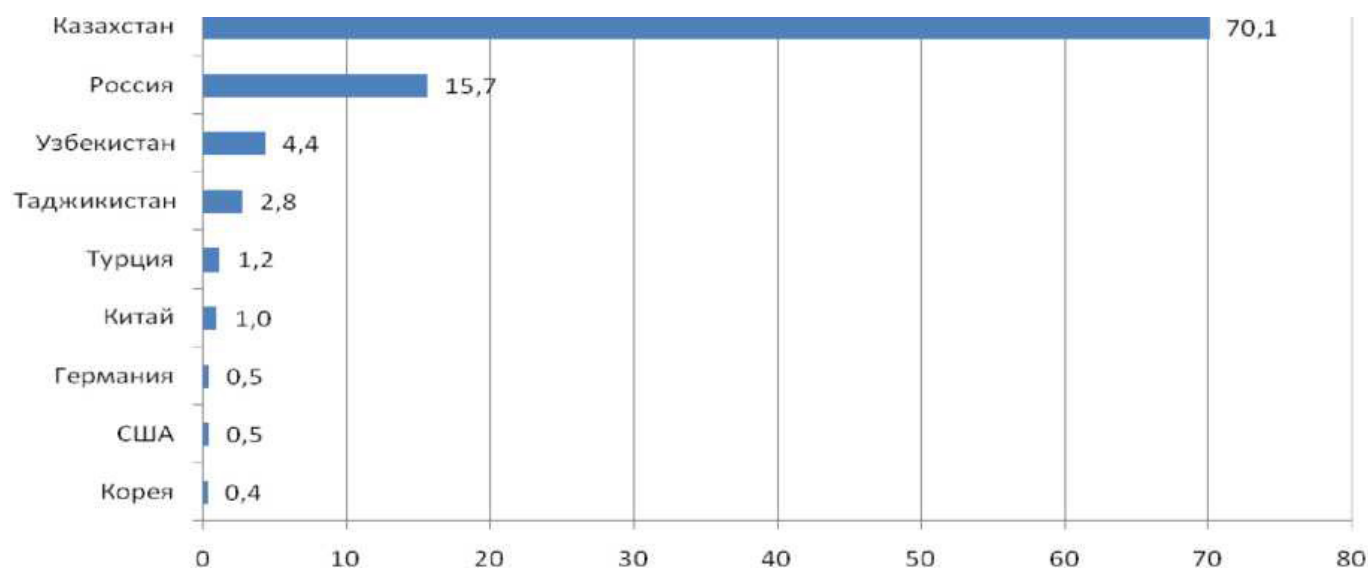


Рис. 2. Численность иностранных граждан, пересекших границу Кыргызской Республики, по странам в 2014 г. (в процентах) [5]

ощущений, впечатлений. Данный вид туризма имеет относительно высокую стоимость и его можно отнести к ряду дорогих видов отдыха.

Высочайшие горные вершины (такие как Пик Ленина) ледники, пещеры, озера, реки предоставляют региону неплохие возможности для развития альпинизма, горнолыжного туризма, рафтинга и треккинга. [3]

По данным Ошской областной государственной администрации на территории области находится 83 туристские зоны, 20 средств размещения туристов, 13 туристических объектов, 11 туристических фирм для приема отечественных и зарубежных туристов, открыты юрточные городки в зонах отдыха «Кара-Шоро» и «Кожо-Келен», у подножия пика Ленина в Чон-Алайском районе.

Несмотря на благоприятные условия и уникальные рекреационные ресурсы, уровень развития туризма в области относительно низкий. Ключевые проблемы развития туризма, которые отражаются на туристическом потенциале Ошской области, отражены в следующем:

- система размещения не отвечает потребностям различных социальных групп, существует проблема несоответствия цены и качества предоставляемых услуг;

- низкий уровень развития систем общественного питания;

- в регионе отсутствуют скоординированная база данных туристско-рекреационного характера, в т.ч. каталоги туристских ресурсов региона, средств размещения и объектов инфраструктуры, юрточных городков, объектов конференц-сервиса, объектов развлекательной индустрии, что снижает эффективность стратегического и оперативного управления отраслью;

- плохое состояние транспортных коммуникаций;

- развитие многих видов туризма тормозится отсутствием или низким качеством специальной инфраструктуры;

- очень остро стоит проблема систематической подготовки и переподготовки кадров для разных секторов туризма;

- отсутствует взаимодействие власти, представителей туристского бизнеса и сервисных служб в продвижении туризма.

Наряду с некоторыми позитивными сдвигами, имеется наличие ряда проблем, тормозящих развитию туризма в республике. Это результат недостаточности государственной политики по развитию инфраструктуры туристической индустрии, недостаток квалифицированных специалистов, наличие многочисленных бюрократических барьеров.

Особенно следует отметить крайне недостаточности финансирования данной отрасли.

Так, Департамент туризма при Министерстве культуры и туризма Кыргызской Республики на 2015 год просил выделить бюджетных средств в сумме 55,76 млн. сомов. Однако фактически по статье «туризм» выделено всего 8 млн. сомов.

Кроме того Постановлением Жогорку Кенеша Кыргызской Республики от 6 марта 2014 года за № 3889-V, Министерству финансов Кыргызской Республики было поручено для развития туризма обеспечить ежегодное финансирование денежных средств в размере 50 млн. сомов. К сожалению данное поручение до сего времени не исполнено.

В Кыргызстане также набирает обороты экотуризм, на который в мировом туристическом пространстве также увеличивается спрос. Кумысолечение становится популярным за пределами страны, привлекая иностранных туристов.

Таким образом, имеются предпосылки для развития туристической отрасли в Кыргызстане и его становления, как одного из богатых туристических рынков мира. Но имеется ряд проблем и барьеров, обозначенные в исследовании затрудняющие развитие отрасли.

Литература:

1. Абдымаликов, К. А. Экономика Кыргызстана (на переходном этапе): Учебник — Бишкек 2010. — 232 с.
2. Даирова, Г. Р. Зарубежный опыт эффективного развития туристического бизнеса на примере Кыргызской Республики. — С37—41
3. Купуев, П. К., Токтомаматов К. Ш. Переходный период: реалии и перспективы экономического развития Кыргызской Республики. Жалалабад, 2002. — С34—49
4. Нишанов, В., Байчериков Т. Туризм в Кыргызской Республике: Государственное управление, состояние, перспективы. — Бишкек, 2002. — 123—125
5. Туризм в Кыргызстане Нацстатком. Кыргызской Республике 2015

Роль иностранных инвестиций в экономическом развитии РФ

Ашаганов Арби Юсупович, студент;

Цокаева Лиана Анатольевна, студент;

Мовтигова Марьям Абухасановна, студент;

Научный руководитель: Хамурадов Мовсар Ахметпашович, кандидат экономических наук, доцент
Чеченский государственный университет

В данной статье рассмотрена роль иностранных инвестиций в экономическом развитии РФ, а также причины и проблемы неравномерного распределения инвестиций в России.

Ключевые слова: инвестиции, портфельные, прямые, иностранные инвестиции, инвестиционный климат, рейтинг.

В постсоветский период большинство экспертов сходились во мнении, что именно привлечение иностранных инвестиций в экономику страны ускорит процесс интеграции России в глобальные экономические процессы. В ходе реформирования, российские чиновники сделали ставку на привлечение иностранного капитала. Ежегодно в Россию вливались миллионы и миллиарды иностранных долларов. Но принесли ли они реальную отдачу? Нет ни современных предприятий, выпускающих качественную высокотехнологичную продукцию, ни новых рабочих мест, а по уровню развития технологий Россия продолжает на несколько лет отставать от развитых стран.

Под иностранной инвестицией понимается вложение иностранного капитала в сферу предпринимательской деятельности на территории РФ в виде объектов гражданских прав, принадлежащих иностранному инвестору, если такие объекты не изъяты из оборота или не ограничены в обороте в РФ в соответствии с федеральными законами [1].

В соответствии с общепринятой классификацией, инвестиции подразделяются на прямые, портфельные и прочие. При прямых инвестор получает контроль над деятельностью предприятия на территории страны или активно участвует в его управлении, в портфельных роль инвестора сводится к получению дивидендов, а прочие — это иностранные кредиты банков и организаций. Реальный вклад в увеличение экономического потенциала страны вносят именно прямые инвестиции и частично портфельные, а вот прочие, напротив, закабаляют заемщиков,

в роли которых выступают отечественные предприятия и организации.

В последнее десятилетие общий объем иностранных инвестиций рос особенно активно. Но если разобраться в его структуре, картина складывается довольно печальная. Значительный рост абсолютных показателей после 2000 года эксперты объясняют ростом мировых цен на товары сырьевой группы. В страну через офшоры частично возвращались деньги компаний, полученные за экспорт минеральных ресурсов и полуфабрикатов [3].

Основная доля иностранных инвестиций приходится на кредиты. Их доля на протяжении последних пяти лет, по данным Госстата, стабильно составляет 80—85%. На долю же прямых иностранных инвестиций, в период с 2002 по 2013 гг. приходилось не более четверти всего объема вливаний, поступивших в страну. А ведь именно прямые инвестиции являются эффективными для реального сектора экономики. Например, роль иностранных инвестиций в «китайском экономическом чуде» огромна. Благодаря государственной политике Китая, в девяностых в освоенном иностранном капитале уверенно лидировали именно прямые инвестиции. В период с 1995 по 2000 гг. их доля стабильно держалась на уровне 70—80%, а в начале двухтысячных иностранные займы и кредиты и вовсе перестали привлекаться в страну.

В 2014 году Россия, впервые за последнее десятилетие, не вошла в топ-25 самых привлекательных для прямых инвесторов стран мира. Рейтинг составлен авторитетной международной консалтинговой компанией А. Т. Kearney.

Произошло это еще до украинского конфликта и разразившейся международной травли. В качестве главной причины этого называлась непредсказуемость степени политического вмешательства в экономический сектор, неблагоприятный инвестиционный климат в стране в целом.

За истекший 2014 год, по данным Центробанка, приток прямых иностранных инвестиций в Россию сократился в три раза с 69 млрд. долл. и достиг рекордно низкого с 2005 года значения в 21 млрд. долл. Весь приток пришелся на первое полугодие, а затем два квартала отток существенно превышал вливания. Подобного в России не было с начала сбора статистики по инвестициям в 1994 г. В стране возникла ситуация «инвестиционного голода».

Список стран, осуществляющих значимую инвестиционную деятельность в России, довольно узок. На конец 2014 года основная часть финансирования пришлась на долю Кипра (5,34 млрд. долл.), Багамских Островов (3,8 млрд. долл.), Британских Виргинских островов (2,3 млрд. долл.), Франции, Китая. Выводы о том, почему такие некрупные государства вкладывают огромные суммы в нашу экономику и каково происхождение этих средств очевидны. Значительная часть российских инвестиций выводится в крохотные офшоры, которые затем возвращаются в нашу страну уже в качестве иностранных инвестиций.

Для оздоровления отечественной экономики крайне важны коренные изменения в структуре инвестиционных поступлений. Необходимо предпринимать активные действия с целью увеличения доли прямых инвестиций, так как именно они способствуют ускорению технического прогресса, модернизации производства, созданию новых рабочих мест, повышают конкурентоспособность продукции на внешнем рынке и оздоравливают экономику страны в целом.

Удручающим, является и отраслевая структура прямых инвестиций. Основная часть зарубежных капиталов направляется в высокодоходные и сверхрентабельные отрасли экономики: нефтегазовый комплекс, металлургию, энергетику, торговлю, финансы, гостиничный и ресторанный бизнес. А вот наукоемкие и высокотехнологичные комплексы иностранные деньги обходят стороной [5].

И без вмешательства государства в эту сферу, без принятия соответствующих законов, Россия, видимо,

еще долго останется сырьевым придатком Запада, плотно сидящим на нефтяной игле. Возвращаясь к тому же Китаю, при привлечении иностранных инвестиций страна ввела серьезные ограничения на инвестирование в добывающую промышленность и нефтепереработку. За счет иностранного инвестирования страна развивала именно те отрасли экономики, которые были приоритетны для самого Китая, а не для обогащения пришлых инвесторов.

Говоря другими словами, нашему государству необходимо проводить сложную, деликатную политику стимулирования привлечения и использования иностранного капитала в национальных целях страны без потери привлекательности для самого инвестора. Реальному развитию экономики поможет только целенаправленный процесс иностранного инвестирования. И цели эти должны четко и последовательно прослеживаться в национальном экономическом регулировании.

Еще одна проблема, связанная с иностранными инвестициями — их крайне неравномерное распределение по регионам страны. Так, почти половина иностранных капиталов приходится на Москву и Московскую область. Далее идут сырьевые регионы и крупные индустриальные центры.

Основной причиной неравномерного распределения инвестиций в России является огромный разрыв среди отдельных регионов в уровне ресурсного потенциала, благосостояния и платежеспособности населения, степени развитости инфраструктуры. Для привлечения инвестиций региональные администрации используют практически все свои возможности, прежде всего по снижению налогов и предоставлению налоговых льгот, предоставляют отсрочки по налоговым арендным и иным платежам и т. п. Решающими факторами при осуществлении инвестиций являются географическое и социально-экономическое положение региона. [4]

Как уже говорилось, бегство иностранного инвестора из России началось еще до введения западных санкций. Это было связано с неблагоприятным экономическим состоянием страны и прогнозируемым ухудшением в среднесрочной перспективе. И без того высокий уровень коррупции накануне Олимпиады в Сочи стал просто ошеломляющим. Слишком высоки стали риски невозврата инвестиций. Тем не менее, инвестор в российскую экономику все же шел, пусть неохотно и совсем не в те от-

Таблица 1. Динамика прямых инвестиций российской федерации¹
(сальдо операций платежного баланса; миллионов долларов США)

| | 2005 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
|-------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Прямые инвестиции | 2372 | 9448 | 11767 | -1766 | 17288 | 33532 |
| За границу | 17880 | 52616 | 66851 | 48822 | 86507 | 56389 |
| В Россию | 15508 | 43168 | 55084 | 50588 | 69219 | 22857 |

¹ Статья подготовлена в рамках осуществления научных проектов «Когнитивно-лингвистическое и психолингвистическое моделирование наПо данным Банка России, сальдо операций. Данные представлены в соответствии с принципом активов/ пассивов. Знак «+» означает рост, знак «-» означает снижение.

расли, которые необходимо развивать Российской Федерации. Но после Крыма, введения санкций и продуктового эмбарго ситуация накалилась до предела.

Эксперты аналитического агентства Moody's прогнозируют серьезный кредитный кризис в стране при отсутствии доступа к мировому рынку капитала. Особенно это коснется небольших частных компаний. Отток капитала ускорится, реальные доходы населения упадут, снизится потребительский спрос.

В сложившихся условия плохой низкий инвестиционный климат в стране вполне объясним и закономерен. И вряд ли что-то изменится в ближайшей перспективе.

Без реальных экономических реформ текущий экономический кризис может окончательно превратить страну в западную колонию.

Государству необходимо проводить четкую политику целевого привлечения иностранных инвесторов в наукоемкие и высокотехнологичные отрасли страны, повышать инвестиционную привлекательность отстающих регионов, увеличивать долю прямых инвестиций, ужесточения контроля за выводом отечественного капитала в офшоры. В текущей ситуации о реальном развитии иностранного инвестирования можно говорить только при условии отмены западных санкций.

Литература:

1. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации [Электронный ресурс] — http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/finance/
2. ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» от 9 июля 1999 г.
3. И. Г. Калабеков «Российские реформы в цифрах и фактах», 2015, 852 с, <http://refru.ru/>
4. Аносова, П. И. Иностранные инвестиции в России. Анализ и динамика иностранных инвестиций./П. И. Аносова. Международный студенческий научный вестник — 2015 — № 4
5. Малиновская, В. Инвестиционный климат и инвестиции в России. URL: <http://www.investmentrussia.ru/teoriya-investirovaniya/investicii-v-rossiyu-v-2014>.
6. Малиновская, В. Как санкции повлияют на российскую экономику? // URL: <http://www.investmentrussia.ru/finansovye-novosti/sankcii-dla-rossiyskoj-ekonomiki-09-14.html>.
7. Федеральная служба государственной статистики (Росстат). Инвестиции в России. 2015: Стат. сб./Росстат. — М., И582015. — 190 с.

Специфика организации маркетинговой деятельности в сфере платных медицинских услуг

Бабенко Алина Алексеевна, магистрант

Научный руководитель: Романова Ирина Матвеевна, кандидат экономических наук, профессор
Дальневосточный федеральный университет

В статье подчеркивается необходимость внедрения маркетинговых коммуникаций в сферу здравоохранения. Автором рассмотрены отличительные особенности оказания платных медицинских услуг, а также способы их преодоления, проанализированы наиболее важные для потребителей характеристики платной медицины, которым необходимо уделить особое внимание при организации маркетинговой деятельности.

Ключевые слова: маркетинг медицинских услуг, маркетинг здравоохранения, особенности медицинских услуг, платная медицина.

В современных условиях развития рыночной экономики необходимо проводить комплекс маркетинговых мероприятий почти во всех отраслях бизнеса, особенно в области здравоохранения. Сфера здравоохранения включает в себя продавцов и покупателей медицинских товаров и услуг, поставщиков, регулирующие структуры, государственные и коммерческие предприятия. Функционирование отрасли здравоохранения направлено на формирование и контроль выполнения медико-санитарной, лечебно-диагностической и профилактической деятель-

ности структур. Влияние рыночной экономики на сферу медицины повлекло за собой появление рынка платных медицинских услуг, который необходимо детально исследовать.

Необходимо отметить, что субъекты медицинского бизнеса производят специфические товары в виде услуг здравоохранения. В свою очередь, медицинские услуги отличаются от большинства других, например, соотношением спроса и предложения. Специфична и организация продвижения платных медицинских услуг. Эти обстоятельства

порождают необходимость применения маркетинговых коммуникаций в индустрии медицинского бизнеса [1].

Автором Ю.Т. Шарабичевым в своей работе были сформированы пять отраслей маркетинга в системе здравоохранения:

- 1) продвижение медицинских услуг;
- 2) продвижение лекарственных препаратов;
- 3) продвижение медицинской аппаратуры;
- 4) продвижение современных медицинских технологий;
- 5) продвижение научных идей [4].

Маркетинг платных медицинских услуг представляет собой совокупность методов и технологий, которые основываются на исследовании спроса потребителей и создании предложения платных услуг здравоохранения.

Рынок платных медицинских услуг является частью рынка нематериальных и представляет собой экономические отношения между производителями и потребителями, основывающиеся на производстве, распределении, обмене и потреблении услуг. Медицинская услуга представляет ценность для потребителей в сохранении и укреплении его здоровья и выступает как способ решения проблем, связанных со здоровьем.

Выделяют характеристики медицинских услуг, отличающих их от услуг другого рода: отсутствие у потребителей полного объема информации, неопределенность, асимметрия информации, неэластичность спроса. Зачастую потребители не имеют четкого представления о том, какая именно медицинская услуга им необходима, а также не могут определить потребность в этих услугах. Информация о лечении может быть сложна для понимания пациентов. Более того, если клиент находится в тяжелом состоянии, то у него может не хватить времени для восприятия полной информации и принятия нужного ему решения. Следовательно, потребители могут не осознавать, какие и сколько услуг им необходимо получить и каков будет результат лечения.

Ф. Котлер отмечает четыре характерных черты медицинских услуг, которые следует учесть в маркетинговой деятельности. Проведем подробный анализ данных свойств [3].

1) *Неосязаемость медицинских услуг.* Это значит, что услуги нельзя увидеть, услышать, потрогать или ощутить на вкус до момента покупки. Пациенты, обратившиеся за платными медицинскими услугами, не могут заранее узнать результат. Обычно потребители до обращения за помощью ведут поиск подтверждения того, что оказываемые услуги в определенном медицинском учреждении действительно высокого качества. Этими подтверждениями служат место, обслуживающий персонал, уровень цен, наличие современного оборудования и т.д. Для привлечения клиентов и укрепления доверия частной медицинской организации следует предпринять следующие действия:

увеличить осязаемость оказываемых услуг, а именно разместить в зоне видимости лицензии, сертификаты

клиники, фотографии современного оборудования, дать информацию о квалификации специалистов, уделить внимание отзывам пациентов, которые уже прошли диагностику или лечение;

— сделать акцент на выгодах обращения в медицинскую организацию. Например, получение экономии времени, обслуживания по выгодным ценам, гарантии на услуги;

— для укрепления доверия можно использовать в маркетинговых коммуникациях с потребителями известную, авторитетную личность. Это могут быть знаменитые артисты или значимые политики, которые рассказывают о личном опыте обращения в данную клинику, или эксперты в данной области, которые уверенно сообщают о выгодах обслуживания в данном учреждении. Таким образом достигается положительное общественное мнение, потребители начинают прислушиваться к оценкам известных личностей, что ведет к увеличению спроса.

2) *Неотделимость медицинских услуг от источника.* Важная черта медицинской услуги — она одновременно предоставляется и потребляется. Обычно товары и услуги сначала оплачиваются и только после этого используются. Медицинские услуги невозможно отделить от источника, независимо от способа их предоставления. Например, компьютерная томография или осмотр врачом-дерматологом не могут быть проведены в отсутствие пациента. Следовательно, взаимодействие производителя и потребителя является особой частью системы маркетинга здравоохранения. Как дополнение, неотделимости присуще и присутствие других потребителей. Так, большое скопление пациентов может ухудшить комфортное пребывание других клиентов и уменьшить уровень их удовлетворенности. Для преодоления этих недостатков организации следует предпринять следующие действия:

— проводить обучение обслуживающего персонала для работы с большим потоком пациентов;

— сократить время обслуживания одного пациента;

— увеличить штат обслуживающего персонала для оптимизации работы.

3) *Непостоянство качества медицинских услуг.* Зачастую качество оказанных услуг зависит от многих факторов: от персонала, уровня квалификации специалистов, быстроты обслуживания, оборудования. Примечательно, что очень сложно контролировать качество оказания услуг. Так, в одном и том же медицинском учреждении один врач может быстро и качественно оказать помощь и поддержку, а другой может грубо вести себя с пациентами. Даже качество обслуживания одним специалистом может изменяться из-за плохого самочувствия или настроения в процессе работы с каждым пациентом. Для объективного контроля процесса обслуживания следует принять следующие меры:

— привлекать опытных специалистов, которые повышают свой уровень квалификации, обладают современными методами диагностики и лечения и могут найти подход к каждому пациенту;

— регулярно отслеживать отзывы и жалобы потребителей, проводить исследования степени удовлетворенности пациентов, корректировать политику компании в соответствии с замечаниями клиентов;

— внедрять современное оборудование для проведения диагностики для исключения человеческого фактора.

4) *Непостоянство спроса на медицинские услуги.* Важной составляющей услуг здравоохранения является невозможность ее хранения с целью дальнейшего потребления или перепродажи. Эта характерная черта связана с непостоянством спроса, что может зависеть от разных факторов. Например, в летнее время года в медицинских центрах можно наблюдать отток клиентов в связи с тем, что многие посетители уезжают на отдых. В зимнее время года, наоборот, клиентов становится намного больше, поскольку в холодное время года увеличивается риск развития разных заболеваний, поэтому спрос на услуги частных клиник значительно увеличивается.

При разработке и реализации маркетинговой стратегии предприятия, оказывающего платные медицинские услуги, следует обратить внимание на следующие пункты:

— репутация компании — характеристика, которая отражает как уровень известности клиники, так и опыт обращения и рекомендации родственников, знакомых, коллег, известных личностей, лидеров общественного мнения;

— качество обслуживания — включает в себя оценку уровня вежливости обслуживающего персонала (на рецепции, в гардеробе, на кассе и др.), а также понимания со стороны специалистов. При общении с врачом потребитель желает увидеть искреннюю заинтересованность специалиста в проблеме, услышать вопросы о заболе-

вании и образе жизни пациента, а также получить адекватную информацию о диагнозе и методах лечения;

— быстрота оказания услуг. По этому критерию пациенты и обращаются в платную медицину, следовательно, быстроте обслуживания в клинике должно быть уделено особое внимание. Для пациентов важно пройти обследование без очереди, то есть без временных затрат на ожидание в регистратуре или возле кабинета врача, что возникает при обращении в бесплатные поликлиники. На прием специалиста пациенты готовы потратить время, которое будет необходимо для получения качественной консультации. Этому показателю потребители придают первостепенное значение при получении платных медицинских услуг;

— наличие широкого спектра услуг — этот критерий описывает степень дифференциации услуг в сравнении с конкурирующими медицинскими учреждениями. Для пациентов этот показатель остается важным, в связи с тем, что для них удобно проводить диагностику и лечение в одном медицинском центре, а также получить полную и объективную оценку своего здоровья [2].

Подводя итоги, можно сделать вывод о том, что маркетинг платных медицинских услуг обладает своими специфическими особенностями, связанными с характерными чертами потребительского спроса и рынка медицины. При реализации маркетинговой деятельности следует учитывать специфику медицинских услуг, увеличить их осязаемость и укрепить доверие пациентов к клинике. Если медицинское учреждение будет поддерживать перечисленные критерии на высоком уровне, то это будет приносить высокую прибыль, увеличит лояльность пациентов и привлечет новых клиентов, повысит уровень конкурентоспособности медицинских услуг и самой клиники.

Литература:

1. Галкин, В. В. Медицинский бизнес: учебное пособие/В. В. Галкин. М.: Просвещение, 2007. — 267 с.
2. Малахова, Н. Г. Маркетинг в здравоохранении/Н. Г. Малахова. Ростов н/Д: Феникс, 2010. — 222 с.
3. Котлер, Ф. Основы маркетинга/Ф. Котлер. М., 2002.
4. Шарбчиев, Ю. Т. Маркетинговая стратегия в управлении здравоохранением./Ю. Т. Шарбчиев. СПб., 2007.

Документационное обеспечение управленческой деятельности как важный фактор эффективной работы предприятия

Баландина Валерия Сергеевна, студент

Ишимский педагогический институт имени П. П. Ершова (филиал) Тюменского государственного университета

Ежедневно в практической деятельности решается огромное количество вопросов, непосредственно связанных с регистрацией входящих, исходящих и внутренних документов. Эффективная организация работы с документами, путем совершенствования всех информационно-документальных процессов как в масштабе общества

в целом, так и на уровне отдельных предприятий, является одним из важнейших направлений управленческой деятельности.

Документы как носители информации выступают в качестве неотъемлемого элемента внутренней деятельности любого предприятия, обеспечивая взаимодействие струк-

турных частей и в частности отдельных сотрудников. В деятельности организации документы служат основанием для принятия управленческих решений, доказательством их исполнения, источником для обобщения и анализа информации, а также материалом для справочно-поисковой работы.

Правила составления и оформления реквизитов регламентируются ГОСТ Р 6.30–2003 «Унифицированные системы документации. Унифицированная система организационно-распорядительной документации. Требования к оформлению документов», где в определенной последовательности перечисляются реквизиты, присущие всем видам документов.

Каждый документ несет в себе определенную информацию и имеет индивидуальную форму и реквизиты, причем для многих документов число реквизитов, строго ограничено. В состав каждого документа входит ряд элементов (реквизитов): текст, название вида, автор, адресат, дата, подпись и др. Главным реквизитом документа является его текст — речевая информация, зафиксированная любым типом письма или любой системой звукозаписи [2]. Документ, созданный организацией или должностным лицом и оформленный в установленном порядке, называется управленческим (официальным).

Орган управления или должностное лицо, выпускающее документ, обязаны:

1. Издавать документы только в пределах своей компетенции;
2. Соблюдать при подготовке документов действующие нормы законодательства;
3. Соблюдать действующие общегосударственные правила составления и оформления документов.

К сожалению, многие руководители и работники, отвечающие за правильностью и точностью составления документов, не знакомы с правилами их оформления, что приводит к отсутствию упорядоченной системы ведения делопроизводства. Именно рациональное и четко организованное делопроизводство может существенно увеличить эффективность деятельности организации.

Делопроизводство — это деятельность, обеспечивающая документирование, документооборот, оперативное хранение и использование документов [2].

Наряду с термином «делопроизводство» используется термин документационное обеспечение управления (ДОУ). ДОУ — это деятельность, целенаправленно обеспечивающая функции управления документами [2]. Появление данного термина в первую очередь связано с внедрением в процесс работы с документами компьютерной, организационной техники и сетевых технологий.

Документационное обеспечение управления служит выполнению основных функции на предприятии, а именно:

— *планирование* (планы); *организация* (составление устава и положений, штатного расписания, правил внутреннего распорядка);

— *мотивация* (трудовые контракты, приказы по личному составу, использование тестов, анкет);

— *контроль* (сбор сведений, отчеты); *учёт* (обработка статистической, бухгалтерской, технической документации);

— *инструктирование* (составление инструкций, методических указаний).

Основными задачами документационного обеспечения управления являются:

1. Обеспечение рационального использования документов в деятельности предприятия, что позволяет сократить информационные потоки до оптимального минимума;
2. Упрощение и удешевление процессов сбора, обработки и передачи информации при помощи новейших технологий.

Не стоит также забывать о конфиденциальных документах, которые складываются в процессе деятельности многих организаций, особенно коммерческих предприятий. Конфиденциальное делопроизводство стоит особняком в документационном менеджменте и играет важную роль в деятельности организаций, занимающихся новыми разработками. Конфиденциальное делопроизводство исходя из специфики работы с конфиденциальной информацией, распространяется как на управленческую, так и на различные виды производственной деятельности, включая, в том числе научно-технические документы [6, с. 7].

В большинстве случаев документационное обеспечение управления деятельности российских организации осуществляется стихийно и не принимается во внимание существующий богатый опыт совершенствования ДОУ. При этом в организации могут возникнуть следующие проблемы:

— руководство предприятия теряет целостную картину происходящего;

— структурные подразделения перестают гармонично осуществлять свою деятельность, так как не имеют полной информации о работе друг друга;

— в связи с этим снижается качество обслуживания и способность предприятия поддерживать внешние контакты;

— это может привести к падению производительности и вызвать ощущение недостатка в ресурсах: людских, технических и т. д.;

— руководитель предприятия начинает расширять штат, вкладывать деньги в оборудование новых рабочих мест, помещения, коммуникации.

В свою очередь система документации, созданная по единым правилам и требованиям, содержащая информацию, необходимую для управления в определенной сфере деятельности, считается унифицированной системой документации [5, с. 9].

Современные требования к организации документационного обеспечения управления предполагают создание единой комплексной системы, единого порядка работы с документами, начиная с момента их создания/полу-

чения до систематизации архивного хранения документов или уничтожения.

Отсутствие четкой организации работы с документами на предприятии влечет за собой появление документов низкого качества по полноте, оформлению и ценности предоставленной в них информации, тем самым увеличивая сроки её обработки. Данные факторы непосредственно влияют на качество управления предприятием и приводят к увеличению сроков принятия решений, и количеству неверных решений.

Для того чтобы повысить эффективность работы предприятия необходимо совершенствовать систему документационного обеспечения управления. В связи с этим основными принципами ДОО становятся:

- высокое качество документов;
- оптимальность ДОО (целесообразность документов, недопустимость их многократного дублирования и т. д.);
- оперативность в составлении и прохождении документов.

Литература:

1. Боженко, Н. Н. Документирование управленческой деятельности на производственных и коммерческих предприятиях [Текст]/Н. Н. Боженко, Г. А. Домашенко, В. А. Коробова // Международный журнал экспериментального образования. 2010. № 11. Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/dokumentirovanie-upravlencheskoy-deyatelnosti-na-proizvodstvennyh-i-kommercheskih-predpriyatiyah>
2. ГОСТ Р 7.0.8—2013. «Национальный стандарт Российской Федерации. Система стандартов по информации, библиотечному и издательскому делу. Делопроизводство и архивное дело. Термины и определения». [Электронный ресурс] Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_
3. ГОСТ Р 6.30—2003 «Унифицированные системы документации. Унифицированная система организационно-распорядительной документации. Требования к оформлению документов». [Электронный ресурс] Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_44595/ecb106567e12f3ebd31016141ecd7e69d528358c/
4. Жминько, Н. С. Организация и ведение документооборота, его основные этапы [Текст]/Н. С. Жминько., В. П. Васильев., Ю. А. Тритяк // Политематический сетевой электронный журнал КГАУ. 2015. № 110. Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/organizatsiya-i-vedenedokumentoooborota-ego-osnovnye-etapy>
5. Кудрявцев, Н. В., Лысова Т. В. Кадровое делопроизводство и архивы документов по личному составу: учебное пособие. Тюмень: Издательство Тюменского государственного университета, 2013. — 416 с.
6. Кудрявцев, Н. В., Тарасюк А. Я., Еланцева О. П. Конфиденциальное делопроизводство [Электронные ресурсы]: учебное пособие. Тюмень: Издательство Тюменского государственного университета, 2015. — 148 с.
7. Кузнецов, И. Н. Документационное обеспечение управления и делопроизводство: учебник для бакалавров [Текст]/И. Н. Кузнецов. — М.: Издательство Юрайт; ИД Юрайт, 2013. — 576 с.
8. Кузнецова, Т. В. Делопроизводство (Организация и технологии документационного обеспечения управления): учебник для вузов [Текст]/Кузнецова Т. В., Санкина Л. В., Быкова Т. А. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. — 359 с.
9. Туктарова, Н. Н. Документационное обеспечение и управление рисками [Текст]/Н. Н. Туктарова // Вестник ассоциации вузов туризма и сервиса. 2007. № 2. Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/dokumentatsionnoe-obespechenie-i-upravlenie-riskami>

Успешной реализации данных принципов способствуют следующие организационные меры:

- внедрение компьютерных сетей и современных сетевых технологий;
- распределение обязанностей между сотрудниками предприятия;
- оснащение рабочих мест секретарей, работников архивов, канцелярий компьютерами и современной оргтехникой.

Таким образом, каждое предприятие должно осуществлять строгий подход к проработке документационного обеспечения управления, это позволит существенно упорядочить как процесс принятия важных решений, так и контроль над их своевременным и качественным выполнением. Благодаря четкой организации работы с документами не происходит срыва сроков выполнения работ, наращиваются темпы развития предприятия, а значит, повышается его конкурентоспособность.

Виртуальные банки: перспективы развития

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

Развитие информационных технологий во второй половине XX — начале XXI веков привело к созданию информационной экономики, базирующейся на применении самых современных достижений науки и техники.

Развитие современных информационных коммуникационных технологий способствовало созданию глобальных компьютерных сетей, позволивших сформировать единое информационное пространство.

Появление сети Интернет обеспечило формирование новых форм производственной кооперации. На рубеже XX-XXI веков появилось понятие «виртуальное предприятие» (ВП), которое впервые было введено в монографии «Виртуальная корпорация», опубликованной в 1992 году. [1]

Виртуальное предприятие (ВП) представляет собой механизм производственной кооперации, основанный на использовании интернет-технологий, прогрессивных методов организации производства, логистики и обеспечивающий повышение конкурентоспособности в современной «информационной» экономике. Таким образом, ВП можно определить, как динамичную открытую бизнес-систему, представляющую собой совокупность временно объединенных на принципах кооперации в рамках единого информационного (виртуального) пространства технологических ресурсов автономных экономических агентов, способных на основании их координации (координирования) и оперативного распределения производить конечный продукт или услугу.

Основная особенность ВП проявляется в наличии множества альтернативных способов создания конечного продукта с возможностью оперативного управления ресурсами всех независимых агентов (предприятий) на базе современных информационных технологий. Создание ВП позволяет предприятиям значительно увеличить число заказов и улучшить использование производственного потенциала, максимально сократив при этом длительность цикла «спрос — производство — продажа». Это достигается за счет существенного повышения оперативности при реагировании на рыночные изменения (изменения в сроках и объемах поставок, колебания цен и т. д.), оптимального распределения ресурсов, координации, а также сокращения длительности до и постпроизводственных стадий жизненного цикла изделий. [1], [2], [3], [4]

По аналогии с понятием виртуального предприятия появилось понятие виртуального банка. Созданию первого полностью виртуального банка предшествовало внедрение систем дистанционного обслуживания клиентов. В частности, интернет-банкинг, (On-line banking — e-banking — Internet banking) (IB) — предоставление банковских услуг через электронные каналы передачи информации, в том

числе через Internet получило широкое распространение в мире. Интернет банкинг является сегодня неотъемлемой частью любого банковского учреждения. On-line banking открыл клиентам банка новые возможности — получить информацию о состоянии своего счета, а также произвести те или иные операции теперь стало возможным без посещения отделения. А смс-сообщения помогают оперативно отслеживать каждое действие по счету. Клиенты банков все реже используют офлайновые услуги и посещают офисы банка только при крайней необходимости.

В таких условиях и возникает идея создания полностью виртуального банка (ВБ) — без отделений и офисов. Сайт банка и является его главным и единственным отделением: тут можно получить сведения об интересующей услуге или подключить ее, воспользоваться продуктами банка, контролировать состояние счета, а также получать консультации специалистов банка в онлайн-режиме. Все в выигрыше: банк экономит на создании и развитии региональной сети, а клиенты получают более быстрое и удобное обслуживание.

Net-only bank (виртуальный банк) — банк, осуществляющий свою деятельность исключительно через Internet, не имеющий фактических представительств, за исключением юридического адреса.

Виртуальный банк целиком и полностью действует во всемирной паутине. У такой системы существует две категории: пассивная и активная. В первую включены все данные о текущем счете, а активная позволяет дистанционно манипулировать финансами.

Первый виртуальный банк «Security First Network Bank» открылся в октябре 1995 г. в США. За первые полтора года существования средний прирост капитала «Security First Network Bank» составлял 20% в месяц, активы достигли 40 миллионов долларов, а число клиентских счетов — 10 тысяч. Сегодня банк является одним из лучших виртуальных банков в мире.

В Европе первым виртуальным банком был «Advance Bank» — дочерняя структура Дрезденской банковской группы — который начал свою деятельность в 1996 году. Одним из первых виртуальных банков Германии был Consors-банк. С самого начала своей работы он специализировался исключительно на операциях с ценными бумагами и отдавал предпочтение такому каналу распределения своих услуг, как сеть Интернет. Примерами виртуальных банков могут так же служить такие банки, как BankDirect (основан в 1999 г.), CoinpuBank (основан в 1998 г.), E-bank (основан в 1999 г.) и ряд других. Корпорация «Sony» открыла в 2002 г. собственный виртуальный банк, стремясь противопоставить себя традиционным банкам. Популярность нового виртуального финансового предприятия ока-

залась вне конкуренции. Только за первый час искомую страницу посетили 13570 человек, причём 340 из них открыли в банке собственный счёт, а за первый месяц работы интернет-банка было открыто 21 тыс. счетов. [1], [5], [6], [7], [8], [9], [10], [11], [12]

На сегодняшний день такая форма предоставления банковских услуг, как виртуальный банк не получила достаточно широкого распространения, в силу ряда причин, связанных в первую очередь, с тем, что классические банки активно развивают Интернет-банкинг, который по своим функциональным возможностям приближается к выполнению большинства функций, предоставляемых банком. Во-вторых, необходимо учитывать ряд психологических причин, связанных с недоверием клиентов, к финансовым учреждениям, не имеющих физических офисов, в которые можно прийти и получить необходимую финансовую помощь и консультацию.

Тем не менее, следует отметить, что в условиях мирового финансового кризиса, такая форма, предоставления финансовых услуг, как виртуальный банк, имеет все шансы на развитие. В первую очередь, это связано со значительным снижением издержек, на содержание банковской филиальной сети, которая занимает большую долю затрат любого финансового института.

Сегодня в мире по различным экспертным оценкам насчитывается от нескольких сотен до одной тысячи виртуальных банков, в их классическом определении. Особенно быстрое развитие происходит в США, которые являются пионерами в этой области банковских услуг. На сегодняшний день в США насчитывается более ста шестидесяти виртуальных банков (рис. 1) [5], [7], [13], [14]

За время своего развития ВБ в США пережили и бурное развитие, когда за пять лет с 1996 по 2000 год было создано порядка сорока виртуальных банков и спад в своем развитии, который наблюдался в 2002–2005 годах, который был связан в первую очередь, с бурным развитием Интернет-банкинга классическими финансовыми институтами. Тем не менее с 2006 года и до настоящего времени наблюдается устойчивый рост количества виртуальных банков в США, со среднегодовым приростом около двадцати процентов.

Еще более впечатляющий финансовый результат продемонстрировали американские финансовые банки, которые за десятилетний период с 2004 по 2014 год увеличили свою долю банковского сегмента более, чем в 6,5 раз с 71 миллиарда долларов до 470 миллиарда долларов в 2014 году (рис. 2). [5], [7], [13], [14], [15]

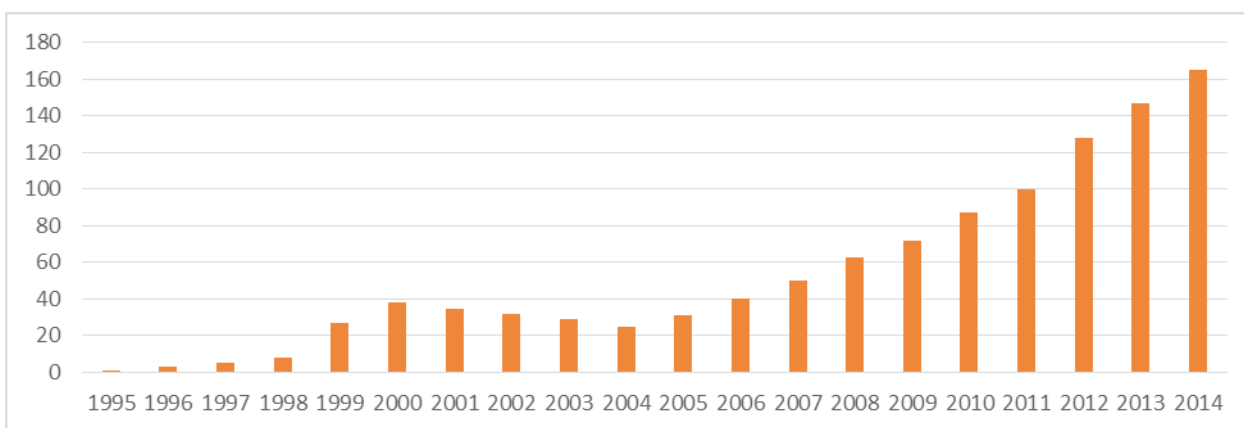


Рис. 1. Динамика количества виртуальных банков в США

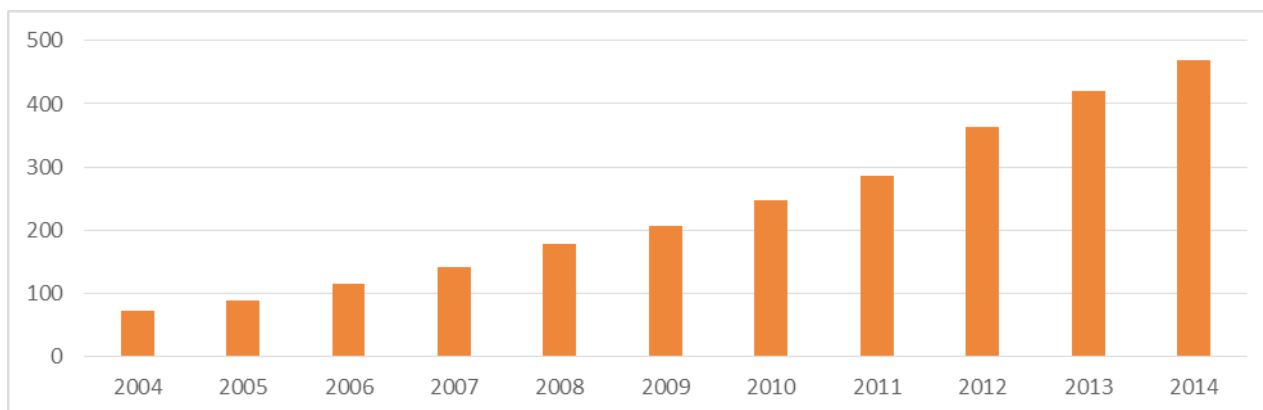


Рис. 2. Динамика развития сегмента виртуальных банков в США, миллиардов долларов

В заключении можно сделать следующие выводы:

- развитие банковского сегмента виртуальных банков происходит очень быстрыми темпами, средний прирост количества ВБ в год в США определяется величиной в 21 %;
- среднегодовой прирост финансовых услуг, предоставленных виртуальными банками составляет около

двадцати процентов и в 2014 году достиг 470 миллиардов долларов в США;

- быстрое развитие виртуальных банков, обусловлено мировым финансовым кризисом, в условиях которого переход в виртуальное существование банковской сферы, позволяет значительно снизить издержки на развитие филиальной сети.

Литература:

1. Кох, Л. О применении интернет-технологий в коммерческих банках, Вестник ХГАЭП, 2008 г. № 5 (38), с. 42–48
2. В. К. Юрьев, В. Волкова Информационные системы в экономике. СПбГПУ, с. 538
3. Роженцова, О. В. Совершенствование системы управления и развитие информационной системы предприятия промышленности, депонированная рукопись № 1155-B200402.07.2004
4. Роженцова, О. В. Управление собственными финансовыми ресурсами предприятий промышленности и его информационное обеспечение, диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук/Йошкар-Ола, 2005
5. Виртуальный банк: реальные деньги, [Электронный ресурс] <http://rusfinance.com/stati/poleznie-stati/virtualnyu-bank-realnye-dengi.html>
6. Батаев, А. В. Основные направления развития банковского рынка в России и мире, Молодой ученый. 2015. № 9 (89). с. 520–526.
7. Виртуальный банк, [Электронный ресурс] <http://www.sredstva.ru/publications/138-virtualmiy-bank.html>
8. Батаев, А. В. Прогноз динамики информационных расходов в российских банках в период кризиса Молодой ученый. 2015. № 8 (88). с. 465–471.
9. 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.
10. Батаев, А. В. Анализ финансовых показателей и прогноз информатизации банковского сектора России в период кризиса 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. 336–346.
11. Стоит ли доверять виртуальным банкам? [Электронный ресурс] <http://www.id7.ru/stoit-li-doveryat-virtualnim-bankam/>
12. Реальный счет в виртуальном банке, [Электронный ресурс] <http://www.sravni.ru/novost/2014/7/14/realnyj-schjot-v-virtualnom-banke/>
13. Ковалишина, Г. Реальность виртуальных банков, [Электронный ресурс] <http://www.finansy.ru/publ/pelek002.htm>
14. Виртуальный банк, [Электронный ресурс] http://cbkg.ru/articles/virtualnyjj_bank.html
15. Банки уходят в другой мир, [Электронный ресурс] <http://www.klerk.ru/bank/articles/315246/>

Проблемы развития малого и среднего бизнеса в России

Бурлуцкая Юлия Александровна, студент
Кубанский государственный университет

В статье анализируются проблемы развития малого и среднего бизнеса в России. На основе проведенного анализа разработаны предложения по поддержке малого и среднего бизнеса в России.

Ключевые слова: *малый и средний бизнес, институты поддержки бизнеса, административные барьеры, коррупция.*

В Гражданском Кодексе Российской Федерации под предпринимательством понимается «самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, на-

правленная на систематическое получение прибыли от использования имущества, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными

в этом качестве в установленном законом порядке». Мы можем видеть в этом определении специфические черты, которые характеризуют предпринимателя и предпринимательство. Предпринимательство естественно предназначено для получения, но оно сопряжено с определенными рисками. Предприниматели — новаторы, люди инициативные и действующие. Это своего рода инновация в общественное производство. «Инновации включаются в процесс общественного производства посредством трудовой деятельности работников с качественно новой потребительной стоимостью рабочей силы» [4]. Предпринимательство может решать большое количество задач: товарное производство, услуги, внедрение новых технологий, «производство» новых рабочих мест, активность общества.

Предпринимательство следует разделять на крупный, средний и малый бизнес. Критерии отнесения к тому или иному виду определяются ФЗ № 209 от 24.07.2007 г. и Постановлением Правительства РФ от 09.02.2013 г. № 101 (табл. 1 и 2). Также к критериям относят долю участия других лиц в уставном капитале организации. Согласно статистическому наблюдению в России подавляющее большинство на рынке занимают микропредприятия (85,9%). Выручка микропредприятий составляет 43% от всего сектора малого и среднего предпринимательства [3].

Исследования в данной области показали, что вклад малого и среднего бизнеса в экономику большинства стран составляет около 20–40% ВВП. Следует отметить, что это наиболее активно развивающаяся, прогрессивная часть рыночной экономики. В настоящее время предпринимательство активно поддерживает государство, предоставляя льготы, субсидии и оказывая поддержку другого рода. Несмотря на все это в малом и среднем бизнесе накопилось достаточно проблем, которые необходимо решать.

В основном предпринимательство, в большей степени, оценивают количественными показателями, упуская качественные. Но именно качественная оценка позволяет выявить связь предпринимательства с обществом. Например, предпринимательство внедряет новые технологии, создает новые товары, в результате чего:

- повышается производительность труда;
- на рынке продается дешевая продукция высокого качества

Чтобы получить качественную оценку, следует изучать следующие показатели: фондоотдача, коэффициенты обновления основных фондов, соотношение стоимости оборудования предприятий и др. Также надо опираться на производительность труда. Качественное определение малого предприятия требует выявления основных характерных особенностей ее деятельности и роста. Этот подход представляет немалый интерес, поскольку малое предпринимательство рассматривается не как уменьшенная модель большого предприятия, а как предприятие, которое осуществляет свою деятельность со следующими специфическими чертами: большая степень неопределенности; систематическое развитие и адаптация к новым условиям; более высокая необходимость во внедрении инноваций [2].

Вторая проблема: большинство малых и средних предприятий — это предприятия, которые занимаются торговой деятельностью и общественным питанием. Поэтому становится необходимо повышение доли предприятий, обслуживающих науку и занимающихся наукой. Именно данные предприятия принесут большой объем инвестиций в бюджет. Так же они являются наиболее перспективными в области предпринимательской деятельности во время информационных компьютерных технологий и научно-технического прогресса [1].

Следующая проблема заключена уже в самом определении предпринимательства. Поскольку предпринима-

Таблица 1. Категории субъектов малого и среднего предпринимательства в зависимости от средней численности работников

| Категории субъектов малого и среднего предпринимательства | Предельные значения средней численности работников |
|---|--|
| Микропредприятия | от 1 до 15 человек |
| Малые предприятия | от 16 до 100 человек включительно |
| Средние предприятия | от 101 до 250 человек |

Таблица 2. Категории субъектов малого и среднего предпринимательства в зависимости от выручки от реализации товаров (работ, услуг) за предшествующий год

| Категории субъектов малого и среднего предпринимательства | Предельные значения «выручки от реализации товаров (работ, услуг) за предшествующий год без учета НДС |
|---|---|
| Микропредприятия | 60 млн. рублей |
| Малые предприятия | 400 млн. рублей |
| Средние предприятия | 1000 млн. рублей |

тельная деятельность всегда связана с риском, который не всегда можно предугадать. Именно из-за риска предприятия не могут закрепиться на рынке и перестают существовать. Но чем выдержать конкуренцию? Появляется следующая большая проблема: нехватка инвестиционных ресурсов, недоступность кредитов. При выдаче кредитов, банки должны быть уверены, что предприятие будет способно выплатить кредит. Для этого им необходим хорошо продуманный бизнес-план, во многом зависящий от знаний будущего предпринимателя. В свою очередь предприниматель должен обладать хорошей кредитной историей, «качественным» залогом. Поэтому банки редко кредитуют стартовые бизнес-дела.

Следующая проблема малого бизнеса: высокие налоги и взносы. В зависимости от типа налогообложения (традиционная система налогообложения, упрощенная система) предприниматель платит от 6 до 15% налогов. Но есть и обязательные платежи в различные фонды. Поэтому предприниматели несут большие денежные потери, и им становится невыгодно вести бизнес [5].

Согласно данным Росстата, основной проблемой развития бизнеса выступают высокие налоги, коррупция, административные барьеры, а также недоступность кредитов.

Административные барьеры и коррупция — одна из самых больших проблем, сдерживающих развитие малого бизнеса. Под административными барьерами следует понимать наличие многочисленных подзаконных актов, противоречия между различными уровнями законодательства (федеральным и региональным), большой объем отчетности, большое количество контролирующих органов и т.д.

Необходимо сделать законодательство более «прозрачным», открытым. Вместе с тем следует устранить противоречия между федеральным и региональным уровнями законодательства. Проверки, проводимые различными органами необходимо снизить, сделать их более согласованными. Также необходимо предоставлять предпринимателям всю необходимую информацию касательно требований со стороны контролирующих органов.

Руководитель является лицом любого предприятия. Создать малый бизнес довольно непросто, так же сложно им управлять, поскольку необходимо решать задачи разного уровня. В связи с этим, нередко большинство предприятий сталкиваются с некомпетентным руководством. Некомпетентность выражается в отсутствии знаний в области маркетинга, финансов, менеджмента, производства, снабжения, в отсутствии управленческого опыта или неспособности решать нестандартные задачи. «Необходимы серьезные инвестиции в развитии человеческого капитала в России» [6]. Поэтому обществу необходимо создавать благоприятную среду для «воспитания» нового типа людей — людей «предпринимательского склада ума», творческих, инициативных, имеющих необходимые

знания и навыки, адаптирующихся к меняющимся условиям, лидеров по натуре, способных принимать задачи различного характера.

На основе всего вышесказанного, можно выделить следующие проблемы, присутствующие сейчас в малом бизнесе:

- отсутствие качественных показателей оценки бизнеса;
- малая доля предприятий, занимающихся наукой или обслуживающих науку;
- недоступность кредитов;
- высокие налоги;
- административные барьеры и коррупция;
- отсутствие компетентных кадров.

Решение данных проблем поможет малому предпринимательству развиваться более активно, а значит, будут создаваться новые товары (работы, услуги), будут создаваться новые рабочие места, будет развиваться экономика страны.

Следует отметить, что для решения указанных проблем и предотвращения негативного влияния кризисных явлений на деятельность субъектов малого и среднего бизнеса должны быть приняты меры, направленные на создание финансовой базы и снижение издержек малого и среднего бизнеса. Это, прежде всего, меры в области увеличения финансовой, имущественной и информационной поддержки, а также меры, направленные на стимулирование спроса на товары и услуги малых и средних предприятий.

Меры, направленные на развитие малого и среднего бизнеса в условиях экономического кризиса, можно разделить на три группы:

- 1) меры в области налогового регулирования;
- 2) меры в области сокращения административных барьеров;
- 3) меры в области кадровой поддержки малых предприятий.

Основные мероприятия по поддержке малого предпринимательства предложены в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации. Они, прежде всего, включают поддержку создания бизнес-инкубаторов; поддержку экспортно-ориентированных малых предприятий; формирование региональных гарантийных фондов; софинансирование региональных программ поддержки начинающих предприятий; создание региональных венчурных фондов.

Таким образом, использование обозначенных выше инструментов развития малого и среднего бизнеса будет способствовать реализации стратегической цели диверсификации экономики России, и будет способствовать достижению следующих целевых показателей к 2020 году: доля малого бизнеса в ВВП — 30%; доля малого бизнеса в занятости — 30%; доля малого бизнеса в общем количестве действующих субъектов предпринимательства — 80%.

Литература:

1. Высоцкая, О.А. О критериях отнесения субъектов предпринимательства к малому и среднему бизнесу // Вестник Самарской гуманитарной академии. Серия «Право». 2012. № 2 (12). с. 94–96.
2. Рабцевич, А.А. Инновационная ориентация рынка труда в экономическом развитии региона // Известия Иркутской Государственной Экономической Академии. 2014. № 4. с. 262–265.
3. Сайбель, Н.Ю. Институционализация малого бизнеса в России: анализ проблем и путей развития // Институционализация экономики: система партнерских отношений в решении проблем экономической динамики: коллективная монография/под ред. В.А. Сидорова. Краснодар: Краснодарский ЦНТИ, 2010. с. 130–135.
4. Сайбель, Н.Ю., Ескевич О.В. Формирование эффективной системы поддержки малого предпринимательства в России // Экономический вестник ЮФО. 2007. № 5. с. 92–97.
5. Сайбель, Н.Ю., Сайбель Я.В. Финансовая поддержка малого и среднего бизнеса в России // Актуальные проблемы экономической теории и практики: сборник научных трудов/под ред. В.А. Сидорова. Выпуск 18. Краснодар: Кубанский государственный университет, 2015. с. 75–83.
6. Хасанова, Г.А., Рабцевич А.А. Проблемы развития человеческого капитала в России // Международный научно-исследовательский журнал. 2013. № 5–2 (12). с. 70–71.

Интеграция принципов управленческого учета и МСФО: достоинства и недостатки

Васина Галина Владимировна, магистрант
 Финансовый университет при Правительстве РФ

В современной экономической ситуации, для сохранения конкурентоспособности российских предприятий необходима релевантная информация о результатах деятельности экономических субъектов в целях создания эффективной системы управления доходами и расходами. В связи с этим объективной необходимостью становится создание действенной управленческой учетной системы, которая сможет решать вопросы формирования финансово-экономических показателей деятель-

ности предприятий, а также обеспечивать разработку и принятие оперативных и стратегических управленческих решений. Построение такой системы, на взгляд автора, возможно на основе принципов, заложенных в Международных стандартах финансовой отчетности (МСФО).

Для начала дадим определение управленческого учета, рассмотрев основные концепции, представленные в таблице 1.

Таблица 1

| Автор | Содержание концепции |
|---------------------|---|
| А. Д. Шеремет [1] | Подсистема бухгалтерского учета, которая в рамках одной организации обеспечивает ее управленческий аппарат информацией, используемой для планирования, собственно управления и контроля за деятельностью организации |
| М. А. Вахрушина [2] | Самостоятельное направление бухгалтерского учета организации, обеспечивающее ее управленческий аппарат информацией, используемой для планирования, управления, контроля и оценки организации в целом, а также ее структурных подразделений |
| С. А. Николаева [3] | Система учета, планирования, контроля, анализа доходов, расходов и результатов хозяйственной деятельности в необходимых аналитических разрезах, оперативного принятия различных управленческих решений в целях оптимизации финансовых результатов деятельности предприятия в краткосрочной и долгосрочной перспективе |
| Т. П. Карпова [4] | Составная часть бухгалтерской системы предприятия, обеспечивающая внутренних пользователей информацией о затратах, доходах, процессах нормирования, планирования, контроля и анализа, систематизируя ее на контрольных счетах или в свободных ведомостях для оперативных управленческих решений и координации проблем будущего развития предприятия |

По мнению автора статьи, управленческий учет — это информационная система, выполняющая сбор, измерение, обработку, подготовку и интерпретацию информации различного характера для анализа, контроля, управления, регулирования и оценки деятельности организации в процессе ее деятельности и достижения целей в перспективе.

Какой же должна быть система управленческого учета для того, чтобы позволять заинтересованным пользователям принимать взвешенные решения по ведению бизнеса, выборе оптимального направления развития, корректировке одобренных ранее планов, эффективно управлять текущей деятельностью компаний?

Необходимо учитывать, что задача, информации, зафиксированной в системе управленческого учета, наиболее точное и полное отражение состояния компании, в том числе учитывая экономические особенности внешней среды. Об этом условии следует помнить, выбирая основу, базовую систему учета для формирования системы учета управленческой.

Стоит отметить, что к возможности некой стандартизации принципов построения и ведения управленческого учета у многих неоднозначное отношение. Основным аргументом «против» является суждение, что каждая компания уникальна и возможные строгие рамки могут отрицательно сказаться на актуальности и стоимости подготовки управленческой отчетности.

Можно выделить несколько подходов к построению системы управленческого учета:

- 1) Данные для принятия управленческих решений берутся из бухгалтерского учета;
- 2) Создание собственной системы учета, которая базируется на внутрифирменных представлениях о том, каким образом следует трактовать те или иные хозяйственные операции;
- 3) Создание системы управленческого учета компании с использованием методологии международных стандартов финансовой отчетности (МСФО).

К преимуществам построения системы управленческого учета по принципам МСФО относятся:

1. Методологическая база. Международные стандарты содержат правила, которые слабо освещены в российских стандартах учета либо не освещены вовсе. К наиболее важным таким аспектам можно отнести: объединение предприятий; подготовку консолидированной отчетности Группы; оценку доли неконтролирующих акционеров в активах и результатах деятельности компании; вопросы оценки активов по справедливой стоимости; отраслевые аспекты учета.

Перечисленные моменты являются значимыми для владельцев компаний и должны отражаться в управленческой отчетности. Кроме того, стандарты не являются чем-то застывшим, они прогрессируют, чутко реагируя на происходящие события в международной экономике. Целью развития и совершенствования стандартов является более точное представление всех аспектов деятельности компании для заинтересованных пользователей.

2. Сопоставимость результатов деятельности. Для того, чтобы оценить успешна ли деятельность компании, необходимо иметь базу для сравнения, данные которой должны быть понятны для пользователей. Но, учитывая тот факт, что управленческий учет в компании ведется, можно сказать «для себя» и по своим правилам, то такое сопоставление часто не представляется возможным. В то время как ведение управленческого учета по принципам МСФО дает такое преимущество компании как возможность сопоставления результатов деятельности с результатами аналогичных компаний на рынке.

3. Минимизирование затрат на подготовку отчетности. На сегодняшний день многие российские организации оказались в ситуации, когда они вынуждены вести несколько видов учета одновременно. Согласно российскому законодательству, бухгалтерский и налоговый учет необходимы, в первую очередь, для уплаты налогов. Для публичного представления ведется учет по МСФО. А для внутреннего пользования составляется управленческая отчетность. В вопросе организации управленческого учета присутствуют существенные пробелы: неопределенные правила учета и подготовки отчетности, не всегда правильно сформулированные требования к квалификации персонала. Использование единых принципов для формирования международной и управленческой отчетности позволит снизить затраты компании, а также даст возможность эффективнее организовать сам процесс подготовки отчетности.

4. Возможность сверить показатели разных видов отчетности. Вопрос сверки отчетности для владельца остается самым актуальным. РСБУ и МСФО отчетность будет выверена в процессе подготовки отчетности по МСФО, так как для ее подготовки чаще всего будут данные по РСБУ.

Такая задача сверки остается актуальной и для управленческой отчетности, и отчетности, подготовленной по международным стандартам. Ведь каждый руководитель должен понимать, почему в результатах отчетности, подготовленной по разным правилам, существует разница. При расхождении показателей в различных видах отчетности возникает довольно сложный вопрос: результаты какой отчетности руководитель должен считать достоверными? Управленческой? Тогда получается, что методы, используемые для оценки показателей управленческой отчетности, не отражают общепринятый подход, потому что являются субъективными. То есть, отчетность для руководителя является, при таком подходе, искаженной. Если же достоверными считать данные отчетности по МСФО, то возникает другой вопрос: какую дополнительную ценность может иметь управленческая отчетность?

Существуют определенные минусы подготовки управленческого учета на базе МСФО. К ним относятся регулярные изменения стандартов, которые сложно оперативно учитывать для целей управленческого учета.

Еще одной, и наиболее важной, является сложность сопоставления управленческого учета на базе данных МСФО,

а именно тот факт, что итоги этих видов отчетности, могут не совпадать, что обусловлено разницей в обработке и детализации данных.

Несмотря на то, что даже если управленческая отчетность будет составляться на базе МСФО, все равно придется проделать существенную работу в части раскрытия информации в отчетности. Как уже упоминалось, для целей управленческого учета не определены четкие правила раскрытия информации в отчетности, так как нет необходимости в таком раскрытии. Дополнительной детализации при раскрытии может потребовать информация, которая интересует менеджмент компании. И в этом случае можно прибегнуть к МСФО и раскрыть информацию в соответствии с требованиями стандартов.

В МСФО определены общие правила подготовки и представления информации, но отсутствует описание конкретных методик сбора и обработки финансовой информации. Понимание требований стандартов руководством организации и финансовыми специалистами позволяет вывести управленческую отчетность на новый качественный уровень и повысить результативность принимаемых решений на ее основе. Ниже перечислены некоторые стандарты, применение которых будет полезно при ведении управленческого учета на большинстве предприятий.

МСФО 1 «Представление финансовой отчетности»

Составляющие финансовой отчетности, рекомендуемые МСФО 1, должны присутствовать и в управленческом учете. В то же время для целей управленческого учета необходимы и другие отчеты, которые не регламентируются стандартом, например отчет о расходах центров затрат или отчет о рентабельности продаж в разрезе товаров и клиентов.

Предлагаемый МСФО метод начисления видится более пригодным для оперативного отражения и последующего анализа совершенных операций для принятия верных управленческих решений. В то время как, касовый метод, применяемый большинством российскими компаниями, малоприменим для контроля и прогнозирования уровня прибыли, в связи с тем, что при его использовании велика вероятность того, что руководство узнает о понесенных убытках с задержкой, и, возможно, что времени скорректировать ситуацию не будет.

МСФО 2 «Запасы»

Многие компании при учете запасов применяют требование МСФО 2, в соответствии с которым запасы отражаются в отчетности по наименьшей из двух величин: себестоимости и возможной чистой цене реализации запасов.

Следует обратить внимание на требование стандарта о включении в производственную себестоимость посто-

янных производственных расходов на переработку продукции. Согласно МСФО 2 распределение данных расходов основывается на уровне загрузки производственных мощностей при работе в нормальных условиях.

МСФО 7 «Отчет о движении денежных средств»

При формировании отчета о движении денежных средств рекомендован к использованию прямой метод, так как он позволяет строить отчетность на основе учетных записей путем отнесения каждого платежа на соответствующий вид деятельности и статью движения денежных средств. При таком способе организации учета денежные потоки предприятия контролируются наиболее оперативно, практически «день в день».

МСФО 16 «Основные средства»

К сокращению количества типичных ошибок при отражении основных средств в управленческом учете, могут привести методы учета основных средств предложенные в данном стандарте. В частности, применение стандарта поможет не допустить ситуацию, когда при формировании себестоимости продукции амортизационные расходы вообще не учитываются и не отражаются в отчете о прибылях и убытках (считается, что основные средства приобретаются из прибыли). Такие действия приводят к искусственному завышению прибыли и к истощению производственных фондов. Нередки случаи, когда основные средства списываются непосредственно в момент покупки, что приводит к невозможности эффективно оценить работу компании в текущем периоде.

МСФО 18 «Выручка»

В отличие от других стандартов, где содержатся принципы, в данном стандарте присутствуют конкретные правила признания выручки, в зависимости от различных ситуаций в период деятельности организации. В стандарте есть требование, что в случае отсрочки поступления денежных средств в качестве выручки от основной деятельности признавалась сумма ожидаемых денежных поступлений с учетом дисконтирования (в соответствии с графиком оплат).

В связи с тем, что применение МСФО 18 усложнит систему учета, то целесообразно использовать его только в случае соответствия критерию существенности.

Таким образом, использование принципов МСФО в качестве базы при построении системы управленческого учета может стать достаточно эффективным. Конечно, необходимо учесть особенности методологии международных стандартов, и применять спектр МСФО или только некоторые стандарты и подходы, которые будут полезны определенной организации, учитывая специфику бизнеса.

Литература:

1. Управленческий учет/под ред. А. Д. Шеремета. М.: ФБК-Пресс, 2008.
2. Вахрушина, М. А., Бухгалтерский управленческий учет: Учебник/М: Омега-Л, 2007.
3. Николаева, С. А. Управленческий учет. Пособие для подготовки к квалификационному экзамену на аттестат профессионального бухгалтера. — М.: ИПБ-БИНФА, 2002.

4. Карпова, Т.П. Управленческий учет: Учебник для вузов. — 2-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004.
5. Справочные материалы Консультант+ [электронный ресурс]/режим доступа: <http://www.consultant.ru/>

Финансирование малого бизнеса в условиях кризиса

Виденин Тимофей Олегович, магистрант
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

На сегодняшний день абсолютное большинство организаций и компаний испытывает трудности, возникшие в связи с финансовым кризисом, который фактически способен нарушить стабильность их функционирования.

Несмотря на то, на протяжении последнего десятилетия государством предпринимаются беспрецедентные меры по поддержке малого бизнеса, именно в ближайшие годы малое предпринимательство способно повлиять на направление вектора развития российской экономики. Именно за средним классом находится повышение социальной, экономической и политической стабильности в обществе. Для осуществления данной задачи необходимо создание благоприятных условий для интенсивного роста малого и среднего бизнеса. Его современное состояние без сомнений является довольно сложным, несмотря на то, что в период с 2010 по 2013 годы среда для предпринимателей стала гораздо благоприятнее. Но по статистике, из десяти созданных предприятий, выживают только два-три.

На этом фоне, текущая экономическая ситуация не просто наносит сокрушительный удар по подавляющему большинству предприятий, а кардинально меняет всю среду их существования, заставляя адаптироваться к новым условиям. В период с сентября 2014 по декабрь 2015, национальная валюта подешевела на 61% по отношению к доллару США. Согласно статистическим данным, в 2014 году 36% малых предприятий занимались оптовой и розничной торговлей. Доля импортируемых потребительских товаров в Российской Федерации составляет около 38%, фактически это означает, что каждый третий товар на полке подорожал для компании в два раза. Однако, средний рост цен на потребительскую продукцию в 2015 году составил приблизительно 20%. И в том, что двукратный рост цен не лег на потребителей, заслуга предпринимателей.

В связи с падением покупательского спроса и ухудшением условий поставок, потребность во внешнем финансировании только возрастает. Но кризис ликвидности в банковском секторе только сокращает возможности банков выделять дополнительное кредитование малым предприятиям. Крупные предприятия пользуются заемными средствами с целью поддержки и развития бизнеса гораздо чаще, чем малые. Последние привлекают кредиты, как правило, для пополнения оборотных средств. Подобные займы имеют меньший срок, что для банка оз-

начает меньший период выплат и соответственно меньший доход, по сравнению с долгосрочным кредитом большому предприятию. Кроме того, риск невозврата со стороны малых организаций на сегодняшний день гораздо выше, чем от крупной компании. Также банки отмечают, что при работе с малыми организациями накладных расходы значительно выше, чем при обслуживании крупных клиентов.

В значительной степени, ограничение доступа на финансовый и денежный рынок малых предприятий обусловлено следующими причинами:

- 1) Высокие процентные ставки по кредитам наряду с низкой рентабельностью предприятий;
- 2) Малый бизнес несет больше риска;
- 3) Отсутствие кредитной истории.

Иными словами, небольшие предприятия имеют относительно высокую капиталоемкость, наряду с низким уровнем рентабельности.

Кроме того, независимо от объема привлекаемых заемных средств, к предприятиям применяются равные требования рынка финансирования. Предприятия обязаны предоставлять очень объемный перечень документации, что наряду с процессом рассмотрения заявок, заключением и подписанием договора, и наконец получением средств проходит в среднем 4–5 недель. Для сравнения, на развитых рынках этот процесс занимает от нескольких дней до недели. Это объясняется отсутствием специальных технологий по работе с малым и средним бизнесом. Кроме того, основным из предъявляемых банком предприятию требованием является наличие операционной истории более года, при условии стабильном получении прибыли и четкого видения развития бизнеса в будущем. В то время как именно на первом году жизни предприятие больше всего нуждается в дополнительном финансировании, для обеспечения роста оборотных средств до необходимого уровня.

Ввиду затрудненного доступа на традиционные рынки финансирования, в кризисных условиях малому бизнесу следует обратить внимание на другие источники заемных средств, такие как кредитные кооперативы, региональные и муниципальные фонды поддержки малого предпринимательства, микрофинансовые организации, а также в специализированных банках. На сегодняшний день, перечисленные источники финансирования пользуются недостаточной популярностью среди предприни-

мателей, несмотря на высокий потенциал для развития бизнеса. В данных организациях предлагаются альтернативные решения существующим банковским технологиям, которые упрощают требования к документам в заявке, сокращают сроки рассмотрения заявок на предоставление средств, а также предлагают большую гибкость условий заимствования. Однако, подобные организации обладают рядом недостатков, такими как более высокая стоимость займов, по сравнению с банками, а также ограниченность ресурсов.

На сегодняшний день продолжают деятельность организации, специализирующиеся на предоставлении финансовых услуг малым предприятиям, такие как фонды прямых инвестиций, венчурные фонды, гарантийные фонды, а также микрофинансовые организации. Именно последние в условиях отсутствия банковского финансирования могут стать главным источником заемных средств для малых и средних предприятий.

По оценке на конец 2014 года, рынок микрофинансирования в России имел совокупный объем около 41 миллиарда рублей, из них около 46% занимают кредиты индивидуальным предпринимателям и юридическим лицам. При этом, доля микрофинансирования менее 5% от общего объема финансового рынка. Средний размер кредита, выданного малым предприятиям составил 121 тысячу рублей. В таблице 1 представлена информация о сегментации состоянии рынка микрофинансирования в 2013–2015 году.

В развитых странах микрофинансирование выступает решением как для экономического развития, так и для решения социальных проблем. Распространение данного сектора получило свое начало в 1985 году. На протяжении последующих десятилетий микрокредиты разрослись до целой стратегии экономического развития, в том числе и для различных развивающихся стран. По статистике, получение относительно легких заемных средств в виде услуг микрофинансирования, приводило к росту уровня доходности в среднем на 25–30%.

Микрокредит является оптимальной формой финансирования как для получения средств для развития, так

и для пополнения оборотных средств для частных предпринимателей и малых предприятий, у которых нет возможности получить средства по традиционной банковской процедуре. Несмотря на то, что в среднем ставка на микрокредиты выше в 1,5–2 раза, чем ссудный процент в банке, доходность от вложений в программы малых предприятий значительно превышает аналогичных показателей в секторе крупных организаций. Дополнительным стимулом для работы с малым бизнесом является и то, что крупные промышленные и строительные предприятия имеют устойчивые финансовые связи, оставляя свободной нишей именно малый и средний бизнес.

Однако, несмотря на рост рынка микрофинансовых услуг, за первое полугодие 2015 из реестра микрофинансовых организаций были исключены более 400 МФО. Это связано с тем, что подавляющее большинство компаний, которые были выведены из реестра, фактически не вели микрофинансовую деятельность и не предоставляли отчетность. На 1 июня 2015 года в реестре состояло 3740 МФО. При этом рост числа компаний в реестре за первую половину 2015 года составил 2,8%, что меньше, чем в предыдущих периодах. Сокращение числа МФО в последние годы, является результатом ужесточения требований, предъявляемых регулирующими органами к организациям.

Осуществление микрофинансирования могут осуществлять не только финансовые институты, но и нефинансовые объединения. Примерами таких объединений могут служить кредитные союзы — кредитные потребительские кооперативы граждан (КПКГ). Кредитные союзы могут создаваться в различных социальных сферах, а также пользуются высоким уровнем доверия среди своих пайщиков, так как управление производится с их участием и непосредственным контролем. Кредитный союз обеспечивает соблюдение требований доступности и прозрачности осуществляемых операций.

Кредитный потребительский кооператив граждан способен обеспечить реализацию различных социально-экономических программ, обеспечивая при этом сохранность

Таблица 1

| Название сегмента рынка МФО | Доля рынка на 01.01.2013, % | Темп прироста за 2013 год, % | Доля рынка на 01.01.2014, % | Темп прироста за 2014 год, % | Доля рынка на 01.01.2015, % |
|--|-----------------------------|------------------------------|-----------------------------|------------------------------|-----------------------------|
| Микрозаймы «до зарплаты» | 11% | 80% | 13% | 60% | 15% |
| Потребительские микрозаймы ФЛ | 43% | 60% | 47% | 50% | 47% |
| Микрозаймы ЮЛ и ИП | 46% | 30% | 40% | 40% | 38% |
| Итого | 100% | | 100% | | 100% |
| Годовой темп прироста совокупного портфеля микрозаймов | | 48% | | 47% | |

средств пайщиков, а также постоянную возможность получения доступного займа.

В последние годы наблюдается тенденция накопления сбережений в кооперативах, тем самым возрастает объем средств, которые могут быть выделены на поддержку малого предпринимательства. Займы КПКГ могут выделяться предприятиям непосредственно на конкретные цели, а также и опосредованно, что является немаловажным моментом для предпринимателя. Фактически, кредитный кооператив решает одновременно ряд социальных задач, обеспечивая пайщиков доходом и занятостью, а также экономических, наполняя экономику региона доступными финансовыми ресурсами.

Кредитные кооперативы распространены в региональных городах, а также небольших муниципальных образованиях, занимая сектор, свободный от финансовых институтов.

Литература:

1. О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях: Федеральный закон от 02.07.2010 151-ФЗ (ред. от 29.06.2015)
2. Федеральная служба государственной статистики. Электронный ресурс-режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/economy/
3. Программы поддержки малого и среднего предпринимательства — режим доступа: http://economy.gov.ru/min_ec/activity/sections/smallBusiness/support/ (дата обращения: 08.01.2016).

Статистические данные по российскому рынку микрофинансирования показывают, что 29% микрокредитов выдаются микрофинансовыми организациями, 27% фондами поддержки предпринимателей, и 44% кооперативами и прочими организациями.

Таким образом, на сегодняшний день у малого и среднего бизнеса есть как минимум четыре альтернативных пути привлечения заемных средств, помимо коммерческих банков. Остается надеяться, что со стороны государства будет оказана необходимая поддержка как для малого предпринимательства, так и для кредитных организаций.

Международный опыт показывает, что именно с помощью малого бизнеса возможны позитивные сдвиги в стабилизации и развитии национальной экономики. А до тех пор, пока предприниматели вынуждены искать средства для выживания, а не развития, реальный экономический рост невозможен.

Исследование организационной культуры организации среднего образования методом OCAI

Галимова Наталья Андреевна, магистрант
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

В статье представлены результаты исследования организационной культуры организации среднего образования методом OCAI.

Ключевые слова: организационная культура, диагностика организационной культуры, метод OCAI.

Research of organizational culture of the organization of secondary education by OCAI method

N. A. Galimova, Master of the 3th year of study
Financial University under the Government of the Russian Federation

Results of research of organizational culture of the organization of secondary education by the OCAI method are presented in article

Key words: organizational culture, diagnostics of organizational culture, OCAI method

Любой организации присуща некоторая организационная культура, представленная в виде совокупности ценностей, норм, правил поведения, ритуалов и т.д. Об-

разовательная организация, в связи с целями осуществляемой деятельности, обладает особой организационной культурой (ОК). С одной стороны, ОК образовательной

организации обусловлена творческим характером работы учителя, высоким призванием, миссией педагога, необходимостью (в идеале) быть не только профессионалом, но и носителем высоких морально-этических принципов; с другой стороны — достаточно жестко регламентированными отношениями «учитель-администрация образовательной организации», большим объемом рутинной, «бумажной» работы, коммерциализацией образования, при которой учащиеся превращаются в «клиентов» образовательной организации, потребителей образовательных услуг.

ОК образовательной организации гораздо реже, по сравнению с ОК коммерческих организаций, становится объектом исследования, между тем, в современных условиях модернизации образования, необходимо изучать и корректировать ОК как важнейший компонент эффективного управления образовательной организацией.

Концепция развития образования РФ до 2020 г. предусматривает решение следующих задач [1]:

Первая — обеспечение качества образовательных услуг и эффективности управления образовательными организациями;

Вторая — создание структуры образовательной системы, соответствующей требованиям инновационного развития экономики;

Третья — обеспечение доступности качественного образования вне зависимости от доходов и местожительства, формирование системы целенаправленной работы с одаренными детьми и талантливой молодежью;

Четвертая — создание современной системы непрерывного образования, подготовки и переподготовки профессиональных кадров.

В основу развития системы образования должны быть положены такие принципы проектной деятельности, реализованные в приоритетном национальном проекте «Образование», как открытость образования к внешним запросам, применение проектных методов, конкурсное выявление и поддержка лидеров, успешно реализующих новые подходы на практике, адресность инструментов ресурсной поддержки и комплексный характер принимаемых решений. Таким образом, в условиях развития конкурентной среды образовательные организации вынуждены мобилизовать все ресурсы на развитие конкурентных преимуществ. Важную роль в решении поставленных задач и достижении целей развития играет сплоченность коллектива образовательной организации, уровень мотивации сотрудников, сформированность системы коммуникаций в организации, соответствие стиля управления коллективом целям и задачам организации. Все перечисленные аспекты социально-трудовых отношений характеризуют организационную культуру организации. Формирование эффективной ОК является одной из приоритетных задач управления. Но прежде чем приступить к формированию корпоративной культуры организации, необходимо оценить её состояние в настоящий момент. Определение существующей ОК и её желаемых характе-

ристик в будущем поможет определить «вектор развития» ОК и точки приложения управленческих усилий.

Феномен ОК образовательных организаций рассматривался с различных позиций как:

— объект управления образовательным учреждением [2];

— компонент пространства социокультурного взаимодействия учащихся и педагогов [3];

— фактор формирования культуры делового общения [4]

— интегративный фактор педагогической технологии [5]

Вместе с тем некоторые аспекты корпоративной культуры ОО остаются недостаточно изученными. Прежде всего, большинство работ посвящено изучению корпоративной культуры высших учебных заведений. Исследователи в меньшей степени обращаются к рассмотрению корпоративной культуры организаций среднего образования. Кроме того, в большинстве работ рассматриваются отдельные компоненты ОК образовательной организации; значительно реже дается попытка дать общую интегральную характеристику данному феномену.

На основании рамочной конструкции конкурирующих ценностей К. Кэмерона и Р. Куинна [6] были построены диаграммы (профили) организационной культуры МОУ СОШ № 3 с УИОП г. Фрязино. В анкетировании приняло участие 40 сотрудников, из них 3 сотрудника — представители административно-управленческого персонала и 37 представителей основного педагогического состава. Был построен 1-«общий профиль (культурограмма) организации», а также профили по отдельным аспектам ОК, выделяемых авторами методики: 2-«важнейшие характеристики», 3 — «стиль лидерства», 4 — «управление наемными работниками», 5 — «связующая сущность организации», 6 — «стратегические цели», 7 — «критерии успеха». Профиль «а», «теперь», отражает актуальное состояние ОК организации; профиль «б» — желаемое (предпочтительное) состояние ОК. Соответствующие диаграммы представлены на рисунках 1—7.

Общий профиль актуального состояния организационной культуры 1а (рис. 1), являющийся усредненным профилем по отдельным аспектам, демонстрирует преобладание демократического (иерархического) и рыночного типов культур. Для организаций бюрократического типа характерно стремление к стабильному, рентабельному, единообразному выпуску продукции (предоставлению услуг). Деятельность сотрудников строго регламентирована. Внутренний порядок поддерживается правилами, инструкциями, централизованным принятием решений. В отличие от бюрократии, рыночный тип корпоративной культуры ориентирован на внешнее окружение. Прибыльность, итоговые результаты, доля рынка являются главными целями деятельности организации. Оба типа ОК согласно теории Кэмерона и Куинна характеризуются критериями эффективности, связанными со стабильностью, порядком и контролем.

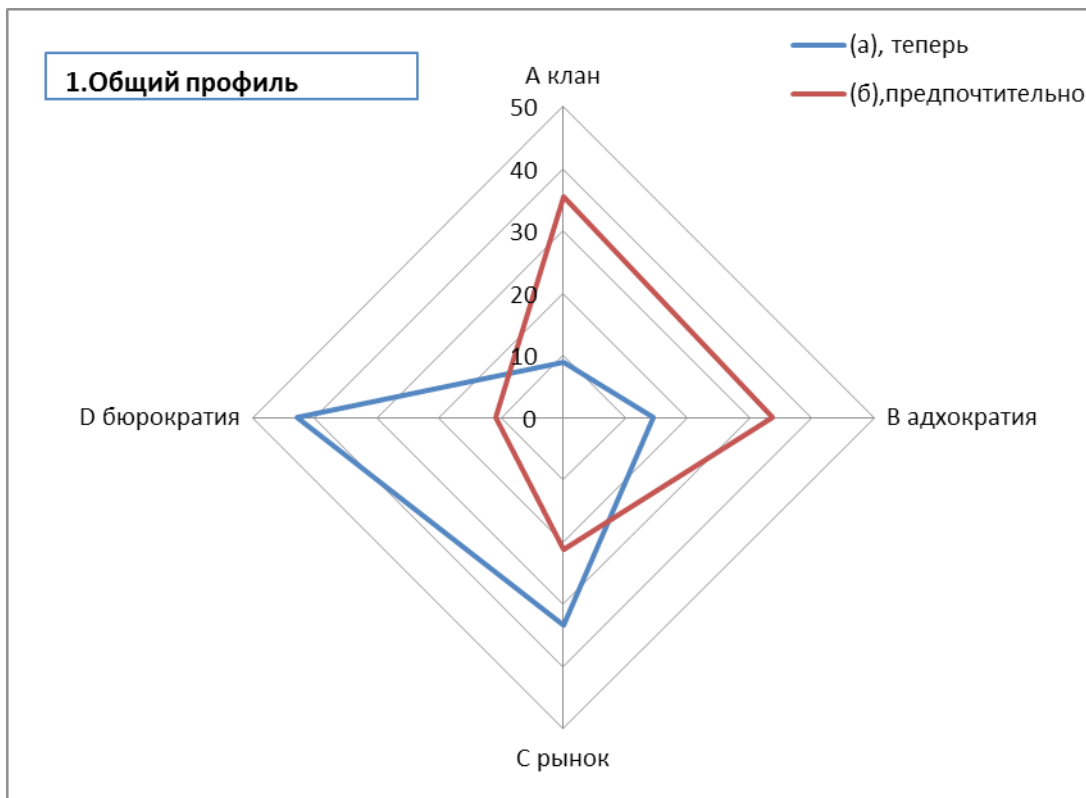


Рис. 1.

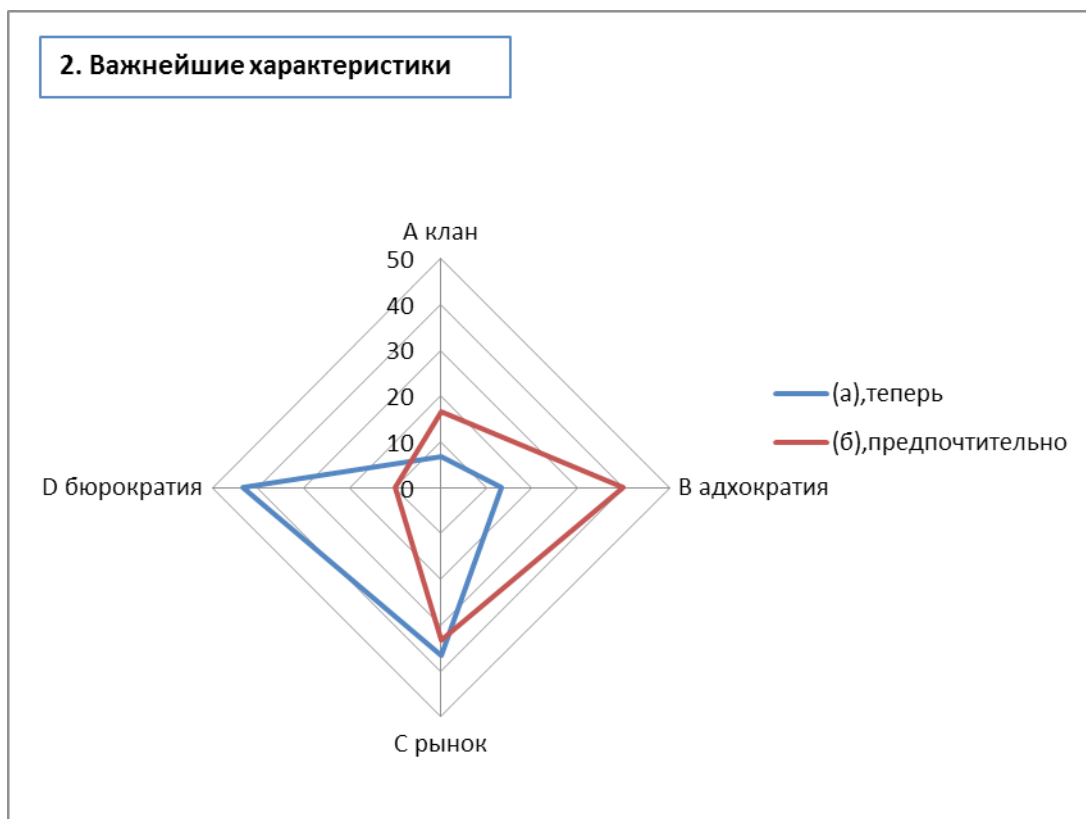


Рис. 2.

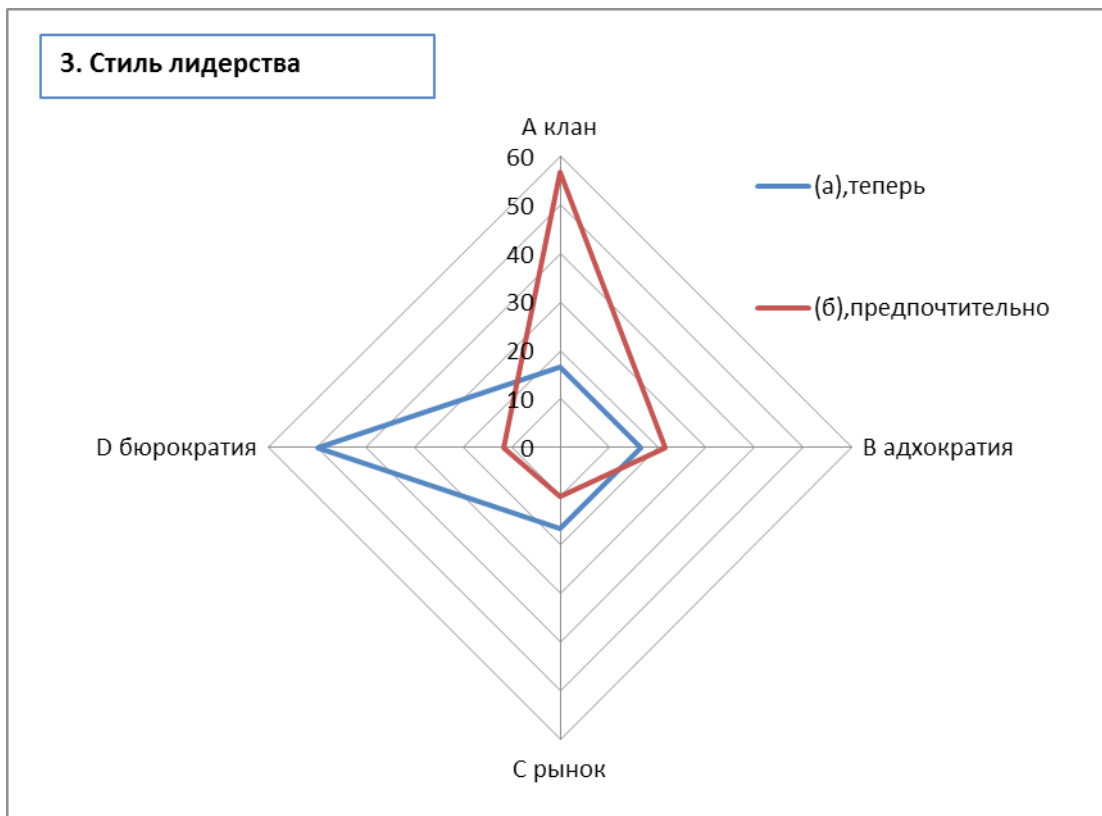


Рис. 3.

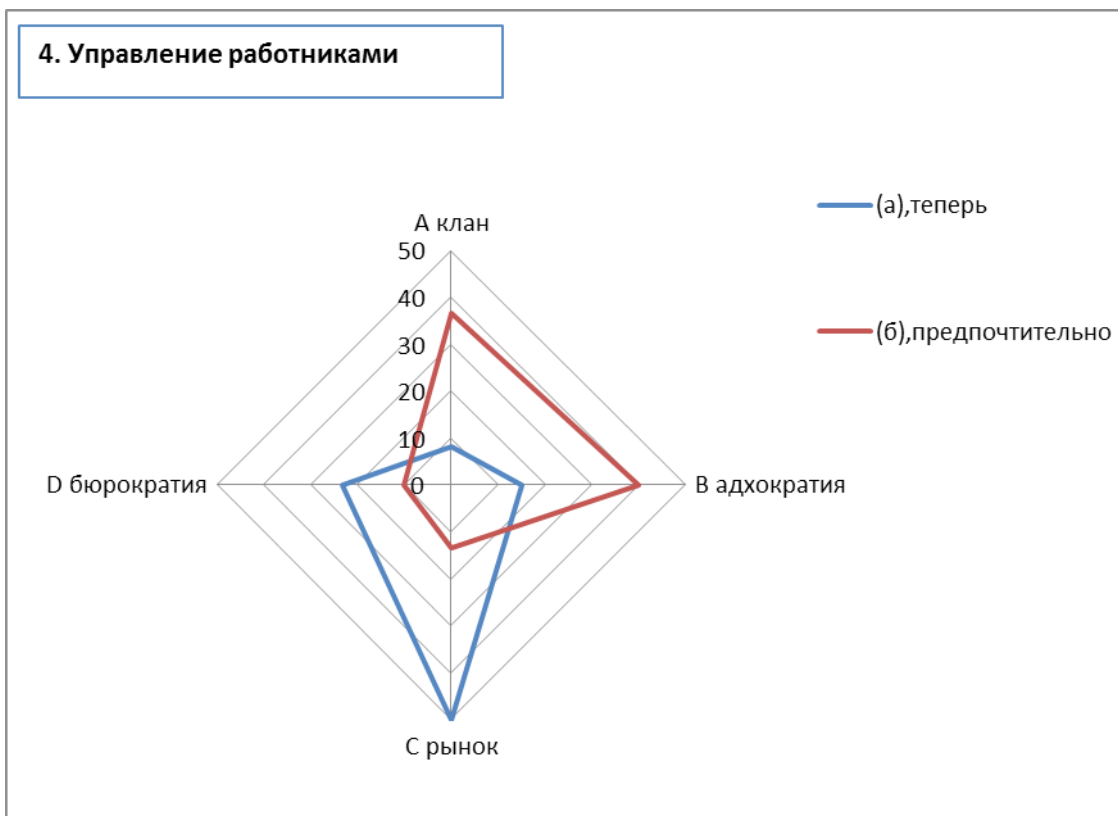


Рис. 4.

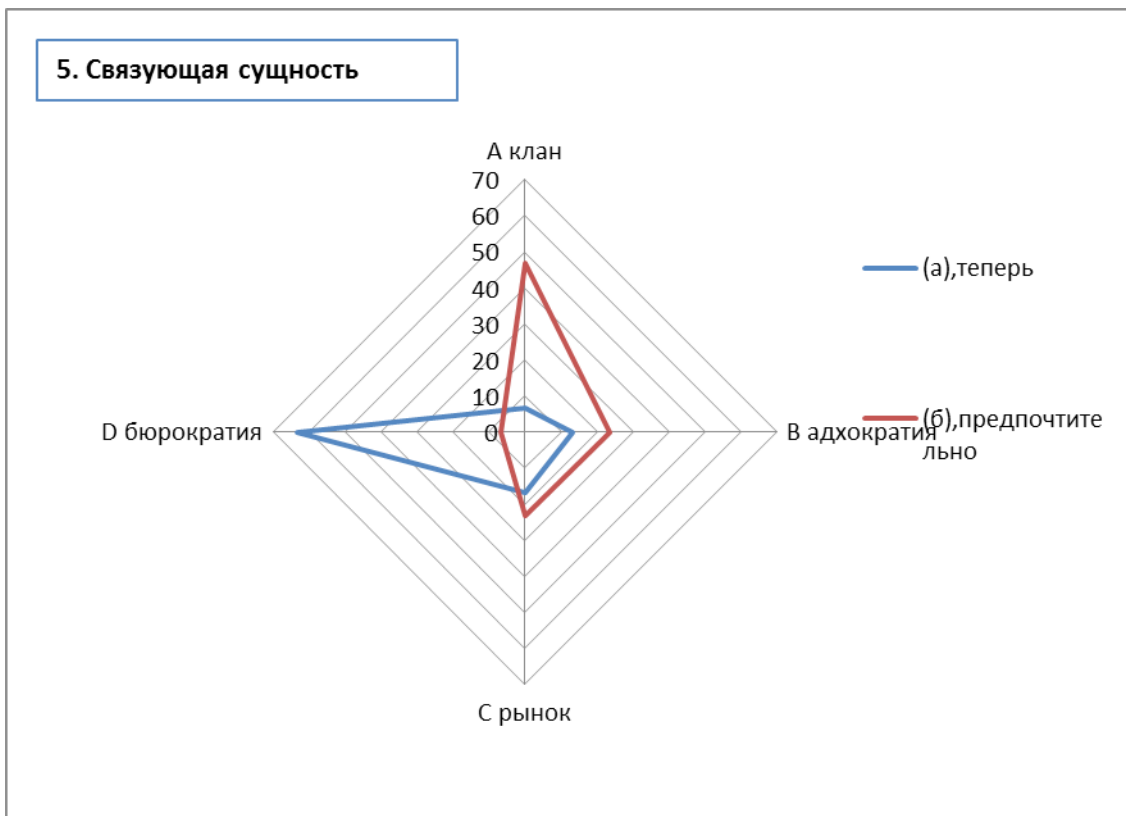


Рис. 5.

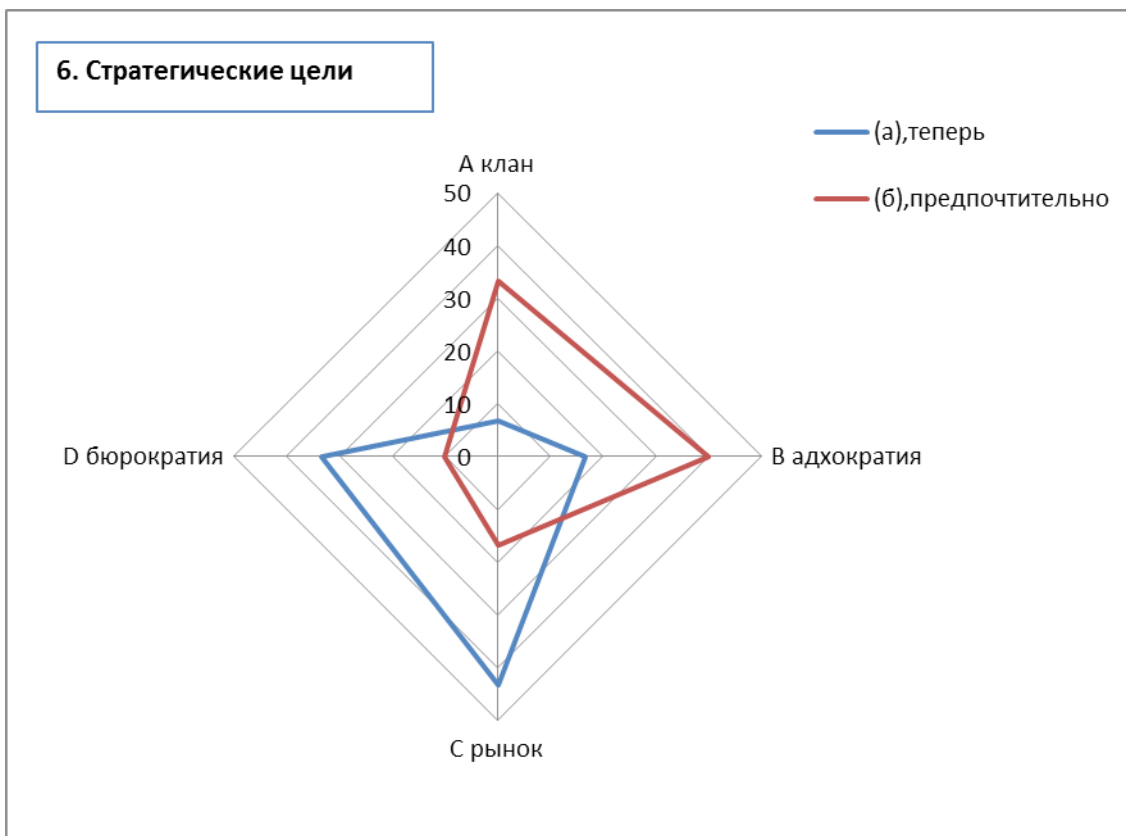


Рис. 6.

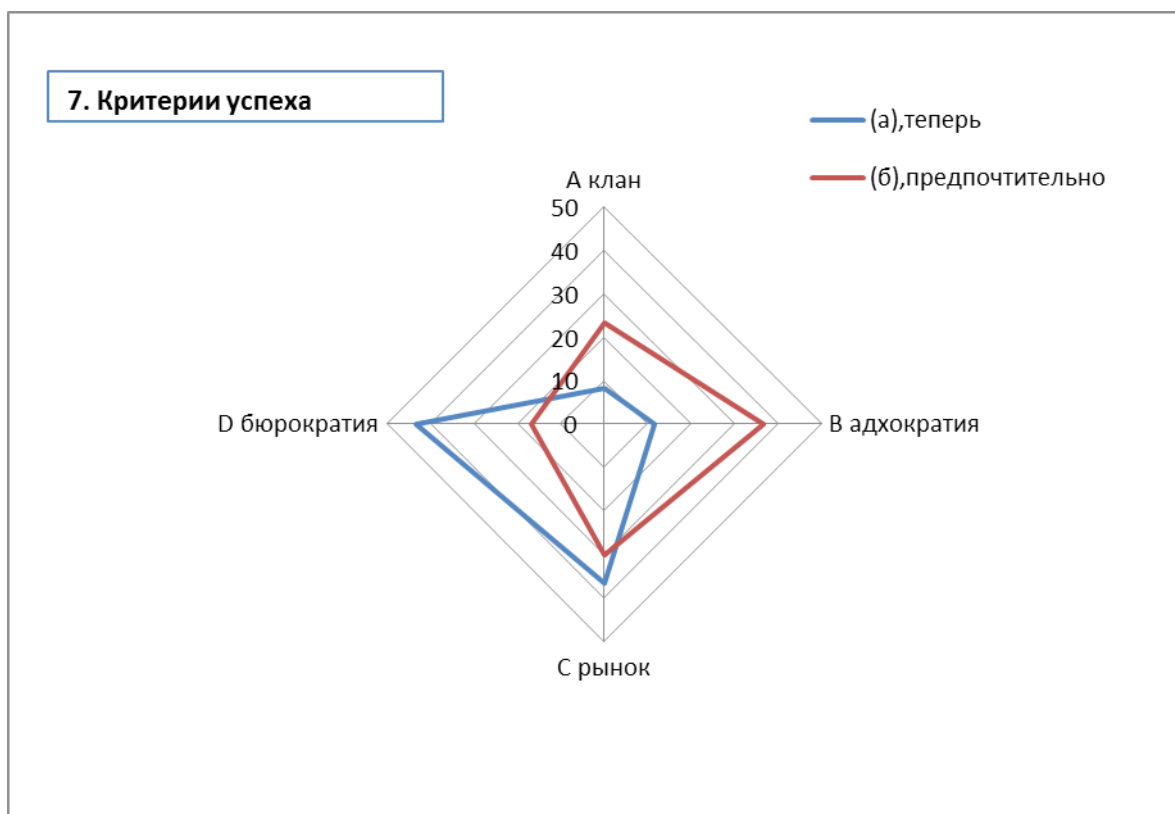


Рис. 7.

Сходную картину демонстрируют профили 2а-«важнейшие характеристики», 6а — «стратегические цели», 7а — «критерии успеха». Критерии эффективности, наиболее высоко ценимые в бюрократической культуре — своевременность, предсказуемость, плавное течение бизнеса.

Профиль 4а — «управление работниками» демонстрирует значительный (17 единиц) перевес рыночного типа ОК в сравнении с бюрократическим. В управлении человеческими ресурсами данный тип ОК требует соответствия кадров стратегии бизнеса; HR-менеджер должен быть стратегическим партнером организации и оказывать помощь персоналу во всех видах HR-деятельности для достижения конечного результата.

Профили 3а — «общий стиль лидерства» и 5а — «связующая сущность организации» похожи между собой; для этих аспектов ОК наблюдается значительное (23 ед. для профиля 3а и 43 ед. для 5а) преобладание бюрократического типа над рыночным. Таким образом, эффективный лидер организации должен выступать в роли наставника, организатора, координатора. Иерархический лидер способствует созданию и строгому выполнению правил и процедур.

Преобладание бюрократического типа по большинству профилей свидетельствует о согласованности актуальной ОК. Культурная согласованность более характерна для высокопроизводительных организаций. Если все организационные вопросы четко очерчены и ориенти-

рованы на одни и те же ценности, то принятие всеми одних и тех же предпосылок просто исключает многие сложности, несогласованность действий и препятствия, которые в противном случае могли бы стоять на пути достижения эффективных показателей деятельности.

Сравнение культурограмм «а», «теперь» и «б», «предпочтительно» показывает, что в будущем сотрудники хотели бы видеть в организации преобладание черт клановой и адхократической культур, то есть культур, характеризующихся как гибкие и дискретные. В отличие от рынка или иерархии адхократия не использует централизованную власть и авторитарные взаимоотношения. Власть перетекает от индивида к индивиду или от одной целевой бригады к другой в зависимости от проблемы, которая заявляет о себе в данный момент времени. Ярко выражен акцент на индивидуальности, поощрение риска и предвидение будущего, поскольку почти каждый работник адхократической организации оказывается причастным к общению с клиентами, исследованиям и развитию и т.д. Таким образом, развитие адхократических черт является ответом на вызов времени, требующего производить новаторский, уникальный продукт (услугу) для продвижения на рынке. Анализ профилей 3б — «общий стиль лидерства» и 5б — «связующая сущность организации» показывает, что подобно профилям 3а и 5а, эти культурограммы похожи между собой; однако, в будущем сотрудники отдают предпочтение клановому типу в данных аспектах организационной культуры. Сотрудники хотели бы, чтобы объе-

диняющей силой была бы преданность делу и взаимное доверие, а не формальные правила и процедуры. Своего лидера сотрудники видят в будущем как пособника, воспитателя, родителя. Клановый тип культуры предполагает сплоченность коллектива, заботу компании о развитии человеческих ресурсов.

Значительное различие культурограмм «а», «теперь» и «б», «предпочтительно» свидетельствует о назревшей необходимости коррекции организационной культуры, более соответствующей внешней среде и внутренним потребностям организации. Отметим, что согласованность профилей «предпочтительно» ниже, чем профилей «теперь». Это связано с тем, что профили «б» описывают, по сути, «виртуальную» организацию, в то время как профили «а» представляют оценку существующих характеристик организации.

Заключение:

Нами изучена организационная культура МОУ СОШ № 3 с УИОП г. Фрязино. С помощью методики Д. Кэмерона, Р. Куинна установлено, что в настоящее время доминирует иерархически-рыночный тип культуры. Данный тип культуры предполагает плавное течение дел, постоянство воспроизводства оказываемых услуг, развитую ие-

рархическую структуру, строгое следование инструкциям; роль успешного лидера раскрывается через функции организации и контроля. Рыночный компонент заключается в смещении акцента к внешнему фокусу — к большей ориентации на клиентов образовательных услуг (учащихся, родителей) и заказчиков — государство, общество в целом. В будущем сотрудники видят школу как организацию с кланово — адхократическим типом ОК, что подразумевает развитие командного духа, более осязаемое признание заслуг персонала, смещение роли руководителя — руководитель должен проявлять себя как наставник, проявляющий заботу о развитии человеческих ресурсов и поддержании благоприятной атмосферы в коллективе. Лидерство основано на вовлечении сотрудников в принятие решений и разрешении проблем. Адхократический компонент предполагает индивидуальный подход к сотрудникам, поддержку разумных инициатив, создание временных проектных бригад для решения актуальных задач, стремление к созданию и применению передовых методик и технологий в работе. Применение метода ОСАИ позволило оценить актуальное состояние организационной культуры, понять её предпочтительное состояние в будущем, а также наметить вектор изменения ОК.

Литература:

1. Распоряжение Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. N 1662-р О Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс] // Система ГАРАНТ: <http://base.garant.ru/194365/#ixzz3qWk223ae>
2. Белова, Е. Н., Гуртовенко Г. А., Бутенко С. В., Яковлева Н. Ф. Управление развитием инновационной деятельности в современном образовательном учреждении: коллективная монография. Красноярск: б. н., 2012. стр. 164.
3. Белова, Е. Н., Саволайнен Г. С., Фалалеев А. Н., Яковлева Н. Ф. Модели развития профессиональной компетентности работников сферы образования: коллективная монография/под общ. ред. Г. С. Красноярск: б. н., 2013. стр. 128–210.
4. Н. Ф., Яковлева. Деловое общение: учебное пособие к дистанционному курсу дополнительной профессиональной образовательной программы «Менеджмент в образовании». Красноярск: Университет, 2006.
5. Организационная культура как интегративный фактор педагогической технологии. Т. В, Шендель. 77, 2008 г., Известия Российского государственного педагогического университета им. А. И. Герцена, стр. 425–428.
6. Диагностика и измерение корпоративной культуры. Камерон, К., Куинн, Р.: Питер, 2001 г., стр. 320.

Экономическое содержание основных средств

Герасимова Вера Владимировна, магистрант
Полоцкий государственный университет (Беларусь)

Производственно-хозяйственная деятельность предприятий обеспечивается не только за счет использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов, но и за счет основных средств — средств труда и материальных условий процесса труда. Проблема изучения основных средств в бухгалтерском учете является вполне актуальной сегодня, так как организационная деятельность любой организации требует точного определения состояния основных средств для их эффективного использования.

Основные средства — один из важнейших факторов любого производства. Их состояние и эффективное использование прямо влияют на конечные результаты хозяйственной деятельности организации. Рациональное использование основных средств и производственных мощностей организации способствует улучшению технико-экономических показателей производства, в том числе увеличению выпуска продукции, снижению ее себестоимости и трудоемкости изготовления [1, с. 56].

При исследовании вопросов учета основных средств особую значимость имеет раскрытие ее экономического содержания.

Понятие основных средств можно охарактеризовать с различных сторон. Определение данного понятия на основе различных источников литературы Республики Беларусь и Российской Федерации представлено в таблице 1.

Анализ данных подходов представлен в таблице 2.

Таблица 1. **Определение понятия «основные средства»**

| Название литературного источника/автор, год | Определение |
|---|---|
| Нормативные документы Республики Беларусь, Российской Федерации, Украины | |
| Инструкция по бухгалтерскому учету основных средств от 12.12.01 года N118 | активы предназначены для использования в деятельности организации, в том числе в производстве продукции, при выполнении работ, оказании услуг, для управленческих нужд организации, а также для предоставления во временное пользование; организацией предполагается получение экономических выгод от использования активов; активы предназначены для использования в течение периода продолжительностью более 12 месяцев; организацией не предполагается отчуждение активов в течение 12 месяцев с даты приобретения; первоначальная стоимость активов может быть достоверно определена [2]. |
| Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» (ПБУ 6/01) | использование в производстве продукции и при выполнении работ или оказании услуг либо для управленческих нужд организации; использование в течение длительного времени (свыше 12 месяцев); не предполагает перепродажи активов; актив принесет организации экономическую выгоду (доход) в будущем [3]. |
| Положение (стандарт) бухгалтерского учета 7 «Основные средства» Кабинета Министров Украины от 28 октября 1998 года № 1706 | материальные активы, которые предприятие содержит с целью использования их в процессе производства или снабжения товаров, предоставления услуг, сдачи в аренду другим лицам или для осуществления административных и социально культурных функций, ожидаемый срок полезного использования которых больше одного года (или операционного цикла, если он длиннее года) [4]. |
| МСФО (IAS) 16 «Основные средства» | это материальные активы, которые: используются в производстве или для поставки товаров и услуг, для сдачи в аренду или для административных целей; будут использоваться дольше, чем один отчетный период [5]. |

| Словари и энциклопедии | |
|---|--|
| Энциклопедический словарь экономики и права/Л. П. Кураков, В. Л. Кураков, А. Л. Кураков. 2003 | средства труда производственного и непроизводственного назначения: участие в процессе производства длительное время, в течение многих циклов, при сохранении основных свойств и первоначальной формы, при этом постепенное изнашивание и их стоимость переносятся на изготавливаемую продукцию [6, с. 282]. |
| Экономико-математический словарь/Дело. Л. И. Лопатников. 2005 | активы, принятые к бухгалтерскому учету в качестве средств труда и эксплуатируемые в неизменной натуральной форме при производстве и реализации продукта, в управленческой, социальной и др. сферах деятельности в течение срока полезного действия, обусловленного их технико-экономическими характеристиками [7, с. 301]. |
| Экономический словарь/Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., 2007 | фонды — длительно используемые средства производства, участвующие в производстве в течение многих циклов, имеющие длительные сроки амортизации [8, с. 326]. |
| Терминологический словарь банковских и финансовых терминов 2011 | денежные средства, инвестированные в основные фонды производственного и непроизводственного назначения [9, с. 280]. |
| Коммерческая электроэнергетика. Словарь-справочник./В. В. Красник. 2006. | производственные средства, предназначенные для использования в течение нескольких лет или десятилетий. Их вещественная форма в этот период сохраняется, а стоимость постепенно переносится на стоимость готовой продукции [10, с. 42]. |
| Энциклопедия российского и международного налогообложения/А. В. Толкушкин. 2003. | часть имущества со сроком полезного использования, превышающим 12 месяцев, используемого в качестве средств труда для производства и реализации товаров или для управления организацией [11, с. 531]. |
| Большой юридический словарь/А. Я. Сухарев, 2007. | совокупность материально-вещественных ценностей, используемых в качестве средств труда и действующих в натуральной форме в течение длительного времени как в сфере материального производства, так и в непроизводственной сфере [12, с. 498]. |
| Финансово-кредитный энциклопедический словарь/А. Г. Грязнова 2002. | активы, принятые к учету в качестве средств труда и эксплуатируемые в неизменной натуральной форме при производстве и реализации общественного продукта, в управленческой и др. сферах деятельности в течение срока полезного действия, обусловленного их технико-экономическими характеристиками и превышающего 12 мес. или обычный операционный цикл, если его продолжительность также превышает 12 мес., начиная с ввода указанных активов в эксплуатацию [13, с. 759]. |
| Большой бухгалтерский словарь. А. Азрилиян./2000 | совокупность материально-вещественных ценностей, используемых в качестве средств труда и действующих в натуральной форме в течение длительного времени (свыше одного года) как в сфере материального производства, так и в непроизводственной сфере [14, с. 432]. |
| Терминологический словарь: финансы, денежное обращение и кредит./А. М. Литовских, И. К. Шевченко. | денежные средства, инвестированные в основные фонды производственного и непроизводственного назначения [15, с. 125]. |
| Финансы и биржа: словарь терминов проекта «Гаар» | Материальные активы, которые: а) содержатся компанией для использования в производстве или при поставке товаров или услуг, для сдачи в аренду иным компаниям, или для административных целей; и б) ожидается использовать в течение более чем одного периода [16]. |
| Словарь: бухгалтерский учет, | Имущество, используемое в течение длительного времени как средство |

| | |
|---|---|
| Налоги, хозяйственное право/С. Джаарбеков | производства при выполнении след. условий: использование в производстве продукции при выполнении работ или оказании услуг либо для управленческих нужд организации; использование в течение длительного времени, т. е. срока полезного использования, продолжительностью свыше 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев; организацией не предполагается последующая перепродажа данных активов; способность приносить организации экономические выгоды (доход) в будущем [17, с. 623]. |
| Внешнеэкономический толковый словарь/И. Фаминский, 2001 г. | сумма капитала, вложенного в совокупность материально-вещественных объектов и ценностей, используемых в процессе производства для воздействия на предметы труда и их преобразование в пригодные к потреблению продукты; участвует во множестве циклов производства, служит в течение длительного времени и переносит свою стоимость на стоимость производимых с его помощью товаров постепенно, по мере износа путем начисления амортизации [18, с. 520]. |
| Основы менеджмента: Глоссарий к книге/Майкл Мескон, Альберт Майкл, Хедоури Франклин. 2007 г | средства труда (здания, сооружения, оборудование и т. п.), участвующие в производстве длительное время и постепенно переносящие свою стоимость на продукцию предприятия. В валюту баланса предприятия входят по остаточной стоимости (в активе в качестве справки указывается износ основных средств) [19, с. 323]. |
| Экономика от А до Я: Тематический справочник, Гукасян Г. М. 2007 г. | совокупность материальных активов в форме средств труда, которые многократно участвуют в процессе производственной деятельности и переносят на продукцию свою стоимость частями [20, с. 251]. |
| Банковский словарь/Журавский А. 2004 | актив, который предполагается использовать в коммерческой или предпринимательской деятельности в течение значительного периода [21, с. 289]. |
| Финансы. Толковый словарь. 2-е изд./Б. Бат-лер, Б. Джонсон, 2000. | активы со сроком службы более одного года, используемые предприятием для осуществления производственной деятельности [22, с. 306]. |
| Словарь современных, экономических и правовых терминов/В. Шимов, А. Тур, Н. Стах, В. Каменков, 2001 | совокупность средств труда, функционирующая в сфере материального производства в неизменной натуральной форме в течение длительного времени и переносящих свою стоимость на вновь созданный продукт по частям по мере изнашивания за ряд кругооборотов [23, с. 356]. |
| Большой экономический словарь/Азрилиян А. Н., Азриелян О. М., Калашникова Е. В., 2010 | совокупность материально-вещественных ценностей, используемых в качестве средств труда и действующих в натуральной форме в течение длительного времени (свыше одного года) как в сфере материального производства, так и в непродуцированной сфере [24, с. 986]. |
| Популярный экономико-статистический словарь-справочник/2002 | средства труда, функционирующие в натуральной форме на протяжении ряда лет в материальном производстве и непродуцированной сфере [25, с. 152]. |
| Специальная литература по бухгалтерскому учету | |
| Экономика предприятия: учебно-методический комплекс/О. С. Дедюлина, И. В. Краско, Е. Б. Малей. 2011 | это часть имущества предприятия, используемая в качестве средств труда при производстве продукции, выполнении работ и оказании услуг, либо для управленческих нужд в течение периода, оборачиваемость которого превышает 12 месяцев [29, с. 45]. |

| | |
|--|--|
| Бухгалтерский учет: учебно-методический комплекс/И. И. Сапего. 2012 | активы, имеющие материально-вещественную форму, организацией принимаются к бухгалтерскому учету в качестве основных средств, при выполнении следующих условий: предназначены для использования в производстве продукции (работ, услуг), для использования во вспомогательных, обслуживающих производствах и хозяйствах, для управленческих нужд либо для предоставления организацией за плату во временное владение и пользование или во временное пользование; предназначены для пользования сроком свыше 12 месяцев; способны приносить организации экономические выгоды (доход) в будущем; не предполагается на момент приобретения для последующей перепродажи; стоимостью в пределах лимита, установленного в учетной политике организации, но не выше 30 базовых величин за единицу, установленных законодателем [30]. |
| Экономическая социология: Курс лекций. — 3-е изд./ | составляют важнейшую часть национального богатства. К основным фондам относят здания, сооружения, передаточные устройства, |
| Соколова Г. Н. 2005. | машины и оборудование, транспортные средства, инструменты, рабочий и продуктивный скот и др [31, с. 132]. |
| Бухгалтерский учет и налогообложение/Сушкевич А. Н., Сушкевич В. Н., Ханкевич В. К. 2013 | средства труда, которые многократно участвуют в производственном процессе, сохраняя при этом свою натуральную форму. Предназначаются для нужд основной деятельности организации и должны иметь срок использования более года. По мере износа, стоимость основных средств уменьшается и переносится на себестоимость с помощью амортизации [32, с. 36]. |
| Экономика предприятия/Галушкова Л. Н. 2011 | материально-вещественные ценности, сохраняющие свою натуральную форму и используемые коммерческой, некоммерческой организацией или индивидуальными предпринимателями в хозяйственной деятельности в течение длительного периода времени (более 12 мес.), утрачивающие свою стоимость по частям [33, с. 38]. |
| Бухгалтерский учет/Мельников И. 2009 | совокупность материально-вещественных ценностей, используемых в качестве средств труда и действующих в натуральной форме в течение длительного времени в сфере материального производства или в непроизводственной сфере [34, с. 43]. |
| Бухгалтерский учет. Конспект лекций./Ерофеева В. А, Тимофеева О. В. 2009 | если одновременно выполняются следующие условия: объект предназначен для использования в производстве продукции, при выполнении работ или оказании услуг, для управленческих нужд организации либо для предоставления организацией за плату во временное владение и пользование или во временное пользование; объект предназначен для использования в течение длительного времени, т. е. срока продолжительностью свыше 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев; организация не предполагает последующую перепродажу данного объекта; объект способен приносить организации экономические выгоды (доход) в будущем [35, с. 38]. |
| Бухгалтерский финансовый учет/Бычкова С. М., Бадмаева Д. Г. 2008 | представляют собой часть имущества, используемого в качестве средств труда при производстве продукции, выполнении работ, оказании услуг либо для управления организацией в течении периода, превышающего 12 месяцев, или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев [36, с. 89]. |
| Бухгалтерский учет и анализ/Шеремет А. Д., Старовойтова А. Д. 2010 | часть материального имущества организации, используемая в качестве средств труда в процессе производства продукции или управления организацией в течении периода, превыш. 12 месяцев [37, с. 186]. |

| | |
|---|--|
| Бухгалтерский учет и аудит/Соколова Е. С., Архарова З. П. 2009 | это средства труда сроком службы свыше 12 месяцев, постепенно переносящие свою стоимость на изготавливаемый продукт в сумме амортизационных отчислений и не изменяющие физическую форму [38, с. 38]. |
| Экономика промышленного предприятия/Батова Т. Н., Васюхин О. В. 2010 | это стоимость средств труда, которые многократно участвуют в процессе производства, при этом сохраняют свою натуральную форму, переносят свою стоимость на себестоимость готовой продукции по частям по мере износа в виде амортизационных отчислений и возмещают свою стоимость постепенно, по мере реализации продукции [39, с. 75]. |
| Бухгалтерский учет/Балдинова А. И. 2006 | имеющие материально-вещественную форму активы организации, используемые в производстве продукции, выполнении работ или оказании услуг [40, с. 19]. |
| Бухгалтерский учет в бюджетных организациях/Чернюк А. А. 2005 | совокупность произведенных общественным трудом материально-вещественных ценностей, действующих в неизменной натуральной форме в течение длительного периода [41, с. 26]. |
| Бухгалтерский учет, издание 10-е переработ./Стражева Н. С., Стражев А. В. | совокупность вещей, сохраняющих свою материально-вещественную форму, используемых организацией в хозяйственной деятельности в течение длительного (более 12 месяцев) периода, стоимость единицы которых при этом превышает величину, установленную учетной политикой организации в соответствии с законодательством (за исключением объектов, относящихся в соответствии с законодательством к основным средствам вне зависимости от их стоимости) [42, с. 256]. |
| Бухгалтерский учет: Учебник 2-е изд., Бочкарева И. И., Быков В. А., Ковалев В. В. | внеоборотные активы, отвечающие определенным критериям и обладающие материально-вещественной структурой [43, с. 365]. |
| Бухгалтерский учет. Учебное пособие. 5-е изд./Левкович О. А., Бурцева И. Н. 2007 | стоимостное выражение средств труда, являющихся продуктом труда, многократно участвующие в производственных процессах, постоянно изнашивающихся и в суммах этого износа переносящих свою стоимость на готовую продукцию [44, с. 125]. |
| Бухгалтерский учет, анализ, аудит: Учебное пособие/П. Г. Пономаренко, А. В. Медведев, А. Н. Трофимова, 3-е изд., исправ. 2010 | совокупность средств труда, а также материальных объектов, создающих условия для их функционирования. Основными средствами являются материальные объекты, используемые организацией в течение длительного периода (свыше 12 месяцев) [45, с. 223]. |
| Бухгалтерский учет и налогообложение основных средств/А. В. Волчек, А. Б. Ганаго. 2005 | активы организации, которые одновременно удовлетворяют трем критериям: имеют материально-вещественную форму; используются в течение срока службы продолжительностью свыше 12 месяцев; стоимость единицы которых на момент приобретения превышает величину, определяемую Министерством финансов Республики Беларусь в установленном порядке [46, с. 105]. |
| Бухгалтерский учет учебник для вузов/А. И. Балдинова, Т. Н. Дементей, Е. И. Завидова. 2000 | совокупность материально-вещественных ценностей, действующих в натуральной форме в течение длительного времени как в сфере материального производства, так и в непроизводственной сфере [47, 201]. |
| Прочая экономическая литература | |
| Основные средства: учет и налогообложение/В. А. Прохожая. 2006 | материальные (т. е. имеющие материально-вещественную форму) активы организации, используемые в производстве продукции, выполнении работ или оказании услуг либо для целей управления организацией, в течение нормативного срока службы или срока полезного использования продолжительностью свыше 12 месяцев [48]. |

Источник: собственная разработка на основе изучения специальной экономической литературы

Таблица 2. Анализ подходов к определению понятия «основные средства»

| Источник | Материальные активы; имеют материально-вещественную форму | Часть имущества предприятия | Средства труда | Денежные средства | Используют длительное время (свыше 1 года) | Переносит свою стоимость на создаваемых продуктов и услуги | Используются в производстве продукции, а также для непроизводственного назначения |
|--|---|-----------------------------|----------------|-------------------|--|--|---|
| Беларусь | | | | | | | |
| 1. Инструкция по бухгалтерскому учету основных средств | - | - | - | - | + | + | + |
| 2. Грязнова А. Г | + | - | + | - | + | - | - |
| 3. Фаминский И. | - | - | - | + | + | + | + |
| 4. В. Шимов, А. Тур, Н. Стах, В. Каменков | - | - | + | - | + | + | - |
| 5. Пилипчук А. В | | | + | | + | | + |
| 6. Г. П. Пашков | + | | | + | | | |
| 7. О. С. Дедюлина, И. В. Краско, Е. Б. Малей. | | + | + | | + | | + |
| 8. Сапего И. И. | + | | | | + | | + |
| 9. Соколова Г. Н | + | | | + | | | |
| 10. Сушкевич А. Н., Сушкевич В. Н. | | | + | | + | + | + |
| 11. Галушкова Л. Н. | + | | | | + | | |
| 12. Мельников И. | + | | + | | + | | + |
| 13. Балдинова А. И. | + | | | | | | + |
| 14. Чернюк А. А. | + | | | | + | | |
| 15. Стражева Н. С., Стражев А. В. | + | | | | + | | + |
| 16. Левкович О. А., Бурцева И. Н. | | | | + | | + | + |
| 17. П. Г. Пономаренко, А. В. Медведев, А. Н. Трофимова, | + | | + | | + | | |
| 18. А. В. Волчек, А. Б. Ганаго. | + | | | | + | | |
| 19. Балдинова, Т. Н. Дементей, Завидова | + | | | | + | | + |
| 20. Прохожая В. А. | + | | | | + | | + |
| Итого: | 65% | 5% | 35% | 20% | 80% | 25% | 65% |
| Россия | | | | | | | |
| 1. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» | | | | | + | | + |
| 2. Л. П. Кураков, В. Л. Кураков, А. Л. Кураков | | | + | | + | + | + |
| 3. Дело Л. И, Лопатников | + | | + | | | | + |
| 4. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш. | | | | | + | | + |

| | | | | | | | |
|---|-----|-----|-----|------|-----|-----|-----|
| 5. Терминологический словарь банковских и финансовых терминов | | | | + | | + | + |
| 6. Толкушкин А. В. | | + | | | + | | + |
| 7. Сухарев А. Я. | + | | | | + | | + |
| 8. Азрилиян А. Н. | + | | | | + | | + |
| 9. Джарбеков С. | | + | | | + | | + |
| 10. Гукасян Г. М. | + | | | | | + | + |
| 11. М. Мескоң, А. Майкл, Х. Франклин | | | + | | | + | + |
| 12. Б. Батлер, Б. Джонсон, Г. Сидуэл | + | | | | + | | + |
| 13. Азрилиян А. Н., Азриелян О. М., Калашникова Е. В., Квардакова О | + | | + | | + | | + |
| 14. Ерофеева В. А, Тимофеева О. В | | | | | + | + | + |
| 15. Шеремет А. Д, Старовойтова А. Д. | | + | + | | + | | + |
| 16. Соколова Е. С., Архарова З. П. | | | + | | + | + | |
| 17. Батова Т. Н., Васюхин О. В. | | | + | | | + | + |
| 18. Бочкарева И. И., Быков В. А., Ковалев В. В. | + | | | | | | |
| Итого: | 39% | 17% | 39% | 5,5% | 67% | 39% | 89% |
| Украина | | | | | | | |
| 1. Положение бухгалтерского учета 7 «Основные средства» | + | | | | + | | + |
| 2. Энас. В. В. Красник | | | | | + | | + |
| 3. А. М. Литовских, И. К. Шевченко. | | | | ++ | | | + |
| 4. Журавский А. | + | | | | + | | |
| Итого: | 50% | - | - | 25% | 75% | - | 75% |
| Международные стандарты финансовой отчетности | | | | | | | |
| 1. МСФО (IAS) 16 «Основные средства» | + | | | | + | | + |
| Проект «Гаар» | | | | | | | |
| 1. Финансы и биржа: словарь терминов | + | | | | + | | + |

Источник: собственная разработка на основе изучения специальной экономической литературы

Из подробного анализа данной категории, на наш взгляд, наиболее полным определением понятия «основные средства» является определение, данное в инструкции № 26 по бухгалтерскому учету основных средств: активы, имеющие материально-вещественную форму, при одновременном выполнении следующих условий признания:

— активы предназначены для использования в деятельности организации, в том числе в производстве продукции, при выполнении работ, оказании услуг, для управленческих нужд организации, а также для предоставления

во временное пользование (временное владение и пользование), за исключением случаев, установленных законодательством;

— организацией предполагается получение экономических выгод от использования активов;

— активы предназначены для использования в течение периода продолжительностью более 12 месяцев;

— организацией не предполагается отчуждение активов в течение 12 месяцев с даты приобретения;

— первоначальная стоимость активов может быть достоверно определена.

Литература:

1. Герасимов, Б. И., Коновалова, Т. М. Комплексный экономический анализ финансово — хозяйственной деятельности организации/Герасимов Б. И., Коновалова Т. М., Спиридонов С. П., Саталкина Н. И; под ред. Герасимова Б. И., издательство: Тамб. гос. университет — Тамбов: 2008. — 160 с.
2. Инструкция по бухгалтерскому учету основных средств: утв. Постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 12.12.2001 № 118: текст по состоянию на 30.04.2012 № 26. — Минск, 2012. — 16 с.
3. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» (ПБУ 6/01): утв. Министерством финансов РФ от 24.12.2010 N 186н: текст по состоянию на 24.12.2010 г. — Москва, 2010. — 10 с.
4. Положение (стандарт) бухгалтерского учета 7 «Основные средства»: утв. Кабинетом Министров Украины от 28 октября 1998 года № 1706: текст по состоянию на 08.02.2014 г. № 48. — Киев, 2014. — 21 с.
5. Генералова, Н. В. Международные стандарты финансовой отчетности: учебное пособие/Генералова Н. В.; под ред. Генераловой Н. В., ТК Велби, Изд-во Проспект — Москва., 2010. — 416 с.
6. Кураков, Л. П. Экономика и право: словарь справочник/под общей ред. Куракова Л. П. — М., 2004. — с. 282.
7. Лопатников, Л. И. Экономико-математический словарь/под общей ред. Лопатников Л. И. — М.: Дело, 2005. — 520 с.
8. Райзберг, Б. А. Экономический словарь/под общ. ред. Райзберг Б. А. — М.:ИНФРА, 2007. — 495с.
9. Литовских, А. М. Терминологический словарь банковских и финансовых терминов/под общ. ред. Литовских А. М. — М.:ИНФРА, 20011. — 480с.
10. Красник, В. В. // Коммерческая электроэнергетика. Словарь-справочник/Авт. — сост. В. В. Красник. — М.: ЭНАС, 2006. — 195 с.
11. Толкушкин, А. В. Энциклопедия российского и международного налогообложения/ — М.: Юристъ, 2003. — 910 с.
12. Сухарев, А. Я. Большой юридический словарь/под ред. Сухарева А. Я. — 3-е изд., доп. и перераб. — М.: ИНФРА-М, 2007. — 858 с.
13. Грязнова, А. Г. Финансово-кредитный энциклопедический словарь/под общ. ред. Грязновой А. Г. — М.: Финансы и статистика, 2002. — 1095 с.
14. Азрилиян, А. Н. Большой бухгалтерский словарь/под общ. ред. Азрилияна А. Н. — М.: Институт новой экономики, 2000. — 570 с.
15. Литовских, А. М. Терминологический словарь банковских и финансовых терминов/под общ. ред. Литовских А. М. — М.:ИНФРА, 20011. — 480с.
16. Войфел, Ч. Финансы и биржа: словарь терминов проекта «Гаар»/под общ. ред. Войфел Ч.
17. Джарбеков, С. М. Словарь: бухгалтерский учет, налоги, хозяйственное право/под общ. ред. Джарбекова С. М. — М.: СБИ, 2001. — 605 с.
18. Фаминский, И. П. Внешнеэкономический толковый словарь/под общ. ред. Фаминского И. П. — М.: Инфра-М: Термика, 2001. — 382 с.
19. Мескон, М. Основы менеджмента: Глоссарий к книге/под общ. ред. Мескон М., Майул А., Франклин Х. — М.: Дело, 2007. — 705 с.
20. Гугасьян, Г. М. Экономика от А до Я: Тематический справочник/под общ. ред. Гугасьяна Г. М. — М.: Инфра-М, 2007. — 480 с.
21. Журавский, А. В. Банковский словарь/под общ. ред. Журавского А. В. — М.: ИПЦ, 2004. — 224 с.
22. Батлер, Б. Финансы. Толковый словарь. 2-е изд./под общ. ред. Б. Батлер, Б. Джонсон, Г. Сидуэл — М.: «ИНФРА-М», Издательство «Весь Мир», 2000. — 523 с.
23. Шимов, В. Словарь современных экономических и правовых терминов/под общ. ред. В. Шимов, А. Тур, Н. Стах, В. Каменков — Издат. Тэхналогія, 2002 г. — 816 с.
24. Азрилиян, А. Н. Большой экономический словарь/под общ. ред. Азриелян О. М., Калашникова Е. В., Квардакова О. — Институт новой экономики, 2010 г. — 1472 с.
25. Елисеева, И. И. Популярный экономико-статистический словарь-справочник учебник — 4-е изд., перераб. и доп./под общ. ред. И. И. Елисеевой., Юзбашев М. М.. — М.: Финансы и статистика, 2002. — 325 с.
26. Пашков, Г. П. Энциклопедия: в 6 т. т. 5, Республика Беларусь/под общ. ред. Пашкова Г. П. — Мн.: Минск, 2005. — 1040 с.
27. Дедюлина, О. С., Краско, И. В., Малей, Е. Б. Экономика предприятия: учеб.-метод. комплекс/О. С. Дедюлина, И. В. Краско, Е. Б. Малей. — Новополоцк: ПГУ, 2011. — 192 с.
28. Сапего, И. И. Бухгалтерский учет учеб.-метод. комплекс/под общ. ред. Сапего И. И. — Новополоцк: ПГУ, 2011. — 203 с.
29. Соколова, Г. Н. Экономическая социология: курс лекций. — 3-е изд./под общ. ред. Соколовой Г. Н. — Мн.: Академия управления при президенте Республики Беларусь, 2005. — 188 с.

30. Сушкевич, А. Н. Бухгалтерский учет и налогообложение по новому типовому плану счетов/под общ. ред. Сушкевич А. Н., Сушкевич В. Н., Щурок О. М. — Мн., 2012. — 292 с.
31. Галушкова, Л. Н. Экономика предприятия: учеб.-метод. комплекс/под общ. ред. Галушковой Л. Н. — Новополоцк: ПГУ, 2011. — 163 с.
32. Мельников, И. Бухгалтерский учет/под общ. ред. Мельникова И. — М.: Дрофа, 2009. — 304 с.
33. Ерофеева, В. А. Бухгалтерский учет: конспект лекций/под общ. ред. Ерофеевой В. А., Тимофеевой О. В. — Юрайт, 2009. — 215 с.
34. Бычкова, С. М., Бадмаева, Д. Г. Бухгалтерский финансовый учет/под общ. ред. Бычковой С. М. — М.: Эскмо, 2008. — 528 с.
35. Шеремет, Л. Д., Старовойтова, А. Д. Бухгалтерский учет и анализ/под общ. ред. Шеремета А. Д. — М., 2010. — 618 с.
36. Соколова, Е. С., Архарова, З. П. Бухгалтерский учет и аудит/под общ. ред. Соколовой Е. С. — М.: ЕАОИ, 2009. — 224 с.
37. Батова, Т. Н., Васюхин, О. В. Экономика промышленного предприятия/под общ. ред. Батовой Т. Н. — СПб, 2010. — 248 с.
38. Балдинова, А. И. Бухгалтерский учет/под общ. ред. Балдиновой А. И. — МИУ, 2006. — 208 с.
39. Чернюк, А. А. Бухгалтерский учет в бюджетных организациях/под общ. ред. Чернюк А. А. — Юрайт, 2005. — 493 с.
40. Стражева, Н. С., Стражев А. В. Бухгалтерский учет, издание 10-е переработ./под общ. ред. Стражевой Н. С., Стражева А. В. — издательство: книжный дом, 2004. — 218 с.
41. Бочкарева, И. И., Быков, В. А., Ковалев, В. В. Бухгалтерский учет: Учебник 2-е изд./под общ. ред. Бочкарева И. И., Быков В. А. — Велби, Проспект, 2008. — 776 с.
42. Левкович, О. А., Бурцева, И. Н. Бухгалтерский учет. Учебное пособие. 5-е изд./под общ. ред. Левкович О. А., Бурцева И. Н. — Минск: Амалфея, 2007. — 800 с.
43. Пономаренко, П. Г., Медведев, А. В., Трофимова, А. Н. Бухгалтерский учет, анализ и аудит/под общ. ред. Пономаренко П. Г. — Издательство: Вышэйшая школа, 2010. — 558 с.
44. Волчек, А. В., Ганаго А. Б. Бухгалтерский учет и налогообложение основных средств/под общ. ред. А. В. Волчек, А. Б. Ганаго. — Мн., 2005. — 208 с.
45. Балдинова, А. И., Демонтей, Т. Н., Завидова, Е. И. Бухгалтерский учет учебник для вузов/под общ. ред. А. И. Балдинова, Т. Н. Демонтей, Е. И. Завидова. — Издательский центр «Март», 2000. — 358 с.
46. Прохожая, В. А. Основные средства: учет и налогообложение/под общ. ред. В. А. Прохожая. — Минск: Гревцова, 2006. — 345 с.

Учет основных средств в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности и нормативными документами Республики Беларусь

Герасимова Вера Владимировна, магистрант
Полоцкий государственный университет (Беларусь)

В настоящее время развитие экономики нашей страны связано с непрерывным ростом основных средств, капитальными вложениями и коренным перевооружением организаций.

Значение основных средств в общественном производстве определяется тем, какое место занимают орудия труда в развитии производительных сил и производственных отношений. С развитием технического прогресса усиливается зависимость общественного производства от состояния и уровня использования основных средств. Качественное состояние основных средств, степень их развития и соответствия последними достижениям научно-технического прогресса определяют уровень производительных сил общества.

Применяемая система бухгалтерского учета должна отвечать реалиям экономических отношений. Изменение этих отношений, а также гражданско-правовой среды неизбежно влечет за собой перестройку в т. ч. системы бухгалтерского учета.

Международные стандарты финансовой отчетности — набор документов, регламентирующих правила составления финансовой отчетности, необходимой внешним пользователям для принятия ими экономических решений в отношении предприятия. Они не регла-

ментируют ни план счетов, ни бухгалтерские проводки, ни формы первичных документов и учетных регистров [1, с. 336].

Постепенно идет сближение национальных стандартов бухгалтерского учета и отчетности и МСФО. В настоящее время какие-то нормы национальных стандартов уже полностью соответствуют МСФО, каких-то — пока вообще нет.

Учет основных средств в МСФО регламентируется отдельным стандартом МСФО (IAS) 16 «Основные средства» [4]. В белорусском законодательстве ему соответствует инструкция № 26 «Инструкция по бухгалтерскому учету основных средств» [2].

Рассмотрим характеристику учета основных средств в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности в таблице 1.

Для сравнения международных и национальных стандартов, рассмотрим характеристику учета основных средств по нормативным документам Республики Беларусь в таблице 2.

Для систематизации и сравнения учета основных средств по МСФО 16 «Основные средства» и законодательства Республики Беларусь составим сравнительную таблицу 3.

Рассмотрев бухгалтерский учет основных средств по МСФО 16 «Основные средства» и нормативные документы Республики Беларусь, мы можем сказать, что в Беларуси проводится активная работа по поэтапному переходу на применение международных стандартов финансовой отчетности при организации бухгалтерского и налогового учета, для чего вносятся изменения в действующее законодательство.

Таблица 1. Характеристика учета основных средств по МСФО 16 «Основные средства» (МСФО 16)

| Позиции | Характеристика учета основных средств |
|--|--|
| Определение основных средств | Основные средства — это материальные активы, которые: (а) предназначены для использования в процессе производства или поставки товаров и предоставления услуг, при сдаче в аренду или в административных целях; (б) предполагаются к использованию в течение более чем одного отчетного периода. |
| Критерии признания основных средств | Объект основных средств признается в качестве актива, если: — существует высокая вероятность того, что компания получит связанные с данным активом будущие экономические выгоды; — стоимость данного актива может быть надежно измерена |
| Первоначальная оценка основных средств | Объект основных средств, который может быть признан в качестве актива, должен быть оценен по фактическим затратам на приобретение. |
| Последующая оценка основных средств | Модель учета по фактическим затратам, либо модель учета по переоцененной стоимости. |
| Отражение обесценения основных средств | Актив обесценивается, если его балансовая стоимость превосходит возмещаемую стоимость. |
| Срок полезной службы | Срок полезной службы определяется руководством компании на основании «наилучшей оценки» («bestestimate») и должен при необходимости пересматриваться. Изменение в сроках полезной службы отражается как изменение учетных оценок. |
| Амортизация | Амортизируемая стоимость объекта основных средств списывается систематически на протяжении срока его полезного использования. Метод амортизации должен отражать схему, по которой компания потребляет выгоды, получаемые от актива. Амортизационные отчисления признаются в качестве расхода (если только они не включаются в балансовую стоимость другого актива). |
| Раскрытие информации в отчетности | В финансовой отчетности должна раскрываться следующая информация по каждому классу основных средств: (а) база, используемая для оценки балансовой стоимости в брутто-оценке; (б) используемые методы амортизации; (с) применяемые сроки полезного использования или нормы амортизации; (d) балансовая стоимость в брутто-оценке и накопленная амортизация основных средств (в совокупности с накопленными убытками от обесценения) на начало и на конец отчетного периода; (е) сверку балансовой стоимости на начало и конец соответствующего периода и др. |

Источник: собственное исследование на основе изучения МСФО № 16 «Основные средства»

Таблица 2. Характеристика учета основных средств по законодательству Республики Беларусь

| Позиции | Характеристика учета основных средств |
|--|---|
| Определение основных средств | <ul style="list-style-type: none"> — Активы, имеющие материально-вещественную форму, при одновременном выполнении следующих условий признания: — активы предназначены для использования в деятельности организации, в том числе в производстве продукции, при выполнении работ, оказании услуг, для управленческих нужд организации, а также для предоставления во временное пользование, за исключением случаев, установленных законодательством; — организацией предполагается получение экономических выгод от |
| | <ul style="list-style-type: none"> — использования активов; — активы предназначены для использования в течение периода продолжительностью более 12 месяцев; — организацией не предполагается отчуждение активов в течение 12 месяцев с даты приобретения; — первоначальная стоимость активов может быть достоверно определена. |
| Критерии признания основных средств | Отсутствуют критерии признания основных средств |
| Первоначальная оценка основных средств | <p>Первоначальная стоимость приобретенных основных средств определяется в сумме фактических затрат на их приобретение, включая:</p> <ul style="list-style-type: none"> — стоимость приобретения основных средств; — таможенные сборы и пошлины; — проценты по кредитам и займам; — затраты по страхованию при доставке; — затраты на услуги других лиц, связанные с приведением основных средств в состояние, пригодное для использования; — иные затраты, непосредственно связанные с приобретением, доставкой, установкой, монтажом основных средств и приведением их в состояние, пригодное для использования. |
| Последующая оценка основных средств | <ul style="list-style-type: none"> — по первоначальной стоимости, если проведение переоценки не является обязательным в соответствии с законодательством; — по переоцененной стоимости. <p>В законодательстве Республики Беларусь не допускается переоценка земельных участков и не завершенные строительством объекты.</p> |
| Отражение обесценения основных средств | Сумма обесценения основного средства, равна сумме превышения остаточной стоимости основного средства над его возмещаемой стоимостью, при наличии документального подтверждения признаков обесценения основного средства и возможности достоверного определения суммы обесценения. |
| Срок полезной службы | Комиссия вправе принимать сроки полезного использования объектов основных средств равными по величине нормативным срокам службы соответствующих объектов. Комиссия вправе производить пересмотр нормативных сроков службы с обязательным отражением в учетной политике. |
| Амортизация | Включает в себя распределение амортизируемой стоимости объектов основных средств между отчетными периодами, составляющими в совокупности расчетный (ожидаемый) срок службы, рациональным способом, выбранным организацией самостоятельно. |
| Раскрытие информации в отчетности | <p>В пояснительной записке к финансовой отчетности по каждому классу основных средств раскрывается следующая информация:</p> <ul style="list-style-type: none"> — подходы, используемые к определению переоцененной стоимости основных средств, включая информацию о дате, по состоянию на которую проводилась переоценка, и об участии в проведении оценки юридического лица или индивидуального предпринимателя, осуществляющих оценочную деятельность; — применяемые методы и способы начисления амортизации; — установленные сроки полезного использования или нормы амортизации; — наличие и степень ограничений (обременений) прав на основные средства, а также стоимость основных средств, переданных в залог в качестве обеспечения исполнения обязательств; — суммы неисполненных обязательств по действующим на отчетную дату договорам на приобретение основных средств; — стоимость полностью самортизированных основных средств, которые продолжают использоваться; — стоимость основных средств, использование которых прекращено; — курсовые разницы, возникающие при пересчете статей финансовой отчетности иностранного подразделения банка в валюту представления финансовой отчетности банка. |

Таблица 3. Сравнительная характеристика учета основных средств по МСФО и по законодательству Республики Беларусь

| Позиции | Сходство | Различия |
|--|---|--|
| Определение основных средств | Определение совпадает | - |
| Критерии признания основных средств | - | В инструкции № 26 «Бухгалтерский учет основных средств» отсутствуют критерии признания |
| Первоначальная оценка основных средств | Совпадает, за исключением некоторых деталей | По МСФО 16 в первоначальную стоимость включается сумма резерва на демонтаж и удаление объекта основных средств |
| Последующая оценка основных средств | Возможность учета по первоначальной или переоцененной стоимости | В законодательстве Республики Беларусь не допускается переоценка земельных участков. Различны подходы к отражению сумм дооценки и реализации сумм дооценки |
| Отражение обесценения основных средств | Подход к обесценению совпадает | — |
| Срок полезной службы | Правила определения соответствуют | — |
| Амортизация | Соответствие методов амортизации | В инструкции по амортизации отсутствует требование о периодическом пересмотре метода амортизации. Также в инструкции существуют четкие указания о начале, прекращении и приостановлении амортизации. |
| Раскрытие информации в отчетности | Отдельные показатели совпадают | В национальном стандарте определены подходы, используемые к определению переоцененной стоимости основных средств, включая информацию о дате, по состоянию на которую проводилась переоценка, и об участии в проведении оценки юридического лица или индивидуального предпринимателя, осуществляющих оценочную деятельность. В свою очередь в МСФО 16 отражается вся информация по поводу обесценения |

Источник: собственное исследование на основе изучения международных стандартов и нормативных документов Республики Беларусь

Реформирование национального бухгалтерского учета обусловлено, во-первых, процессами глобализации экономики и расширения участия Республики Беларусь в мировой экономической интеграции, а во-вторых, необходимостью законодательного закрепления современных положений теории и практики бухгалтерского учета.

Составление отчетности в соответствии с МСФО не-

обходимо организациям республики для выхода на первичный публичный выпуск акций (ИРО), получения кредитов в зарубежных банках, а также для объективной оценки их финансового состояния со стороны потенциальных инвесторов. Выход на международные рынки капитала позволит белорусским организациям привлечь инвестиции, что даст хороший толчок для их развития.

Литература:

1. Генералова, Н. В. Международные стандарты финансовой отчетности: учеб. пособие/Н. В. Генералова. — М.: ТК Велби, 2010. — 416 с.
2. Об утверждении Инструкции по бухгалтерскому учету основных средств и признании утратившими силу некоторых постановлений и отдельных структурных элементов постановлений Министерства финансов Республики

Беларусь по вопросам бухгалтерского учета: постановление Министерства финансов Респ. Беларусь, 30 апреля 2012 г., № 26 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. — 04.09.2012 г., 8/26355.

3. Об утверждении Инструкции о порядке начисления амортизации и утратившими силу некоторых постановлений Министерства экономики, Министерства финансов и Министерства архитектуры и строительства Республики Беларусь и их отдельных структурных элементов: постановление Министерства финансов, Министерства экономики, Министерства финансов и Министерства архитектуры и строительства Респ. Беларусь, 6 мая 2014 г. № 35/23/26 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. — 2014 г. № 8/24697.
4. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 16 «Основные средства». — Дата вступления в силу: 01 января 2012 г., 13 с.

Страхование жизни: в чем ее привлекательность в современных условиях?

Гиматова Резеда Рамилевна, бакалавр экономики
Казанский (Приволжский) федеральный университет

В статье рассмотрена сущность страхования жизни, ее виды, функции и цели, а также представлен порядок получения социального налогового вычета при заключении договора добровольного страхования жизни на срок не менее 5 лет

В современном мире значение страхования неуклонно растёт. В первую очередь, это связано с быстрым развитием всего мирового сообщества, что в свою очередь порождает сложные риски. Через страхование человек реализуют одну из важнейших потребностей — потребность в безопасности. Однако ввиду большого потока информации люди теряются и не всегда имеют четкое понимание, что из себя представляет страхование. Целью данной статьи является определение сущности такого вида страхования, как страхование жизни, какие функции оно несет, а также рассмотрения, как государство стимулирует развитие данного сектора рынка страхования в Российской Федерации.

Согласно статье 934 Гражданского кодекса РФ, по договору личного страхования одна сторона (страховщик) обязуется за обусловленную договором плату (страховую премию), уплачиваемую другой стороной (страхователем), выплатить единовременно или выплачивать периодически обусловленную договором сумму (страховую сумму) в случае причинения вреда жизни или здоровью самого страхователя или другого названного в договоре гражданина (застрахованного лица), достижения им определенного возраста или наступления в его жизни иного предусмотренного договором события (страхового случая).

В Федеральном Закон РФ N4015–1 от 27 ноября 1992 года «Об организации страхового дела в Российской Федерации» установлено, что объектами личного страхования могут быть имущественные интересы, связанные с:

— дожитием граждан до определенного возраста или срока, смертью, наступлением в жизни граждан иных событий (страхование жизни);

— причинением вреда здоровью граждан, а также с их смертью в результате несчастного случая или болезни (страхование от несчастных случаев и болезней);

— с оплатой организации и оказания медицинской и лекарственной помощи (медицинских услуг) и иных услуг вследствие расстройства здоровья физического лица или состояния физического лица, требующих организации и оказания таких услуг, а также проведения профилактических мероприятий, снижающих степень опасных для жизни или здоровья физического лица угроз и (или) устраняющих их (медицинское страхование).

Таким образом, страхование жизни является «подотраслью» личного страхования и представляет особый интерес как для субъектов страхования (страхователь, страховщик), так и для государства в целом.

Страхование жизни осуществляется на добровольной или обязательной основе. Добровольное страхование жизни связано со следующими рисками: смерть страхователя (застрахованного лица); временная или постоянная утрата трудоспособности; окончание трудовой деятельности в связи с выходом на пенсию; дожитие страхователя до окончания срока страхования или оговоренного возраста.

Существует два вида страхования жизни: рисковое страхование, при котором застрахованное лицо получает возмещение в случае наступления страхового случая, второй вид — это накопительное страхование, при котором по окончании срока страхования возвращается сумма страховых выплат, а так же возможны дополнительные выплаты, полученные от инвестиционной деятельности страховщика.

Рисковое страхование подразумевает наличие со стороны клиента выплаты страховых взносов единовременно или в рассрочку по фиксированной в страховом договоре цене, на определенный (обычно годичный) срок. В зависимости от объема страховых взносов, страховщик обязуется выплатить клиенту или указанному в договоре выго-

доприобретателю определенную страховую сумму в случае наступления риска (страхового случая) — смерти клиента, получения им определенной группы инвалидности или травмы. По завершении срока действия полиса, вне зависимости от ситуации с наступлением страхового случая, сумма страхового взноса «сгорает», договор страхования жизни может быть заново заключен на следующий год на приблизительно тех же условиях. Никаких выгод, за исключением выплаты по наступлении страхового случая, клиент не получает, при этом сама сумма может в десятки раз превосходить страховой взнос.

Накопительное страхование жизни базируется на сохранении клиентом суммы страховых взносов в виде накоплений, когда он, на основе заключенного договора, с определенной периодичностью вносит на свой счет в страховой компании определенные фиксированные или варьируемые суммы. Страховщик, в свою очередь, получая от клиента сумму, обязуется эффективно инвестировать средства для обеспечения накопления дополнительного капитала, сохранять объем всей суммы для выплаты клиенту в случае наступления одного из предусмотренных страховых рисков и индексировать (как правило) сумму, в случае развития активных тенденций инфляции. При этом жизнь и здоровье клиента также обеспечиваются финансовой поддержкой страховщика, который обязуется выплатить страховую сумму, в том числе с превышением, в случае наступления одного из страховых рисков — смерти застрахованного, наступления инвалидности, либо получения травмы. При этом страховая сумма может формироваться из взносов клиента по факту, либо быть фиксированной, установленной по договору на определенное количество лет, а при наступлении риска выплачиваться компанией в полном объеме. Финальным страховым риском в накопительном страховании становится факт «дожития» клиента до завершения срока действия договора, когда ему гарантированно выплачивается вся страховая сумма плюс инвестиционные доходы.

Термин «накопительное страхование» отражает интерес страхователя, заключающийся в накоплении определенной денежной суммы целевого характера относительно небольшими страховыми взносами. Этот интерес в наибольшей степени удовлетворяется договорами смешанного страхования жизни, поскольку по такому договору выплата полной страховой суммы производится и при дожитии застрахованного до конца срока страхования, и в случае его смерти в период действия договора.

При страховании жизни страхуется риск продолжительности человеческой жизни. Таким образом, риском является не сама смерть, а время ее наступления.

Страхование жизни позволяет преодолеть недостаточность системы государственного социального обеспечения и способствует увеличению личных доходов населения. Кроме того, полис страхования жизни представляет собой гарантию или обеспечение при осуществлении целого ряда финансово-кредитных операций. Таким образом, стра-

хование жизни выполняет следующие функции: защита семьи в случае потери кормильца и дохода умершего члена семьи; обеспечение в случае временной или постоянной утраты трудоспособности (инвалидности); обеспечение пенсии в старости; накопление средств для оказания материальной поддержки детям при достижении совершеннолетия, для оплаты их образования (образовательное страхование); накопление средств (страхование капиталов); гарантия возврата кредита (страхование жизни заемщиков кредита, ипотечное страхование); возможность получения ссуды в страховой компании на льготных условиях.

Таким образом, целью страхования жизни выступает решение комплекса социально-экономических проблем.

Страхование жизни предусматривает, как правило, регулярные долговременные финансовые отношения между страхователем и страховщиком.

Взносы, как правило, выплачиваются регулярно (например, каждый месяц) в течение накопительного периода (от момента заключения договора страхования до момента наступления страхового случая). В течение всего накопительного периода страховщик осуществляет операции с деньгами клиента, вкладывая их в различные активы (банковские депозиты, ценные бумаги, недвижимость и др. активы). В результате к моменту наступления страхового случая (дожитие застрахованным до определенного срока) накапливается сумма, значительно превышающая сумму накопленных взносов, за счет капитализации (процентного дохода) накопленной суммы.

Страховщик выплачивает страховое обеспечение в виде различных вариантов выплаты страховой суммы: в виде единовременной выплаты, в виде пожизненного аннуитета (пожизненной финансовой ренты).

С 1 января 2015 года вступают в силу изменения, внесенные в часть 1 Налогового кодекса РФ (ФЗ от 29.11.2014 № 382), в соответствии с которыми физические лица, заключившие договор добровольного страхования жизни на срок не менее 5 лет, смогут ежегодно получать социальный налоговый вычет по НДФЛ с суммы уплаченных по таким договорам страховых взносов.

Теперь защита своей жизни и здоровья близких стало еще более привлекательно — помимо страховой защиты страхователь получает гарантированную страховую сумму и дополнительный инвестиционный доход, а также компенсацию 13% уплаченных взносов от государства за ответственное отношение к своему будущему.

Согласно пп. 4 п. 1 статьи 219 Налогового Кодекса РФ. при определении размера налоговой базы налогоплательщик имеет право на получение социальных налоговых вычетов в сумме уплаченных налогоплательщиком в налоговом периоде пенсионных взносов по договору (договорам) негосударственного пенсионного обеспечения и (или) договору (договорам) добровольного пенсионного страхования и (или) в сумме уплаченных налогоплательщиком в налоговом периоде страховых взносов по договору (договорам) добровольного страхования жизни, если такие договоры заключаются на срок

не менее пяти лет в размере фактически произведенных расходов с учетом ограничения, установленного пунктом 2 настоящей статьи.

Указанный в настоящем подпункте социальный налоговый вычет предоставляется при представлении налогоплательщиком документов, подтверждающих его фактические расходы по негосударственному пенсионному обеспечению и (или) добровольному пенсионному страхованию и (или) добровольному страхованию жизни.

Социальные налоговые вычеты, указанные в подпунктах 2 — 5 пункта 1 настоящей статьи (за исключением расходов на обучение детей налогоплательщика, указанных в подпункте 2 пункта 1 настоящей статьи, и расходов на дорогостоящее лечение, указанных в подпункте 3 пункта 1 настоящей статьи), предоставляются в размере фактически произведенных расходов, но в совокупности не более 120000 рублей в налоговом периоде.

Таким образом, максимальный размер социальных расходов, с которых предоставляется вычет по НДФЛ, составляет 120000 руб. в год, следовательно размер налогового вычета — до 15600 руб. в год (13% от 120000 руб.).

Если налогоплательщик в одном календарном году совершал различные расходы социального характера (например, оплата образования детей, расходы на лечение и взносы по договору долгосрочного страхования жизни), то он самостоятельно выбирает, на какие виды расходов и в какой сумме уменьшается размер налоговой базы, но не более 120000 руб.

Порядок получения социального налогового вычета

Первый способ: самостоятельно оформить декларацию и заявление в Федеральную налоговую службу (ФНС) по месту жительства. Возврат НДФЛ осуществляется по окончании налогового периода. Надо предоставить следующие документы:

- налоговую декларацию по форме 3-НДФЛ;
- документы, подтверждающие произведенную оплату взноса;
- копию страхового договора;
- копию лицензии страховой компании;
- заявление на социальный вычет.

Налоговая служба проводит проверку предоставленных документов в срок до трёх месяцев. Вычет будет перечислен на указанный в заявлении счёт в течение месяца после проверки.

Стоит обратить внимание на то, что клиент может получить налоговый вычет в течение трех лет после того, как им были произведены соответствующие расходы. Например,

если клиент открыл программу в 2016 году, он может обратиться за вычетом, положенным ему за 2016 год, вплоть до 2020 года.

Второй способ: если страхователь оплачивает взносы через бухгалтерию своего работодателя, можно подать заявление на вычет и получить деньги через работодателя. В этом случае налоговый вычет можно вернуть до окончания налогового периода в течение календарного года. Страхователь (работник) представляет налоговому агенту (работодателю) следующие документы:

- письменное заявление на предоставление налогового вычета;
- с 1 января 2016 года документы, подтверждающие право страхователя на получение социального налогового вычета (выдается налогоплательщику налоговым органом по форме, утверждаемой федеральным органом исполнительной власти, уполномоченным по контролю и надзору в области налогов и сборов),
- копию договора страхования жизни с приложениями и дополнительными соглашениями к ним (при наличии таковых).

Социальный вычет предоставляется только по доходам, полученным от работодателя, к которому вы обратились за вычетом.

Таким образом, страхование жизни занимает особое место в сфере личного страхования и представляет интерес как для субъектов страхования (страхователь, страховщик), так и для государства в целом.

Для страхователя страхование жизни выполняет такие функции, как защита семьи в случае потери кормильца и дохода умершего члена семьи; обеспечение в случае временной или постоянной утраты трудоспособности (инвалидности); обеспечение пенсии в старости; накопление средств для оказания материальной поддержки детям при достижении совершеннолетия, для оплаты их образования (образовательное страхование); накопление средств (страхование капиталов) и т. п.

Целью страхования жизни на государственном уровне выступает решение комплекса социально-экономических проблем: социальных и финансовых. Реализация первых позволяет преодолеть недостаточность системы государственного социального страхования и обеспечения (накопление определенных денежных сумм, например, к выходу на пенсию, или к совершеннолетию, или к другим событиям в жизни застрахованного лица). Реализация вторых является защитой финансовых интересов страхователя или застрахованного лица при наступлении смерти.

Литература:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации
2. Гражданский кодекс Российской Федерации
3. Федеральный закон от 29.11.2014 N 382-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации»
4. Закон Российской Федерации от 27 ноября 1992 года № 4015–1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации»

5. Балабанов, И. Т., Балабанов А. И. Страхование: Учебник. — СПб.: Питер, 2013.
6. Налоговые вычеты по страхованию жизни: инструкция по применению: [Электронный ресурс]// ООО «Страховая компания «Ренессанс Жизнь». М., 2015. URL: http://www.renlife.com/clients/tax_benefits

Совершенствование коммуникативной политики компании

Голодухина Яна Геннадьевна, студент
Волгоградский государственный технический университет

На основе анализа открытых источников информации сделаны выводы об основных направлениях совершенствования коммуникативной политики компании на рынке мебели. В результате выявлено, что в условиях усиления конкурентного давления, в особенности увеличения значимости неценовых факторов конкуренции, компании, чтобы успешно конкурировать, недостаточно создать доступный для целевых потребителей и удовлетворяющий их потребности товар.

Ключевые слова: коммуникативная политика, маркетинговые коммуникации, рынок мебели.

В странах с развитой экономикой коммуникационным процессам, как в экономической науке, так и на практике должное внимание уделяется с начала прошлого века. Теоретической основой исследования выступают научные труды зарубежных и отечественных ученых в области коммуникационных процессов, теорий коммуникационного моделирования, маркетинговых коммуникаций. Существенное внимание маркетинговым коммуникациям уделено в трудах теоретиков маркетинга, таких как Ф. Котлер и М. Портер. Исследования проблемы эффективности маркетинговых коммуникаций, проводимые российскими и зарубежными специалистами [11, с. 112], показали, что основной причиной снижения эффективности коммуникационного воздействия является несогласованность, а порой и противоречивость сообщений, исходивших от различных элементов комплекса маркетинга [3, с. 55]. В изученных работах делается акцент на маркетинг в осуществлении коммуникаций компании. Поэтому вопрос о разработке и реализации комплексной коммуникационной политики предпринимательских структур остается недостаточно проработанным в научной литературе. Теорией маркетинга к настоящему времени разработан и описан обширный набор инструментов коммуникации [4, с. 64], структурирован процесс коммуникации, предложены схемы планирования и реализации коммуникационной политики. Вместе с тем систематизация коммуникационного инструментария, с точки зрения его практического применения российскими предприятиями, проработана не полностью. Передовые отечественные разработки в области маркетинговых коммуникаций, а также опыт зарубежных исследователей требуют адаптации полученных знаний к практической деятельности [10, с. 578].

Любое мебельное предприятие на современном рынке работает в условиях жесткой конкуренции. И чтобы выиграть в конкурентной борьбе, не достаточно создать хороший товар, необходимо продвигать его на рынок, при-

влечь к нему внимание покупателей, обеспечить лояльное отношение покупателей. Всему этому призваны служить маркетинговые коммуникации.

Целью коммуникационной политики для мебельного предприятия является организация взаимодействия производителей с потребительским спросом и предпочтениями, нахождение методов и способов привлечения внимания, воздействие на потребителя для продвижения нового товара на рынок. Рациональным для предприятия является направление рекламной стратегии вводимого товара на все возрастные категории так как воздействуя на все сегменты рынка можно ожидать получение максимального эффекта. Чтобы проводить эффективную коммуникативную политику, фирме необходимо прибегнуть к использованию одного из четырех средств коммуникации: рекламы, связей с общественностью, стимулированию сбыта либо к личным продажам. Прежде всего, необходимо выявить целевую аудиторию. Ее могут составлять потенциальные покупатели товаров компании, то есть тот целевой сегмент, который мы выделили для производства нашего товара. Оптовым заказчиком мебельных тканей являются, как правило, крупные производители мебели, дизайнеры, рестораны, клубы и кафе, которые приобретают их с целью изготовить или поменять дизайн своей фирмы, ресторана и т.д. Исходя из этого следует отметить, что для таких организаций, прежде всего, важны качество и надежность, а также квалифицированное и быстрое обслуживание. Кроме того, в процессе принятия решений о закупках для нужд организации обычно принимает участие не менее двух человек (руководитель и специалист по технике). При этом участники решения выполняют разные обязанности в рамках организации и подходят к решению о закупке с разными критериями [1].

Поэтому для привлечения максимального числа заказчиков фирма проводит коммуникативную политику одновременно в двух направлениях:

— создание благоприятного образа фирмы у руководителей предприятий-заказчиков;

— привлечение внимания и ознакомление технических специалистов данных предприятий с продукцией фирмы.

Надо также отметить, что покупатели мебельных тканей сконцентрированы географически. Поэтому для повышения эффективности коммуникативной политики фирма разбила рынок информационных технологий на две части: оптовая и розничная продажа. Оптовые продажи характеризуется более высокой концентрацией профессионалов, специалистов в сфере производства мягкой мебели. Информация о товарах и услугах здесь распространяется достаточно быстро. Розничные продажи обладают высокой концентрацией в г. Волгограде.

В качестве основных коммуникационных инструментов для PR-кампании мебельного производителя необходимо выделить:

1) Создание нового сайта: на котором можно было просмотреть фотографии; цену за погонный метр; характеристики тканей: свойства и состав; посмотреть как она будет выглядеть на диване.

2) СМИ: рекламный ролик на телеканале; реклама на радио.

3) Реклама на ЖК мониторах.

4) Печатная продукция: раздача флаеров со скидкой на товары, на улицах города; реклама в журнале

5) Наружный щит 3х6 метров на один месяц возле магазина.

Фирма использует методы стимулирования сбыта, цель которого — достичь временного повышения объемов продаж путем предложения покупательских решений и придания некоторой безотлагательности процессу принятия решений.

1) вырезные купоны в газетно-журнальной рекламе, дающие определенный процент скидки (имеют то преимущество, что компания может проверить эффективность рекламы, посмотрев, какие купоны были вырезаны и из каких публикаций).

2) «Совмещение» с другим продуктом, то есть при покупке дивана в подарок — эксклюзивное покрывало, мягкая игрушка, набор постельного белья или другие ак-

сесуары, (таким образом фирма обеспечит себе проникновение бренда на рынок).

В систему маркетинговых коммуникаций также будут включены средства связей с общественностью, задачей которого является создание благоприятного имиджа компании в представлениях потребителей. Одним из направлений связей с общественностью являются создание газетных или журнальных материалов, новостей или организация мероприятий, которые позволяют привлечь внимание публики к продукту либо к самой компании. Вероятность того, что газетный или журнальный материал-новость будут прочитаны, выше по сравнению с вероятностью прочтения рекламы, кроме того, больше и вероятность того, что ему поверят. [2, с. 115]

Например, это может быть пресс-релиз, в котором идет речь о том, что компания спонсирует значительное благотворительное или спортивное мероприятие; объявление о том, что один из высших руководителей фирмы откомандирован для работы в крупной правительственной программе по созданию рабочих мест; пресс-релиз, в котором идет речь о том, что компания разработала новую, практически безотходную технологию переработки материалов.

Таким образом, в результате проведенного исследования коммуникативной политики компании направленного на ее совершенствование на рынке мебели, автором статьи было выявлено, что в общественных процессах современного коммуникационного общества все более значительную роль играет коммуникационная политика. Основная задача компании в сфере коммуникационной политики — постоянно держать руку на пульсе жизни, ловить изменения окружающей среды и выстраивать свою позицию адекватно рынку и поставленным стратегическим целям. Каждая из аудиторий, с которой организация стремится выстроить взаимоотношения, способствует развитию компании, предопределяет способы и методы коммуникации, специфичные только для нее. Поэтому, в отношениях с потребителями необходимо соблюдать последовательную коммуникативную политику, а также с построением долгосрочных внутренних отношений с сотрудниками компании, которые способствуют быстрому росту и стабильности компании на рынке мебели.

Литература:

1. Анализ основных тенденций на мировом и российском мебельных рынках [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.logistics.ru/9/2/i20_1051.htm (дата обращения 15.01.2016).
2. Голубкова, Е. Н. Маркетинговые коммуникации: учебник/Е. Н. Голубкова. — М.: Финпресс, 2011, — 336 с.;
3. Джинджолия, А. Ф. Международный маркетинг: учебное пособие для студентов, обучающихся по направлению «Экономика» и специальности «Мировая экономика»/А. Ф. Джинджолия, А. В. Евстратов; М-во образования и науки Российской Федерации; Волгоградский гос. технический ун-т. Волгоград, 2011. — 76 с.
4. Евстратов, А. В. Стратегический маркетинг: учебное пособие для студентов, обучающихся по направлению «Экономика» и специальности «Мировая экономика»/Евстратов А. В., Абрамов С. А.; М-во образования и науки Российской Федерации; Волгоградский гос. технический ун-т. Волгоград, 2010. — 85 с.
5. Евстратов, А. В. Основные субъекты фармацевтического рынка Российской Федерации и их роль в повышении эффективности его функционирования/А. В. Евстратов, В. С. Игнатьева. // Вестник Самарского государственного экономического университета. — 2015. — № 9 (131). — с. 94–100.

6. Евстратов, А. В. Структурные параметры развития фармацевтического рынка Российской Федерации: закономерности формирования и основные тенденции/А. В. Евстратов // Экономика: теория и практика. — 2014. — № 4 (36). — с. 39–46.
7. Евстратов, А. В. Структурные параметры фармацевтического рынка Российской Федерации в 2001–2014 годах: закономерности формирования и тенденции развития/А. В. Евстратов // Известия Волгоградского государственного технического университета. — 2015. — № 3 (158). — с. 31–43.
8. Евстратов, А. В. Основные направления и формы организации маркетинговой деятельности на региональном фармацевтическом рынке: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук: 08.00.05/А. В. Евстратов. — Волгоград, 2005.
9. Evstratov, A. V. Mergers and acquisitions of companies in the global pharmaceutical market in 1999–2012/A. V. Evstratov // World Applied Sciences Journal. — 2014. — № 32 (7). — pp 1400–1403.
10. Котлер, Ф. Основы маркетинга: учебник/Ф. Котлер. — М.: Издательство Прогресс, 2011. — 773 с.
11. Синяева, И. М. Маркетинговые коммуникации: учебник/И. М. Синяева, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — М.: Дашков и Ко, 2009. — 323 с.

Таможенный контроль в системе повышения конкурентоспособности национальной экономики

Гулик Анна Игоревна, студент

Белгородский университет кооперации, экономики и права

В статье представлены результаты исследования проведения таможенного контроля, который призван минимизировать негативные процессы, возникающие при перемещении товаров через таможенную границу, и оказать существенное влияние на конкурентоспособность национальной экономики.

Ключевые слова: таможенный контроль, система управления рисками, конкурентоспособность национальной экономики.

Структурная перестройка и инновационное развитие экономики Российской Федерации целенаправленно на повышение конкурентоспособности национальной экономики при одновременном обеспечении экономической безопасности страны, устойчивом росте внутреннего валового продукта и повышении качества и уровня жизни населения. В достижении поставленной цели определенная роль отводится и такому виду деятельности хозяйствующих субъектов российского товарного рынка, как внешнеторговая деятельность, под которой нами понимается «одна из форм предпринимательской деятельности в области международного бизнеса, осуществляемая на условиях полной самостоятельности в выборе контрагента, предмета сделки, в определении цены и суммы контракта, сроков поставки, — представляет собой совокупность организационно-экономических и коммерческих функций, обеспечивающих обмен продукцией в материально-вещественной форме» [3, с. 10].

Конечно, эффективное развитие внешнеторговой деятельности с позиции повышения конкурентоспособности национальной экономики предусматривает активное участие Российской Федерации в международном разделении труда, которое обуславливает как поставку на внешний рынок товаров, так и их закупку на мировом рынке с целью

удовлетворения потребностей как хозяйствующих субъектов страны, так и российских граждан.

Следовательно, удовлетворение потребностей граждан любой страны в результате приобретения ими товаров иностранного происхождения обуславливает их перемещение через таможенную границу, то есть «ввоз товаров на таможенную территорию Таможенного союза или вывоз товаров с таможенной территории Таможенного союза» [1, статья 4], что предопределяет роль таможенных органов Российской Федерации в обеспечении экономической безопасности страны при одновременном повышении конкурентоспособности национальной экономики.

Безусловно, перемещение товаров через таможенную границу предусматривает в отношении них как совершение таможенных операций, под которыми понимаются «действия, совершаемые лицами и таможенными органами в целях обеспечения соблюдения таможенного законодательства Таможенного союза» [1, статья 4], так и проведение таможенного контроля, который представляет собой «совокупность мер, осуществляемых таможенными органами, в том числе с использованием системы управления рисками, в целях обеспечения соблюдения таможенного законодательства Таможенного союза и законодательства государств — членов Таможенного союза» [1, ст. 4].

Таким образом, если совершение таможенных операций лицами и таможенными органами призвано обеспечить соблюдение таможенного законодательства Таможенного союза, то проведение таможенного контроля только лишь таможенными органами — соблюдение как таможенного законодательства Таможенного союза, так и законодательства государств — членов Таможенного союза.

Несомненно, «таможенная система, как социально-экономический государственный институт, призвана минимизировать негативные процессы, которые могут возникнуть при перемещении товаров через таможенную границу, то есть не применение системы управления рисками или неэффективное управление таможенными рисками негативно отражается на: развитии экономического потенциала как страны, так и отдельных ее регионов; формировании оптимальной структуры экономики, оборота внешней торговли, экспорта и импорта товаров; повышении качества и уровне жизни; обеспечении экономической безопасности» [5, с. 101], что в совокупности оказывает существенное влияние на конкурентоспособность национальной экономики, под которой мы понимаем «реализацию совокупности различных инноваций в виде национального материально-вещественного продукта, который востребован как на национальном, так и на внутреннем Таможенного союза и мировом рынках товара, обуславливающую повышательную динамику темпов экономического роста и качества жизни населения» [4, с. 8].

Необходимо отметить, что перемещение товаров через таможенную границу, включая их прибытие на территорию Российской Федерации и выпуск в соответствии с заявленной таможенной процедурой, оценивается участником внешнеэкономической деятельности определенной суммой логистических издержек, которая оказывает значимое влияние на эффективность внешнеэкономической операции. Как правило, при расчете эффективности международной коммерческой сделки внешнеэкономические операторы включают в логистические издержки, расходы которые сопряжены с нормальным ходом международного обмена товаров, — с совершением таможенных операций, а не проведением дополнительных форм таможенного контроля. Несмотря на то, что основой проведения таможенного контроля является принцип выборочности, основанный на использовании системы управления рисками при выборе его объектов и форм, то есть без применения дополнительных форм таможенного контроля, кроме тех, которые используются при совершении таможенных операций. В итоге применение дополнительных форм таможенного контроля обуславливают непланируемые логистические издержки участников внешнеэкономической деятельности при совершении таможенных операций.

В этой связи надо признать, что одним из индикаторов оценки состояния таможенного контроля является «сокращение логистических издержек участника внешнеэкономической деятельности и сокращение расходов таможенного органа» [7, с. 181]. Однако, несмотря на то, что тамо-

женные органы и участники внешнеэкономической деятельности заинтересованы в сокращении времени на совершение таможенных операций и проведение таможенного контроля, первые стремятся максимально обеспечить поступление таможенных платежей в доход федерального бюджета, выявить все нарушения таможенного законодательства, повысить количество результативных применяемых форм проведения таможенного контроля, эффективно использовать имеющиеся у них ресурсы, а вторые — к сокращению логистических расходов, связанных с перемещением товаров через таможенную границу, и сокрытию нарушений таможенного законодательства как Таможенного союза, так и государств — членов Таможенного союза.

Следует подчеркнуть, что «система управления рисками как основа выбора форм таможенного контроля направлена на уменьшение вероятности наступления риска и его последствий» [9, с. 132], которая в полной мере соответствует выше сделанному утверждению. Подтверждением этого являются следующие результаты совершения таможенных операций и проведения таможенного контроля в 2014 году:

- сокращение предельного времени совершения таможенных операций при помещении товаров под таможенные процедуры экспорта и выпуска для внутреннего потребления для товаров, которые не идентифицированы как рискованные поставки, требующие дополнительной проверки, до 1,66 часа против 4 часов в 2013 году и 5,03 часа против 48 часов в 2013 году соответственно;

- увеличение доли деклараций на товары, оформленных в электронном виде без представления документов на бумажном носителе, в общем количестве оформленных деклараций на товары при условии, что товары (транспортные средства) не идентифицированы как рискованные поставки, требующие дополнительной проверки документов на бумажных носителях, до 99,16% против 58% в 2013 году;

- снижение доли таможенных платежей, перечисленных участниками внешнеэкономической деятельности с нарушением установленных нормативными документами сроков, в общей сумме поступивших таможенных платежей в доход федерального бюджета до 0,10% против 0,19% в 2013 году;

- снижение доли таможенных платежей, возвращенных плательщикам или зачтенных в счет будущих платежей по решениям суда, отменяющим незаконные решения должностных лиц таможенных органов, в общем объеме уплаченных таможенных платежей до 0,17% против 0,2% в 2013 году;

- увеличение доли товарных партий, подвергнутых таможенному досмотру, в результате которого были выявлены нарушения таможенного законодательства Таможенного союза и законодательства Российской Федерации о таможенном деле либо в результате которого в выпуске товаров было отказано, в общем объеме досматриваемых партий товаров до 22,2% против 16,5% в 2015 году;

Таблица 1. **Результативность развития и применения системы управления рисками таможенными органами Российской Федерации за 2012–2014 годы**

| | 2012 г. | 2013 г. | 2014 г. |
|---|---------|---------|---------|
| Утверждено профилей риска, ед., из них: | 8588 | 9379 | 21612 |
| общероссийских | 49 | 202 | 339 |
| региональных и зональных | 338 | 707 | 1811 |
| целевых (срочных) | 8201 | 8470 | 19462 |
| Дополнительно начислено таможенных платежей и наложено штрафов на сумму, млрд руб. | 16,95 | 16,59 | 15,9 |
| Возбуждено дел об административных правонарушениях, ед. | 17355 | 21103 | 29472 |
| Возбуждено уголовных дел, ед. | 461 | 553 | 736 |
| Принято решений об отказе в выпуске товаров, ед. | 10540 | 14281 | 14710 |
| Принято решений о запрете к ввозу/вывозу товаров, ед. | 436 | 578 | 10736 |
| Корректировка таможенной стоимости товаров, помещенных под таможенную процедуру выпуска для внутреннего потребления, тыс. | - | 267,6 | 215,2 |
| Дополнительно перечислено в доход федерального бюджета, млрд руб. | - | 29,95 | 23,4 |

Составлено по источнику: [10].

— увеличение доли решений таможенных органов по таможенной стоимости, не отмененных судебными органами, в общем объеме корректировок таможенной стоимости до 89 % против 87 % в 2013 году [10].

Таким образом, первые три показателя свидетельствуют о повышении уровня соблюдения таможенного законодательства Таможенного союза и законодательства Российской Федерации о таможенном деле участниками внешнеэкономической деятельности, оставшиеся три — о повышении эффективности применения системы управления рисками таможенными органами Российской Федерации.

Безусловно, «управление рисками в сфере государственных таможенных услуг предусматривает реализацию определенных действий» [8, с. 22] с целью последующей оценки применения мер по минимизации рисков. Так, в 2014 году в соответствии с целями, определенными Концепцией управления рисками в таможенных органах Российской Федерации, такими как «обеспечение эффективности таможенного контроля путем выбора объектов, форм и объемов таможенного контроля на основе оценки рисков, оптимизация ресурсов таможенных органов, сокращение сроков и издержек законопослушных участников внешнеэкономической деятельности на совершение таможенных операций» [10], «продолжилась работа по развитию системы управления рисками в соответствии с международными стандартами риск-менеджмента; повышению автоматизации процесса управления рисками; обеспечению выявления рисков по всем направлениям

таможенного контроля при совершении различных таможенных операций» [10], результаты которой представлены в таблице.

На наш взгляд, «основой выборочного контроля таможенного контроля должна выступать товарная партия, степень риска которой однозначно указывает на необходимость применения мер для снижения негативных последствий» [6, с. 47]. При этом анализ внешнеэкономической информации с целью выявления таможенного риска должен проводиться по таким компонентам товарной партии, как: стороны международной коммерческой сделки, документы, сопровождающие перемещение товара через таможенную границу, транспортное средство и маршрут его следования, условия международной коммерческой сделки, предмет (товар) международной коммерческой сделки, страна поставки товара, таможенная процедура, стоимость товара, цена товара, таможенные платежи.

Таким образом, оценка степени риска в отношении партии товара, перемещаемого через таможенную границу, позволит реализовать принцип выборочности и достаточности таможенного контроля при сохранении его эффективности в процессе совершения таможенных операций в установленные временные нормативы, что будет способствовать оптимизации ресурсов таможенных органов, сокращению сроков и логистических издержек участников внешнеэкономической деятельности при совершении таможенных операций, а в целом — повышению конкурентоспособности российской экономики.

Литература:

1. Таможенный кодекс Таможенного союза: Приложение к Договору о Таможенном кодексе Таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного Совета ЕврАзЭС на уровне глав государств от 27 ноября 2009 года № 17
2. Концепция управления рисками в таможенных органах Российской Федерации: Приказ ФТС России от 18 июля 2014 года № 1385.

3. Матвеева, О. П. Внешнеторговая деятельность: Учебное пособие. — Белгород: БУПК, 1999. — 232 с.
4. Матвеева, О. П. Повышение конкурентоспособности национальных экономик стран Таможенного союза на основе развития взаимной торговли и сферы таможенных услуг: монография. — Белгород: Издательство БУКЭП, 2014. — 191 с.
5. Матвеева, О. П. Система управления рисками как фактор обеспечения результативности таможенной системы // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. — 2009. — № 1 (29). — с. 98–104.
6. Матвеева, О. П., Макарова Г. В., Смирнова А. Б. Управление рисками как фактор повышения результативности предоставления государственных таможенных услуг: монография — Белгород: Издательство БУПК, 2009. — 143 с.
7. Матвеева, О. П., Смирнова А. Б. Индикаторы диагностики состояния таможенного контроля в процессе предоставления услуг участникам внешнеторговой деятельности // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. — 2008. — № 4 (28). — с. 177–184.
8. Матвеева, О. П., Смирнова А. Б. Методические подходы к оценке результатов применения мер по минимизации рисков в сфере таможенных услуг // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. — 2009. — № 3 (31). — с. 22–32.
9. Матвеева, О. П., Смирнова А. Б. Минимизация таможенных рисков на основе дифференциации участников внешнеторговой деятельности // Инновационные технологии в кооперативном образовании как фактор развития экономики: Материалы международной научно-практической конференции 22–24 апреля 2009 года: В 7 ч. — Белгород: Кооперативное образование, 2009. — Ч. 5. — с. 131–140.
10. Таможенная служба Российской Федерации в 2013 году. Таможенная служба Российской Федерации в 2014 году [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.customs.ru/>.

Российско-китайское сотрудничество на современном этапе

Давыдова Алина Сергеевна, студент
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Взаимоотношения между Российской Федерацией и Китайской Народной Республикой начали складываться уже много лет назад, но в последние годы укрепились и стали активно развиваться. В торгово-экономических связях между двумя странами наблюдается подъем, проявляющийся в расширении инвестиционного сотрудничества, активизации межрегиональных и приграничных связей, а также усилении интереса российских и китайских деловых кругов к взаимному сотрудничеству.

На современном этапе российско-китайское сотрудничество включает различные области взаимодействия, активно-развивающиеся контакты между двумя государствами, международное сотрудничество в таких организациях, как ООН, ШОС, БРИКС. Пекин является важнейшим стратегическим партнером России, связи

с которым помогут успешнее включиться в интеграционные процессы в АТР, а также поспособствуют многостороннему развитию внешней политики России.

После событий на Украине в 2014 году, а именно смены правительства, когда западные державы стали предпринимать меры по изоляции Москвы, Россия объявила о своем «развороте на Восток». Но еще за несколько лет до этого поворот России к Китаю был очевиден. По показателям 2014 года объем прямых китайских инвестиций в Россию вырос примерно в 2 раза по сравнению с 2013 годом и составил 8380 млн долл. (табл. 1) Эти показатели поставили Китай на второе место среди крупнейших инвесторов в Россию. Кроме инвестиций в Россию, Китай также стал вторым по объему внешнего финансирования, предоставив России кредиты на сумму в 13,6 млрд долларов. [1]

Таблица 1. Прямые инвестиции Китая и России в 2006–2014 гг. (млн. долл.)

| | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
|---------------------------|------|------|------|------|------|------|------|-------|------|
| Инвестиции Китая в Россию | 470 | 438 | 240 | 410 | 594 | 303 | 660 | 4080 | 8380 |
| Инвестиции России в Китай | 67 | 52 | 60 | 32 | 35 | 31 | 29,9 | 22,08 | 869 |

Таблица 2. Положительные и отрицательные стороны российско-китайского сотрудничества

| Положительные стороны | Отрицательные стороны |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • Китай способен оказать помощь России в отходе от сырьевой модели экономики | <ul style="list-style-type: none"> • Китайская сторона нередко приостанавливает либо задерживает финансирование совместных с Россией проектов |
| <ul style="list-style-type: none"> • Китай имеет богатый опыт, касающийся развития сельского хозяйства и может оказать помощь России в развитии данной отрасли, которая станет альтернативой сырьевой модели экономики | <ul style="list-style-type: none"> • По мнениям некоторых экспертов, в российско-китайском сотрудничестве Россия играет второстепенную роль |
| <ul style="list-style-type: none"> • КНР может поспособствовать в развитии высоких технологий в Российской Федерации | <ul style="list-style-type: none"> • Внутренние российские проблемы мешают инновационной активности, с которыми Китай не сможет справиться самостоятельно |
| <ul style="list-style-type: none"> • Развитие инвестиционных отношений способствует развитию экономик обеих стран | <ul style="list-style-type: none"> • Нестабильность инвестиционного рынка России оказывает неблагоприятное воздействие на инвестиционную активность со стороны Китая |
| <ul style="list-style-type: none"> • Россия является важным поставщиком энергоресурсов для Китая | <ul style="list-style-type: none"> • Стагнация товарооборота между Россией и Китаем |

Несмотря на то, что связи между Россией и Китаем носят характер всеобъемлющего стратегического партнерства, существуют проблемы, которые необходимо преодолевать. В таблице 2 рассмотрены преимущества, которые дает российско-китайское сотрудничество обеим странам, а также несколько отрицательных моментов, которые существуют при таком сотрудничестве. (табл. 2).

Что касается показателей товарооборота, то с 2011 по 2014 гг. они показывали существенный рост, благодаря совместным усилиям России и Китая по сокращению негативных тенденций и восстановлению стабильной ситуации во взаимной торговле. В первой половине 2015 года ситуация изменилась и уровень торговли между двумя странами снизился на 30 процентов по сравнению с первой половиной 2014 года. (табл. 3)

Влияние на снижение товарооборота между двумя странами оказывает дисбаланс структуры двусторонней торговли. Основными статьями экспорта Китая в Россию являются машиностроительная продукция и электроника,

а экспорт России в Китай состоит в основном из энергоносителей и сырьевой продукции. Таким образом, резкое снижение цен на нефть в конце 2014 года привело к уменьшению стоимости российской нефти, экспортируемой в Китай, что в свою очередь снизило объемы двустороннего товарооборота.

Но несмотря на сокращение двустороннего товарооборота, в торгово-экономическом сотрудничестве Китая и России отмечаются новые тенденции развития. Ожидается, что благодаря совместным усилиям правительств двух стран и активной внешнеэкономической деятельности, цель достижения двустороннего товарооборота до 200 млрд долл. будет достигнута в 2020 году. Кроме того, китайские и российские эксперты считают, что снижение товарооборота между двумя странами не окажет серьезного влияния на стабильное долгосрочное торгово-экономическое сотрудничество двух стран.

Сотрудничество России и Китая в сфере энергетики развивается в стабильном ключе. В июне 2015 года на-

Таблица 3. Товарооборот между Россией и Китаем в 2011–2015 гг. (по данным Федеральной Таможенной Службы России) (млрд. долларов) [3]

| | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | январь-июнь 2014 г. | январь-июнь 2015 г. |
|-------------------------|-------|-------|-------|-------|---------------------|---------------------|
| ОБОРОТ | 83,5 | 87,5 | 88,8 | 88,4 | 42,9 | 30,6 |
| темпы роста в процентах | 140,8 | 105,2 | 101,6 | 99,5 | | 71,3 |
| ЭКСПОРТ | 35,2 | 35,7 | 35,6 | 37,5 | 19,1 | 14,6 |
| темпы роста в процентах | 173,4 | 102 | 99,6 | 105,7 | | 76,5 |
| ИМПОРТ | 48,3 | 51,8 | 53,1 | 50,9 | 23,9 | 16 |
| темпы роста в процентах | 123,9 | 107,6 | 102,9 | 95,7 | | 67,2 |
| САЛДО | -13,1 | -16,1 | -17,5 | -13,4 | | -1,4 |

чалось строительство китайского участка китайско-российского газопровода по восточному маршруту, после его введения в эксплуатацию в Китай будет перекачиваться 38 миллиардов кубометров газа ежегодно. Кроме того, Россия активно привлекает китайские предприятия и инвестиции в сферу энергетики. В результате происходит формирование структуры всестороннего энергетического сотрудничества, расширение которого происходит в сфере торговли, разведки нефти и газа, нефтепереработки, нефтехимического оборудования, и реализуется путем организации совместных предприятий.

В сельском хозяйстве сотрудничество России и Китая имеет большой потенциал. Россия является главным мировым экспортером сельскохозяйственной продукции и продуктов питания. В настоящее время Россия расширяет сельскохозяйственное сотрудничество с азиатскими странами, в том числе и с Китаем. За последнее время значительно увеличился объем экспорта российских овощей, фруктов и мясных продуктов в Китай. Двустороннее сотрудничество в сельскохозяйственном секторе переходит от модели чистой торговли к модели объединения инвестиций с технологическим сотрудничеством, небольшие проекты становятся крупными при активной государственной поддержке. В этом году Китай и Россия совместно создали сельскохозяйственный инвестиционный фонд с уставным капиталом 2 млрд долл. и фонд агропромышленного развития Дальнего Востока с фондом в 13 млрд руб. Открытие этих фондов будет способствовать сельскохозяйственному сотрудничеству стран.

Отрицательной стороной российско-китайского сотрудничества является задержка либо приостановление финансирования некоторых совместных проектов китайской стороной. В 2014–2015 гг. Россия и Китай обсуждали порядка 30 масштабных контрактов на сумму в десятки миллиардов долларов. Однако китайская сторона не спешит финансировать все предварительно подписанные проекты. Со стороны Китая понятно, что Россия нуждается в инвестициях, особенно в ситуации высокой волатильности рубля, падения цен на нефть, изоляции Москвы от Запада, поэтому Китай ждет от России наилучших условий для их осуществления.

Например, заключение крупной сделки на поставки природного газа, которую китайская корпорация China National Petroleum и российский «Газпром» заключили в мае 2014 года. Проект направлен на строительство газопровода «Сила Сибири». В июне 2015 года Китай отказался финансировать проект и Газпром вынужден осуществлять финансирование собственными силами.

Проект с участием нефтяной компании России «Роснефть» также был заморожен Китаем. Контракт на по-

ставку нефти в Китай на сумму 270 млрд долл. был подписан в июне 2013 года. В рамках этого контракта Китай должен был заплатить «Роснефти» и «Транснефти» примерно 60–70 млрд долл. Тем не менее глава Роснефти заявил, что финансирование проекта не было осуществлено.

Такая же ситуация произошла с участием Китая в проекте «Ямал ЛПГ» вместе с французской компанией Total и российской компанией «НОВАТЭК». Китайская компания China National Petroleum должна была вложить в этот проект 20 млрд долл., но средства от китайской стороны не поступили.

В том, что Китай сначала подписывает контракты, и только потом разбирается в его деталях, прежде чем начать финансирование, для китайской стороны является обычным делом. Большая часть проектов, финансирование которых было приостановлено китайской стороной, имеют отношение к энергетической отрасли. Снижение темпов роста китайской экономики вызывает снижение спроса, а это значит, что мотивация Китая при заключении масштабных контрактов с Россией — особенно на поставку энергоресурсов — уже не так сильна.

Однако это не означает, что Китай тормозит развитие всех совместных проектов с Россией. КНР осуществило инвестиции на сумму 425 млн долл. в строительство железнодорожного моста через Амур и 830 млн долл. в деревообрабатывающее предприятие в Томске. Таким образом, Китай станет крупным стратегическим партнером России, но пока не в таких масштабах, в которых хотелось бы.

Все вышеперечисленные сферы сотрудничества подтверждают тот факт, что партнёрство России и Китая расширяется с каждым годом. Появляется все больше новых совместных проектов, которые укрепляют сотрудничество между странами и играют важную роль для их развития. В последние годы взаимоотношения между двумя странами заметно укрепились, особенно на фоне событий на Украине, введения санкций против России и других событий, оказывающих неблагоприятное воздействие на состояние экономики России и положение страны в целом. Китай инвестирует в Россию немалые суммы, помогая развитию разных отраслей российского хозяйства. В то же время, Россия для Китая является важным поставщиком таких энергоресурсов, как нефть и газ и совместные проекты в этой области сыграют немаловажную роль для обеих стран. Кроме положительных сторон взаимного сотрудничества, есть некоторые трудности, связанные, например, с финансированием некоторых совместных проектов, но это не мешает дальнейшему сотрудничеству между двумя странами.

Литература:

1. Скороход, А. Ю. Перспективы использования инновационных инструментов привлечения финансовых ресурсов российскими банками. Россия и Санкт-Петербург: экономика и образование в XXI веке. Научная сессия профессорско-преподавательского состава, научных сотрудников и аспирантов по итогам НИР за 2013 год. Март-а-

прель 2014 г. Факультет экономики и финансов, Финансово-экономическое отделение: сборник докладов. — СПб: Изд-во СПбГЭУ, 2014.

2. www.gks.ru/, Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики
3. www.minfin.ru/, Официальный сайт Министерства финансов РФ
4. www.customs.ru/ Официальный сайт Федеральной таможенной службы РФ
5. <http://ria.ru/>, дата обращения 5.12.2015. Официальный новостной портал
6. <http://expert.ru/>, дата обращения 7.12.2015. Эксперт-онлайн

Необходимость проведения инвентаризации в современных организациях как показатель сохранности имущества

Дердюк Виктория Александровна, студент

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса, филиал в г. Находке

Сохранность имущества для любого предприятия — это тот фактор его благополучия и сохранности материальных ценностей. Обратим внимание на необходимость и процесс проведения инвентаризации на современном предприятии [1, с. 22].

С проведением инвентаризации и её необходимостью хотя бы раз сталкивался любой потребитель, упираясь глазами в вывеску на двери с надписью «Учет». Цель инвентаризации — сопоставление и выявление расхождений по фактическому наличию товара с теми данными, которые находятся в учетной системе организации. Чтобы не останавливать продажи и не терять потребителей большинство торговых организаций устраивают проведение инвентаризации и оформление ее результатов в выходной день или даже ночью.

Каждое предприятие, идущее на инвентаризацию должно понимать, что придется тратить дополнительные ресурсы — время и деньги. К примеру — это отвлечение работников предприятия от их основных обязанностей и дополнительные выплаты персоналу за сверхурочную работу, упущенная выгода от остановки торговли или предоставления услуг на срок проведения инвентаризации. Если компания состоит из одного человека то в ходе ревизии придется выполнять несколько функций одновременно: директора, материально-ответственного лица и бухгалтера. Поэтому каждому предпринимателю или директору организации важно знать, как правильно провести инвентаризацию и оформить ее результаты [4, с. 16].

Дадим определение организации. Инвентаризация — это проверка их фактического наличия в натуральном выражении. Инвентаризация проводится в целях проверки реальных количественных и стоимостных остатков товаров на соответствие с данными бухгалтерского учета. Результаты инвентаризации выявляют, сопоставляя фактические остатки товаров, указанные в инвентаризационной описи, с остатками по данным бухгалтерского учета на момент проведения инвентаризации.

В ходе инвентаризации проверяется и документально подтверждается наличия имущества, товаров, визуально оценивается товарный вид, упаковка, наличие ценников и этикеток. Инвентаризации могут подвергаться все группы товаров или выборочные группы товаров, а так же имущество предприятия.

К примеру, полная инвентаризация производится по указанию руководителя компании или планово. Выборочная инвентаризация проводится по решению и распоряжению директора. Инициатива по проведению инвентаризации, согласно договору о коллективной материальной ответственности, может исходить от сотрудников трудового коллектива. Материально ответственные сотрудники вносят предложения о порядке урегулирования выявленных недостатков, излишков и потерь товаров.

Подходить к инвентаризации формально не следует. Инвентаризация прежде всего направлена на то, чтобы установить, сколько основных средств, материалов, товаров и другого имущества есть в наличии у организации, каков размер ее дебиторской и кредиторской задолженностей. Кроме того, результаты инвентаризации позволяют проверить, соответствуют ли данные бухгалтерского учета реальному положению вещей.

Инвентаризация в современных условиях и на современных предприятиях имеет иной смысл, по той простой причине, что инвентаризации подвергаются не только вещественные ценности и расчеты, но и нематериальные активы, ценные бумаги, финансовые вложения в паи, займы, уставные капиталы других организаций [5, с. 75].

Перед проведением инвентаризации у многих, а чаще у новичков компании, возникает вопрос, что такое инвентаризация и как ее проводить.

Сущность инвентаризации состоит в том, что наличие объектов устанавливается с помощью их визуального изучения путем осмотра, обмера, взвешивания и пересчета. При инвентаризации данные наличия хозяйственных средств фиксируются в описях и в сличительных ведомостях сводятся с данными бухгалтерского учета с целью

установления недостатков или излишков средств предприятия [3, с. 90].

Инвентаризация имущества проводится по его местонахождению и материально ответственному лицу, на ответственном хранении у которого находится это имущество.

Инвентаризация имущества и обязательств предприятия является не только способом «обеспечения достоверности данных бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности», но и одним из действенных инструментов повышения эффективности управления его финансово-хозяйственной деятельностью.

Порядок проведения инвентаризации определяется непосредственно руководителем организации, за исключением случаев, когда **проведение инвентаризации обязательно, в случаях:**

- при передаче имущества в аренду, выкупе, продаже, а также при преобразовании государственного или муниципального унитарного предприятия;
- перед составлением годовой бухгалтерской отчетности (кроме имущества, инвентаризация которого проводилась не ранее 1 октября отчетного года);
- при смене материально ответственных лиц;
- при выявлении фактов хищения, злоупотребления или порчи имущества;
- в случае стихийного бедствия, пожара или других чрезвычайных ситуаций;
- при реорганизации или ликвидации организации;
- в других случаях, предусмотренных законодательством Российской Федерации [1, с. 50].

Исследуем сам процесс, как правильно проводить инвентаризацию. В торговых организациях, согласно российскому законодательству, этот процесс может быть начат внезапно — работники не должны знать ничего до того, как в магазин или на склад придет комиссия. После этого продажа и перемещение товара, который попадает под инвентаризацию, запрещается. Следовательно, закрывается весь склад или магазин, либо только проверяемый отдел и касса при отделе. Инвентаризация склада и торговой точки отличаются тем, что подсчитать товар на складе намного тяжелее, чем на полках, и поэтому требуется больше времени и усилий.

Подготовка к пересчету товара должна проводиться в присутствии всех членов комиссии. Для упрощения процесса может быть составлен план инвентаризации: в этом случае после пересчета можно прямо на ней фиксировать фактическое количество продукции. Этот способ удобен своей наглядностью.

Литература:

1. Бабаева, Ю. А. Бухгалтерский финансовый учет/Ю. А. Бабаева — М.: Вузовский учебник, 2014. — 234 с.
2. Ерофеева, В. А. Бухгалтерский учёт: конспект лекций/В. А. Ерофеева. — М.: Альфа-Пресс. — 2013. — 345 с.
3. Кондраков, Н. П. Самоучитель по бухгалтерскому учёту/Н. П. Кондраков. — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: Проспект, 2014. — 175 с.
4. Козлова, Е. П. Бухгалтерский учет в организациях/Е. П. Козлова. — М.: Финансы и статистика, 2015. — 435 с.
5. Тарасова, Л. Н. Бухгалтерский учёт с основами аудита/Л. Н. Тарасова. — М.: ИНФРА-М, 2014. — 456 с.

При инвентаризации комиссия проверяет не только количество товара, но и соответствие его нормам качества, хранения и срокам годности. Для фиксирования результатов обязательно формируются документ — описание фактического наличия ценностей по форме ИНВ-3, в котором перечисляются по группам все товары с указанием сорта, артикула и других характеристик, повышающих точность учета [5, с. 76].

В зависимости от видов продукции, представленной в магазине и лежащей на складе, в процедуру помимо пересчета может быть введено контрольное взвешивание, измерение и прочие. Если учетные процессы в организации автоматизированы, то проверка проходит быстрее — из системы распечатываются остатки товаров и сверяются с тем, что есть на полках и на складе. Следовательно, возможно быстро обнаружить недостаток или излишки при инвентаризации.

Перед воздействием разных условий в учете имеются все шансы на несоответствия и расхождения. Это могут быть не правильно учтенные товары, не поставленное на баланс имущество. Злоупотребление полномочиями со стороны материально ответственных лиц.

Значение и роль инвентаризации весьма велика. Благодаря ней учитывается практическое присутствие ценностей и материальных средств, а так же выявление излишков. Данное обстоятельство диктуется необходимостью сохранности имущества организации и ведения правильной и честной учётной политики.

Инвентаризации равно как компонент способа учета непосредственно сопряжена с иными компонентами проведения и способами учёта.

Таким способом, с поддержкой инвентаризации:

- испытываются целостность и надежность информации учета,
- обнаруживаются погрешности, разрешенные в учете,
- берутся в учёт неучтённые материальные объекты,
- выявляются хищения, недоимки.

Кроме этого, описание имущества захватывает существенное положение в ходе исполнения финансового анализа. Роль инвентаризации состоит еще и в том, что ее могут провести и собственноручно сотрудники компании, вследствие этого представляется один из способов контроля сотрудников за работой компании, за деятельностью материально-ответственных персон, помощи и предотвращения недоимки и хищения товарно-вещественных ценностей.

Истоки возникновения транзакционных издержек

Джиоева Марина Альбертовна, магистрант;

Чельдиева Залина Казбековна, кандидат экономических наук, доцент

Северо-Кавказский горно-металлургический институт (государственный технологический университет)

В данной статье рассматривается история возникновения транзакций и транзакционных издержек, основные положения и представители теории транзакционных издержек.

Ключевые слова: транзакция, транзакционные издержки, теория транзакционных издержек.

Изучение транзакционных издержек и транзакционного сектора экономики приобретает особую теоретическую и практическую значимость в условиях рыночных отношений. Это обусловлено тем, что жизнь современного человека стремительна и полна контактов с другими людьми. Часто взаимодействия происходят в виде отчуждения и присвоения прав собственности и прав свободы, принятых в обществе, что и представляет собой транзакцию по определению Дж. Коммонса. В процессе проявления транзакции рождаются транзакционные издержки. То есть транзакционные издержки — это ценность ресурсов, затрачиваемых на осуществление транзакций. Если первоначально транзакционные издержки трактовали как издержки функционирования рыночного механизма, то сегодня их принято считать издержками функционирования экономической системы.

Издержки по осуществлению транзакций определяют структуру и динамику различных социальных институтов, которые сами являются формой экономии транзакционных издержек.

Впервые понятие транзакционных издержек было введено в научный оборот в 1930-х гг. Рональдом Коузом.

Рональд Коуз — лауреат Нобелевской премии в области экономики 1991 года за пионерские работы в области исследования транзакционных издержек и их значения для институциональной структуры экономики.

Всемирную известность и признание Коузу принесла статья «Проблема социальных издержек» (1960), в которой Коуз сформулировал общий подход к пониманию того, почему одним фирмам выгодно производить товары широкого ассортимента, а другим — узкого; одним покупать сырье и материалы и заключать для реализации готовых изделий рыночные контракты с торговыми компаниями, другим — разрабатывать собственные источники сырья и самостоятельно распределять продукцию, осуществляя вертикальную интеграцию, и т. д.

Выбор структуры и «цепи контрактов» фирмы определяется задачей снижения издержек. Вне фирмы движение цен регулирует производство, которое координируется обменными операциями, требующими издержек сбора информации и заключения рыночных контрактов. На этих издержках можно сэкономить, заменив рыночные сделки внутрифирменными прямыми распоряжениями предпринимателя-координатора (или менеджера). Таким образом, фирма выступает как «система отношений, возникающих,

когда направление ресурсов начинает зависеть от предпринимателя» и организация, внутри которой размещение ресурсов происходит в приказном порядке, когда это сравнительно выгоднее использования ценового механизма с его высокими издержками совершения сделок.

Но издержки внутренней организации фирмы возрастают параллельно увеличению размеров и возможностей, поэтому экономика в целом не может быть организована как единая фирма. Некоторые виды деятельности потребовали бы гораздо меньших затрат, если бы они осуществлялись внутри фирмы, в то время как для других очевидные выгоды предоставляет рынок. Опираясь на категорию альтернативных издержек, Коуз показал, что рынок и фирма являются замещающими механизмами для координации использования ресурсов. Для определенных видов деятельности принимаемые решения требуют тщательных оценок, и эти предельные случаи располагаются на границе между фирмой и рынком.

Опираясь на теорию фирмы Рональда Коуза, Оливер Уильямсон в книгах «Рынки и иерархии» (1975) и «Экономические институты капитализма» (1985) разработал концепцию фирмы как экономического института, направленного на минимизацию транзакционных издержек посредством коалиции владельцев факторов производства, связанных между собой сетью контрактов.

Кроме того, им была предложена такая классификация основных типов контрактов:

1. Классический контракт — двусторонний контракт, основанный на существующих юридических правилах, четко фиксирующий условия сделки и предполагающими санкции в случае невыполнения этих условий.

2. Неоклассический контракт — долгосрочный контракт в условиях неопределенности, когда невозможно предвидеть заранее все последствия сделки; учитывающий устные договоренности наряду с письменными.

3. Отношенческий, или имплицитный контракт — долгосрочный взаимовыгодный контракт, в котором неформальные условия преобладают над формальными.

Противопоставляя «рынки» и «иерархии», Уильямсон рассматривает последние как следствие наличия специфических активов и основанных на имеющейся информации соображений относительно производственной эффективности. Например, если две фирмы устанавливают между собой торговые отношения и полагаются на ресурсы, которые являются специфическими для данного типа от-

ношений и не могут быть легко и просто реализованы где-либо в другом месте, то трансакционные издержки продолжения подобных взаимоотношений, скорее всего, окажутся весьма высокими, и у фирмы, по-видимому, появится стимул к вертикальной интеграции с целью их снижения.

Важным для Уильямсона было сравнение двух форм иерархической организации — унитарной (У-форма) и мультидивизиональной (М-форма). Он доказывал, что М-форма часто обеспечивает более эффективный способ управления конкретными типами сделок и ее распространение в современных условиях вполне объяснимо.

Благодаря работам Уильямсона категория трансакционных издержек получила всеобщее распространение. Сложилась такая классификация основных видов трансакционных издержек:

- 1) издержки поиска информации;
- 2) издержки ведения переговоров и заключения контрактов;
- 3) издержки измерения (квалификации нанимаемых работников, качества покупаемых благ);
- 4) издержки спецификации и защиты прав собственности;
- 5) издержки оппортунистического поведения (понятие введено Уильямсоном).

Оппортунистическим называется поведение индивида, уклоняющегося от условий соблюдения контракта с целью получения прибыли за счет партнеров. Оппортунизм является трудноуловимой и всепроникающей особенностью человеческой природы, которую всегда следует принимать во внимание при исследовании экономической организации. Представляет интерес замечание Уильямсона, что проблему оппортунизма игнорируют утопические способы экономической организации с гуманитарной и нерыночной направленностью, требующие глубокой преданности коллективным целям. «В истории социальной и экономической организации то и дело встречаются попытки создания таких структур, однако именно утопические общества более всего страдают от оппортунизма». Категория трансакционных издержек позволила Уильямсону предложить каркас единого исследования экономических организаций, включающий опору на трансакцию как базовую единицу анализа, понимание значения оппортунизма и дополнение экономического исследования правовым анализом контрактных отношений.

Многие виды трансакционных издержек непосредственно не наблюдаемы и в связи с этим с трудом поддаются статистическому измерению. Единственная пока попытка количественно оценить их уровень (на материале экономики США) принадлежит Дж. Уоллису и Д. Норт.

Исходным для их анализа является деление издержек на два основных класса — «трансформационные» (связанные с физическим воздействием на предмет) и трансакционные: «Трансформационные издержки есть издержки, связанные с превращением затрат в готовую

продукцию, издержки по осуществлению трансформационной функции. Трансакционные издержки зависят от затрат труда, земли, капитала и предпринимательского таланта, которые используются в процессе рыночного обмена.

И трансформационные, и трансакционные издержки признаются производительными. Их поведенческое подобие предполагает, что экономические агенты стремятся минимизировать общую сумму тех и других издержек, а значит, не делают между ними различия. И функция трансформации, и функция трансакции требуют реальных затрат. В известных пределах две эти категории издержек взаимозаменяемы.

Для определения издержек трансакции Дж. Уоллис и Д. Норт пользуются следующим критерием: с точки зрения потребителя, таковыми являются все его затраты, стоимость которых не входит в цену, уплачиваемую им продавцу, с точки зрения продавца — все его затраты, которые он не нес бы, если бы «продавал» товар самому себе. Например, при покупке дома трансакционные издержки покупателя будут определяться наймом адвоката, временем, затраченным на осмотр домов, сбором информации о ценах, уплатой пошлины при юридическом оформлении сделки и т. д. Для продавца такие издержки будут состоять из расходов на рекламу, найм агента по продаже недвижимости, затрат времени при показе дома и т. д. При этом акт купли-продажи может вызывать вторичные сделки и на стороне покупателя, и на стороне продавца: скажем, найм юриста или найм агента по торговле недвижимостью. В связи с этим в составе трансакционных издержек авторы выделяют рыночный компонент. Эту часть, получающую явную стоимостную оценку на рынке, они называют «трансакционными услугами».

Разнообразие подходов к анализу трансакционных издержек и значительные расхождения по поводу не только сферы их образования, но и содержания свидетельствует о том, что развитие теории трансакционных издержек находится в основном на стадии описания их видовых характеристик и формирования подходов к раскрытию существенных закономерностей их образования. Нужно также отметить, что единой общепринятой классификации трансакционных издержек не сложилось. Каждый из исследователей обращает внимание на наиболее интересные, с его точки зрения, элементы. Разнообразие трансакционных издержек обуславливает и многообразие средств, позволяющих снизить данные издержки.

Экономическая значимость, усложнение трансакционных издержек возрастает по мере развития социально-экономических систем от простого товарного производства до современной экономики постиндустриального общества, в котором развитие любой экономической организации, будь то фирма, корпорация или банк, происходит под комбинированным воздействием информационной асимметрии, ограниченной рациональности, а также оппортунистического поведения в сочетании с условиями, связанными со специфичностью активов.

В заключение необходимо отметить, что наличие трансакционных издержек необязательно является негативным моментом. Наличие таковых является стимулом для оптимизации затрат экономических субъектов, для высокой специализации, возможностью получения стабильного и высокого заработка отдельных субъектов экономических отношений и т.д. Однако нельзя отрицать и необхо-

димость регулирования общественного и частного трансакционных секторов, поскольку могут возникнуть такие опасности, как существенное укрупнение отдельных организаций, повышение цен на отдельные продукты и услуги, снижение предпринимательской активности на национальном уровне.

Литература:

1. Аузан, А. А. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория. М.: Юрайт, 2014.
2. Гловели, Г. Д. История экономических учений. М.: Юрайт, 2013.
3. Зарубежный опыт измерения трансакционного сектора национальной экономики (методология определения трансляционных издержек американскими экономистами Дугласом Нордов и Джоном Уоллисом)/Хасанов И. Ш., Хасанова К. И. ВЕСТНИК ТГГПУ. 2008. №3
4. Трансакционный сектор региона/Попов Е. В., Гембий М. Н. Ин-т экономики УрО РАН. — Екатеринбург, 2011. — 132 с.
5. Трансакционные издержки в современных экономических исследованиях/Самошилова Г. М., Ванчина И. И. Вестник Омского университета. Серия «Экономика». 2007. No 2. с. 52–58

Имущественное налогообложение физических лиц: от Древней Руси до РФ

Докаев Ваха Джанмирзаевич, студент;
Вазаров Хункар-Паша Абдулаевич, студент
Чеченский государственный университет

В конце IX века наблюдается тенденция объединения древнерусского государства. Основным источником пополнения княжеской казны в то время являлась дань. На самом деле этот налог носил нерегулярный характер, но потом стал систематическим прямым налогом. Дань — термин древнерусского финансового права. Древнерусские летописные своды употребляют его прежде всего в смысле военной контрибуции, которую подвластные племена славянские платили своим победителям. [3, с. 16] Размер дани регулировался обычаем ввиду отсутствия какой-либо нормативной базы. Взимание осуществлялось натуральными продуктами: мехами, медом, воском и т. п. В некоторых источниках упоминается и поземельное налогообложение. На Руси XV–XVII веков описание земельных владений на селе и в городах Русского государства являлось сошное письмо — кадастровая система, единицей которой служила соха; проводилось с целью последующего поземельного обложения, то есть сбора податей и отбывания повинностей [4]. Соха как единица измерения налога, просуществовала до 1679 года. В 1718 г. началась подушная перепись населения, протянувшаяся в несколько этапов, и длилась 6 лет для обложения подушной податью. В это время Петром I принимаются ряд мер для обеспечения принципа справедливости и равномерности налогообложения. Налоговое бремя некоторых прежних налогов была ослаблена, в основном это сказалось, для население с низким уровнем дохода. Введена

подушная подать Петром I в 1724 году, как налог взимаемый в одинаковом или примерно одинаковом размере с каждого подлежащего обложению человека, по результатам переписи. «Согласно Высочайше утвержденному мнению Государственного Совета с 1 января 1887 г. отменялась подушная подать для всех плательщиков Российской империи, кроме Сибири. Для основной территории Сибири (Томской, Тобольской, Енисейской и Иркутской губерний) подушная подать была отмена С. Ю. Витте с 1 января 1899 г. законом 19 января 1898 г. Однако действие закона не распространялось на Алтайский округ Томской губернии, Приамурское генерал-губернаторство, Якутскую область, Киренский округ Иркутской губернии, Турханский край Енисейской губернии, Нарымский край Томской губернии, Березовский и Сургутский округа Тобольской губернии». [2, с. 12]

Отменена была подушная подать, как ранее говорилось, в 80-х гг. XIX в., а в 1863 г. подушная подать оказалась заменена всеобщим налогом. Все строения и земли в городской черте, подлежали новому налогу, за исключением малоценных имуществ, с которых пришлось бы менее 25 коп. В 1872 г. Реформу городских налогов распространили на Сибирь. [3, с. 97].

На пути реализации поставленной задачи правительство столкнулось с трудностями при оценке имущества, в связи с отсутствием единой методологией. Не везде были произведены городские оценки имущества, а существо-

вавшие — качеством уступали. Министру финансов, Михаилу Христофоровичу Рейтерну, в 1875 г. специальным указом было поручено составить инструкцию для единообразной оценки недвижимости и провести оценку одновременно во всех городах. Закон не подразумевал основного финансирования, и тем самым появились трудности. Но, министр финансов взял за основу данные противопожарного страхования, и на основе страховых данных, городской оценки, числа жителей и численности облагаемых имуществ в 1884 г. правительство вывело «оценки городских поселений». Налог взимался не повсеместно, а в тех городах, где податной надзор наблюдался, достаточно зажиточным. В общем в Российской Империи в 1913 г. налоговые поступления по квартирному налогу составили 9 млн. руб. против 33 млн. руб. государственного налога с городской недвижимости. Позже налоги с городской недвижимости стали одними из основных налогов Российской Империи прямого характера. В период новой экономической политики, в конце 1923 г. государством устанавливается налог со строений, с этого времени с небольшим перерывом и изменениями он сказывался в системе местного обложения до 1 июля 1981 г.

Владельцы земельных участков до 1981 г. платили земельную ренту, далее ее переименовывают в земельный налог. Исчислялся он по всей площади, входящей в пределы земельного участка, включая земли под садами, огородами, прудами, оврагами, сооружениями, строениями. Итак, взимался земельный налог независимо от того, используется участок или нет, ставки налога были дифференцированы по шести классам в зависимости от административного предназначения поселений, количества населения, развития продажи и промышленности и других экономических условий, и они устанавливались за каждый квадратный метр земельного участка в год. Вместо налога в 1981 г. со строений был введен налог с владельцев строений. Налог взимался по двум ставкам: 0,5% — при обложении жилого фонда и 1% — при обложении остальных строений. Закон РФ от 09.12.1991 N 2003—1 «О налогах на имущество физических лиц» устанавливает, что плательщиками налога на имущество физических лиц являются физические лица — собственники имущества, признаваемого объектом налогообложения. К объектам налогообложения по имущественному налогу относят следующие виды имущества: жилые дома, квартиры, комнаты, дачи, гаражи, иные строения, помещения и сооружения.

Статьей 15 Налогового кодекса Российской Федерации (далее — НК РФ) налог на имущество физических лиц является местным налогом. Транспортные средства, которые принадлежат физическим лицам на праве собственности, тоже относятся к объектам налогообложения по транспортному налогу. В соответствии со ст. 2 Закона РФ от 9 декабря 1991 г. N 2003—1 «О налогах на имущество физических лиц» к объектам налогообложения по данному налогу признаются следующее имущество: дачи, гаражи, жилые дома, квартиры, иные строения, помещения и со-

ружения. Плательщиками признаются физические лица — собственники вышеуказанного имущества, которое Налоговый Кодекс признает объектом налогообложения.

Федеральный Закон РФ «О налогах на имущество физических лиц» был принят 09.12.1991. В советском союзе действовало налогообложение отдельных видов принадлежащего гражданам имущества: налоги с владельцев строений и с владельцев транспортных средств. До 50—60-х гг. были налоги и с владельцев скота, к этому же относится и налогообложение земли. Но в то время не существовало единого нормативного акта, регулирующего эти налоги, как не существовало и единого названия для налогообложения данных видов имущества. Поимущественное налогообложение действовало и в царской России (например, квартирный налог, налог с наследства). Закон РФ от 09.12.1991 называл объектами обложения объекты недвижимого имущества и транспортные средства. Но на пути совершенствования имущественного налогообложения, в 2002 г. были внесены ряд изменений Федеральным законом от 24.07.2002 N 110-ФЗ, которые повлекли сужение количества объектов налогообложения по этому Закону посредством исключения из него транспортных средств. Налоговая база, соответствии главой 32 НК РФ определяется исходя из кадастровой стоимости объектов налогообложения, а в некоторых случаях по их инвентаризационной стоимости. Порядок и сроки уплаты налога тоже определяются НК РФ. Налогоплательщик должен уплатить налог на имущество не позднее 1 декабря года, следующего за истекшим налоговым периодом. Данный налог налогоплательщик уплачивает по месту нахождения объекта налогообложения на основании налогового уведомления, ему налоговым органом.

Налоговые ставки устанавливают представительные органы муниципальных образований, в соответствии с нормативными правовыми актами в зависимости, какой порядок применяется при определении налоговой базы. Когда налоговая база определена по кадастровой стоимости объекта налогообложения, то налоговые ставки должны соответствовать следующим размерам:

- 1) 0,1 процента в отношении: жилых домов, жилых помещений; объектов незавершенного; единых недвижимых комплексов, в состав которых входит хотя бы одно жилое помещение (жилой дом); гаражей и машиномест; хозяйственных строений или сооружений, площадь каждого из которых не превышает 50 квадратных метров;
- 2) 2 процентов в отношении объектов налогообложения, включенных в перечень, определяемый в соответствии с пунктом 7 статьи 378.2 НК РФ;
- 3) 0,5 процента в отношении прочих объектов налогообложения. [1, с. 16]

Если же налоговая база исходя определяется из инвентаризационной стоимости налоговые ставки устанавливаются на основе умноженной на коэффициент-дефлятор суммарной инвентаризационной стоимости объектов налогообложения, принадлежащих на праве собственности налогоплательщику.

После такого длительного пути развития имущественного налогообложения физических лиц, настоящее время существуют проблемы, которые отрицательно влияют на налоговую политику страны. Основные из них:

- неясность объекта налогообложения (незавершенное строительство и машино-место);
- проблемы при определении кадастровой стоимости, т. е. ее точность;

— в силу отсутствия четкого разграничения стоимости недвижимости;

— некоторые пробелы в законодательстве.

Подводя итог можно сделать вывод, что в настоящее время имущественное налогообложение физических лиц все еще на стадии реформирования и совершенствования, имеет свои как положительные, так и отрицательные стороны.

Литература:

1. Налоговый кодекс РФ. Часть первая и вторая. М.; Проспект, — 2015 г, 976 с.
2. Закон «Об отмене подушной и преобразовании оброчной податей». 14.06.1885. Проект Российского военно-исторического общества «100 главных документов российской истории».
3. «Налогообложение имущества физических лиц», Маргулис Р.Л., («Налоговый вестник», 2008, N 10). 97 с.
4. Энциклопедический словарь Брокгауза и Ефрона: в 86 т. (82 т. и 4 доп.). — СПб., 1890—1907
5. ru.wikipedia.org/wiki/Сошное_письмо

Экономический кризис 2014/2015 в России: причины и последствия

Докаев Ваха Джанмирзаевич, студент;
Вазаров Хункар-Паша Абдулаевич, студент
Чеченский государственный университет

На сегодняшний день в мире нет страны, которая не столкнулась бы с экономическим кризисом. Он является частью экономического цикла и соответственно его наступление неизбежно в какой-либо современной экономике. Экономические кризисы циклического характера стали возникать с момента развития рыночных индустриальных экономик. Карл Маркс считал кризисы неотъемлемой частью капиталистических экономик, хотя, как показывает историческая практика, такая теория может быть оспорена. [1, с. 6]

История России богата на экономические кризисы, каждый из которых наделал немало шума вокруг себя. Тяжелая экономическая ситуация в стране осложнялась благодаря неэффективному ведению макроэкономической политики, вследствие чего государство любыми способами старалось сдерживать инфляцию. В каждом случае кризис сильно ударяет по стране и ее жителям. Обычные люди переживают, понимая, что лично предпринять ничего не могут, и им приходится крутиться в водовороте событий, ругать или поддерживать государство, надеяться на благоприятный исход с минимальными потерями. Экономический кризис в России в 1998 году для многих россиян стал роковым: люди в мгновение ока теряли свою собственность, машины, огромные суммы денег, лежащих на сберкнижках. В такой тревожной ситуации Правительство РФ решает провести срочную денежную реформу, последствием которой стал дефолт. Зачем же нужна деноминация и какие задачи она должна была решить? Укрепить рубль; изъять лишнюю денежную массу из оборота; упростить расчеты; упростить способы хранения денежных средств; «теневые» планы руководства страны: увеличить количество денег в казне без инфляции, выявить скрытую наличность и 1 января 1998 года ознаменовалось эрой, когда деньги начали обмениваться в соотношении 1000:1. Стали появляться банкноты с номиналом 5, 10, 50, 100, 500 рублей, а также монеты, которые мы знаем сегодня: 1, 5, 10 рублей, 5, 10, 50 копеек. Проведенная реформа повела за собой такие последствия: люди стали терять свои миллионы, меняя их на тысячи, и уже в обменных купюрах терпели потери.

Кризис экономики в 2008—2009 годах являлся частью мирового кризиса. Данный кризис «прошелся» по России как отклик на интеграцию российской экономики в экономику всего мира. В это время любое событие за границей оказывало сильнейшее влияние на доходы обычных российских граждан, стоимость акций, на ликвидность и на всю экономику в целом. По данным Всемирного банка, кризис 2008 года начался с частного сектора: повлияли условия ведения внешней торговли, отток капитала и жесткая политика в области внешних займов. Последствия кризиса 2008 года в России: капитализация российских компаний снизилась с сентября по ноябрь на три четверти; сокращение золотовалютных резервов на 25%; доверие населения к банкам подорвано, как результат — отток вкладов, финансовая устойчивость банков пошатана, несколько крупных банков, инвестиционных и коммерческих, стали банкротами; мно-

жество компаний находились в состоянии банкротства, тем самым последовало массовое увольнение рабочих, направление их в бессрочные отпуска, сокращение ставок оплаты труда; кризис спровоцировал спад цен на нефть; сокращение темпов роста экономики в России: все это привело к сокращению государственных проектов в области строительства. На сегодняшнюю экономическую обстановку в стране, нестабильность курса повлияли некоторые важные события, произошедшие в течение 2014 года:

1) кризис на Украине, присоединение Крыма: новый регион имеет хороший потенциал для роста экономики, но в то же время требует крупных денежных вложений в развитие;

2) некоторые страны приняли санкционные меры в отношении РФ на ввоз продуктов питания, которые будут действовать и в 2016 году. Это неизбежно ведет к увеличению конечной стоимости продуктов: меняется схема доставки и реализации, поиск новых поставщиков.

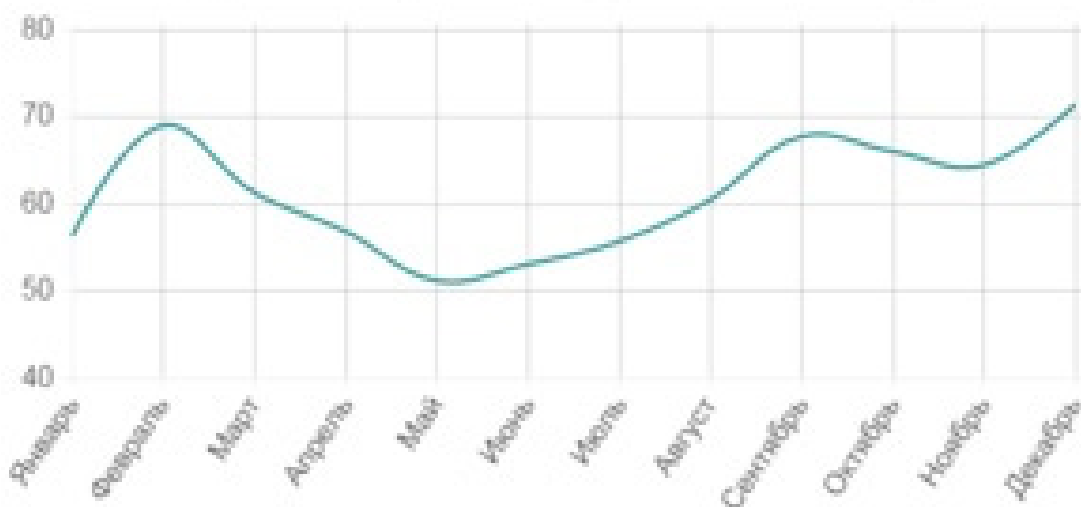
Кризис российской экономики, первые проявления которого стали заметны еще полтора-два года назад, в 2015-м развернулся в полную силу, дойдя до простых россиян в виде сокращения реальных зарплат и пенсий, роста цен в магазинах и непредсказуемой динамики национальной валюты.

Если власти по-прежнему осторожно именовали эти события «кризисными явлениями», то граждане по итогам года пришли к вполне определенному выводу: кризис наступил.

Об этом свидетельствуют социологические опросы: в частности, согласно исследованию фонда «Общественное мнение», обнародованному в ноябре, 72% жителей страны считали, что в России наблюдается экономический кризис (в августе сторонников данной точки зрения было на 4% меньше). [2]

Почти в два раза по сравнению с осенью 2014 года выросло число россиян, называющих главной проблемой состояние национальной экономики (с 10% до 17% — опрос ВЦИОМ).

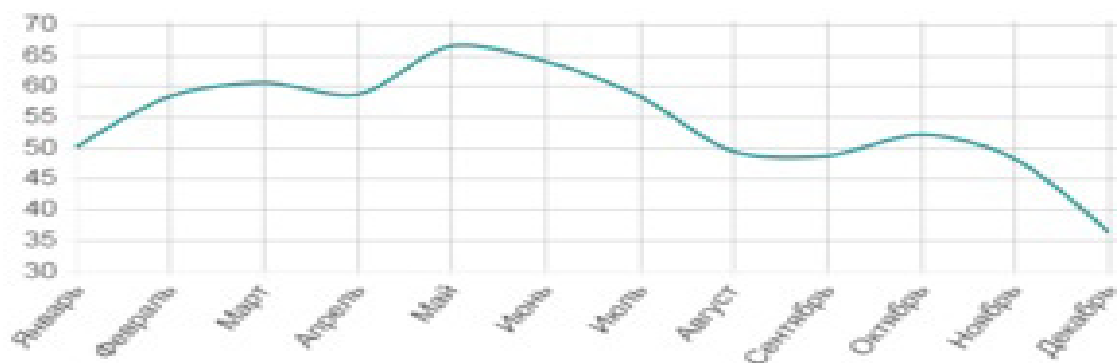
Динамика курса доллара США к рублю в 2015 году



Без сомнения, главной экономической новостью 2015 года можно назвать рубль и его головокружительные виражи по отношению к доллару. Если в мае американская валюта неожиданно просела ниже 50 рублей за единицу, то уже август заставил вспомнить о «черном вторник» 16 декабря 2014 года, когда началось обвальное падение российской национальной валюты. Осенью доллар продолжал крепнуть и к концу декабря, как видно на рисунке, побил собственный февральский рекорд (на графике отмерена его стоимость по курсу ЦБ на 2 февраля — 68,92 рубля — и на 21 декабря — 71,32 рубля).

Такая динамика заставила многих россиян к концу года разувериться в перспективах национальной валюты: согласно декабрьскому опросу Национального агентства финансовых исследований, 52% опрошенных ожидали дальнейшего роста американской валюты, тогда как в прошлый кризис, в декабре 2008 года, так же пессимистично в отношении рубля были настроены лишь 30% россиян.

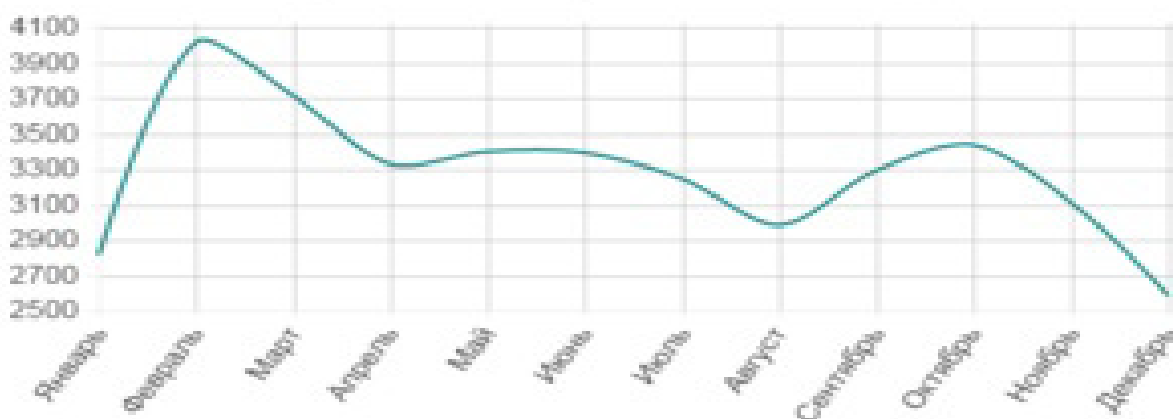
Стоимость барреля нефти марки Brent в 2015 году в долларах



Прошли времена, когда россияне могли позволить себе не интересоваться ценами на нефть. Еще в октябре прошлого года, выяснили социологи из фонда «Общественное мнение», лишь 5% опрошенных винили в падении курса рубля мировые котировки на нефть и газ. Буквально через пять месяцев, в марте 2015 года, ВЦИОМ отмечал, что 39% россиян считают главной причиной разворачивающегося в стране экономического кризиса проседание цен на нефть. [3] Конечно, причины экономического кризиса в России более разнообразны и глубоки, чем одна лишь динамика котировок нефти, однако причины обесценивания российской валюты определенно лежат в нефтяной плоскости, что особенно хорошо прослеживается из сопоставления двух вышеприведенных графиков. Чем ниже котировки Brent, тем выше доллар (и соответственно ниже рубль) — сказывается зависимость доходов федерального бюджета от нефтегазового экспорта.

Впрочем, более репрезентативным графиком, отражающим значение нефтяных котировок для России и ее бюджета, является следующий:

Стоимость барреля Brent в рублях в 2015 году

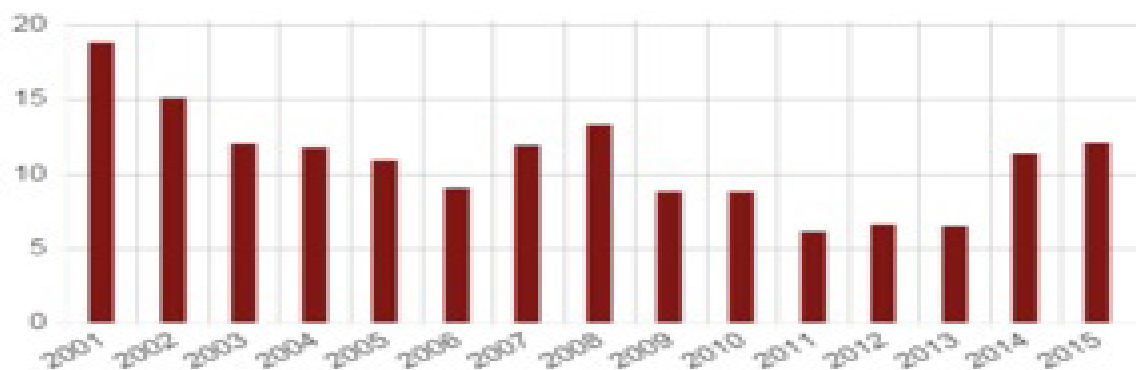


Расходные обязательства российского бюджета номинированы в рублях, а значит, для него важна не долларовая стоимость нефти (и привязанная к ней стоимость газа), а рублевая. Слабеющий вслед за нефтью рубль фактически тем самым компенсирует падение долларовой стоимости нефти, ведь теперь за меньшее количество долларов можно выручить большее количество рублей.

Подкорректированный весной федеральный бюджет предусматривал среднегодовую цену на нефть в 50 долларов за баррель (Urals) и средний курс доллара в 61 рубль. Таким образом, средняя стоимость барреля нефти, заложенная в бюджет, составляла 3050 рублей.

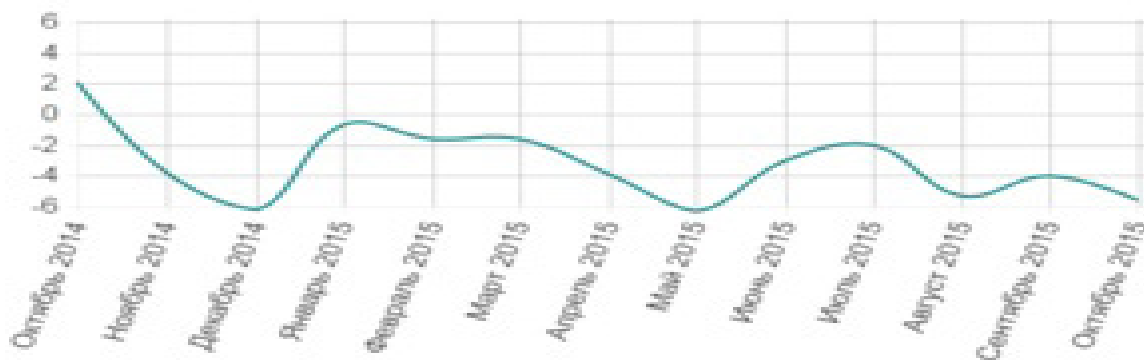
На графике, помещенном выше, отражены колебания стоимости нефти марки не российского сорта Urals, а североморской Brent. Однако если учесть, что цена на российскую нефть исчисляется на основе Brent с учетом дисконта, составившего в этом году 0,84 доллара, то средняя стоимость барреля Urals в 2015 году равнялась примерно 3217 рублям. То есть Российская Федерация вполне вписалась в бюджет, несмотря на отрицательные ценовые рекорды своего главного экспортного продукта.

Инфляция в России за 15 лет
в % к предыдущему году (за 2015 год посчитана за 11 месяцев)



Как и в 2014 году, российские власти несколько раз в течение 2015 года были вынуждены повышать прогноз по инфляции, остановившись в итоге на 12,2–12,8%, ожидаемых к концу года. Рост цен на продукты по итогам ноября 2015 года достиг 16,3% годовых. Некоторые продовольственные товары подорожали еще больше: так, подсолнечное масло стало дороже за год на 44,6%, сахарный песок на 30,2%, фрукты и овощи в среднем на 24,3%. Вместе с тем ситуация не вернулась в состояние конца 1990-х, когда кривая инфляции находилась значительно выше. В частности, в 1999 году индекс потребительских цен вырос на 36,6%, а годом ранее — на 84,5%.

Кривая роста реальных располагаемых денежных доходов в России
в % к прошлому году

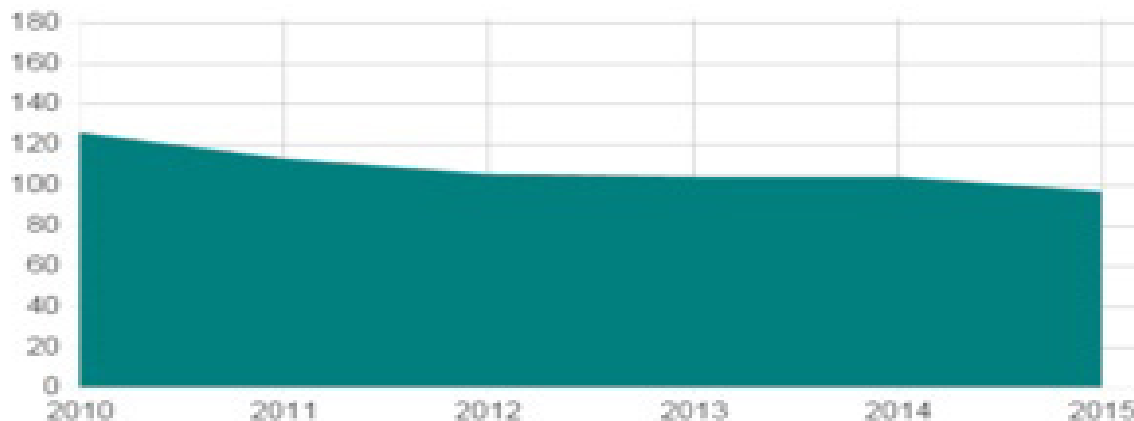


Показатель, свидетельствующий об уровне жизни в стране. Это доходы граждан, из которых вычитают обязательные платежи и инфляцию.

Входящем году этот показатель в России демонстрировал отрицательную динамику, закрепив тенденцию прошлого года. До этого ни разу за все время правления Владимира Путина реальные располагаемые денежные доходы по итогам года не уменьшались.

Построенный выше график является именно графиком роста доходов, а не их абсолютной величины. Поэтому уход кривой в минус означает не то, что доходы россиян в 2015 году были минусовыми, а то, что их рост был отрицательным, то есть они уменьшались. По состоянию на конец октября уменьшение составило 5,6% к октябрю прошлого года (цифры на рисунке также даны в годовом выражении).

Динамика реального размера пенсий в РФ за 5 лет в % к предыдущему году

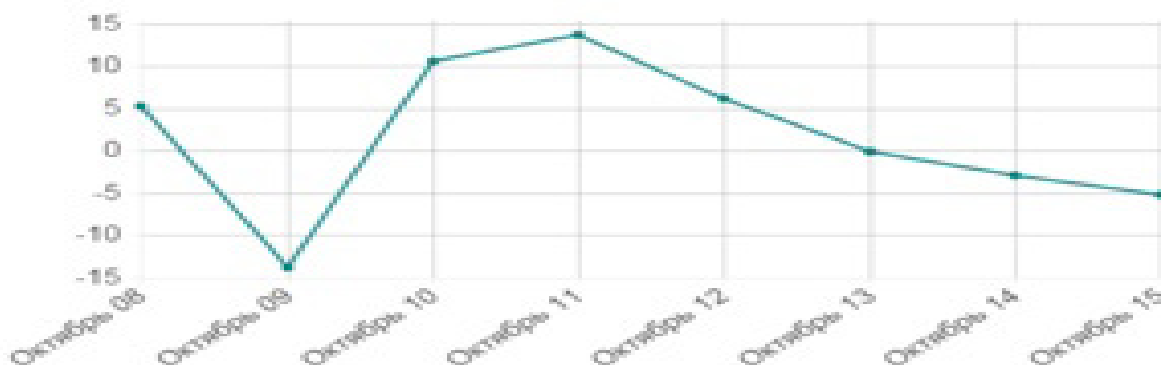


Пенсии в России в уходящем в номинальном выражении росли (если в январе размер средней назначенной пенсии равнялся 10919 рублей, то в октябре уже 12098 рублей), а в реальном — впервые за долгое время падали. Причина — в инфляции, размывающей доходы населения.

Как видно на графике, в 2010 году благосостояние российских пенсионеров увеличилось по сравнению с предыдущим годом почти на четверть (на оси ординат отмерено, таким образом, 124,9% — именно такой доход пенсионеры получили в 2010 году по отношению к 2009 году, если брать последний за 100%).

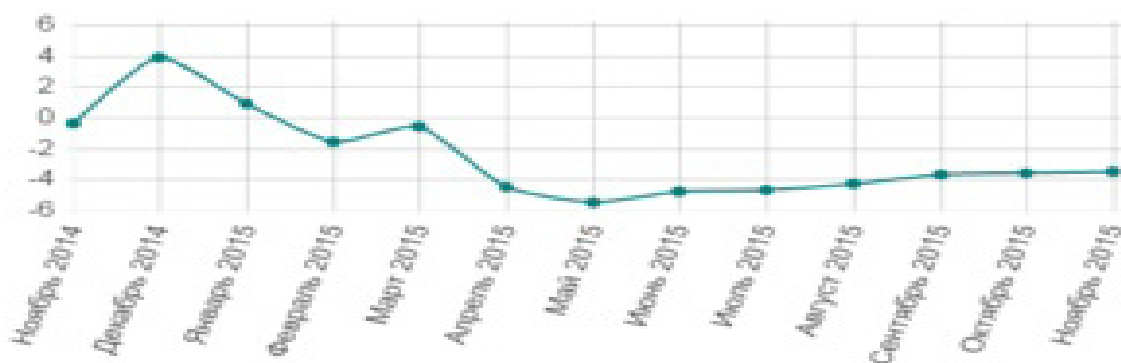
Затем рост пенсий замедлился и в 2015 году опустился до 96%. Другими словами, пенсии уменьшились на 4% в реальном выражении (данные приведены за январь-октябрь 2015 года).

Динамика инвестиций в основной капитал, в % (в годовом выражении - октябрь к октябрю)



Это важнейший показатель и условие экономического развития страны. Под инвестициями в основной капитал понимают вложения в здания, станки, оборудование и другие средства производства длительного срока использования. Близкие к нулю или минусовые значения роста этого показателя свидетельствуют о том, что предприниматели в целом не наращивают объемов производства, а следовательно, реальное развитие экономики практически отсутствует. Специфика инвестиций в основной капитал заключается в том, что на протяжении года, от месяца к месяцу, они довольно сильно колеблются в абсолютном выражении. Поэтому на графике, приведенном выше, отражен их рост в процентах и в годовом выражении. В качестве маркерного месяца произвольно выбран октябрь. Видно, что уже второй год подряд инвестиции в основной капитал в России падают. На этот раз падение мягче, чем в 2009 году, однако тогда произошел быстрый отскок, которого не наблюдается сейчас.

Объем промышленного производства в РФ в 2015 году
в % (в годовом выражении)



По объему промышленного производства Россия, завершив 2014 год в небольшом плюсе (3,9% годовых), в феврале нырнула ниже нуля и там оставалась в течение всего года. Наибольший спад наблюдался в мае, когда в годовом выражении — то есть по отношению к предыдущему маю — промышленность просела до -5,5%.

По сравнению с прежними промышленными рецессиями новейшей истории России (1997–1998 и 2008–2009) нынешняя характеризуется более плавными темпами спада. В то же время, если в 2008 году спад достиг 12,8% годовых, но затем практически сразу обернулся ростом, на сей раз разворачивания тренда не просматривается. [4] Несмотря на мрачные прогнозы некоторых экономистов, уверенных в скором полном вымывании золотовалютных резервов страны, в течение 2015 года они оставались стабильными.

Во-первых, Банку России не пришлось с прежней интенсивностью продавать валюту для поддержания рубля — соответствующая политика осталась в 2014 году, уступив место новой, которую можно охарактеризовать как «свободно плавающий рубль, но плавающий под присмотром».

То есть ЦБ в большинстве случаев не расходует резервы на поддержание рубля, а тем более не устанавливает коридоров, при приближении к границам которых он воздействовал бы на курс (как это было раньше). Однако в случае резких колебаний на валютном рынке регулятор оставляет за собой право вмешаться.

Во-вторых, весной и летом Центробанку удалось воспользоваться временным укреплением рубля и пополнить резервы.

В любом случае, если падение экономики в 2015-м почувствовали на себе еще не все россияне, то в 2016 году, скорее всего, таких останется немного.

Литература:

1. Мюррей Ротбард. Экономические депрессии: их причины и методы лечения, М, 2012
2. http://wciom.ru/news/ratings/indeksy_socialnogo_samochnuvstviya/
3. fom.ru/Ekonomika/11083
4. http://www.gks.ru/iree_doc/new_site/business/prom/splosh.html

Тенденции и потенциал развития спортивно-событийного туризма города Сочи Краснодарского края

Епхийев Аслан Черменович, магистрант

Южно-Российский институт управления (филиал) Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации

Единственный в России субтропический город-курорт Сочи протянулся вдоль побережья Черного моря на 145 км. Территория Большого Сочи разделена на четыре района: Адлерский, Хостинский, Центральный и Ла-

заревский. Санаторно-курортный комплекс Сочи является крупнейшим в России. В городе сосредоточено более 50% всего курортного-туристического потенциала Краснодарского края.

На данный момент в городе преобладают два туристических центра — это Нижнемеретинская долина и Красная поляна.

Нижнемеретинская долина — это уникальное место. Район Нижнемеретинской низменности, где расположены главные Олимпийские объекты, находится в 100 метрах от моря. Это прекрасное место, существование которого появилось благодаря переселенцев с Турции. Территория Нижнемеретинской бухты, это место, где была проведена главная часть олимпийских игр. Эти места отличаются и от центра Адлера, и от центра Сочи своей естественностью.

Второй курорт города Сочи — это Красная Поляна, расположенный в 42 км от побережья Черного моря, в Адлерском районе. Горнолыжный курорт Красная Поляна — это два поселка, Красная Поляна и Эстасадок, а также сами склоны, которые находятся чуть дальше в горах.

Федеральная целевая программа «Развитие г. Сочи как горноклиматического курорта (2006—2014 годы)» поставила цель — превратить регион Большие Сочи в современный высокоэффективный санаторно-курортный и спортивно-туристический центр международного уровня. Получение права называться столицей XXII зимних Олимпийских и XI Паралимпийских игр 2014 года, а также дальнейшее их проведение явились своего рода катализатором для достижения поставленной цели.

Отметим, что без развитой материально-технической базы нельзя добиться хороших результатов в сфере туризма и тем более проводить важнейшие спортивно-событийные мероприятия российского и мирового уровня. Материально-техническая база образует все необходимые условия для обслуживания туристов: размещение, питание, перевозка, лечение, экскурсии и др.

В г. Сочи за период с 2011 по 2013 гг. наблюдалось сокращение номерного фонда на 7,4 % (таблица 1).

К зимним XXII Олимпийским играм в Сочи-2014 были классифицированы 880 отелей и санаториев (57 тыс. номеров), дополнительно построено 22 тыс. номеров, таким образом, благодаря Олимпиаде общий номерной фонд города пополнился более чем на 60 %.

По состоянию на 1 октября 2015 года в городе Сочи функционирует 198 крупных и средних объектов — это и санатории, пансионаты и гостиничные объекты свыше 50 номеров. Общая коечная емкость 84550 мест.

Всего процедуру классификации прошли 1008 средств размещения (950 объекта на 01.10.2014).

На сегодняшний день туристический комплекс города Сочи представлен следующими категориями средств размещения, представленными в таблице 2.

За 9 месяцев 2015 года на базе санаторно-курортного и туристического комплекса г. Сочи отдохнуло и оздоро-

Таблица 1. Основные показатели развития коллективных средств размещения в Краснодарском крае [1, с. 18]

| Показатель | 2011 г. | | 2012 г. | | 2013 г. | | 2013 г. к 2009 г. |
|--|----------------|-----------------|----------------|-----------------|----------------|-----------------|-------------------|
| | количество, ед | удельный вес, % | количество, ед | удельный вес, % | количество, ед | удельный вес, % | |
| Число организаций – всего | 1062 | 100,0 | 974 | 100,0 | 1019 | 100,0 | 96,0 |
| в том числе | | | | | | | |
| г. Сочи | 184 | 17,3 | 133 | 13,7 | 129 | 12,7 | 70,1 |
| г. Анапа | 154 | 14,5 | 212 | 21,8 | 225 | 22,1 | 146,1 |
| г. Геленджик | 97 | 9,1 | 76 | 7,8 | 75 | 7,4 | 77,3 |
| Номерной фонд– всего | 76934 | 100,0 | 76561 | 100,0 | 77860 | 100,0 | 101,2 |
| в том числе | | | | | | | |
| г. Сочи | 25091 | 32,6 | 22694 | 29,6 | 23223 | 29,8 | 92,6 |
| г. Анапа | 15496 | 20,1 | 16138 | 21,1 | 16246 | 20,9 | 104,8 |
| г. Геленджик | 11595 | 15,1 | 11443 | 14,9 | 11217 | 14,4 | 96,7 |
| Число мест, ко-ек – всего | 182115 | 100,0 | 178978 | 100,0 | 180461 | 100,0 | 99,1 |
| в том числе | | | | | | | |
| г. Сочи | 54034 | 29,7 | 48504 | 27,1 | 47441 | 26,3 | 87,8 |
| г. Анапа | 37726 | 20,7 | 41540 | 23,2 | 42461 | 23,5 | 112,6 |
| г. Геленджик | 25793 | 14,2 | 25505 | 14,3 | 25274 | 14,0 | 98,0 |
| Численность размещенных лиц – всего | 2430649 | 100,0 | 2470145 | 100,0 | 2540545 | 100,0 | 104,5 |
| в том числе | | | | | | | |
| г. Сочи | 788665 | 32,4 | 744567 | 30,1 | 684415 | 26,9 | 86,8 |
| г. Анапа | 366447 | 15,1 | 419072 | 17,0 | 469646 | 18,5 | 128,2 |
| г. Геленджик | 310719 | 12,8 | 279733 | 11,3 | 337799 | 13,3 | 108,7 |

Таблица 2. Характеристика средств размещения г. Сочи в 2015 году [2]

| Категория | Количество средств размещения | Номерной фонд |
|------------|-------------------------------|---------------|
| 5* | 22 | 3344 |
| 4* | 51 | 10664 |
| 3* | 167 | 29317 |
| 2* | 146 | 9289 |
| 1* | 192 | 8000 |
| Мини-отель | 376 | 4414 |
| Без звезд | 54 | 865 |
| ИТОГО | 1008 | 65893 |

вилось 4 млн. 700 тысяч человек, что на 6% превысило показатель турпотока этого же периода 2014 года. В коллективных средствах размещения и частных мини-отелях разместилось 3619 тысяч отдыхающих. Средняя заполняемость санаторно-курортных организаций за отчетный период составила 82%. В пляжный сезон город посетило 3 млн. гостей с показателем средней загрузки здравниц 94%.

По состоянию на 1 октября 2015 года заполняемость пансионатов и домов отдыха — 87%, гостиниц свыше 50 номеров — 90%, санаториев — 92%. Заполняемость гостиничных объектов Имеретинской низменности на конец сентября — 71%. Можно отметить среднюю заполняемость объектов горного кластера, среди которых гостиницы курортов Роза Хутор, Горки город, Гранд отель Поляна, которая за период январь-сентябрь 2015 года составляет 54%. Под 100 и более процентов загружено более 45 объектов санаторно-курортного комплекса города Сочи.

В 2015 году общий поток туристов, учитывая круглогодичную популярность курорта, составляет порядка 6,1 млн. человек с учетом гостей, которые приезжают на массовые культурные и спортивные мероприятия. Оборот в сфере курортов и туризма превысил 30 миллиардов рублей.

На сегодняшний день, после окончания Олимпийских игр 2014, самый актуальный вопрос — это дальнейшая эксплуатация построенных объектов.

В целях проведения XXII Олимпийских зимних игр и XI Паралимпийских зимних игр 2014 года в городе Сочи на территории муниципального образования город — курорт Сочи создана сеть спортивных, туристических объектов, а также приведена на новый уровень развития сфера транспорта и жилищно-коммунального хозяйства.

«Олимпийский Сочи», по сути, является «пилотным проектом», который задает стандарт для дальнейшего развития российских городов и импульс для повышения качества жизни и развития туристического сектора России в целом.

Действительно, Олимпиада задала дополнительный вектор развития спортивно-туристической индустрии и экономики Краснодарского края. Сочи сейчас представляет собой сочетание различных возможностей организации отдыха. Город по праву является горнолыжным, пляжным, бальнеологическим курортом, а также спортивным центром с мощной базой для зимних видов спорта

мирового уровня и площадками для проведения спортивно-развлекательных мероприятий любого масштаба.

При этом существует оправданный риск того, что потенциал, создаваемый в период подготовки к Олимпийским играм, окажется избыточным для города Сочи, и что внутренних ресурсов городской среды не хватит для гармоничного включения Олимпийского наследия в траекторию развития курортно — рекреационного и туристического комплекса Краснодарского края.

В этом случае созданная сверхсовременная инфраструктура, подготовленный персонал, олимпийские объекты, отвечающие мировым стандартам качества, окажутся невостребованными, не окупаемыми и будут продуцировать значительную ежегодную нагрузку на бюджеты всех уровней.

В связи с этим в 2016 году планируется к принятию Государственная программа Краснодарского края «Пост-олимпийское использование олимпийских объектов в Имеретинской низменности города-курорта Сочи и развитие олимпийского туризма». [3]

Для решения проблемы востребованности олимпийских объектов в городе Сочи, согласно Программе, будут реализовываться спортивные и развлекательные мероприятия, форумы, выставки, ярмарки и др. по вопросам развития олимпийского туризма, что положительно повлияет на реализацию задачи по рациональному и круглогодичному использованию олимпийских объектов и создаст благоприятную среду для формирования и поддержания имиджа популярного всесезонного курорта мирового уровня, а также развитию спортивно-событийного туризма.

Заместителем Председателя Правительства Российской Федерации Д.Н. Козаком 25 марта 2014 года и 18 апреля 2014 года № ДК-П12–2819 даны поручения, предусматривающие проведение мероприятий, направленных на популяризацию города Сочи как всесезонного туристического центра посредством проведения общественно значимых спортивных событий.

В целях выполнения поручений был сформирован Календарный План мероприятий международного, всероссийского и регионального уровней, в число которых входит немало грандиозных событий, в их числе:

— спортивный форум «СпортАккорд»;

Таблица 3. Субъекты управления и продвижения спортивно-событийного туризма г. Сочи [4]

| Уровень субъекта управления и продвижения | Основные уровневые субъекты управления и продвижения |
|---|---|
| Местный уровень | <i>Государственный сектор (департаменты и управления в структуре Администрации города Сочи)</i> |
| | Глава города Сочи (мэр) Городское собрание Департамент экономики и стратегического развития администрации города Сочи Управление по курортному делу и туризму администрации города Сочи Департамент перспективного развития и проведения значимых мероприятий администрации города Сочи Управление международных отношений администрации города Сочи Департамент физической культуры и спорта администрации города Сочи Управление культуры администрации города Сочи Управление информации и аналитической работы администрации города Сочи Департамент архитектуры, градостроительства и благоустройства администрации города Сочи |
| | <i>Частный сектор (предприятия города, задействованные в формировании и реализации стратегии)</i> |
| | Индустрия гостеприимства Местные СМИ Местные турфирмы и туроператоры Торгово-промышленная палата города Сочи и другие бизнес-объединения Транспортные предприятия (морского, авиа-, авто- и железнодорожного сообщения, в качестве принимающей стороны) Предприятия девелопмента недвижимости (решения по созданию и реконструкции объектов города, основанные на максимальной привлекательности) |
| Региональный уровень | <i>Государственный сектор (министерства и департаменты в структуре Администрации Краснодарского края)</i> |
| | Министерство курортов и туризма Департамент олимпийского наследия Департамент внутренней политики администрации Краснодарского края |
| | <i>Частный сектор (краевые предприятия, заинтересованные в формировании и реализации стратегии)</i> |
| | Предприятия, управляющие объектами олимпийского наследия (ОАО «Центр «Омега») Региональные турфирмы и туроператоры Региональные СМИ Транспортные компании |
| Федеральный уровень | <i>Государственный сектор (федеральные государственные подразделения)</i> |
| | Федеральное агентство по туризму (Ростуризм) |
| | <i>Частный сектор (предприятия, опосредованно заинтересованные в формировании и реализации стратегии)</i> |
| | Крупные российские туроператоры и турфирмы из других регионов Федеральные СМИ Федеральные транспортные компании |
| Международный уровень | <i>Международные предприятия и организации (предприятия и организации, оказывающие воздействие на формирование и реализацию управления и продвижения спортивно-событийного туризма)</i> |
| | Международный олимпийский комитет (регулирование вопросов использования постолимпийского наследия) Международные туроператоры Международные транспортные компании |

- хоккейные матчи в рамках Чемпионата КХЛ 2016 г.;
- хоровые Игры 2016 г.;
- Чемпионат Мира по бобслею 2017 г.;
- матчи Кубка Конфедераций в 2017 г. — крупного международного футбольного турнира;

Чемпионат мира по футболу 2018 г., подготовка к которому ведется в настоящее время.

Так в 2014–2015 году олимпийские ледовые дворцы: «Большой», «Адлер-Арена», «Шайба», «Айсберг», «Ледяной куб» с тренировочными площадками превратились в многофункциональные спортивные объекты для проведения крупнейших турниров по хоккею, фигурному катанию, керлингу, шорт треку, теннису стали современной базой для спортсменов со всей России для подготовки к различным внутренним и международным соревнованиям, а также подготовки молодой талантливой молодежи со всех регионов страны, проведения мероприятий для людей с ограниченными возможностями здоровья.

Департамент олимпийского наследия Краснодарского края является связующим звеном в цепи планирования и осуществления позитивного постолимпийского будущего города Сочи посредством активации потенциала города на рынке туризма и продвижения спортивно-событийного продукта.

Отметим, что продвижение спортивно-событийного туризма представляет собой процесс субъектно-объектных отношений. Если объектом выступает, как правило, специфическая целевая группа, то субъект может быть представлен иерархической структурой (табл. 3).

Субъекты местного уровня напрямую формируют стратегию продвижения спортивно-событийного туризма и одновременно выступают ключевой движущей силой в ее реализации. Несмотря на то, что некоторые будущие аспекты продвижения спортивно-событийного туризма в условиях постолимпийского пространства закладываются еще на стадии выбора олимпийской столицы (международный уровень), основополагающее формирование и реализация ее происходит на уровне муниципалитета, в данном случае г. Сочи.

Далее необходимо отметить, что разработка и принятие Государственной программы Краснодарского края

«Постолимпийское использование олимпийских объектов в Имеретинской низменности города-курорта Сочи и развитие олимпийского туризма» в полной мере соответствует приоритетным целям и задачам социально-экономического развития Краснодарского края. Реализация Программы позволит сформировать комплекс мероприятий, направленных на развитие курортно-рекреационного и туристического комплексов, эффективное функционирование объектов олимпийской инфраструктуры, выполнение комплекса мероприятий, направленных на формирование и продвижение туристического имиджа Краснодарского края и города Сочи в регионах страны и за рубежом, формирование конкурентоспособного круглогодичного туристического предложения, а также доведения уровня туристических услуг региона до уровня международных стандартов.

Целями государственной программы являются комплексное развитие, сохранение и эффективное функционирование объектов, построенных в рамках подготовки к проведению XXII Олимпийских и XI Паралимпийских зимних игр 2014 года. Задачами государственной программы являются:

- создание условий для сохранения, развития и круглогодичного функционирования Олимпийского парка в Имеретинской низменности города Сочи;
- рациональное и круглогодичное использование олимпийских объектов в Имеретинской низменности города-курорта Сочи в качестве;
- многофункциональных площадок для проведения массовых мероприятий и привлечения туристов;
- информационное обеспечение продвижения спортивно-событийного, олимпийского туризма на внутреннем и внешнем рынке;
- обеспечение эффективного исполнения государственных функций в сфере реализации государственной программы.

Согласно Программе, объем финансовых ресурсов, необходимых для реализации государственной программы, составляет 4482960,4 тыс. рублей, в том числе по годам и источникам финансирования, что представлено в таблице 4.

Таблица 4. Объем финансовых ресурсов, необходимых для реализации государственной программы [3]

| Годы реализации | Общий объем финансирования по государственной программе, тыс. рублей | | |
|------------------------------------|--|-------------------------------------|----------------|
| | Всего | в разрезе источников финансирования | |
| | | краевой бюджет | местный бюджет |
| 2016 | 793471,7 | 610305,7 | 183166,0 |
| 2017 | 794960,4 | 610295,7 | 184664,7 |
| 2018 | 748122,0 | 576827,9 | 171294,1 |
| 2019 | 714692,1 | 552727,9 | 161964,2 |
| 2020 | 717022,1 | 555057,9 | 161964,2 |
| 2021 | 714692,1 | 552727,9 | 161964,2 |
| Всего по государственной программе | 4482960,4 | 3457943,0 | 1025017,4 |

Отметим, что мерами государственного регулирования государственной программы являются действия, направленные на обеспечение эффективного функционирования объектов олимпийского наследия.

Государственной программой предусмотрено:

— участие в установленном порядке в организации обустройства мест массового отдыха населения на отдельных территориях в границах Олимпийского парка в Имеретинской низменности города Сочи;

— обеспечение условий для сохранения, развития, рационального использования и круглогодичного функционирования Олимпийского парка в Имеретинской

низменности города Сочи;

— создание условий для обеспечения конкурентоспособности туристического комплекса города Сочи;

— обеспечение возможности проведения в городе Сочи международных и общероссийских спортивных соревнований, форумов, семинаров, выставок и других мероприятий по вопросам олимпийского наследия.

Таким образом, можно с уверенностью говорить о том, что спортивно-событийный сегмент туризма г. Сочи опирается на мощную инфраструктуру и многоаспектную региональную политику в области туризма и постолимпийского развития.

Литература:

1. Колесников, С. Н. Состояние и перспективы развития туристической отрасли в Краснодарском крае // Научный журнал КубГАУ. — № 109 (05). — 2015.
2. Мониторинг социально-экономического развития города Сочи за 9 месяцев 2015 года [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.sochiadm.ru/gorodskaya-vlast/administration-city/deyatelnost/ekonomika/reestr/51738/>
3. Государственная программа Краснодарского края «Постолимпийское использование олимпийских объектов в Имеретинской низменности города-курорта Сочи и развитие олимпийского туризма». [Электронный ресурс]. Режим доступа: olympdep.ru/doc/Gosprogramma.pdf
4. Кулишкин, Д. Ю. Этапы формирования стратегии продвижения туристского продукта в процессе реализации объектов постолимпийского наследия г. Сочи // Научное ведомство. — 2015. — Том 7. — № 3.

Современные тенденции развития международного туризма и место России на мировом рынке туристических услуг

Еременко Игорь Анатольевич, кандидат экономических наук, доцент;
Безуглова Маргарита Николаевна, кандидат социологических наук, доцент;
Ганзина Анастасия Дмитриевна, студент
Донской государственной технической университет

В данной статье рассмотрена и проанализирована сфера международного туризма за период 2000–2014 года. Проанализированы характерные особенности туристического кризиса каждого промежутка времени. Также приводится анализ динамики развития мировых туристских потоков и доходов от международного туризма, выделены детерминанты развития отрасли, приведена региональная структура мирового рынка туристических услуг. Была произведена оценка места Российской Федерации на мировом рынке туристических услуг.

Ключевые слова: туризм, туристические услуги, мировой рынок туристических услуг, туристские потоки, туристический регион, туристическая политика

В современном мире сфера международного туризма является одной из наиболее стабильных и быстрорастущих. Последние десятилетия показали, что она наименее всего подвержена влиянию мировых финансово-экономических кризисов, и уже через короткий промежуток времени основные показатели, характеризующие сферу, возвращаются на докризисные уровни и демонстрируют устойчивый рост.

Как вид экономической деятельности международный туризм сформировался относительно недавно: лишь

во второй половине XX в. Этому способствовало достаточно большое количество факторов, среди которых снижение цен на горюче-смазочные материалы, возникновение относительно дешевых авиаперевозок на этой основе, тенденция к урбанизации населения, сокращение количества рабочего и, соответственно, увеличение количества свободного времени и др. В результате количество международных туристских прибытий в мире увеличилось более, чем в 45 раз: с 25 млн. чел. в 1950 г. до 1,135 млрд. чел. в 2014 г. В то же время объем валютных поступлений

от международного туризма возрос с 2 млрд. дол. в 1950 г. до 1,245 трлн. дол. в 2014 г. (увеличение более, чем в 622 раза). То есть характерной особенностью международного туризма, отличающего его от иных видов экономической деятельности, является влияние на динамику и тенденции его развития не только и не столько экономических факторов, сколько иных: политических, экологических, психологических и т.д.

На рисунке 1 приведены данные, характеризующие динамику развития международного туризма в течение 2000–2014 гг. Как демонстрируют данные, приведенные на рисунке, отрицательные показатели темпа прироста количества международных туристских прибытий наблюдались в 2001, 2003 и 2009 гг. Причиной спада 2001 г. стали теракты 11 сентября в США, которые привели к оттоку

туристов не только в регионе, но и в целом в мире (психологический фактор: люди боялись совершать авиаперелеты). Спад 2003 г. опять же объясняется факторами неэкономического характера: вспышка атипичной пневмонии в странах Юго-Восточной Азии и Тихоокеанского региона, который на сегодняшний день занимают второе место после Европы в региональной структуре международных туристских прибытий. И только в 2009 г. отрицательный показатель темпа прироста международных туристских прибытий на уровне $-4,8\%$ был вызван последствиями мирового финансово-экономического кризиса.

Соответствующие тенденции наблюдаются при анализе динамики объема валютных поступлений от международного туризма в течение аналогичного периода времени. Данные представлены на рисунке 2. Однако следует

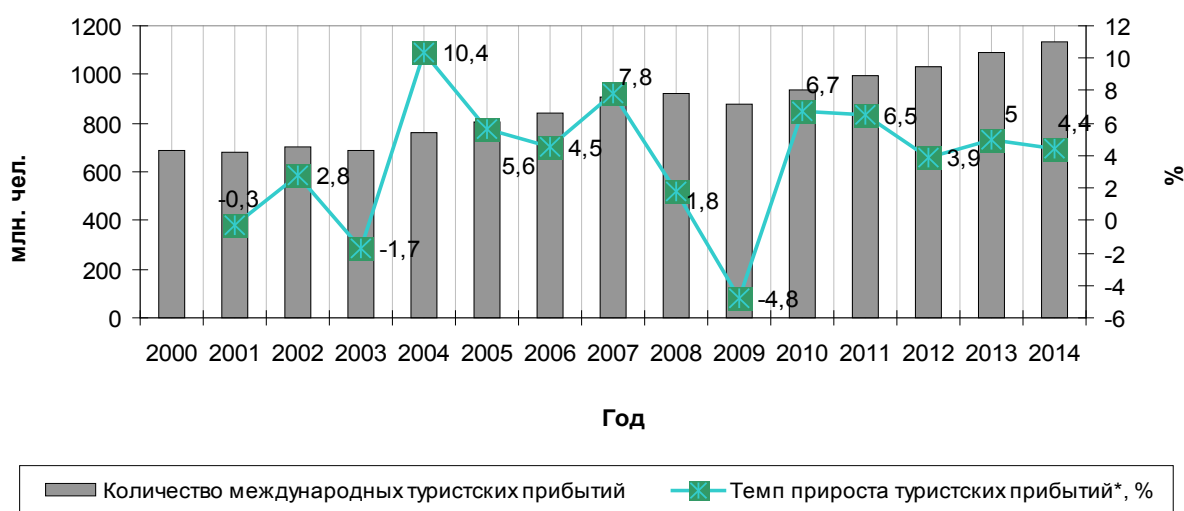


Рис. 1. Динамика международных туристских прибытий в 2000–2014 гг. [* — рассчитано автором по данным UNWTO]

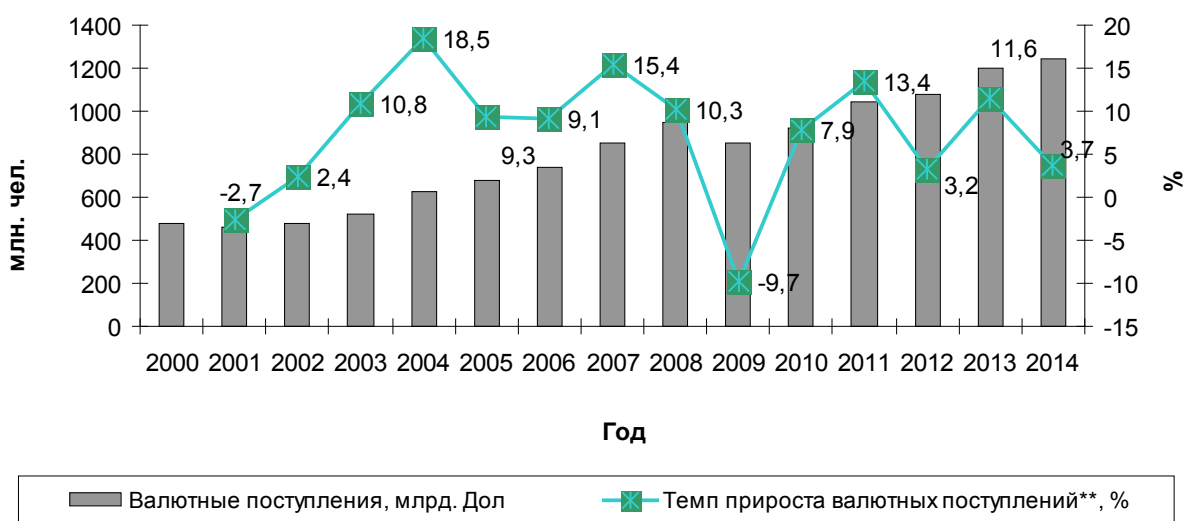


Рис. 2. Динамика валютных поступлений от международного туризма в 2000–2014 гг. [** — рассчитано автором по данным UNWTO]

обратить внимание на то, что спад в динамике международных туристских прибытий 2003 г. не повлек за собой снижения объема валютных поступлений (не наблюдалось отрицательного показателя темпа прироста). Это можно объяснить тем, что различные туристические направления имеют различную стоимость и концентрируют различных объем валютных ресурсов. Следовательно Азиатско-Тихоокеанский регион, в котором произошел спад количества международных туристов не является образующим регионом в мире по объему валютных поступлений от международного туризма, т. е. не является доминирующим.

Как уже отмечалось выше, лидером на мировом рынке туристических услуг является европейский регион, на который по итогам 2014 г. приходилось около 51 % международных туристских прибытий, что подтверждается данными, приведенными на рисунке 3 [2].

Однако следует отметить, что если на европейский туристический регион приходилось более 50 % международных туристских прибытий, объем валютных поступлений в регионе от международного туризма едва превышает отметку в 40 %. При этом азиатско-тихоокеанский и американский регионы демонстрируют противоположные тенденции. Это свидетельствует о том, что Европа с целью удержать туристов на своей территории постепенно прибегает к ценовой политике, снижая стоимость основных туристических направлений. То есть конкурентоспособность европейского туристического региона медленно, но неуклонно снижается. В то же время туристы продолжают расходовать значительные объемы финансовых ресурсов именно в АТР и американском ре-

гионе. Нью-Йорк и Токио продолжают оставаться городами с наиболее высокими туристическими расходами.

В таких условиях достаточно бурного роста сферы международного туризма закономерно встает вопрос о месте России на мировом рынке туристических услуг. Обладая значительным туристическо-рекреационным потенциалом, возможностями для развития абсолютно всех видов туризма данная сфера получила должное внимание со стороны государства только в последние годы. В результате последние 5–7 лет Российская Федерация стабильно входит в десятку крупнейших туристических направлений мира. По итогам 2014 г. однако страна опустилась на 9 место в рейтинге с количеством международных туристов 29,848 млн. чел. [3], что на 3,4 % больше по сравнению с 2013 г. и на 47,3 % больше по сравнению с 2010 г. Объем валютных поступлений от международного туризма находился на отметке 11,769 млрд. дол., что на 1,8 % меньше по сравнению с 2013 г. При этом, доля России в общемировом объеме международных туристских потоков находилась на уровне 5,1 %, в объеме валютных поступлений от международного туризма — 2,3 %.

Для экономики России международный туризм также является одной из важных экономических сфер, обеспечивая около 5,6 % валового внутреннего продукта страны (около 152 млрд. дол. США). Международный туризм выполняет также важную социально-экономическую функцию — обеспечение занятости населения — в 2014 г. в туристической и смежными с ней сферами было занято около 4 млн. чел. (5,6 % составил общий эффект занятости населения) [1]. Безусловно, важным фактором роста увеличения количества международных туристов в Россий-

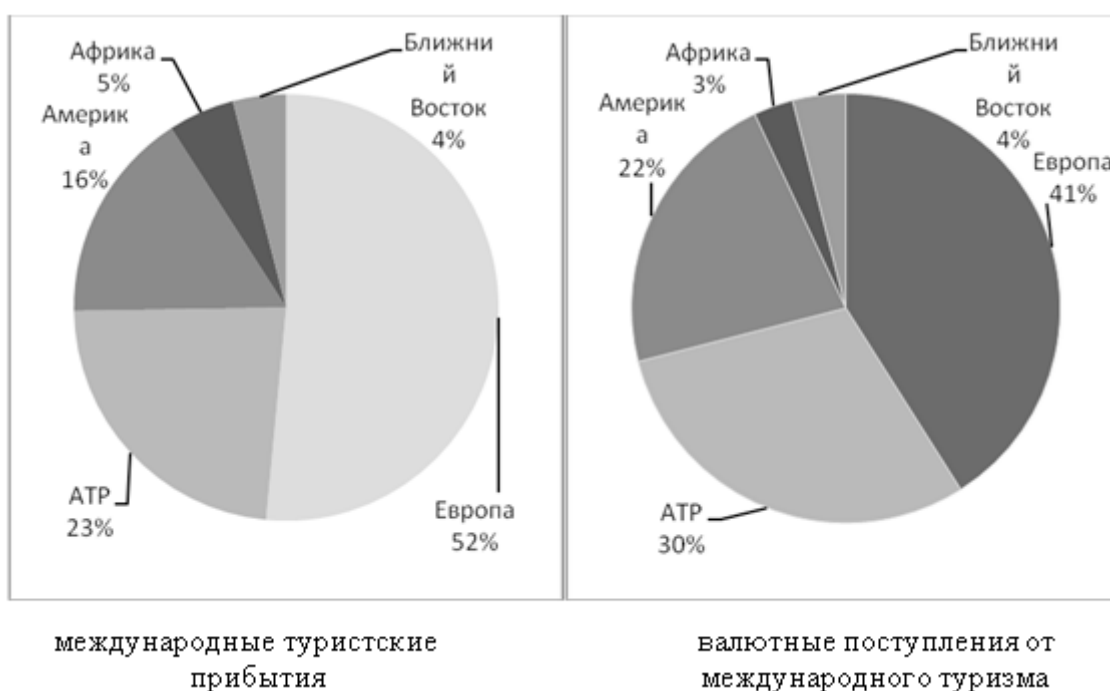


Рис. 3. Региональная структура основных показателей международного туризма в 2014 г.

ской Федерации стало проведение Олимпиады в 2014 г. Важным результатом стало создание огромного количества объектов не только спортивной инфраструктуры, но и туристической инфра-и супраструктуры высочайшего мирового уровня, которая в последующем при взвешенной целенаправленной политике государства может привлекать достаточно большое количество зарубежных туристов.

Положительные прогнозы в сфере въездного туризма могут быть построены и для нынешнего 2015 г. и для последующего 2016 г. в связи с проведением значительных спортивных соревнований (2015 г. в Казани Чемпионат мира по водным видам спорта; Чемпионат мира по футболу в 2018 году и Чемпионат мира по хоккею). Возве-

денные спортивные объекты могут стать базой для дальнейшего развития спортивного туризма в России.

Однако государственная политика в сфере туризма должна быть направлена не только на привлечение зарубежных туристов, но и на переориентацию отечественных потенциальных туристов на внутренние туристические направления. Такая политика начала постепенно внедряться в течение 2015 г. на основе популяризации туристических направлений Сочи и Крыма. Это поможет предотвратить отток валютных средств из страны, повысить заполняемость построенных туристических объектов и в целом повысить эффективность развития сферы международного туризма в стране.

Литература:

1. Russia Benchmarking Report 2015 — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.wttc.org/research/economic-research/economic-impact-analysis/country-reports/> (дата обращения: 14.11.2015)
2. UNWTO Annual Report 2014. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www2.unwto.org/annualreport2014> (дата обращения: 14.11.2015)
3. UNWTO Tourism Highlights, 2015 Edition: — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.e-unwto.org/doi/book/10.18111/9789284416899> (дата обращения: 12.11.2015)

Санкция на санкцию: запреты, введенные Россией и Западом, влияние на дальнейшее развитие РФ

Зайцева Екатерина Валерьевна, студент

Научный руководитель: Дуброва Марина Викторовна, кандидат экономических наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Данная статья рассматривает влияние санкций против России в современных экономических условиях. В работе рассмотрены вопросы импортозамещения на современном этапе, в том числе на этапе действия российских санкций.

Ключевые слова: санкции, переориентация, импортозамещение, партнеры, рынок, ресурсы, импорт, экспорт.

Как только Крым и Россия воссоединились, США и Евросоюз ввели внушительный список ограничений, распространяющийся на организации, банки и целые сферы экономики России, включая и нефтяную отрасль. Данные ограничения относятся к возможности доступа к рынкам капитала, к оборонной и нефтяной отрасли, к товарам двойного назначения и чувствительным технологиям. Также были приняты санкции к некоторым физическим лицам. В России были введены ответные санкции, их суть заключалась в эмбарго некоторых продовольственных товаров из Канады, США, стран ЕС, Норвегии и Австралии. Под ограничения вошли такие продукты, как колбасные изделия, говядина, свинина, мясо птицы, рыба, овощи, молочные изделия, фрукты и другие. В России заявили, что санкции Европы обернутся против

них же самих, но ведь они также существенно повлияют и на нашу державу.

Как же в итоге сложившаяся обстановка отразится на стране? Какое будущее экономическое развитие ждет Россию? Попытаемся найти ответы на поставленные вопросы.

Главными партнерами в торговом балансе РФ остаются страны Евросоюза (42,2% импорта и 53,8% всего экспорта), страны Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (34,3% импорта и 18,9% экспорта) и Содружество Независимых Государств (13% импорта и 14% экспорта), самые большие из них — Китайская народная республика и Германия.

Представим себе ситуацию, что в Россию перестанут ввозиться стратегически важные для нашей страны ре-

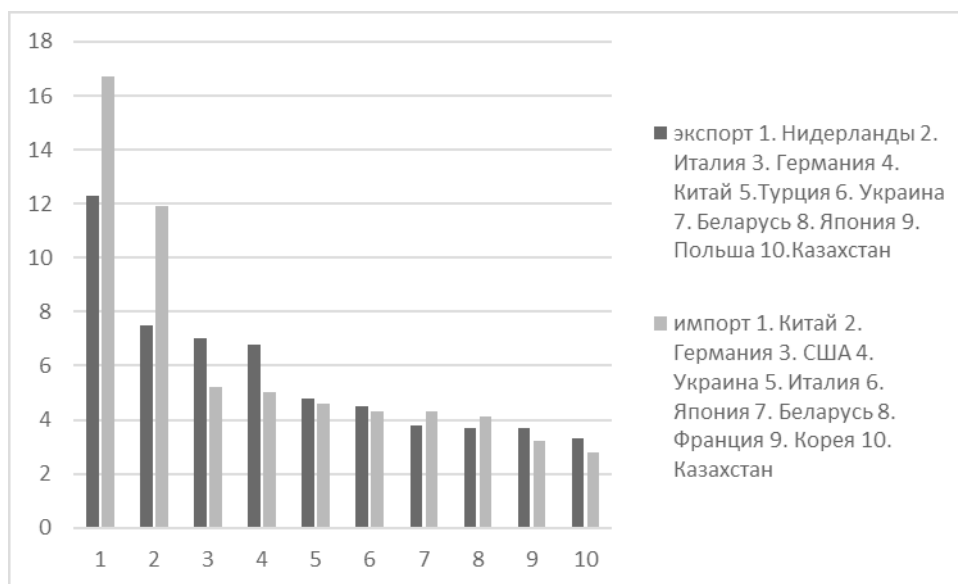


Рис. 1. Крупнейшие торговые партнеры России, в % к общему импорту и экспорту (по данным ФТС, 2014 г.)

сурс, тогда в РФ будет наблюдаться значительная нехватка фармацевтики, ряда продовольственных товаров, комплектующих и запчастей для производств. Российский рынок лекарственных препаратов останется фактически без импортной продукции, ведь главный поставщик фармацевтики — это страны Европы (импорт из крупнейших стран Европы — 71,8%, из США — 4,7% и Индии — 6,1%). А ведь лекарственные препараты — это стратегически важные товары и обойтись без них в течение продолжительного периода государство не сможет.

Также мы находимся в значительной зависимости от приобретения импортных ядерных реакторов, оборудования с механическим устройством и комплектующих, котлов. За счет собственных ресурсов на сегодняшний день наша страна не может удовлетворить свои потребности, а 30% импорта данных товаров приходится на США и Европу.

Кроме того, одной из важнейших проблем является постоянство российских экспортных поставок энергоресурсов. Большую часть нефти РФ продает Европе, на долю которой приходится 67,5%, вторым по значимости партнером является Китай — 16,85% российской нефти и наконец, третий крупный партнер-США — 6%. Как нам представляется, по данной отрасли санкции против России не будут введены, ведь страны Европы находятся в зависимости от российской нефти (доля потребления нефти России составляет 46,38% от общей структуры потребления всей нефти). Что касается газовой отрасли России, она также фактически полностью направлена на европейские страны и страны СНГ. Примерно 64,70% газа РФ поступает через трубопроводы в Европу, в страны бывшего СССР — около 27,85% и оставшаяся часть приходится на Азию, поставляется в виде сжиженного природного газа. Как нам кажется, США целенаправленно подталкивает страны ЕС к санкциям и ограни-

чениям против России для того, чтобы на освободившееся место от газа России наладить поставки своего газа, который на сегодняшний день они добывают на сланцевых месторождениях. Конечно, по-прежнему для большинства стран Европы российский газ — важнейшая статья импорта, но, как мы видим, в связи с последними событиями у РФ существуют определенные угрозы поставок газа.

Также одной из значимых проблем является то, что 70% фондового рынка России находится в собственности иностранного инвестора. Снижение котировок на фондовом рынке моментально отразилось на стоимости акций крупнейших российских компаний: в первые минуты торгов акции «Газпрома» упали до 123,16 рублей, снижение составило 11,5%. На такой же процент произошло снижение акций ВТБ, существенно снизились акции Сбербанка России — на 9%», Газпром нефти» — на 8,9%, Роснефти» — на 7%», ЛУКойла» — на 5,8% и ряда других крупных организаций. Данный обвал фондового рынка не являлся запланированной реакцией или преднамеренной санкцией, но стал однозначным следствием ожиданий и планов инвесторов, заинтересованных в первую очередь в получении максимальной прибыли.

Кроме того, важным является вопрос об иностранных инвестициях. Они состоят в прямой зависимости с внешнеполитическим курсом. Не так давно, управление торгового представительства США заявило о прекращении переговоров с Россией по поводу инвестирования и торговли до момента разрешения конфликта около Украины.

Еще одной угрозой являются санкции на банковскую систему, а именно, на банки и иностранные счета. Например, многие российские банки кредитовались у США, процент был более низким в сравнении с кредитованием у нашего Центрального Банка, в связи с ограничительными мерами, наложенными на банки РФ, введен запрет на выдачу кредитов российским банкам. Данное явление,

как нам представляется, влечет за собой рост ставки кредитования по потребительским кредитам в России.

Поэтому, исходя из вышеизложенных «опасностей» для РФ, видится два возможных сценария экономического развития России: расширение связей с Востоком, что уже и начала делать РФ, или кардинальная перестройка российской экономики [2].

Рассмотрим первый вариант — расширение связей с Востоком.

Из-за своего геополитического положения Россия постоянно находится между Западом и Востоком, одновременно смотрит на них, на их развитие. Так сложилось, что больше Россия переняла от запада и большие связи налажены именно с ним. В последнее время все больше разговоров стало вестись о необходимости разворота на Восток для расширения партнеров. Во-первых, восточная часть с точки зрения географии близкий к нам район, во-вторых, это, на сегодняшний день, достаточно быстро развивающееся торговое пространство с высокими показателями темпов роста, в-третьих, это регион, который сам изъявляет желание сотрудничать с нами. На данный момент, в торговом балансе России доля стран Восточной и Юго-Восточной Азии существенно ниже ЕС, да и партнерство в инвестиционной сфере также недостаточно налажено.

С давних времен самыми большими восточными партнерами для РФ являлись соседние страны — Китайская Народная республика, Япония и Корея. На сегодняшний день наша государственная политика нацелена на укрепление и наращивание более тесных связей со странами Ассоциации государств Юго-Восточной Азии.

Но значительная переориентация на Восток представляет для нашей страны также некоторые угрозы. Наибольшие опасения вызывает стремительно развивающийся Китай, который может сделать нашу страну зависимой от себя. На данный момент Китайская Народная республика уже занимает 16,7% всего импорта. При идеальном ходе событий России, наоборот, следует не импортировать в таком количестве от Китая, а диверсифицировать экспорт в Китай, сейчас мы превращаемся в крупнейшего потребителя китайских товаров. На данный момент мы приобретаем у Китая высокотехнологичные товары, а сами поставляем топливно-энергетические ресурсы (74%) в КНР.

Перейдем ко второму варианту развития событий — это кардинальная перестройка экономики, наиболее желательный ход для России.

За счет улучшения, развития и расширения собственного производства предлагается импортозамещение, но ни в коем случае не в виде сборки из импортных комплектующих и деталей, а в виде полного, массового производства. На сегодняшний день в Российской Федерации состояние загрузки производственных мощностей продукции и товаров машинного оборудования и комплектующих находится на уровне 10 до 40%, а это означает, что у нас есть резервы для собственного производства, без обращения к импорту. Также одним из значительных шагов к нашему подъему и развитию России будет переход на расчеты в рублях по экспортным операциям с энергоносителями, импорту, необходимо образовать внутренний механизм займа, чтобы кредиты не осуществлялись на внешнем рынке. Конечно же для этого также

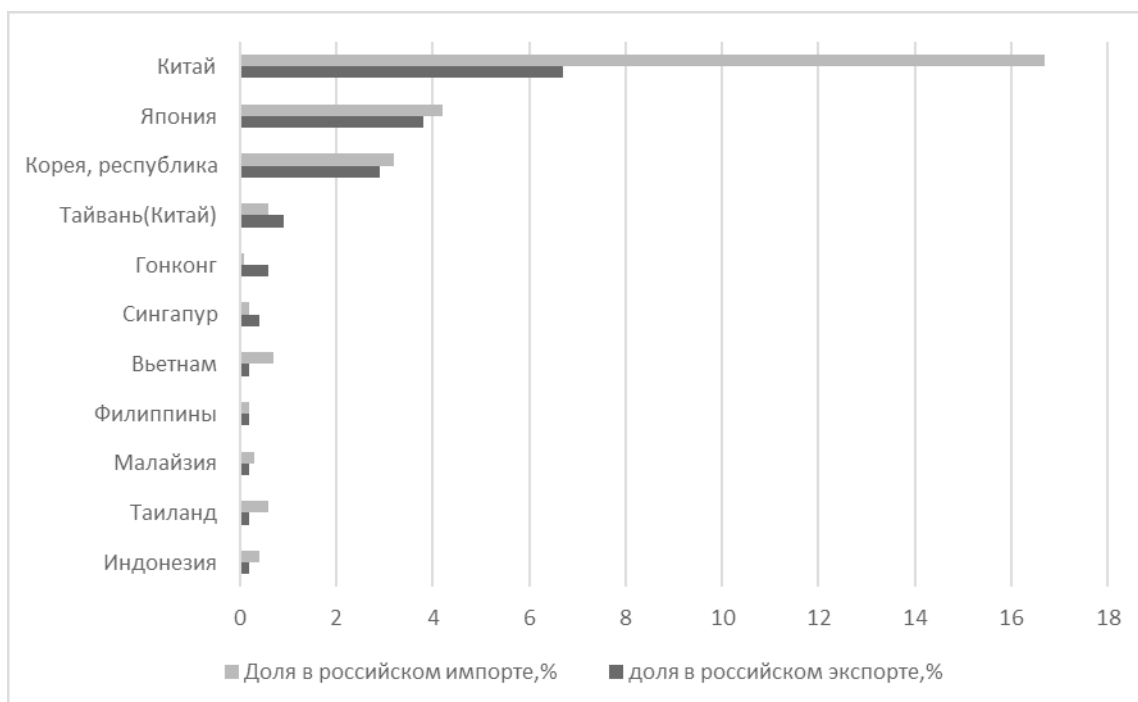


Рис. 2. Доля торгового баланса России со странами Восточной и Юго-Восточной Азии (по данным ФТС)

требуются определенные преобразования [1]. Во-первых, как минимум нужно сократить ставку рефинансирования, внедрить механизм длинных денег через рефинансирование под низкие процентные ставки. Во-вторых, необходимо увеличение объема золота в 2 раза (на сегодняшний день доля золота в структуре Золотовалютного резерва существенно ниже доли резервов в иностранной валюте, данный факт создает дополнительные риски для экономики России). В-третьих, обязательно нужно провести деофшоризацию. Эта одна из самых больших и актуальных проблем для РФ. По прогнозам вследствие присоединения Крыма отток капитала может занять рекордные позиции и стать 150–200 млрд. долларов. Это будет означать, что и без того неустойчивая российская экономика, которая балансирует между стагнацией и рецессией, лишится важных и необходимых для нее денежных средств. Кроме того, офшоризация набрала немыслимые обороты, каждый год бюджет РФ недополучает огромное и немыслимое количество денежных средств. Например, возьмем организацию «Русский алюминий», которая практически в единственном лице контролирует и управляет стратегически важными ресурсами алюминия в России. А ведь зарегистрирована она в зоне офшора, это приводит к тому, что налог на прибыль платит не как положено по закону, не как все компании в РФ в размере 20%, а в размере всего лишь 2%.

Создание новой финансовой системы уже обсуждалось на встрече с членами Совета Федерации. Путин в своем выступлении заявил: «Нам надо защитить свои интересы, и мы это сделаем. Подобные системы работают, причём

работают очень успешно, в таких странах, как Китай и Япония. Они начинались исключительно как национальные, замкнутые на свой рынок, на свою территорию и на своё население, а сейчас приобретают всё большую популярность». Для Российской экономики это будет великолепный импульс и толчок — заняться расширением производства, заняться глубокой переработкой и созданием своей собственной «самоуверенной» и самодостаточной финансовой системой, в которой основополагающим ресурсом кредита стали бы не внешние займы, а внутренние источники кредитования.

Без кардинальных и глобальных изменений промышленной и экономической стратегии страна сможет выжить и держаться на плаву, но она значительно рискует на долгий срок быть в аутсайдерах мирового сообщества. То, о чем только постоянно ежегодно говорилось — это и сокращение топливно-сырьевой зависимости, и развитие, рост высокотехнологичной промышленности, развитие наукоемких отраслей, производство импортозамещающей продукции — на сегодняшний день стало не риторическими, безответными заклинаниями, а действительной и единственной возможностью решения главных современных проблем и залогом дальнейшего развития Российской Федерации. И решать эти важнейшие задачи — как минимум, показать движение и добиться значительных, ощутимых результатов — предстоит, не откладывая в долгий ящик, не с расчетом на отдаленную перспективу, а в конкретно зримые сроки, в течение ближайших 3–4 лет.

Литература:

1. Постановление Правительства Российской Федерации от 15 апреля 2014 г. № 316 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика»»
2. Доклад об экономике России: Неопределенность экономической политики ограничивает горизонт роста/Всемирный банк, сентябрь 2014 г.
3. Бойко, А. Н. Генетические особенности российской экономики и потенциал экономического роста //Экономический анализ: теория и практика. — 2014. — № 12.-с. 2–9.

Теория и практика формирования портфеля заказов на предприятиях металлургического комплекса

Замбрицкая Евгения Сергеевна, кандидат экономических наук, доцент;

Куркова Анастасия Валерьевна, магистрант

Магнитогорский технический университет имени Г. И. Носова

В статье рассмотрены существующие подходы к формированию портфеля заказов на современных российских предприятиях черной металлургии. Особое внимание уделено специфике данных предприятий с точки зрения работы отдела сбыта в рамках формирования портфеля заказов. Определены недостатки существующих на практике подходов к решению данной задачи и предложено в качестве основного направления совершенствования (развития методологии) — использование анализа безубыточности, как одного из критериев отбора заказов.

Ключевые слова: черная металлургия, металлургический комплекс, классификация, заказы, портфель, маржинальный доход, точка нулевой прибыли, анализ безубыточности, критерии отбора.

В современных условиях хозяйствования, которые характеризуются высоким уровнем конкуренции и развития технологий, промышленным предприятиям приходится решать задачу сочетания гибкости в работе с потенциальным покупателем при достижении максимальной экономической эффективности производственной деятельности, что превращается в проблему поиска эффективных методов формирования портфеля заказов. Необходимо отметить, что общепринятого стандарта по формированию эффективного портфеля (в теоретическом и практическом аспектах) не существует. Поэтому для каждого промышленного предприятия необходимо разработать соответствующую методологию, которая соответствует специфике отрасли и способствует принятию адекватных управленческих решений.

Стоит отметить, что на данный момент на российском металлургическом рынке действуют ограниченное число крупных «игроков», которые контролируют более 90% всего объема внутреннего рынка металлов. Основными из них являются: UC Rusal, Evraz Group, Норильский никель, Новолипецкий металлургический комбинат (НЛМК), Магнитогорский металлургический комбинат (ММК) и др. Каждый из этих холдингов представляет собой вертикально-интегрированную структуру, объединяющую практически весь технологический цикл, начиная от добычи руды и заканчивая выходом готовой продукции. Таким образом, современный металлургический комплекс Российской Федерации представляет сложную структуру крупных транснациональных холдингов, которые включают в себя весь технологический цикл производства.

Черная металлургия, как и любая другая укрупненная отрасль промышленности, характеризуется спецификой продукции, используемого сырья, технологий (рисунок 1). Металлургия — комплексный объект. С точки зрения сырья, металлургия относится к добывающим отраслям, так как одной из основных подотраслей является горнорудная промышленность, обеспечивающая добычу из недр железной руды и ее подготовку к извлечению ме-

талла, а также нерудных материалов. С точки зрения продукции, металлургия относится к отраслям, занятым выпуском промежуточной продукции, входящим в состав комплекса конструкционных материалов. Процесс переработки руд и других металлосодержащих материалов в конечную металлопродукцию обеспечивается широким спектром термохимических технологий и методов пластической деформации. Применяемые технологии определяют металлургию как материалоемкую и энергоемкую отрасль.

Основу отрасли составляют металлургические предприятия с полным технологическим циклом, то есть выпускающие чугун, сталь, прокат. При наличии собственного агломерационного и коксохимического производств предприятия с полным металлургическим циклом принято называть комбинатами. Предприятия, имеющие один или несколько металлургических переделов, принято называть переделными заводами. В зависимости от специфики конечной продукции среди металлургических предприятий выделяются трубные, метизные заводы, заводы по производству специальных сталей.

Решением задачи формирования эффективного портфеля заказов на предприятиях металлургического комплекса, как правило, занимается отдел сбыта. В функции данного отдела входит:

- обеспечение рациональной организации сбыта продукции предприятия;
- организация и обеспечение поставок продукции предприятия потребителям в сроки и объеме в соответствии с заказами и заключенными договорами;
- разработка и внедрение стандартов предприятия по организации хранения, сбыта и транспортировки готовой продукции.

Условно все производственные заказы, поступающие на предприятие, можно разделить на три группы (рисунок 2).

На заказы «по себестоимости» многие предприниматели готовы согласиться, в периоды спада спроса.

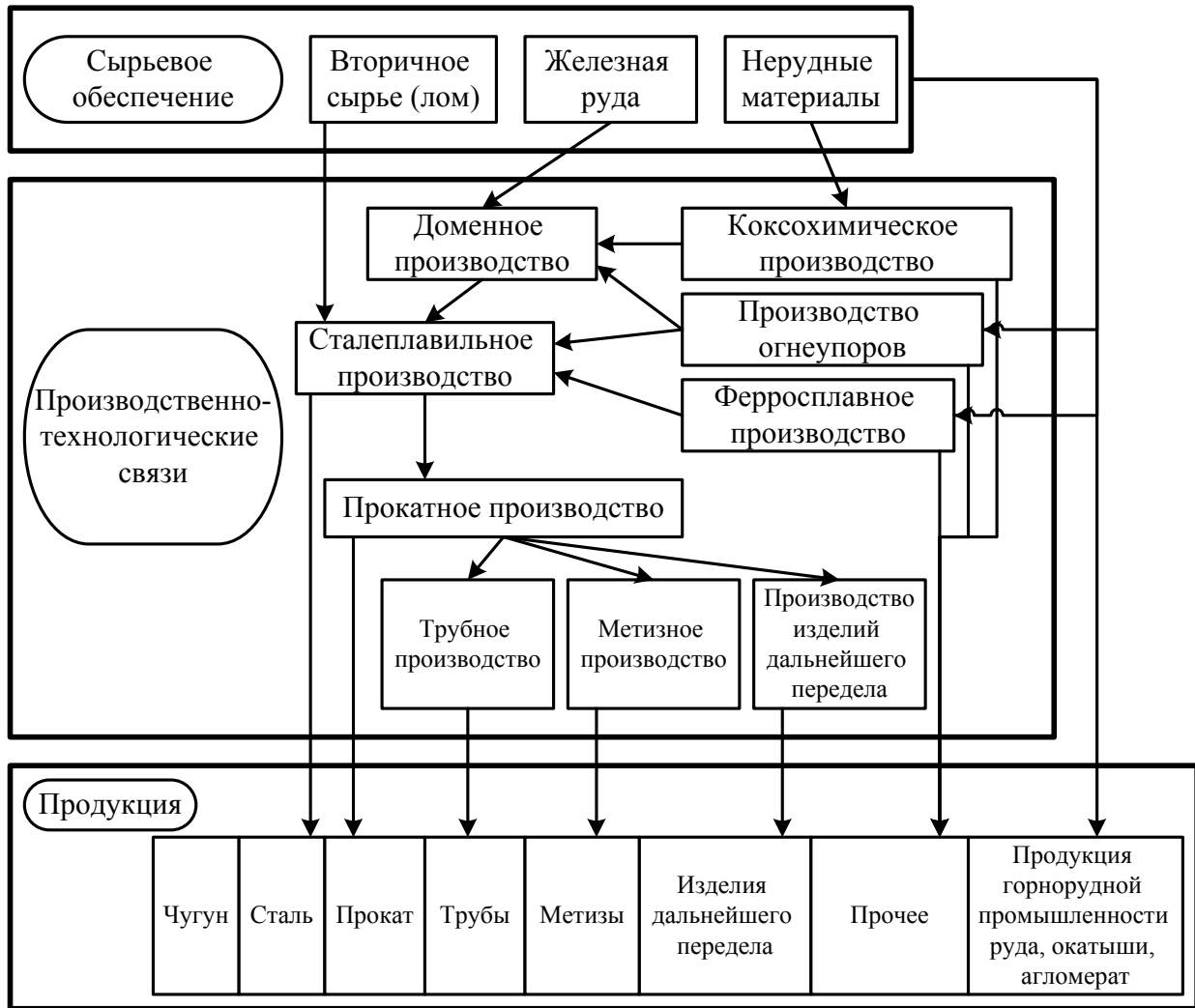


Рис. 1. Основные взаимосвязи, определяющие производственно-технологическую структуру черной металлургии

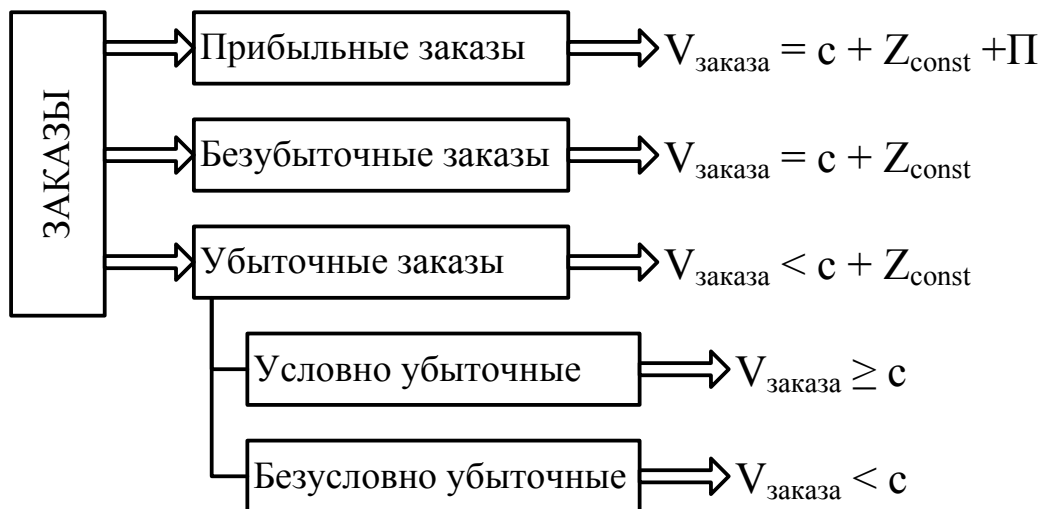


Рис. 2. Классификация заказов, где $V_{\text{заказа}}$ — стоимость заказа (коммерческое предложение компании); c — переменные издержки, соответствующие заказу; Z_{const} — часть постоянных издержек, перенесенная на заказ; Π — прибыль (в любой отрасли, в том числе и металлургической, можно определить характерную для текущего периода норму прибыли)



Рис. 3. Возможные варианты процедуры формирования портфеля заказов

Все заказы с формулой $V_{\text{заказа}} < c + Z_{\text{const}}$ традиционно считаются убыточными и на первый взгляд неинтересными для предприятия. Данную группу можно условно разделить на 2 категории:

1 категория: условно убыточные — это заказы, покрывающие все прямые издержки и часть распределенных косвенных затрат.

2 категория: безусловно убыточные — заказы крайне нежелательны для любого предприятия и принимаются только с целью завоевания рынка или по другим политическим соображениям [2].

Далее рассмотрим возможные варианты формирования портфеля заказов (рисунок 3).

Наиболее желательным для предприятия является первый вариант, так как в этом случае решение задачи формирования эффективного портфеля заказов является достаточной простотой. Для этой цели, как правило, используются программные продукты, ориентированные на проверку основных параметров заказа для формирования рекомендации типа «принять — отвергнуть».

Как правило, основными критериями проверки являются следующие:

1) сортамент (т.е. проверяется может ли исследуемое предприятие металлургического комплекса выпустить требуемый сортамент продукции. При этом под сортаментом понимается следующее: «совокупность сортов, видов и размеров каких-нибудь однородных изделий»;

2) наличие технических возможностей (имеется ли разработанная технология и соответствующее оборудование);

3) комплектность заказа (на большинстве промышленных предприятий существует понятие «оптимальная партия», данный показатель завязан с производственными мощностями оборудования, т.е. к примеру заказчик хочет купить 5 тон определенно проката, но исходя из особенностей производства минимальная партия (с точки зрения загрузки оборудования) составляет — 50 тонн, а потенциальных покупателей на оставшиеся 45 тонн нет, в связи со спецификой рассматриваемого про-

ката. Следовательно, анализируемый заказ не пройдет по данному параметру;

4) маржинальный доход (данный показатель определяется как цена (устанавливается с учетом предложений основных конкурентов и корректируется в процессе переговоров с заказчиком) за вычетом переменных затрат (формула 1) [1]:

$$V_{\text{марж}} = p - c, \tag{1}$$

где $V_{\text{марж}}$ — маржинальный доход;
 p — цена.

Необходимо отметить, что на некоторых предприятиях вместо показателя «маржинальный доход» используются другие показатели, в частности — рентабельность. Недостатком данного показателя является его относительность и обезличенность.

В качестве основной рекомендации по совершенствованию существующей в практике модели формирования портфеля заказов на промышленных предприятиях металлургического комплекса можно предложить использование такого показателя как точка нулевой прибыли заказа (ТНП-заказа), под которым предлагается понимать то значение точки нулевой прибыли (ТНП), которое будет характеризовать объем выпуска продукции предприятия, если его ассортиментная структура будет совпадать с ассортиментной структурой данного заказа.

Использование данного показателя является более предпочтительным по сравнению с другими, например, величиной маржинального дохода. ТНП-заказа является более информативным с точки зрения принятия управленческих решений, так как он измеряется в физических единицах, и его можно сравнить с производственной мощностью предприятия [3,4,5]. Кроме того, предлагаемый показатель в меньшей степени, чем маржинальный доход, зависит от фактора цен [6,7].

В заключение можно сделать вывод, что использование показателя ТНП-заказа в качестве одного из критериев отбора позволит повысить эффективность формирования портфеля заказов любого промышленного предприятия металлургического комплекса.

Литература:

1. Барсукова, М. Е., Белокопытова Н. Г., Боос В. О., Вайсман Е. Д., Власов Ю. Л., Войнова Е. С., Городнова Н. В., Данилов Г. В., Зимина Л. Ю., Корниенко Е. Л., Лесных Ю. Г., Малицкая В. Б., Мезенцева О. В., Мезенцева А. В.,

- Мидлер Е. А., Никитина О. А., Опарин С. Г., Рассоха В. И., Рыжова И. Г., Санкова Л. В. и др. Проблемы экономики и управления предприятиями, отраслями, комплексами: монография // Новосибирск, 2009. Том Книга 6
2. Березовский, И. С. Стратегии формирования портфеля заказов на предприятии, выпускающем продукцию под заказ // Управление экономическими системами: электронный научный журнал, 2011 (31)
 3. Войнова, Е. С., Данилов Г. В., Рыжова И. Г. Методы определения области риска в многомерном операционном анализе // В сборнике: Математика Бушманова М. В. Приложение математики в экономических, технических и педагогических исследованиях: Сборник научных трудов. 2006 год. Бушманова М. В. Магнитогорск, 2006. с. 39–44.
 4. Войнова, Е. С., Данилов Г. В., Рыжова И. Г. Оперативный анализ и принятие управленческих решений в условиях реального производства // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2008. № 3–1 (58). с. 225–230.
 5. Данилов, Г. В., Замбжицкая Е. С., Рыжова И. Г. Анализ чувствительности производственной мощности, точки нулевой прибыли и запаса финансовой прочности к ассортиментным сдвигам // Экономический анализ: теория и практика. 2012. № 43. с. 18–23.
 6. Данилов, Г. В., Войнова Е. С., Рыжова И. Г. Моделирование влияния ассортимента продукции на основные показатели предприятия // Экономический анализ: теория и практика. 2012. № 15. с. 40–46.

Сущность промышленной политики, её инструменты

Ильясов Майрбек Магометович, студент;
Вараев Умар Самруддинович, студент;
Айдамиров Анзор Русланович, студент
Чеченский государственный университет

На сегодняшний день любой человек, который хоть немного ориентируется в экономической теории знает или предполагает какое значение имеет промышленная политика как инструмент рационального воздействия государства на экономические отношения в стране и с иностранными партнерами, впрочем, попроси их дать определение промышленной политики — и мы получим огромный разброс мнений, терминов и подходов. И все они будут сколь верны, столь и не полны, не универсальны.

Что вообще знает «неспециалист» о промышленной политике в нашей стране?

Что правительство много говорит о ней (особенно в последнее время), принимает какие-то программы и концепции, выделяет в рамках отечественной промышленности приоритетные отрасли и что из-за отсутствия денег в бюджете на этом все и заканчивается: мероприятия по реализации этих самых программ существуют лишь на бумаге, а приоритетные отрасли не поддерживаются.

Это верно и неверно одновременно. Поскольку, несмотря на то, что средства из бюджета под декларируемые в концепциях приоритеты не выделяются, в российской экономике всё же осуществляется перераспределение ресурсов от сильных, конкурентоспособных отраслей к более слабым — так экспорт ориентированный сырьевой сектор практически удерживает на плаву всю остальную промышленность и социальную сферу посредством налоговых отчислений в бюджеты всех уровней и бартеру, широко применяющемуся в отечественной экономике.

Так что же такое промышленная политика?

Согласно разработанной Министерством экономики РФ Концепции промышленной политики, промышленная политика представляет собой комплекс мер, осуществляемых государством в целях повышения эффективности и конкурентоспособности отечественной промышленности и формирования её современной структуры, способствующей достижению этих целей.

Промышленная политика осуществляется в общем русле государственной экономической политики, направленной на структурные преобразования и рост общественного производства.

Цели и приоритеты промышленной политики вырабатываются на основе стратегических ориентиров, задаваемых для производственной и коммерческой деятельности хозяйствующих субъектов рынка, а также для социальной деятельности государства.

Далее позволим себе ненадолго прервать наше знакомство с промышленной политикой и скажем несколько слов о конкурентоспособности, поскольку эта одна из важнейших составляющих рыночной экономики, понижаящая все уровни и отношения между субъектами рынка.

В рамках понятия конкурентоспособности рассматриваются несколько её уровней, между которыми существует достаточно тесная взаимозависимость: конкурентоспособность товара, конкурентоспособность товаропроизводителя, отраслевая конкурентоспособность и страновая конкурентоспособность.

В границах рассматриваемой темы нас, в большей степени, будут интересовать отраслевая и страновая конкурентоспособность.

Развитие международного разделения труда привело к определённой специализации стран на мировых рынках в зависимости от степени конкурентоспособности той или иной отрасли. Так в США наиболее конкурентоспособными отраслями считаются авиационная, аэрокосмическая, уникальное машиностроение, автомобилестроение, производство компьютеров и разработка информационных технологий. В Японии к конкурентоспособным отраслям относятся электронная и электротехническая, автомобильная, судостроение, станка- и роботостроение. Китай создал конкурентоспособные отрасли по производству дешёвой массовой продукции — одежда, обувь.

Среди российских отраслей наиболее конкурентоспособными на мировом рынке являются авиационная и аэрокосмическая, приборостроение, судостроение, отдельные под отрасли ВПК и ТЭК. Однако основная масса отечественной машина технической продукции, к сожалению, неконкурентоспособна, о чём свидетельствует низкая доля готовых машин и оборудования в отечественном экспорте (7–9%).

Страновая конкурентоспособность по своей сути является синтетическим показателем, объединяющим все прочие перечисленные уровни конкурентоспособности и характеризующим положение страны на мировом рынке.

В самом общем виде страновую конкурентоспособность можно определить как способность страны в условиях свободной конкуренции производить товары и услуги, удовлетворяющие требованиям мирового рынка, реализация которых увеличивает благосостояние страны и отдельных её граждан.

Для анализа и измерения уровня страновой конкурентоспособности разрабатываются многие методики и показатели, однако на данный момент наиболее адекватным отражением конкурентоспособности страны среди прочих является показатель конкурентоспособности, разработанный международной организацией Мировой экономический форум в 1986 году. Этот показатель используется при анализе промышленно развитых стран, новых индустриальных стран и стран с переходной экономикой.

При расчёте данного показателя используются многофакторные векторные модели, учитывающие 381 показатель, которые сгруппированы в 8 агрегированных факторов: внутренний экономический потенциал, внешнеэкономические связи, государственное регулирование, кредитно-финансовая система, инфраструктура, система управления, научно-технический потенциал, трудовые ресурсы. Кроме того, объективные показатели по каждой стране при составлении рейтинга (а это около 70% всех показателей) дополняются субъективными факторами — экспертными оценками аналитиков, опросом мнения руководителей крупных корпораций и ведущих экономических экспертов.

Россия как страна с переходной экономикой была включена в расчёт данного показателя в 1995 г. и заняла тогда 48 место, уступая всем промышленно развитым странам и опережая лишь отдельные развивающиеся страны и страны с переходной экономикой. Наиболее сильными сторонами российской экономики в плане мировой конкурентоспособности были признаны научно-технический потенциал и трудовые ресурсы, а наиболее слабыми — роль государства в экономике, система управления предприятиями и кредитно-финансовая сфера.

К падению общей конкурентоспособности России ведут и различные структурные изменения негативного характера, в частности такие, как энергоёмкость производства, износ основных средств, отсутствие прямых инвестиций в производство и в научно-технические исследования и разработки (эти проблемы будут рассмотрены в данной работе позже).

Поэтому в ближайшие годы для повышения конкурентоспособности отечественной продукции необходимо подготовить и реализовать технологический рывок в конкурентоспособных отраслях, а также создать для отечественных товаропроизводителей равные с их иностранными конкурентами условия на внутреннем рынке (т.е. оптимизировать налоговую политику, учёт себестоимости производимой продукции, разработать и внедрить протекционистские меры).

На данный момент в числе конкурентных преимуществ России на мировом рынке пока ещё остаются:

- богатые природные ресурсы и развитая минерально-сырьевая база;
- образованная, квалифицированная и относительно дешёвая рабочая сила;
- наличие научно-технического потенциала;
- наличие мощностей по производству массовой, относительно дешёвой продукции, способной найти сбыт на внутреннем рынке и рынках ряда развивающихся стран.

Наиболее слабыми местами отечественной промышленности являются:

- общее достаточно серьёзное технологическое отставание от мирового уровня;
- несоответствие структуры промышленного производства параметрам, характерным для экономик развитых индустриальных стран;
- отсутствие соответствующей инфраструктуры и навыков сбыта продукции и её обслуживания;
- низкий уровень управления и организации, особенно в управлении финансовыми ресурсами;
- слабая инвестиционная активность и бюджетный дефицит.

Ещё одной нелицеприятной особенностью российского производства является тот факт, что при в основе своей сырьевом характере экспорта, мы импортируем капиталоемкие продукты и зачастую именно для производства этого самого сырья. Об этом говорит высокая доля расходов на покупку импортного оборудования в себестоимости отечественных экспортируемых товаров. В такой

ситуации экспорт становится заложником импортных поставок. Кроме того, развитие экспорт ориентированных сырьевых отраслей полностью зависит от мировой конъюнктуры в области цен на сырьевые товары, и связывать общий экономический подъём страны с ростом рента-

бельности экспорт ориентированных сырьевых отраслей было бы не очень разумно, так как мы отдаём наш потенциальный экономический рост на откуп экзогенным факторам, что не приемлемо для развития экономики России, как в прочем и любой другой страны.

Литература:

1. Капканщиков, С. Г. Государственное регулирование экономики: учебное пособие. — М.: КНОРУС. — 2006 — с. 26.
2. Княгинин, В., Щедровицкий П. Современная национальная промышленная политика России. Региональный аспект. — М.: РСПП. — 2008. — с. 46.
3. Газимагомедов, Р. Особенности современной промышленной политики: теория и практика. — М.: Экономика. — 2008. — с. 62.
4. Ходов, Л. Г. Государственное регулирование национальной экономики. — М.: Экономистъ. — 2006. — с. 23.
5. Крюков, Р. В. Государственное регулирование национальной экономики: Конспект лекций. — М.: Приор — издат. — 2006. — с. 39.
6. Черной, Л. Приоритетные подходы к структурной перестройке // Экономист. — 2008. — № 12. — с. 35.
7. Цветков, В. Подкрепить инновационное развитие промышленной политикой // Экономист. — 2008. — № 3. — с. 17.
8. Артемьев, В. И. Промышленность России. — М.: ИНФРА-М. — 2006. — с. 78.

Развитие туризма в Чеченской Республике

Ильясов Майрбек Магомедович, студент;
Вараев Умар Самрудинович, студент;
Айдамиров Анзор Русланович, студент
Чеченский государственный университет

Природа Чечни очень разнообразна — степи и полупустыни сменяются лесами и лугами с севера на юг. Еще дальше находится зона вечного льда, который летом являются главным источником питания горных рек. Период бурного развития туризма Чеченской республики напрямую связан с общим развитием туризма в России. В Чеченской республике находятся очень много удивительно красивых мест, которые не могут быть обделены вниманием туристов. На сегодняшний день в Чеченской республике государственным унитарным предприятием по туризму и экскурсиям разработано около 15 экскурсионных маршрутов по самым примечательным местам Грозного, по которым проходит обслуживание туристов и гостей. К этим местам относятся одна из крупнейших в России и Европы мечеть «Сердце Чечни», которая находится в центре Грозного, Стадион «Ахмат-Арена» — домашняя арена футбольного клуба «Терек», Русский драматический театр имени Лермонтова и т. д. Одними из самых красивых и главных достопримечательностей Чеченской республики являются каменные башни, которые находятся горной части республики, и гордо возвышаются над террасами местных поселений. Они считаются высочайшим достижением каменного зодчества, исследователи называют их настоящей каменной ле-

тописью. Основная часть этих башен была построена в 14–18 веках.

Еще одним экскурсионным местом для туристов, не уступающим по своей красоте каменным башням, или даже превосходящим является самое крупное на Северном Кавказе озеро Кезеной-Ам. Появилось оно еще в древние времена, после обвала в горах, который запруднил ущелье рек Каухи и Хорсум. Общая площадь водной поверхности этого озера около двух километров квадратных. На озере практически всегда бывает хорошая погода, иногда бывают дожди и почти целый год в этом районе преобладает солнечная погода. Но несмотря на все эти благоприятные условия, как бы ярко солнце не светило, температура воды в озере все равно не бывает выше 17–18 градусов. Зимой же озеро полностью замерзает, и толщина ледового покрова может достигать 80 см. Еще одной изюминкой озера Казеной-Ам является особый вид форели с яркой окраской, который обитает в этом озере. Еще одним показателем чистоты здешнего воздуха и благоприятного климата является белая бабочка «аполлон», которая часто встречается в этих местах. На сегодняшний день на территории данного озера построили современный спортивно-туристический комплекс «Кезеной-Ам», который готов круглый год принимать ту-

ристов и спортсменов со всей России. Строительство первого туристического объекта — современного спортивного туристического комплекса Кезеной-Ам проходило чуть больше полгода. В комплексе Кезеной-Ам имеется своя гостиница с пятидесяти восемью номерами, коттеджами люксами, которые вмещают в себя около сорока туристов. А также кластер располагает рестораном, ВИП коттеджем, баней, пирсом, лодочной станцией, спортплощадками, спорткомплексом и другими объектами. Представление о масштабах турпотока может дать и статистика прибытий на высокогорное озеро Кезеной-Ам. По данным местного КПП, в 2012 году на озере побывали 8 тыс. туристов, за 2013–20 тыс.

В Аргунском ущелье, в древнем горном селе Ведучи, ведется строительство всепогодного горнолыжного курорта «Ведучи», который после открытия должен стать одним из главных туристических объектов Чеченской Республики, и круглый год будет осуществлять прием туристов и гостей со всей России. Первая презентация всепогодного курорта «Ведучи» в декабре 2011 года. Генеральный план застройки и макет будущего туристического объекта был представлен Главе Чеченской Республики Рамзану Кадырову известным российским бизнесменом Русланом Байсаровым и генеральным директором курорта «Ведучи» Игорем Пироговским.

Курорт будет располагаться на высоте 2850 метров над уровнем моря. Комплекс будет включать девятнадцать трасс общей длиной более 46 километров (протяженность самой длинной трассы 12,6 км), пятизвездочный гостиничный комплекс на 400 мест, небольшое поселение из 20 горных шале, выполненных в стиле традиционных национальных вайнахских башен. Для удобства отдыхающих запланировано строительство подъемников, которые будут доставлять их прямо от гостиницы до верхних точек лыжных трасс, самая верхняя из которых будет находиться на высоте 3500 метров над уровнем моря. С учетом удаленности курорта от Грозного предусмотрено строительство мини ГЭС и вертолётной площадки. Курорт будет функционировать вне зависимости от времени.

Территория курорта 800 гектаров. Площадь горнолыжных трасс составит 64 га. Объект даст республике до двух тысяч рабочих мест.

Над проектом курорта работает интернациональная команда. Инвестором проекта выступает ООО «Ведучи», принадлежащее Руслану Байсарову. Генеральным проектировщиком выбрано НПО «Мостовик».

Канадская компания Ecosign Mountain Resort Planners Ltd., международный эксперт в области проектирования горнолыжных курортов, занимается профилированием трасс и подбором оборудования. К разработке инфраструктуры и обеспечению мероприятий по прове-

дению соревнований по правилам МОК привлечена австрийская Danzl & Partners.

Сегодня в Итум-калинском районе ЧР, в рамках реализации проекта строительства всепогодного горнолыжного курорта «Ведучи», специалисты НПО «Мостовик» проводят масштабные инженерно-геологические изыскания по всем объектам комплекса. Ведется подготовка проекта курорта стадии «РД» (рабочая документация). Параллельно запущены проектные работы по трем инфраструктурным проектам — строительство автодороги, газовой магистрали и ЛЭП. [5]

«Ведучи» дополнит обшару горнолыжных курортов Северокавказского туристического кластера, в которой значатся Лагонаки (республика Адыгея), Архыз (Карачаево-Черкесская республика), Эльбрус-Безенги (Кабардино-Балкария), Мамисон (республика Северная Осетия-Алания) и Матлас (Дагестан).

Курорт «Ведучи» это очень многообещающий проект, он впечатляет и своими масштабами, и широтой тех услуг, которые будут предоставляться отдыхающим. Сроки завершения строительства пока неизвестны, но будем надеяться, что в ближайшее время курорт «Ведучи» сможет принять первых туристов.

Чеченская Республика имеет огромный потенциал для развития туризма, в качестве основных факторов показывающие сильные стороны развития туризма можно выделить следующие факторы:

- значительный и уникальный природно-рекреационный потенциал района;
- выгодное географическое положение;
- экологическое благополучие горной территории Республики;
- большое количество национально-культурных объектов туристского показа;
- улучшающийся имидж республики, благодаря достижениям в политике и мировом спорте;
- высокие темпы развития экономики;
- большая численность незанятого трудоспособного населения;
- наличие международного аэропорта;
- наличие координационного и информационного — маркетингового центра по развитию туризма в Республике.

Все вышеперечисленные факторы определяют те уникальные особенности, которыми отличается Республика от остальных территориальных субъектов.

Я уверен, что строительство столь масштабных и грандиозных проектов сыграет огромную роль в развитии туристического кластера всего Северного Кавказа, и в самое ближайшее время наши горы будут местом паломничества сотен и тысяч туристов со всего мира.

Литература:

1. Региональная экономика и управление: Учеб. Пособие, 2-е изд.
2. Семина, И. А. Депрессивные регионы России: подходы к выделению и дифференциации

3. <http://www.russiatourism.ru/>
4. http://www.chechentourism.ru/?page_id=1470
5. <http://chechentourism.com/?p=554>

Влияние кризиса на малый и средний бизнес в России

Калаева Залина Зайналбековна, студент
Чеченский государственный университет

В статье рассмотрены факторы возникновения кризиса по отношению к предприятиям, проблемы с которыми сталкиваются предприятия, какую помощь оказывает государство малому и среднему бизнесу в условиях кризиса, а так же анализ деятельности отечественных и иностранных предприятий в России.

Финансово-экономический кризис в России, который начался в 2014 году, был связан со снижением цен на нефть, введением санкций против России западными странами и девальвацией рубля по отношению к другим иностранным валютам. Всё это привело к увеличению инфляции, снижению доходов населения, увеличению числа безработных, к спаду производства и другим негативным последствиям.

В финансовом словаре дается следующее определение термину экономический кризис. Кризис — это быстрое ухудшение экономического состояния страны являющиеся в спаде производства нарушение производственных связей и банкротство предприятий и т. д. [1]

Основой для возникновения кризиса является колебание между спросом и потреблением товаров, то есть сущность кризиса заключается в том, что происходит перепроизводство товаров по отношению к спросу, что ведёт за собой снижение доходов предприятия, сокращению рабочих мест, что в итоге приводит к банкротству предприятий

На развитие бизнеса влияет как внешние, такие внутренние факторы. Одним из внешних факторов, влияющих на бизнес-это экономическая обстановка в стране.

По отношению к предприятиям различают внешние и внутренние факторы возникновения кризиса:

К первому фактору (внешние) мы можем отнести следующие факторы: политические, технологические, международные экономико-географические и социальные факторы.

К внутренним факторам возникновения кризиса — это деятельность внутри самого предприятия. Эти факторы можно разделить на 3 группы.

1 группа (экономические): высокая себестоимость на единицу выпускаемой продукции, высокие цены на сырье и материалы, слабая конкурентоспособность товаров и др.

2 группа (финансовые): нерациональное использование займов, оплата коммунальных услуг (большое количество денежных средств уходит на оплату коммунальных услуг)

3 группа (внутренняя среда предприятия): отсутствие мотивации и достаточной квалификации у персонала, сокращения реальных доходов предприятия руководством. [2]

На сегодняшний день финансовое состояние предприятий малого и среднего бизнеса остаётся тяжелым. В современных условиях многие предприятия нуждаются в финансовых средствах, однако, не каждый бизнесмен имеет нужную сумму денежных средств, для достижения наибольшей эффективности бизнеса и для «выживания» приходится брать займы у банков на определённый срок и под определённый процент. Однако некоторые банки отказываются кредитовать субъекты малого среднего бизнеса, так как есть риск, что заемщик не сможет вернуть ту денежную сумму, которую предоставила кредитная организация. Банки, которые дают займы предлагают строгие требования к заемщикам, например, кредитная история организации, прибыль, наличие залогового имущества и др. Второй, немаловажной проблемой для предпринимателей является высокие процентные ставки по кредитам (30%) годовых, не каждое предприятие в силах нести «непосильную ношу».

Немаловажную роль в развитии малого и среднего бизнеса в кризисной ситуации играет государство. Государственная поддержка осуществляется на основании следующих нормативно-правовых документов:

1. Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ (ред. от 28.12.2013) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».

2. Постановление Правительства Российской Федерации от 30.12.2014 № 1605 «О предоставлении и распределении субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства».

3. Государственная программа Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика», утвержденная Распоряжением Правительства Российской Федерации от 29.03.2013 № 467-р.

4. Ежегодно издаваемые приказы Минэкономразвития России «Об организации проведения конкурсного отбора субъектов Российской Федерации, бюджетам которых предоставляются субсидии из федерального бюджета на государственную поддержку малого и среднего

предпринимательства субъектами Российской Федерации».

5. Государственные программы субъектов Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика». [3]

Государственная поддержка осуществляется последующим направлением:

Финансовая: различные государственные программы льгот для получения доступа к финансовым ресурсам, налоговые льготы, субсидии и др.

Консультационная: помощь предпринимателям отделами муниципальных образований по вопросам управления, финансовой отчетности предприятия, налогам и т. д.

Информационная: доступ к различным информационным ресурсам

Имущественная: оказывается органами государственной власти и органами местного самоуправления путем передачи во владение (на возмездной, безвозмездной или на льготных условиях) государственного имущества предпринимателям в виде зданий, сооружений, помещений, машин, оборудования, инвентаря. [3]

На сегодняшний день в России существует общероссийская общественная организация «Опора России». Данная организация занимается исследованием в области предпринимательства, который называется антикризисный мониторинг. Мониторинг данной организацией осуществляется путем опроса предпринимателей. Данные опроса, участниками которого были 400 предпринимателей, были опубликованы в марте 2015 года. Среди опрошенных около 130 предпринимателей (32%) были вынуждены к привлечению заемных средств, однако треть из них банки отказали в выдаче кредита. Также многие предприниматели отмечают тот факт, что получить кредит в условиях кризиса очень трудно. Каждый третий среди опрошенных предпринимателей (28%)

сократили численность рабочих мест на предприятии и столько же сократили уровень заработной платы. [4]

Из данного опроса, проведенным организацией «Опора России» можно сделать следующий вывод: кризис влияет на малый и средний бизнес в отрицательную сторону, сокращение рабочих мест ведет к росту безработных в стране, а сокращение заработной платы к снижению доходов граждан.

Среди малых предприятий, мы наблюдаем рост с 2012 по 2014 год на 100тыс. предприятий. У средних предприятий картина иная, по таблице видно, что идет уменьшение средних предприятий. Исходя из данных таблицы 1, можно сделать следующий вывод, малые предприятия, в отличие от средних, более устойчивы к экономическому кризису, так как в случае банкротства легче уйти с рынка (численность рабочих мест до 100 чел.), а вот средние предприятия уменьшились потому, что средним более труднее выжить в условиях кризиса, им приходится либо сокращать количество рабочих мест, либо количество рабочих часов работников на предприятии.

Исходя из статистических данных, использованных нами, мы видим, что оборот организаций (малых предприятий) с 2012 по 2013 год увеличился на 1305,1 млрд. руб., а с 2013 по 2014 год увеличился на 1610,6 млрд. руб. По средним предприятиям мы наблюдаем увеличение оборота предприятий с 2012 по 2013 на 159,8 млрд. руб., а с 2013 по 2014 год на 219,9 млрд. руб.

Многие иностранные компании, прекращают свой бизнес в России. В основном, это были автомобильные заводы (например, General motors), компании по производству продуктов питания, брендовой одежды и др. Закрывание заводов связано с тем, что сократились объемы продаж (уменьшается выручка предприятий) в связи с этим иностранные компании прекращают производство

Таблица 1. Количество малых предприятий в России (на конец года) с 2012 по 2014 год [5]

| Тип предприятий | Количество предприятий (в единицах) | | |
|----------------------------------|-------------------------------------|---------|---------|
| | 2012 | 2013 | 2014 |
| Малые (включая микропредприятия) | 2003038 | 2063126 | 2103780 |
| Средние и крупные | 60260 | 58245 | 58925 |

Источник: Росстат

Таблица 2. Годовой оборот малых и средних предприятий в России [5]

| Тип предприятий | Оборот предприятий (всего) млрд. руб. | | |
|--|---------------------------------------|---------|---------|
| | 2012 | 2013 | 2014 |
| Малые предприятия (включая микропредприятия) | 23476,7 | 24781,6 | 26392,2 |
| Средние предприятия | 4136,1 | 4295,9 | 4515,8 |

Источник: Росстат

Таблица 3. Количество предприятий, имеющих иностранное участие в России [5]

| Год | Всего |
|------|-------|
| 2011 | 24080 |
| 2012 | 21417 |
| 2013 | 24025 |
| 2014 | 23050 |

частично (закрывая несколько заводов), либо покидают рынок до «лучших времен».

Исходя из данных Росстата мы видим, что за последние 4 года наибольшее количество предприятий, с участием иностранного капитала было в 2011 году (24080) и в 2013 году (24025). Мы видим, что с 2013 по 2014 год предприятий сократилось на 925 единиц. Уменьшение числа предприятий с участием иностранного капитала для России является большим минусом, так как происходит отток иностранного капитала из страны. Участие иностранного капитала способствует оздоровлению экономики.

Литература:

1. Финансовый словарь. [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://dic.academic.ru/dic.nsf/fin_enc/31794#
2. Антикризисное управление, учебник, автор К. В. Балдин, И. И. Передяев
3. Сайт торгово-промышленной палаты России. [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://tpprf.ru/ru/business/gp/>
4. Антикризисный мониторинг общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства. [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://opora.ru/news/federal/932-antikrizisnyj-monitoring-opory-gossii>
5. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/reform/#

Анализ развития экономической интеграции в российских регионах

Карелина Мария Геннадьевна, кандидат экономических наук, доцент;
 Булычева Светлана Васильевна, кандидат физико-математических наук, доцент
 Магнитогорский государственный технический университет имени Г. И. Носова

Исторически сформировавшиеся отличия в социально-экономическом развитии субъектов РФ оказывают большое влияние на структуру и эффективность рынка корпоративного контроля в российских регионах. Современные подходы к проблеме развития собственности и контроля в трансформирующейся экономике российских регионов представлены в работах Института экономики переходного периода (А. Д. Радыгин, Н. А. Шмелев, Р. М. Энтов и др.).

Вместе с тем характерной особенностью исследований является отсутствие трудов, посвященных вопросам оценки влияния интеграционных процессов холдинговых структур на экономику региона и классификации субъек-

тов РФ по уровню региональной интеграционной активности. При этом математико-статистические методы являются необходимым инструментом для получения более глубоких и полноценных знаний о механизме изучаемых интеграционных процессов в региональном разрезе. На данном этапе развития статистической науки отсутствует методика построения единого интегрального индикатора, характеризующего многоаспектную категорию «региональная интеграционная активность» (РИА). В одних работах решается вопрос выработки интегрального критериального показателя на базе частных количественных характеристик интеграционных процессов в российских регионах, в других работах этот

вопрос остается открытым, либо предлагается единственный показатель в качестве количественного критерия развития процессов слияний и поглощений внутри регионов.

Методология построения интегрального индикатора (ИИ) в рамках объективистского подхода представляет собой многоэтапную процедуру и основана на свертке статистически регистрируемых показателей, а также на некоторых методах многокритериального ранжирования объектов [1].

При проведении исследования региональной интеграционной активности все факторы, оказывающие непосредственное влияние на интенсивность процессов слияний и поглощений в регионе, были разбиты на 5 функциональных блоков: рынок корпоративного контроля (6 переменных); мезоэкономические показатели (10 переменных); финансы организаций (11 переменных); инвестиции (8 переменных); преступления и правонарушения в сфере экономики (3 переменных) [3,4]. При этом при проведении исследования был рассмотрен только 61 субъект РФ, поскольку в этих субъектах наблюдались завершённые интеграционные сделки стоимостью не ниже 5 млн долл.

На рисунке 1 представлена система статистических показателей, основанная на предложенной декомпозиции категории «региональная интеграционная активность». Определение количественного состава набора частных показателей в каждом из 5 блоков осуществлялся на базе сочетания теоретических соображений и требований к минимально допустимым значениям R^2 (в качестве порогового значения был выбран $R^2_{min}=0,6$) [2]. После проведенных операций был получен набор из 25 статистических показателей для построения ИИ 2013 г.

При построении интегрального индикатора «региональная интеграционная активность» была выявлена ситуация работоспособности первой главной компоненты. Тогда искомым интегральный индикатор имеет вид

$$y_i = \sum_{j=1}^{25} \omega_j \tilde{x}_i^{(j)}.$$

При этом наибольший вес у частных критериев блока «мезоэкономические показатели».

Интегральные индикаторы были использованы для ранжирования субъектов РФ. В результате было получено, что к регионам с высокой интеграционной активностью относится 5 субъектов, к регионам со средней интеграционной активностью — 30, к регионам с низкой интеграционной активностью — 26 субъектов (см. таблицу 1).

Так, в 2013 г. число сделок слияний и поглощений в регионах с высокой региональной интеграционной активностью составляло 83,35% от общероссийского числа сделок M&A, а стоимостный объем рынка — 87,12% от общероссийского объема рынка слияний и поглощений. При этом в данную группу не попадает ни один из субъектов Приволжского ФО, который объективно является одним из наиболее экономически развитых регионов России, включающий в себя несколько городов-миллионеров.

Большинство субъектов Сибирского ФО попало в группу со средней региональной интеграционной активностью, где большое число сделок обусловлено процессами, происходящими в агропромышленном комплексе. Во-первых, Сибирский ФО для российских агрокомпаний является площадкой для выхода на наиболее привлекательный китайский рынок. Во-вторых, в Сибири

Таблица 1. Результаты обобщенной ранговой оценки уровня региональной интеграционной активности субъектов РФ, 2013 г.

| Субъект РФ | Уровень региональной интеграционной активности |
|---|--|
| Москва, Московская область, Санкт-Петербург, Тюменская область, Ханты-Мансийский автономный округ (ЮГРА) | Высокий |
| Область: Амурская, Вологодская, Иркутская, Кемеровская, Ленинградская, Липецкая, Новгородская, Новосибирская, Оренбургская, Пензенская, Самарская, Саратовская, Свердловская, Тамбовская, Томская, Тульская, Челябинская, Ульяновская, Ярославская Республика: Башкортостан, Мордовия, Татарстан, Удмуртская, Хакасия, Чувашская, Якутия Край: Краснодарский, Красноярский Автономный округ: Чукотский, Ямало-ненецкий | Средний |
| Область: Архангельская, Астраханская, Белгородская, Брянская, Владимирская, Волгоградская, Воронежская, Калининградская, Калужская, Костромская, Курская, Нижегородская, Омская, Орловская, Псковская, Ростовская, Смоленская, Тверская, Республика: Карелия, Тыва Край: Алтайский, Забайкальский, Пермский, Приморский, Ставропольский, Хабаровский | Низкий |

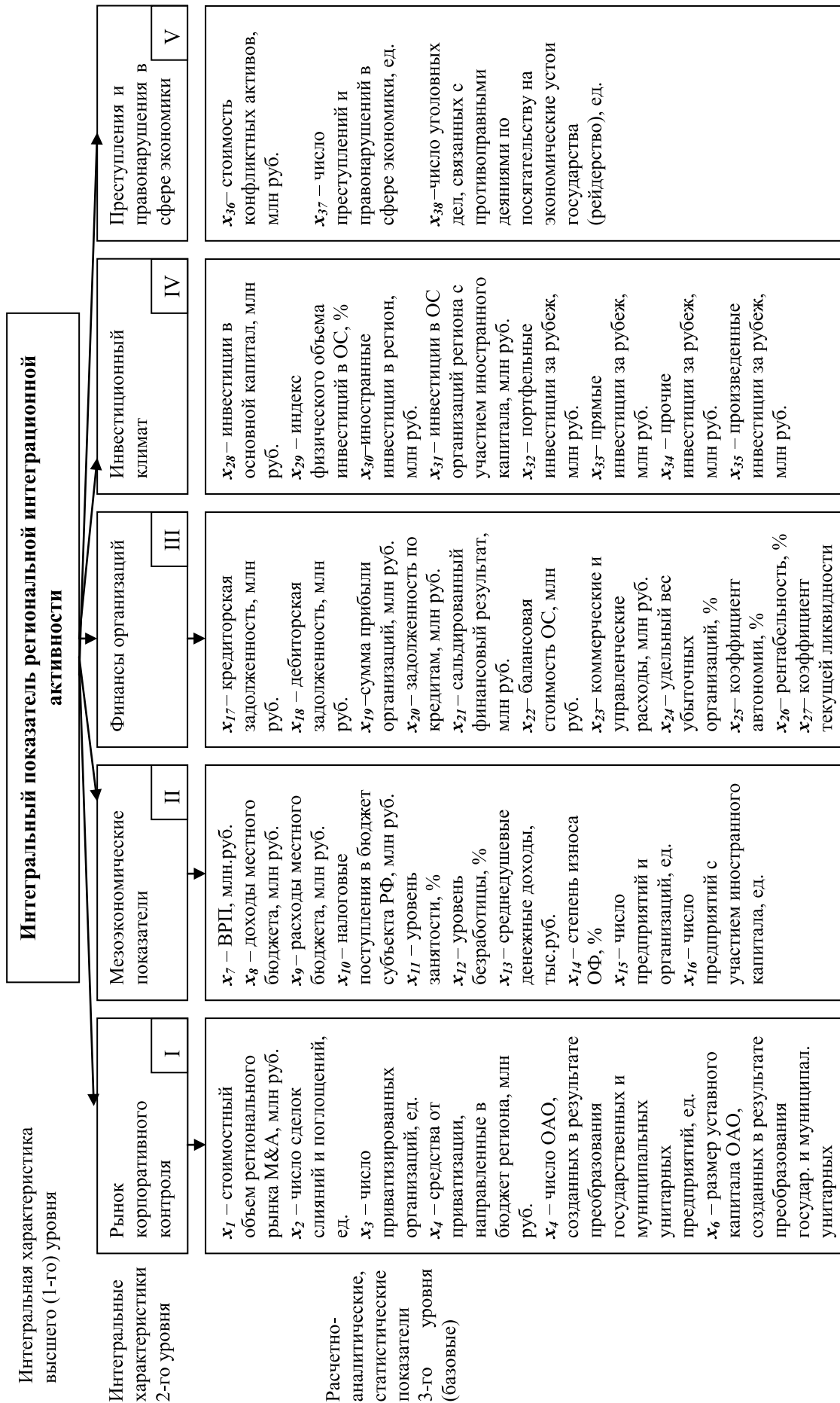


Рис. 1. Система статистических показателей интеграционной активности в регионе РФ

есть несколько сильных игроков, например «Хлеб Алтая», «Мельник», «ОГО» и др.

Значительные различия в уровне развития интеграционной активности регионов России имеют под собой как факторы конъюнктурного характера, влияние которых на рынок слияний и поглощений будет исчерпано в среднесрочной перспективе, так и факторы долгосрочного характера, которые будут влиять на пространственные пропорции распределения М&А-активности достаточно долго.

К числу первых можно отнести наличие резервов производственных мощностей, особенно пассивной части основных фондов. К числу вторых относится отраслевая структура производства. В регионах с преобладанием добывающих отраслей и низким уровнем инфраструктурной обеспеченности средства вкладываются в капиталоемкие долгосрочные инвестиционные проекты, в том числе интеграционные, которые обеспечат прирост производства в будущем.

Литература:

1. Айвазян, С. А. Анализ качества и образа жизни населения/С. А. Айвазян. — М.: Наука, 2012. — 432 с.
2. Бородкин, Ф. М. Социальные индикаторы/Ф. М. Бородкин, С. А. Айвазян. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. — 607 с.
3. Поликарпова, М. Г. Слияния и поглощения в российских регионах: проблемы измерения и опыт эмпирических исследований// Вопросы статистики. — 2011. — № 11. — с. 58–64.
4. Поликарпова, М. Г. Экономико-статистический анализ инновационно-технологической и интеграционной активности в регионах России// Вопросы статистики. — 2012. — № 7. — с. 45–52.
5. Поликарпова, М. Г. Оценка стоимости бизнеса в интеграционных сделках металлургической компании// Вестник Магнитогорского государственного технического университета им. Г. И. Носова. — 2012. — № 4 (40). — с. 86–91.
6. Поликарпова, М. Г. Статистический анализ диверсификации интеграционной активности в экономике России// Молодой ученый. — 2013. — № 10. — с. 377–379.

Теоретические и методологические аспекты анализа финансового состояния предприятия

Керева Айнур Рыстаевна, магистр экономических наук
Жетысуский государственный университет имени И. Жансугурова

В современных экономических условиях, когда на смену административно-командным отношениям пришли рыночные, оценка финансового состояния хозяйствующего субъекта приобретает исключительную важность. В последнее время в помощь бухгалтеру в периодической печати опубликован целый ряд методических рекомендаций по проведению финансового анализа. В основе лежит анализ финансовых коэффициентов, используемых в западной практике, однако механическое перенесение зарубежного опыта чаще всего оказывается неэффективным из-за того, что не учитывается отече-

При этом инвестиции в развитие инфраструктуры необходимы для создания условий для экономического роста, однако прямой вклад от инвестиций может не давать значительного прироста добавленной стоимости в краткосрочной перспективе. Необходимо отметить, что развитие рынка интеграционных процессов требует более серьезной разработки подходов к оценке интеграционных сделок в теории и внесения дополнений и изменений в существующие стандарты [5].

При этом структура экономической интеграции в регионах России всегда обладает той или иной степенью подвижности, имеет свойство меняться с течением времени как в количественном, так и в качественном отношении [6]. В дальнейшем статистический анализ диверсификации интеграционной активности позволит получить качественную информацию об структурно-динамическом процессе, количественно оценить его и представить содержательную интерпретацию полученных результатов для разработки программ межрегиональных взаимодействий.

ственная специфика деятельности хозяйствующих субъектов.

Одно из важнейших условий успешного управления предприятием — анализ и системное изучение финансового состояния предприятия и факторов, на него влияющих, прогнозирование уровня доходности капитала предприятия.

Анализ финансовой отчетности — это процесс, при помощи которого мы оцениваем прошлое и текущее финансовое положение и результаты деятельности организации. Однако при этом главной целью является оценка финан-

сово — хозяйственной деятельности нашей организации относительно будущих условий существования.

Финансовое состояние предприятия характеризуется совокупностью показателей, отражающих состояние капитала в процессе его кругооборота и способность предприятия финансировать свою деятельность на определенный момент времени.

Финансовое состояние предприятия, его устойчивость и стабильность зависят от результатов его производственной, коммерческой и финансовой деятельности. Если поставленные задачи в перечисленных видах деятельности успешно реализовываются, это положительно влияет на финансовое результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия [1с 216].

Финансовое состояние организации — это экономическая категория, отражающая состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта хозяйствования к саморазвитию на фиксированный момент времени.

В процессе снабженческой, производственной, сбытовой и финансовой деятельности происходит непрерывный процесс кругооборота капитала, изменяются структура средств и источников их формирования, наличие и потребность в финансовых ресурсах и как следствие финансовое состояние предприятия, внешним проявлением которого выступает платежеспособность.

Одними из важнейших понятий, используемых при анализе финансового состояния предприятия, являются ликвидность и платежеспособность.

Актуальность темы заключается в том, что сигнальным показателем, в котором проявляется финансовое состояние, выступает платежеспособность предприятия, исследование платёжеспособности позволяет выявить способность вовремя удовлетворять платёжные требования, возвращать кредиты, производить оплату труда персонала, вносить платежи в бюджет.

Финансовое состояние организации оценивается, прежде всего, её финансовой устойчивостью, ликвидностью и платежеспособностью. Платежеспособность отражает способность предприятия платить по своим долгам и обязательствам в данный конкретный период времени. Считается, что если предприятие не может отвечать по своим обязательствам к конкретному сроку, то оно неплатежеспособно. При этом на основе анализа определяются его потенциальные возможности и тенденции для покрытия долга, разрабатываются мероприятия по избежанию банкротства. Под финансовой устойчивостью предприятия следует понимать платежеспособность предприятия во времени с соблюдением условия финансового равновесия между собственными и заемными средствами. Финансовое состояние может быть устойчивым, неустойчивым (предкризисным) и кризисным [2с 143].

Ликвидность менее динамична по сравнению с платежеспособностью. Финансовое состояние предприятия, его устойчивость и стабильность зависят от результатов

его производственной, коммерческой и финансовой деятельности. Если производственный и финансовый планы успешно выполняются, то это положительно влияет на финансовое положение предприятия. И, наоборот, в результате невыполнения плана по производству и реализации продукции происходит повышение ее себестоимости, уменьшение выручки и суммы прибыли и как следствие ухудшение финансового состояния предприятия и его платежеспособности. Следовательно, устойчивое финансовое состояние не является счастливым случаем, а итогом грамотного, умелого управления всем комплексом факторов, определяющих результаты хозяйственной деятельности предприятия.

Для достижения финансовой устойчивости необходим вполне конкретный размер собственного капитала, допустимое соотношение собственного и заемного капитала, финансовых и нефинансовых активов. В этом случае соблюдается и условие рентабельности предприятия, и его финансовой устойчивости. В свою очередь, структура собственного капитала становится благоприятной для экономического роста, а собственные резервы в денежной форме достаточны для погашения долгов и обязательств.

Анализ финансовой устойчивости любого хозяйствующего субъекта является важнейшей характеристикой его деятельности и финансово-экономического благополучия, характеризует результат его текущего, инвестиционного и финансового развития, содержит необходимую информацию для инвестора, а также отражает способность предприятия отвечать по своим долгам и обязательствам и устанавливает размеры источников для дальнейшего развития.

Финансовая устойчивость — это экономическая категория, выражающая такую систему экономических отношений, при которых предприятие формирует платежеспособный спрос, способно при сбалансированном привлечении кредита обеспечивать за счет собственных источников активное инвестирование и прирост оборотных средств, создавать финансовые резервы, участвовать в формировании бюджета. Финансовая устойчивость предприятия предполагает ее способность успешно повышаться под воздействием изменений внешней и внутренней среды. Таким образом, финансовая устойчивость предприятия предопределяется влиянием совокупности внутренних и внешних факторов.

Внешние факторы не зависят от предприятия, в силу чего оно не может оказывать воздействие на них и должно к ним приспосабливаться. Внутренние факторы являются зависимыми и, поэтому предприятия посредством влияния на эти факторы может корректировать свою финансовую устойчивость.

Первую группу факторов образуют организационно-управленческие, определяющие основные направления, цели и стратегию развития предприятия. Организационная структура определяется целями предприятия и должна обеспечивать непрерывность производствен-

ного процесса, влиять на характер структуры управления, эффективность которой зависит от постоянного ее совершенствования в зависимости от влияния внешних и внутренних факторов [3с 95].

Финансовая устойчивость предприятия также во многом определяется уровнем и качеством менеджмента, требующими постоянного совершенствования, что должно быть направлено на обеспечение координации, взаимосвязанности и интегрирования всех функций управления в единое целое.

Немаловажную роль в обеспечении финансовой устойчивости предприятия играет формирование высокой культуры предприятия и его репутация. Культура предприятия отражает его нравы, обычаи, поощряет определенные нормы поведения персонала и привлекает подходящих работников. Репутация предприятия, формируемая его партнерами, сотрудниками, общественным мнением побуждает клиента пользоваться услугами именно данного предприятия.

Вторая группа внутренних факторов, путем воздействия на которые можно повысить финансовую устойчивость предприятия, представлена производственными факторами, куда входят: объем, ассортимент, структура, качество продукции; себестоимость, обеспеченность основными оборотными средствами и уровень их использования; наличие и степень развития инфраструктуры; экология производства.

Рост объема производства продукции, улучшение ее качества, изменение структуры продукции оказывают непосредственное влияние на результативность работы предприятия, увеличение спроса на нее и повышение цен, результатом чего становится рост прибыли предприятия и, следовательно, повышение его финансовой устойчивости.

Особое внимание предприятиям следует уделять определению оптимального размера необходимых оборотных средств, так как данный показатель непосредственно влияет на конечные результаты их деятельности. В процессе удовлетворения потребности предприятия в необходимых оборотных средствах надо обращать внимание на качество поставляемых оборотных средств, их ассортимент, ритмичность поставок.

Финансово-экономические факторы образуют третью группу факторов, направленных на повышение финансовой устойчивости предприятия, что возможно по следующим направлениям: постоянный финансовый анализ деятельности предприятия; повышение его платежеспособности; оптимизация структуры имущества и источников его формирования; оптимизация соотношения собственных и заемных средств; повышение прибыльности и рентабельности.

Литература:

1. Анфилатов, В. С. Системный анализ в управлении. — М.: Финансы и статистика, 2010. — 368 с.
2. Васильева, Л. С. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятий: Учебник. — М.: Издательство «Экзамен», 2008. — 319 с.

Финансовая устойчивость является отражением стабильного превышения поступления средств над их расходом, обеспечивает свободное маневрирование денежными средствами предприятия и путем эффективного их использования способствует бесперебойному процессу производства и реализации продукции. Поэтому финансовая устойчивость формируется в процессе всей производственно-хозяйственной деятельности и является главным компонентом общей устойчивости предприятия.

Следует выделить несколько функций обеспечения финансовой устойчивости предприятия: целевую, побудительную, регулируемую.

Целевая функция связана с критерием эффективности системы, регулируемой финансово-экономическими отношениями — сокращением дефицита финансового потока для динамичного развития производства и обеспечение воспроизводства рабочей силы на экономически оправданном уровне.

Побудительная функция ориентирует систему финансового обеспечения на эффективную организацию производственного процесса в реальном секторе экономики. Регулирующая функция реализует потенциальную возможность при сокращении дефицита финансового потока формировать тенденцию к увеличению спроса.

Финансовая устойчивость рассматривается во взаимосвязи с блоком регуляторов: ценообразованием, налогово-бюджетным регулированием, кредитным рынком, управлением издержками производства.

Возможно выделение четырех типов финансовых ситуаций:

- а) абсолютная устойчивость финансового состояния, встречающаяся крайне редко и характеризующаяся положительным значением (излишком);
- б) нормальная устойчивость финансового состояния, гарантирующая его платежеспособность;
- в) неустойчивое финансовое состояние, сопряженное с нарушением платежеспособности, при котором тем не менее сохраняется возможность восстановления равновесия за счет пополнения источников собственных оборотных средств и увеличения последних, а также за счет дополнительного привлечения долгосрочных и среднесрочных кредитов и прочих заемных средств;
- г) кризисное финансовое состояние, при котором общая величина имеющихся у предприятия источников не покрывает величину запасов и затрат. В такой ситуации денежные средства, краткосрочные ценные бумаги и дебиторская задолженность предприятия не покрывают даже его кредиторской задолженности и просроченных ссуд; оно находится практически на грани банкротства [4, с. 87].

3. Глазов, М. М. Методика финансового анализа: новые подходы. — СПб: СПбУЭиФ, 2009. — 249 с.
4. Ахрамейко, А. А. Методика многоуровневой агрегированной оценки финансового состояния предприятия // Аудит и финансовый анализ. — 2010.-№ 1

Интернет-банкинг: современное состояние и перспективы развития

Климин Степан Андреевич, студент
Кубанский государственный университет

Темпы развития современных технологий стремительно растут с каждым годом. Этот процесс затрагивает абсолютно все сферы жизни, не осталась в стороне и сфера банковского обслуживания. Что же такое интернет-банкинг?

Интернет-банкинг представляет собой комплекс средств дистанционного банковского обслуживания, которое осуществляется в любое время и в любом месте, где есть доступ в Интернет. Иначе говоря, интернет-банкинг — это автоматизированный виртуальный операционный зал обыкновенного банка. Любой пользователь, имеющий выход в Интернет, может, не вставая с дивана, воспользоваться теми же услугами, что и в банке.

Появление интернет-банкинга — это, без сомнений, достижение и определенный скачок в развитии банковской сферы, ведь с его возникновением связь между клиентом и банком стала более оперативной. Кроме того, значительно обострилась конкуренция между банками, что способствует совершенствованию банковского обслуживания.

Основы интернет-банкинга зародились в США в 80-х годах прошлого столетия. В это время была создана система HomeBanking, которая позволяла клиентам пользоваться услугами банка не в офисе, при непосредственном контакте, а там, где это удобно клиенту (например, у себя дома или в офисе компании). Принцип работы данной системы был прост: клиенты отдавали распоряжения для совершения операций по телефону. Чуть позже у вкладчиков появилась возможность управлять своими счетами с помощью персонального компьютера через прямое подключение к банковским серверам (PC-banking). А первым виртуальным банком был SecurityFirstInternetBank, созданный в США в 1995 г. [5].

Однако люди с недоверием отнеслись к подобному новшеству, и данный проект потерпел фиаско. Такая ситуация обошла стороной BankofAmerica, который к 2001 г. стал первым банком, предоставляющим услуги интернет-банкинга, чья база пользователей этим сервисом достигла 2 миллионов человек [4]. В этот период наблюдался повышенный интерес со стороны клиентов к интернет-банкингу.

Если говорить о России, то можно отметить, что в нашей стране интернет-банкинг появился значительно позже, нежели на западе. Показательно, что началом развития интернет-банкинга в России принято считать услугу «Телебанк», запущенную Гута-Банком в 1997 г. Она позво-

ляла клиентам управлять своим счетом по телефону [2]. В США же подобное практиковалось уже в 80-х гг.

Однако темпы развития интернет-банкинга у нас довольно высоки. Это связано, в первую очередь, с развитием банковской сферы в целом, а также с широким распространением высокоскоростного Интернета. В последние годы интернет-банкинг в России пользуется большей популярностью. Так, в 2015 г. его аудитория в нашей стране достигла 23 миллионов пользователей.

В России существует большое количество интернет-банков, среди которых самым популярным с огромным отрывом от конкурентов является Сбербанк Онлайн. Кроме того, Сбербанк Онлайн обладает наибольшей долей эксклюзивной аудитории — 46% его пользователей не пользуются другими интернет-банками.

В пятерку наиболее популярных интернет-банков входят также Альфа-Клик Альфа-Банка, Телебанк ВТБ24, интернет-банки Тинькофф Банка и Банка Русский Стандарт [10]. Вместе со Сбербанк Онлайн они охватывают почти 87% пользователей интернет-банкинга. Таким образом, можно сказать, что именно эти банки составляют основу интернет-банкинга в России и формируют мнение клиентов о нем.

В 2015 году аналитическое агентство Markswobb Rank & Report провело ежегодное исследование эффективности сервисов интернет-банкинга. В данном случае эффективность интернет-банкинга включает в себе степень удовлетворения пользовательских потребностей [1].

Исследование InternetBankingRank 2015 фиксирует такие два основных параметра эффективности, как функциональные возможности и удобство пользования.

Всего для исследования были отобраны 32 системы интернет-банкинга, функционирующие в России. Одной из главных задач данного исследования было повышение уровня российского дистанционного банковского обслуживания. Во всех банках, принимавших участие в исследовании, сотрудники MarkswobbRank&Report выпустили банковские карты, подключили интернет-банки и провели тестовые операции.

По результатам исследования InternetBankingRank 2015 второй год подряд первое место в общем рейтинге занял интернет-банк Тинькофф Кредитные Системы, подтвердив тем самым свой высокий уровень эффективности. Данный банк обладает высоким уровнем инфор-

мационных и платежных возможностей, а также высоким уровнем возможностей управления банковскими продуктами и сервисами [9].

Стоит отметить прогресс Сбербанка Онлайн, самого популярного интернет-банка в России. Как постоянный пользователь, хочу сказать, что качество оказываемых услуг за прошедший год заметно выросло, что подтверждается и проведенным исследованием: за год Сбербанк Онлайн в общем рейтинге поднялся с десятого на четвертое место.

На сегодняшний день проблемы в сфере интернет-банкинга в России носят скорее локальный характер, но их решение может привести к значительному улучшению дистанционного банковского обслуживания. Можно не сомневаться, что банки работают в этом направлении. Но все же некоторые проблемы актуальны сегодня и требуют обратить на себя внимание.

Как показывает практика, у человека, который никогда не пользовался услугами интернет-банкинга, могут возникнуть сложности в начале работы с данной системой. На мой взгляд, здесь уместен небольшой пример. Когда мы покупаем какую-либо бытовую технику в магазине, к ней, как правило, прилагается инструкция, с помощью которой мы можем полностью изучить принцип работы данной техники. Так вот давней проблемой интернет-банкинга в России является отсутствие различных справок, удобных и понятных гидов, руководств пользователя, встроенных в интерфейс интернет-банка. К тому же с увеличением функционала интернет-банка данная проблема будет становиться более существенной [8].

Возможности платформ и программных модулей, на основе которых создаются российские интернет-банки, в большинстве случаев ограничены и не позволяют в полной мере удовлетворить потребности пользователей. В интерфейсах даже лучших российских интернет-банков можно встретить интерфейсные решения, которые абсурдны с точки зрения конечного пользователя. Например, возможность сохранения в шаблоны платежей по штрафам ГИБДД (идентификатор платежа с каждым последующим штрафом будет отличаться). Преодоление подобных ограничений должно стать одной из первоочередных задач для наших банков [7].

Существенной проблемой интернет-банкинга в России является огромное количество контрагентов, добавляемых в список возможных платежей. Клиенты попросту не понимают, какие возможности платежей им доступны, глядя на длинный список ничего не значащих названий контрагентов. На мой взгляд, решением данной проблемы является переход от модели «выбор контрагента» к мо-

дели «выбор услуги», которая намного удобнее для пользователя.

Взаимодействие интернет-банков и различных государственных, муниципальных и коммунальных служб оставляет желать лучшего. А ведь интеграция интернет-банков с той же ГИС ГМП значительно упрощает совершение платежей в бюджет РФ, что выгодно обеим сторонам [3]. На данный момент подобная интеграция находится на низком уровне как с технической точки зрения, так и с точки зрения понятности для конечного пользователя. Это еще одно направление в развитии интернет-банкинга в России.

Некоторые из российских интернет-банков уже имеют РФМ-функциональность (система управления личными финансами), что означает скорое появление таких функций у остальных банков [6]. Однако в данном случае проблема распространения РФМ кроется не в инструменте, а в населении. У нас абсолютно отсутствует культура управления собственными деньгами. Пока она не возникнет, подобные, по моему мнению, очень полезные функции теряют свой смысл.

Как мы видим, интернет-банкинг в России далеко не идеален. Проблемы в этой области были, есть и будут. Однако сейчас интернет-банкинг в нашей стране развивается довольно быстро, и я не вижу причин, по которым это не продолжится в ближайшем будущем.

Я согласен с мнениями экспертов о том, что перспективы развития интернет-банкинга в России будут выражаться в его как количественном, так и качественном росте.

Качественный рост будет заключать в себя, прежде всего, внедрение новых сервисов и расширение возможностей функционирующих систем со стороны банков, направленное на то, чтобы создать наиболее удобный, понятный, безопасный и полноценный способ предоставления банковских услуг через Интернет.

Количественный рост будет выражаться в увеличении числа пользователей подобными услугами. Не стоит забывать, что одновременно с развитием интернет-банкинга повышается уровень и качество самого Интернета, проникающего даже в самые отдаленные уголки страны. А это значит, что в самом ближайшем будущем можно ожидать рост популярности интернет-банкинга.

Конечно, необходимо учитывать нынешнюю экономическую обстановку в нашей стране. Однако интернет-банкинг — это не та область, которая может существенно из-за этого пострадать. Поэтому, я считаю, Россия уже сейчас готова к качественному скачку в развитии сферы интернет-банкинга.

Литература:

1. Аналитическое агентство Marksw Webb Rank & Report. [Электронный ресурс]/InternetBankingRank 2015. — Режим доступа: <http://markswwebb.ru/e-finance/internet-banking-rank-2015/>.
2. Конструктор успеха. [Электронный ресурс]/Интернет-банкинг. — Режим доступа: <http://constructor.ru/finansy/internet-banking-v-rossii.html>.

3. Официальный сайт Казначейства России. [Электронный ресурс]/Государственная информационная система о государственных и муниципальных платежах (ГИС ГМП). — Режим доступа: <http://www.goskazna.ru/gis-gmp/>.
4. ПИЭ. Wiki. Прикладная информатика в экономике. [Электронный ресурс]/Интернет-банкинг. — Режим доступа: <http://wiki.mvtom.ru/index.php/Интернет-банкинг>.
5. Рамзаев, М. SecurityFirstNetworkBank/М. Рамзаев [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.citycor.ru/e-fin/i-bank/i-bank5.htm>.
6. Сайбель, Я. В. Перспективы развития банковских инноваций в России // Политическое и социально-экономическое развитие Юга России: история, современность, перспективы развития: сборник научных статей Международной научно-практической конференции/под ред. В. П. Басенко, В. П. Зайкова. — Москва: ЧОУ ВО «МУ им. С. Ю. Витте», 2015. с. 68–73.
7. Сайбель, Н. Ю., Шубина В. И. Банковские инновации: мировой опыт и российская практика // Теоретические и прикладные исследования в области естественных и гуманитарных наук: Всероссийская научно-практическая конференция с международным участием (Прокопьевск, 2014 г.): сб. науч. тр./под ред. Л. И. Меньшиковой, А. Н. Ходусова, О. А. Затепякина. Новокузнецк: НФИ КемГУ, 2014. с. 124–128.
8. Сайбель, Н. Ю., Руснакова В. Н. Преграды развития электронного бизнеса в России // Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней: материалы II-ой Международной научно-практической конференции/под ред. Я. С. Ядгарова, В. А. Сидорова, В. Г. Ткаченко, В. В. Чапли. Краснодар: Издательство НИИ экономики ЮФО, 2014. с. 472–480.
9. Сайбель, Н. Ю., Тонян Р. К. Рынок информационных технологий в России: тенденции и направления развития // Теоретические и прикладные исследования в области естественных и гуманитарных наук: Всероссийская научно-практическая конференция с международным участием (Прокопьевск, 2014 г.): сб. науч. тр./под ред. Л. И. Меньшиковой, А. Н. Ходусова, О. А. Затепякина. Новокузнецк: НФИ КемГУ, 2014. с. 128–133.
10. Суховерхов, А. Система управления личными финансами (PFM): с банком или сама по себе?/А. Суховерхов [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://futurebanking.ru/post/1398>.

Краудфандинг как перспективный способ финансирования стартап-компаний

Климин Степан Андреевич, студент
Кубанский государственный университет

Одной из главных трудностей, с которыми сталкиваются начинающие предприниматели, является недостаток денежных средств для развития своего бизнеса. Без существенного стартового капитала крайне трудно продвинуться дальше, даже если иметь превосходный бизнес-план и уникальные идеи. В таком случае, как правило, выручают банки, выдавая кредиты под сумасшедшие проценты. Но в последнее время набирает популярность такой эффективный способ финансирования, как краудфандинг. Что же он из себя представляет?

Этот способ сбора пожертвований появился в 1997 году в Англии. С тех пор краудфандинг используется во многих странах для самых различных целей. Само понятие «Crowdfunding» состоит из двух английских слов. Это crowd — «толпа» и funding — «финансирование» [4].

Под краудфандингом понимается сотрудничество людей, добровольно оказывающих финансовую поддержку различного рода проектам и организациям [5]. Сбор средств может служить различным целям — помощи пострадавшим от стихийных бедствий и больным людям, поддержке политических кампаний, изданию различных книг, съемкам фильмов, финансированию стартап-ком-

паний и малого предпринимательства и многому другому. В своей статье я заострю внимание именно на малом предпринимательстве и стартапах.

Существует ряд важных особенностей краудфандинга: во-первых, просители никогда не несут ответственности за качество или вообще существование обещанного продукта или сервиса. Во-вторых, соответствующие сервисы забирают себе определённый процент от пожертвований. Кроме того, краудфандинг слабо регулируется банковским законодательством.

Перед сбором средств должна быть заявлена цель, указана необходимая сумма, а информация о собранных средствах должна быть общедоступной для всех. Краудфандинг может также относиться к финансированию компании посредством продажи малых долей предприятия широкому спектру инвесторов [6]. Этот тип краудфандинга получил особое внимание американских должностных лиц. В апреле 2012 года президент США Барак Обама подписал новый закон под названием JOBS Act (Jumpstart Our Business Startups Act), позволяющий стартап-компаниям собирать до \$1 млн. посредством краудфандинга, без подачи бумаг и регистраций на продажу акций, как практи-

ковалось ранее. Такое отношение Обамы к краудфандингу легко объяснить, ведь в 2008 году только на этапе предварительных выборов Барак Обама собрал с помощью краудфандинга около \$272 млн. [2].

Сегодня краудфандинг — это один из наиболее эффективных, популярных и быстрых способов сбора денежных средств. «Народное финансирование» практически не имеет недостатков. Главное, заинтересовать своей идеей как можно больше людей.

В наши дни используется несколько видов краудфандинга:

- reword crowdfunding;
- equity crowdfunding;
- debt crowdfunding.

Первый способ наиболее популярен и эффективен. Помогая тем, кому это нужно, люди взамен получают различные подарки и вознаграждение. Таким образом, это хороший стимул собрать нужную сумму в кратчайшие сроки.

Второй вид краудфандинга интересен потенциальным инвесторам: им предлагают долю в будущем бизнесе или продаже небольшого процента бизнеса.

Debtcrowdfunding — это относительно новый способ краудфандинга. Человек, собирающий средства для своего проекта, обещает вернуть всем пожертвованные деньги или дает долю в бизнесе [1].

Если мы говорим непосредственно о стартапах, то краудфандинг — это не только сбор денежных средств для развития бизнеса, но и возможность узнать, насколько ваши идеи являются интересными и зрелыми.

Воспользоваться краудфандингом может любой человек. Достаточно создать на сайте аккаунт, указать название и описание проекта. Также нужно указать необходимую сумму и сроки окончания сбора [7].

По контракту он должен выполнить свои обязательства или вернуть деньги кредиторам. Платформы берут комиссию в размере 5–7% от собранной суммы [9].

Если удалось собрать необходимую сумму, то такому человеку выплачиваются все деньги. Если полностью не удалось собрать деньги, то соискатель ничего не получает. На разных платформах условия могут отличаться, но одно общее есть у всех: это очень интересный способ привлечь деньги для своего стартапа.

В нынешней экономической обстановке крайне сложно найти источники финансирования на начальном этапе развития бизнеса. Поэтому краудфандинг может быть чуть ли не единственным способом привлечь денежные средства. Прежде, чем запустить проект, необходимо все хорошо продумать.

Во-первых, важно, как для себя, так и для потенциальных спонсоров, четко определить цель. Без внятной и конкретной цели никто не захочет оказывать финансовую помощь неизвестному человеку. Также необходимо проанализировать, востребована ли идея и кто является реальной и потенциальной аудиторией. Это поможет выбрать правильную позицию по представлению проекта.

Кроме того, огромную роль играет смета, которую необходимо составить. Обычно смета рассчитывается по следующей схеме: Сумма сбора = Минимально необходимая сумма на реализацию + Реализация и отправка вознаграждений + Административные расходы (у каждой площадки они свои) + Небольшая подушка на непредвиденные расходы (1–2% от общей суммы) [3]. Прежде всего, она нужна предпринимателю. Однако ее размещение в описании к проекту может существенно повысить доверие людей.

Реклама — двигатель прогресса. Эта фраза известна с давних пор. Актуальна она и применимо к краудфандингу. Медиапланирование имеет большое значение перед запуском проекта. Необходимо составить список СМИ, блогов, публичных страниц, в которых продвижение компании будет успешным [8].

Безусловно, огромную роль играет и текст в описании проекта. Он должен быть простым, понятным, грамотно построенным и способным заинтересовать людей. И, конечно, не стоит забывать, что свой проект нужно продвигать, а не воспринимать краудфандинг как «манну небесную».

Но это все, как говорится, в теории. На практике все не так радужно. На мой взгляд, стартапы изначально имеют меньшую вероятность получения финансовой поддержки, нежели, например, благотворительные и культурные проекты. Люди, жертвующие деньги на благотворительность, видят в этом некий моральный смысл. Стартап-компаниям же сложно заинтересовать людей, просто предложив идею. Она должна быть уникальной и, возможно, социально значимой.

Просмотрев несколько крупнейших российских краудфандинговых платформ, я почти не нашел стартап-проектов. А те, что размещены, не пользуются популярностью. Конечно, это связано с тяжелой экономической обстановкой в стране. Кризис существенно сказался на населении, поэтому лишних денег, которые можно было бы дать предпринимателю, просто нет.

Кроме того, я считаю, нужно сказать об общем отношении к таким вещам в России. Если говорить о Западе, в частности о США, то там финансирование малого предпринимательства через краудфандинг — обыденная вещь. У нас же изначально есть некоторое недоверие к незнакомым людям, которых мы даже не видели и которым нужны наши деньги. Всегда есть сомнение в том, пойдут ли эти деньги в указанном направлении. Таков наш менталитет.

Но все же, на мой взгляд, краудфандинг — это перспективный способ финансирования именно стартап-компаний. В России «народное финансирование» появилось относительно недавно. Просто нужно время, чтобы люди привыкли и относились к нему доверительно. А пока предпринимателям необходимо предлагать уникальные идеи, продвигать свой проект всевозможными путями и ждать лучших времен, которые, без сомнений, скоро наступят.

Литература:

1. Деньги есть! [Электронный ресурс]/Краудфандинг — альтернатива банковским кредитам. — Режим доступа: <https://www.dengi.ru/2015/10/30/crowdfunding/>.
2. Карелов, С. Перспективы краудфандинга: в США — закон, в России — мошенничество./С. Карелов [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://slon.ru/future/perspektivy_kraudfandinga_v_ssha_zakon_v_rossii_moshennichestvo-875352.xhtml
3. Кузьменко, В. Краудфандинг с нуля: как собрать деньги на стартап./В. Кузьменко [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://rusbase.com/opinion/kraud-s-nulya/>.
4. Редактор проекта Rusbase. Краудфандинг в России/ [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://rusbase.com/news/kraudfand-ing-v-rossii/>.
5. Сайбель, Н. Ю., Ратиев В. В. Основы предпринимательства: учебное пособие. — М.: НОУ ВПО «Московский университет им. С. Ю. Витте», 2012. — 120 с.
6. Сайбель, Н. Ю., Сайбель Я. В. Антикризисная стратегия как фактор устойчивого развития предприятия // Актуальные проблемы экономической теории и практики: сборник научных трудов/под ред. В. А. Сидорова. Выпуск 17. Краснодар: Кубанский государственный университет, 2014. с. 102–112.
7. Сайбель, Н. Ю. Стратегические ориентиры развития малого и среднего предпринимательства в России // Модернизация как альтернатива глобализации: потенциал экономической интеграции стран СНГ: сборник материалов Международной научно-практической конференции. Том 2. — Краснодар: ЦНТИ, 2012. с. 173–183.
8. Сайбель, Н. Ю., Ескевич О. В. Формирование эффективной системы поддержки малого предпринимательства в России // Экономический вестник ЮФО. 2007. № 5. с. 92–97.
9. Черкасов, Д. О., Сайбель Н. Ю. Стартап: характеристика понятия и этапы развития // Современное состояние и перспективы развития научной мысли: сборник статей VI Международной научно-практической конференции. Уфа: Аэтерна, 2015. с. 141–143.

Необходимость стратегического управления персоналом как фактор жизнеспособности организации в условиях современного рынка (на примере АО «Россельхозбанк»)

Кобец Юлия Вадимовна, студент

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса, филиал в г. Находке

На сегодня стратегия управления персоналом является тем обязательным фактором, который обосновывает положение современной организации на рынке, обозначает её жизнеспособность и конкурентность.

Фактор стратегического управления кадрами предприятия позволяет застраховаться предприятия от таких неприятных тенденций как: скрытая безработица, дублирование выполнения должностных инструкций, не правильное использование ФОТ (фонда оплаты труда).

Рассмотрим данные аспекты на примере исследуемого предприятия АО «Россельхозбанк». Открытое акционерное общество «Российский сельскохозяйственный банк» (ОАО «Россельхозбанк» но с 1 сентября 2015 года АО) создано в 2000 г. в соответствии с Распоряжением Президента Российской Федерации от 15.03.2000 г. № 75-рп. Банк является ключевым звеном национальной кредитно-финансовой системы обслуживания сельскохозяйственных товаропроизводителей и организаций АПК. В июне 2000 г. ОАО «Россельхозбанк» получил от Центрального банка России

лицензию на осуществление банковской деятельности № 3349.

Одним из негативных факторов развития банковского сектора в 2015 г. стало ухудшение качества кредитных портфелей: по банковской системе просроченная задолженность выросла на 141 %, по АО «Россельхозбанк» — на 134 %. При этом реализация антикризисных мер позволили банку не допустить более существенного роста просроченной задолженности. По итогам года ее уровень находился на более низком уровне в сравнении с банковской системой в целом, в том числе в разрезе структуры кредитного портфеля по видам бизнеса (кредитование корпоративных клиентов (рисунок 1) и розничное кредитование.

Что касается стратегического управления персоналом в АО «Россельхозбанк», то наибольший эффект и качество системы управления персоналом достигаются в том случае, когда применяется система методов в комплексе.

Применение системы методов позволяет взглянуть на объект совершенствования со всех сторон, что помогает избежать просчетов. Отдел кадров АО «Россельхоз-

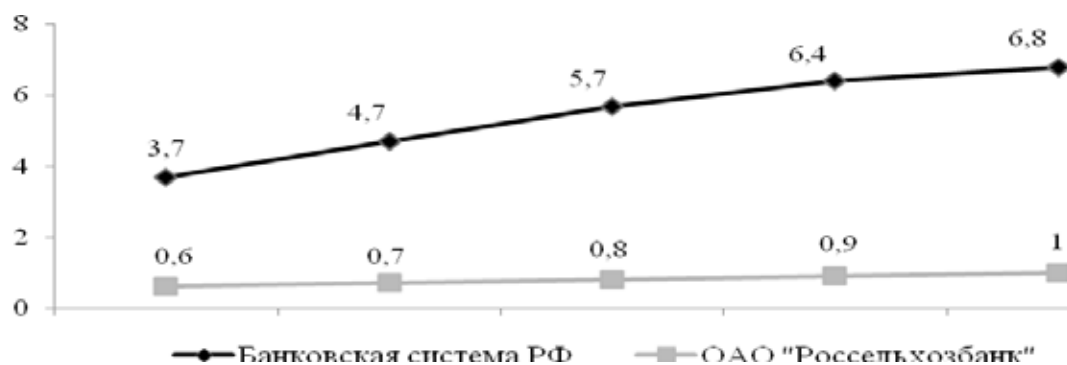


Рис. 1. Доля просроченной задолженности в корпоративном кредитном портфеле АО «Россельхозбанк» поквартально за 2015 г., %

банк» является структурным подразделением АО «Россельхозбанк». В своей практической деятельности отдел кадров подчиняется заместителю генерального директора и работает под его руководством [4, с. 55].

Кадровая политика существует в любой компании, хотя ее понятная формулировка раскрывает то, что собственно фирма во главу угла ставит социально-важный момент.

Ключевые свойства стратегического управления персоналом АО «Россельхозбанк» следующие:

- взаимосвязь со стратегией;
- ориентация на длительное проектирование;
- значимость роли персонала;
- философия компании в отношении сотрудников;
- круг взаимосвязанных функций и операций по работе с персоналом [5, с. 22].

Эти все черты образцового стратегического управления АО «Россельхозбанк» навряд ли возможно заметить в какой-нибудь иной конкретной компании.

Для задач теоретического анализа главное узнать степень проявления любой из их упомянутой, с тем, чтоб обнаружить у любой компании «профиль» стратегического управления персоналом, который, по-видимому, коррелирует с таковыми факторами, как положение фирмы, ее объемы, организационная составляющая, внутренние условия и используемая разработка [1, с. 21].

Назначение стратегического управления персоналом — своевременно формулировать цели в соответствии со стратегией развития предприятия, ставить сложности и задачи, находить способы и организовывать достижение целей [6, с. 24].

Вместе с тем сегодня можно считать, что стратегическое управление персоналом АО «Россельхозбанк» является составной частью всей управленческой и производственной политики фирмы. Оно имеет целью создать сплоченные, ответственные и высокопроизводительные человеческие ресурсы. При этом необходимо учитывать соответствующие соглашения и правила в области производственных отношений, а также важную роль профсоюзов.

Исходя из убеждений сотрудников, стратегия управления персоналом обязана осуществлять не только подходящие условия труда, дающие удовольствие от ра-

боты, гарантировать вероятность продвижения по службе, да и требуемую степень веры в будущее.

Потому что проведение интенсивной и успешной стратегии управления персоналом, которая характерна для АО «Россельхозбанк» гарантирует работу всего производства и окончательный итог, данная политика является сердцевинной работой управления предприятия.

Рассматривая и анализируя тенденции работы с персоналом АО «Россельхозбанк», можно говорить о том, что все большее значение приобретают стратегические аспекты. Они преобладают над традиционными исполнительскими задачами, хотя продолжают работать традиционные инструменты в управлении кадрами: планирование, привлечение человеческих ресурсов, повышение квалификации, администрирование кадров.

Осматривая и анализируя направленности работы с персоналом, может идти речь про то, собственно все наибольшее значение получают стратегические нюансы. Они превалируют над классическими исполнительскими целями, желая продолжать действовать классически в распоряжении кадрами: проектирование, привлечение человеческих ресурсов, увеличение квалификации, администрирование кадров [6, с. 15].

Следовательно, в целях повышения эффективности кадровой политики в АО «Россельхозбанк» и совершенствования его стратегических позиций в современных рыночных условиях рекомендуется.

Введение кадрового планирования. Суть кадрового планирования содержится в предоставлении людям мест занятости в необходимый эпизод времени и соответствующая численности согласно с их возможностями, предрасположенностями и притязание ми производства. Рабочие места, исходя из убеждений производительности и мотивировки, обязаны дозволить работающим хорошим образом развивать собственные возможности, увеличивать отдачу труда, отвечать критериям труда и обеспечения занятости [7, с. 22].

Для фирмы весомо располагать в необходимое время, в подходящем месте, в подходящем численности и с подходящей квалификацией этим персоналом, который важен для решения производственных задач, заслуги ее целей.

Кадровое проектирование обязано творить условия для мотивировки наибольшей производительности труда и довольству работой.

Современный социум влекут для начала те рабочие места, где существуют условия для становления их возможностей и гарантирован хороший доход. Одной из задач стратегического управления персоналом АО «Россельхозбанк» считается учет интересов всех сотрудников компании. Не стоит забывать, собственно кадровое проектирование в тех случаях отлично, как скоро оно интегрировано в единый процесс планирования компании.

При выдвигании в резерв, сначала, нужно будет предусматривать, то, как человек справляется с текущей работой.

Для глав компании данное — степень заслуги целей компании или же подразделения; для профессионала — исполнительность, креативный расклад, сложность и оперативность исполнения заданий. Контроль за этим всем исполняется конкретными руководителями и основывается на личном намерении работы.

Таким образом можно увидеть, что даже в компании, где существует стратегический подход в управлении персоналом, который обеспечивает устойчивую позицию АО «Россельхозбанк» на рынке необходимые тенденции совершенствования, предложенные в данной статье, как фактор жизнеспособности организации в условиях современного рынка.

Литература:

1. Басовский, Л. Е. Менеджмент: учебное пособие/Л. Е. Басовский. — М.: ИНФРА-М, 2012. — 448 с.
2. Веснин, В. Р. Основы менеджмента: учебник/В. Р. Веснин. — М.: Институт Триада Лтд, 2013. — 238 с.
3. Михайлов, Ю. А. Под флагом России: история зарождения и развития морского торгового флота/Ю. А. Михайлов — М.: 2012. — 570 с.
4. Орловский, Ю. П. Настольная книга кадровика: юридические аспекты/Ю. П. Орловский, А. Ф. Нуртдинова, Л. А. Чиканова. — М.: МЦФЭР, 2011. — 384 с.
5. Парамонов, А. А. Портфель кадровика: сборник документов с дискетой/А. А. Парамонов, Т. В. Чиркова. — 2-е изд. — М.: МЦФЭР, 2012. — 368 с.
6. Труханович, Л. В. Кадры предприятия: справочник по кадровому делопроизводству/Л. В. Труханович. — М.: Дело и Сервис, 2011. — 480 с.
7. Щур, Д. Л. Кадры предприятия. 300 образцов должностных инструкций: практическое пособие/Д. Л. Щур. — 3-е изд. — М.: Дело и Сервис, 2013. — 912 с.

Операции выработки решений в системе управления

Козлова Марина Сергеевна, магистрант
Воронежский государственный университет инженерных технологий

В процессе моделирования системы управления, руководству, уполномоченному управлять деятельностью и развитием организации, необходимо создать четкий план процесса, с помощью которого будут формироваться решения, определяться управленческие действия, объекты исполнения данных действий, и методы, с помощью которых должны они осуществляться. В связи с этим все процедуры выработки решений, нужно объединить в одну функционирующую систему. Систему можно моделировать двумя способами: синтезируя и анализируя. В процессе синтеза системы можно применять метод аналитического или последовательного разбиения всей системы на меньшие части. Артур Холл замечает:

«Полная блок-схема даже сравнительно простой системы обычно слишком подробна и сложна для прямого анализа. Общепринятая процедура анализа состоит в том, что полная система разбивается на отдельные блоки» [2].

Поэтому мы постараемся описать систему управления, как совокупность взаимосвязанных процессов, придав ей общее описание, и проанализируем, одновременно сравнивая ее с существующей практикой управления различных организаций. Целью данного сравнения, является собрание таких процессов управления, которые эффективно решают сложившиеся задачи.

Система представляется, состоящей из некоторого количества людей в каждом отделе, отделе производства, отделе сбыта, кадров, финансов, снабжения, и контроля производства. Действия любого из отделов, это набор стандартных должностных операций, исполнители которых в процессе получения сигнала принятого решения от структуры управления, действуют согласно принятому направлению. Соединяются в единое целое отделы организации, с помощью сетей каналов информации, в случае неудовлетворительно принятого решения, проблема остается нерешенной и по процессу управления посредством

обратной связи возвращается к моменту принятия решения. Система управления, выглядит, как обычный процесс, только она находит решения проблем организации, и модель этого процесса соответствует схемам рабочего процесса других отделов организации. Все варианты решения проблем организации, будут включены в процессы деятельности предприятия, однако, руководители организации, будут выполнять только задачи касающиеся решения возникших проблем, искать и подбирать различные подходы к их разрешению. Они могут охватывать не один процесс, а несколько, благоприятным факторов подбора наиболее рационального решения проблемы, является наличие заранее спроектированного процесса управления, то есть его модели. Согласно которой, вторым этапом системы управления, является выявление проблемы. В данном случае мы опускаем первый этап, который выявляет цели организации.

Важным фактором обеспечения работы на данном этапе, является создание многоэлементного отдела информации, являющегося главным звеном данного этапа. Этот отдел осуществляет, сбор, классификацию, упорядочивание информации из внешней и внутренней сред организации, сравнивает ее с действующими в организации стандартами. Если результаты труда соответствуют нормам, проблема не считается актуальной, при выявлении отклонений от стандартов, происходит формирование проблемы, подлежащей решению. Отдел информации собирает данные о всех областях внешней среды, которые находятся во взаимодействии с организацией, экономика, законодательство, отношения с партнерами и т. д., а также об остальных отделах внутренней среды организации.

Структура управления организации также нуждается в отделе управления выработкой решения, полномочия по которому целесообразно возложить на руководителя второго уровня. Нетрудно представить, что для формирования решения, нужно объединение действий и их координация. В функции данного отдела входит передача, классификация, исследование проблем организации, планирование их решения, распределение области решения по отделам и их координация.

После получения требования о проблеме, и зарегистрировав ее в соответствующих журналах, руководитель второго уровня переходит к анализу причин ее появления, среди которых обычно бывают:

- не точное следование плану ранее выработанного решения;
- выявление неэффективности выработки прошлого решения;
- необходимость использования малоэффективного решения, в силу имеющихся условий организации;
- появление новой возможности в использовании решения старой проблемы;

В данный момент происходит переход к третьему этапу решения проблемы — ее исследованию.

Уполномоченный руководитель, знакомится с действующими инструкциями, для выявления характера, при-

мененного ранее решения, в случае вновь выявившейся ранее проблемы, поднимает весь материал о процессе ее решения и делает выводы о причинах возвращения проблем. Он обладает полномочиями, проведения исследований в разных отделах организации, собирает необходимые данные о ее деятельности и связывает результаты с данными, полученными из отдела информации. Отдел информации, проявляет содействие руководителям отдела управления, в предоставлении данных о внешних и внутренних событиях, касающихся работы предприятия, при необходимости запрашивает нужную информацию, и предоставляет ее по возможности получения. После изучения руководителем причин, вызвавших проблему, им разрабатывается новое решение ее разрешения, решение подвергается проверке эффективности действия. Если предложенный метод не позволяет устранить проблему, то руководитель ищет новые пути ее устранения, составляя новые графики и маршруты ее решения, снова эмпирическим методом решение тестируется, и таким образом процедура может дублироваться, до получения результата, нахождения требуемого решения. При повторном получении отрицательного результата, иногда требуется пересматривать выполненный изначально анализ, и определять, не был ли сделан неправильный выбор альтернатив, и не происходило ли изменение причинных факторов.

В случае, выявления зависимости решения конкретной задачи, от решения иной проблемы, решение первой откладывается до момента устранения второй проблемы, с отметкой в графике первой, необходимой об этом информации.

По завершении изучения материалов, о, имеющейся проблеме, начинается четвертый этап поиска альтернатив решения проблемы. Он является наименее формализованным этапом из всех, в процессе его, приходится надеяться на творческий склад ума руководителей. На ряду, с этим, при поиске альтернатив, руководителям необходимо поддерживать необходимый уровень профессиональной осведомленности и опыта в области технической инженерии, так как, они лично несут ответственность за принимаемые решения. Особенно важным, в настоящее время, информационный век, является, способствование им, повышения уровня квалификации, предоставление возможности посещения конференций в сфере менеджмента и управления организацией, специальных курсов. Руководители должны знать решения, проверенные практикой и уметь разрабатывать новые.

На пятом этапе, руководитель, занимающийся поиском альтернатив, проводит их оценку и осуществляет выбор наилучшей из них. Чтобы каким — либо образом, зафиксировать закономерности их отбора, в организации можно создать форму сравнения решения, своего рода шпаргалка для действий в мало знакомой ситуации решения проблемы.

После выбора им наилучшего из имеющихся решений, наступает переход к шестому этапу формирования решений проблемы, необходимо согласование предложения

решения проблемы с руководителем отдела управления, составление плана внедрения его в деятельность организации, управление процессом его протекания и оценка его эффективности.

Получив ответ от отдела, руководитель направляется к руководителю отдела управления первого уровня, с которым согласовывает возможность внедрения решения проблемы указанным выше отделом. Выделяются те предложения, которые имеют отношение к одному или нескольким отделам организации, так определяется зона влияния предложений на все эти отделы. Далее руководитель осуществляет управление предложенным решением проблемы. Одно, и тоже предложение, может оказывать два разных воздействия. В первом случае, оказывается прямое воздействие, когда решение состоит из точных действий в отношении конкретной операции, во втором случае оказывается косвенное воздействие, это когда предполагаемые изменения на выходе из одного отдела повлияют на работу или ее результат в другом отделе.

Далее, происходит переход к следующему седьмому этапу утверждения предложения решения, руководитель первого уровня знакомится с моделью решения проблемы, согласованной со всеми отделами и принимает в ее отношении положительное решение, утверждая ее, либо привносит изменения посредством переговоров с нужным отделом. В ходе согласования решения проблемы, можем отметить, что пятый и шестой этап периодически меняются местами по несколько раз, так как происходит выбор наилучшей альтернативы и согласование ее между сторонами.

В предложенной нами модели формирования решения проблемы распределение обязанностей выполнения предложения решения проблемы некоторыми отделами, обусловлено компетенциями их деятельности, а наделение полномочиями руководителя отдела управления первого уровня, предусматривает его возможность отделять необходимое количество времени на рассмотрение и утверждение решений проблем. При таком раскладе огромный эффект дает централизация власти, так как руководители тратят большее количество своего времени на занятие в отделе управления.

Восьмой этап, подготовки к вводу решения в действие, может представлять собой, например, действия отдела кадров по привлечению дополнительных сотрудников или предоставление курса обучения для одного из отделов. Его продолжительность, ограничена по срокам. Процесс, имеет свою последовательность и по его окончании от-

делы приступают к деятельности по внедрению решения проблемы.

На девятом этапе, осуществляется управление выполнением решения самим отделом, а руководитель отдела управления периодически контролирует этот процесс.

По выполнении отделами предписанных указаний решения проблемы, наступает этап номер десять, проверки эффективности предложенного и реализованного решения. Это осуществляется посредством нескольких вариантов. Один из них представляет сравнение ожидаемой выгоды с фактической, и нахождение разницы между ними в допустимых зонах, и возвращается в отдел управления. Второй вариант считается, как внеплановая проверка, руководитель первого уровня, так как он имеет для этого запас времени, в любой момент, может запросить нужные данные, о, интересующем его вопросе. Результаты ее передаются в отдел кадров, как факт закрытой работы, либо подвергаются анализу с указаниями дополнений, которые нужно отразить в работе. Здесь также можно заметить отличия в полномочиях руководителей второго и первого уровней, первый осуществляет контроль в процессе реализации решения, второй может делать это после его реализации. Третий вариант, заключается в поступлении сигнала от одного из отделов о возникшей приостановке в силу, не предоставления, другим отделом продукта его работы, необходимого первому отделу для ее завершения. Данный факт, подлежит исследованию и проработке. А этап проверки эффективности решения, в случае его отклонения решения, вызывает обратную связь возвращения системы ко второму этапу, или переходит в замыкание процесса управления.

На протяжении, хода предположений о технологии процесса решения проблем, нами предполагалось, что руководитель отдела управления, осуществляет большинство этапов их решения, кроме, их поиска и утверждения.

Рассмотрев процесс формирования решений проблемы, и заключив его в десять этапов, отметим, что наибольшее значение имеет связь между этими этапами, и для ее существования создан отдел управления, который перепроверяет и согласовывает все действия, по формированию решений. Посредством его, создается такое состояние, когда процессы готовы к последовательному протеканию решения проблемы из одного отдела в другой, и стремятся к достижению желаемого состояния. А также в каждой отдельной организации, необходим индивидуальный анализ каждого этапа, выбор подходящей структуры отделов и специализации задач между отделами и руководителями.

Литература:

1. С. Янг. Системное управление организацией. Пер. с англ. под ред. С.П. Никанорова, С.А. Батасова. М., «Советское радио», 1972, стр. 456.
2. Артур Холл. Методология системной инженерии (Принстон, Н. Дж., Ван Nostrad ко., Инк., 1962), с. 346.

Кредитование малого и среднего бизнеса в условиях кризиса

Кокоева Зарина Владимировна, студент
Владикавказский филиал Финансового университета при правительстве РФ

Lending to small and medium business in crisis

Возникновение развитых секторов малого и среднего бизнеса является обязательным условием успешного функционирования государственной экономики. Владельцы малых и средних предприятий составляют основу среднего класса общества, который служит гарантом стабильного развития государства. Создание развитых секторов малого и среднего бизнеса приведет к увеличению числа наукоемких предприятия, укрепит инновационный вектор развития государственной экономики, будет способствовать структурной перестройке народного хозяйства.

Малый и средний бизнес проник во все сферы производства, сервиса, обслуживания, науки и стал неотъемлемой частью российской экономики. Малые предприятия выполняют ряд важнейших социально-экономических функций, таких, как:

- обеспечение занятости
- увеличение налоговой базы
- поддержание социальной стабильности
- формирование конкурентоспособной среды
- а имеют все шансы произвести ряд товаров, заменяющих импортируемые.

Малый и средний бизнес выполняет главную функцию и в формировании инновационной экономики, инвестируя средства в становление новейших направлений науки и техники. На данный момент перед Российской Федерацией остро стоит задача диверсификации национальной экономики с упором на формирование обрабатывающих и высокотехнологичных отраслей. Сегодняшняя сырьевая ориентация страны приводит к сильной зависимости отечественного хозяйства от мировой конъюнктуры цен, не позволяя тем самым рассчитывать на плановый рост в будущем.

Выделяется проблема финансирования, которые препятствуют развитию малого и среднего бизнеса, она является актуальной на протяжении всего жизненного цикла компании. Так, недостаток средств для создания компании отмечают около 45% владельцев малого и среднего бизнеса. Основным источником финансирования в настоящее время выступают:

- личные сбережения (60%)
- средства друзей и знакомых (35%)
- банковские займы доступны лишь (12%).

По мере того, как бизнес развивается, потребность в денежных ресурсах еще больше возрастает: на нехватку средств обращают внимание уже 75% предпринимателей, чьи фирмы работают на рынке более года. [1. с. 67]

В настоящее время число потенциальных заемщиков — субъектов малого и среднего предпринимательства оценивается на уровне 3 млн. клиентов, а объем спроса

на кредитные ресурсы, по разным оценкам, колеблется в пределах 10–30 млрд. долл. США. Несмотря на то, что кредитование малого бизнеса развивается ускоренными темпами, банки удовлетворяют не более 20–30% потенциального спроса. В кредитных портфелях универсальных российских банков доля заемщиков, отнесенных к субъектам малого предпринимательства, колеблется в пределах 10–25%.

Уклонение кредитовать малый бизнес большая часть банков объясняют высокими рисками, связанными с платежеспособностью возможных заемщиков, отсутствием высококачественного залога (бизнес ведется на арендуемых помещениях, дом, автомашина, традиционно, оформлены на родственников); непрозрачностью бизнеса (сокрытие реальных доходов); неразвитостью законодательства и российской судебной системы, сложностью ареста на заложенное имущество, товар. [2, с. 78]

Согласно экспертным оценкам, кредитование малого и среднего бизнеса в ближайшие годы станет одним из наиболее быстрорастущих сегментов рынка банковских услуг. Сотрудничество с малым бизнесом открывает для банков значительно приумножить объемы активно-пассивных операций. Это в особенности актуально для крупных банков, которые сталкиваются со снижением спроса на кредиты со стороны крупных корпоративных заемщиков, получивших вероятность кредитоваться под наиболее низкий процент на западных рынках капитала, а также для региональных кредитных организаций, которые ощущают все большую конкуренцию со стороны «столичных» банков, проводящих региональную экспансию.

Кредитование малого бизнеса и среднего представляет для банков значимый интерес в силу высокой доходности этих операций (средние годовые ставки по рублевым кредитам — 20–25%, по валютным — 12–20%) и сравнительно небольших сроков оборачиваемости ссудного капитала (в среднем 1–2 года). Сообразно эти изучения Рабочего центра экономических реформ, свыше 90% коммерческих банков выразили интерес в кредитовании

малого бизнеса. Не секрет, что жесткие условия отбора уже привели к понижению рисков: процент не возвратов и так называемых «проблемных кредитов» у банков, имеющих опыт и устойчивую клиентуру, сегодня составляет не более 1,5–2%. [3, с. 76]

В последнее время предприниматели в глазах банков становятся наиболее надежными клиентами в силу следующих обстоятельств:

Малые предприятия (МП), чувствуя необходимость получения банковского финансирования, охотно легализуют бизнес. Специалисты банков не только выдвигают заемщику требования по оформлению залога, ведению учета и т. п., но и дают практические советы, как грамотно это сделать. Если заемщик соглашается с рекомендациями банка, то вероятность получения кредита неоднократно возрастает;

У индивидуальных предпринимателей (ИП) появились собственные наиболее либо наименее ликвидные активы, которые можно закладывать (недвижимость, транспорт, оборудование и т. д.).

Однако это не значит, что кредитование малого и среднего бизнеса стало реально развиваться только после того, как предприниматели начали подстраиваться под запросы банков. Шаги навстречу пришлось сделать и банкам — настроить свои программы кредитования в согласовании с реалиями малого бизнеса. [2, с. 55]

Малое и среднее предпринимательство в России на сегодняшний день — важнейшая сфера экономики в целом, основные показатели которой имеют тенденцию к постоянному росту, способствуют снижению безработицы, обеспечению занятости, развитию конкуренции, увеличению налоговых поступлений в госбюджет, повышению жизненного уровня населения.

Несмотря на это, малое и среднее бизнес в Российской Федерации развит слабо. Фактически находится в состоянии стагнации. К сожалению, для этого сектора экономики еще не созданы столь благоприятные условия для его развития.

Основная часть российских предприятий МСБ не выдерживают конкуренции уже после первых лет работы и «сходят с дистанции». В среднем, ежегодно число фирм малого бизнеса возрастают на 9%, а закрывается из уже работающих — 7%. В последнее время наметилась тенденция вывода капитала малого и среднего бизнеса за рубеж. Отток капитала из этой сферы бизнеса — большая новая проблема для России. Аналитики считают, что эта тенденция продолжится, и называют следующие причины: плохая доступность кредитов; тяжелое налоговое бремя; изменения в российском законодательстве, которые невыгодны малому бизнесу; значительное повышение в крупных городах ставок арендных платежей. [4, с. 45]

Литература:

1. Липсиц, И. В. Экономика без тайн; М.: Дело ЛТД, 2014. — 352 с.

Что касается изменений в российском законодательстве. В Госдуму внесли законопроект с поправками в Налоговый кодекс, т. е. в России готовятся к введению ежеквартальных муниципальных сборов с малого бизнеса. Их могут обязать выплачивать от 6 до 600 тысяч рублей каждый квартал (не год).

Малый и средний бизнес остро реагирует на изменение налогообложения. В связи с внешнеполитическими и экономическими факторами, в сегменте малого и среднего бизнеса прибыльных компаний становится все меньше. Ситуация для многих предпринимателей сейчас действительно очень нелегкая.

Одна из наиболее актуальных проблем для субъектов малого и среднего предпринимательства заключается в том, что они не имеют финансовых ресурсов для осуществления своей хозяйственной деятельности. Решением этой проблемы может стать возможность получения кредита, как можно, с более низкой процентной ставкой и, как можно, на более длительный срок. Ситуация с выдачей таких кредитов в России всегда была непростая. ФЗ № 209 «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» не предполагает для субъектов МСБ предоставления льготных кредитов на специальных условиях. [3, с. 98]

Таким образом, решение проблем кредитования малого и среднего бизнеса становится задачей банковских организаций, а также органов местной власти. По данным Министерства экономического развития и торговли РФ, малый и средний бизнес нуждается в 30 млрд. кредитов ежегодно, но получает только 10–15% от этой суммы. От общего объема всех выдаваемых кредитов только 6% выдается малому и среднему бизнесу. Доступ предприятий малого и среднего бизнеса к кредитным средствам в текущем году усложнился, а для ряда компаний он практически закрыт.

В течение текущего года отмечается ужесточение требований банков к заемщикам. Если ранее оформление кредита занимало месяц, то в текущем году будет занимать около — 2,5–3 месяцев.

Малому и среднему бизнесу в нашей стране необходимо дальнейшее развитие по целому ряду направлений. Сюда можно отнести совершенствование системы оценки предприятий малого и среднего бизнеса, создание новых кредитных программ, улучшение условий кредитования, снижение процентных ставок. Мировой опыт показывает, что малый и средний бизнес выполняет свою существенную функцию в деле повышения эффективности развития экономики. В этой связи процессы кредитования малого и среднего бизнеса должны опираться на мировую практику и использовать положительный опыт, накопленный в этой сфере. Кредитование и финансирование МСБ в настоящее время должно соответствовать требованиям времени, гибко реагируя на вызовы современности.

2. Любимов, Л. П.; Раннева, Н. А. Основы экономических знаний; М.: Вита-Пресс; Издание 6-е, 2013. — 496 с.
3. Малыгин, А. А.; Ларюшина, Н. М. Нормативы капитальных вложений. Справочное пособие; Экономика. Москва, 2013. — 320 с.
4. ред. Дорофеев, В. Д.; Хрусталева, Б. Б.; Семенова, Г. В. и др. Инновационные процессы в управлении предприятиями и организациями; Пенза: Приволжский дом знаний, 2014. — 260 с.
5. ред. Самсонов, Н. Ф. Финансы, денежное обращение и кредит: Учебник; М.: Инфра-М, 2013. — 448 с.

Роль PR в современном мире

Колесникова Елена Викторовна, кандидат экономических наук, доцент;

Рябова Наталья Викторовна, магистрант

Белгородский университет кооперации, экономики и права

Зачастую, приобретая тот или иной продукт, мы даже не задумываемся, вследствие чего мы о нем знаем и почему приобретаем именно его. Оpozнание того или иного продукта, а также повышение доверия к нему совершается под влиянием PR технологий.

Ключевые слова: PR, общественность, общественное мнение.

Often, buying a product, we do not even think, therefore we know about him and why purchased it. Recognition of a product and increase its credibility takes place under the influence of PR technologies.

Keywords: PR, public relations, public opinion.

В случае если вообразить для себя общество без PR и рекламы он, безусловно, окажется значительно менее красочным и увлекательным. Без них мы, наверняка, никогда и не узнали бы обо всех тех сегодняшних аппаратах и технологиях, которые облегчают нашу жизнь, делая ее комфортней и легче.

В настоящее время почти ничего не совершается без рекламы. Для того чтобы просто организовать выступление знаменитого исполнителя организаторы обязаны обращаться к PR. В торговом центре мы подбираем товар с красочной и незабываемой упаковкой, а не с сероватой и непривлекательной.

Именно это создает нашу жизнь такой красочной и увлекательной, а таким образом вносит значительный вклад в экономику страны.

В сущности, это управленческая деятельность, главной задачей которой считается формирование выгодных взаимоотношений между компанией, предлагающей товары и услуги и обществом. От эффективности этой работы зависит экономический результат компании.

Грамотно влияя на социум под действием информационного поля возможно оказывать на него нужное воздействие. В базе современного пиара находится двусторонняя взаимосвязь компании и сообщества. Формированием и поддержанием этой связи и занимаются надлежащие специалисты.

Однако на сегодняшний день цель таких специалистов складывается не только лишь в донесении до целевой аудитории какого-то сообщения. Их цель — продвигать не товар, а организацию. Причем не на рынке, а в обществе. Подобное формирование рынка рекламы повергло

к тому, что многочисленные компании образовали отдельные подразделения, специализирующиеся данными задачами, что в свою очередь повергло к увеличению спроса на высококачественных рекламщиков.

Сегодня Public Relations используются всюду: в бизнесе, политике, а так же в некоммерческом секторе. Увеличение его важности обоснован тем, что бизнес все больше становится, зависим от общества, его действий, представлений, предпочтений. Непосредственно, влияя на повадки и действия общества, рекламные агентства достигают поставленных целей.

Результат работы каждой торговой компании находится в зависимости от степени практического применения механизма PR в сфере развития общественного мнения и формирования результативных коммуникаций. Многочисленные организации и фирмы на российском рынке еще не в полной мере поняли достоинства созданной концепции PR.

Существует мнение, что значительно проще исследовать общественное мнение, нежели воздействовать на него. Однако логично составленные и грамотно реализованные проекты PR способны конкретным способом поменять общественное мнение. При этом необходимо придерживаться следующим принципам:

- В первую очередь, чтобы поменять общественное мнение, его необходимо распознать и осознать;
- нужно конкретно сформулировать целевые группы общественности;
- специалистами области связей с общественностью значительную роль необходимо уделяться законам развития общественного мнения.

В работе специалистов по PR (в особенности, если разговор идет о привлечении средств массовой информации для реализации проектов влияния на общественное мнение) применяются способы, с помощью которых людей вводят в заблуждение. Подобные мероприятия не всегда отрицательно отражаются на общественном мнении. В профессиональных и, самое главное, нужных руках эти данные инструменты влияния можно применять с целью положительного изменения установок и действия людей в конструктивном направлении. Проблема только в том, нарушаются ли моральные нормы и гражданские права человека.

Деятельность PR-специалистов включает в себя совокупность координированных действий по формированию общественного мнения, нацеленных на то, чтобы поменять данное мнение и поведения людей в свою пользу.

Деятельность организаций и компаний с общественным мнением в настоящее время становится наиболее профессиональной. Многочисленные PR-акции проходят с целью убеждения людей в сфере развития мнения по какому-либо продукту, его качеству, стоимости, популярности. Немало стараний адресуют PR-специалисты в сфере точечного попадания на мнение потребителей о потребности купить товар и услугу, которые еще отсутствуют на рынке, а кроме того поддержание уже сложившегося представления о суперкачестве и превосходствах данного товара либо услуг.

В практике PR общественность выделяют закрытую и открытую социальные системы.

Закрытая общественность — это сотрудники фирмы, компании, объединенные служебными отношениями, традициями, корпоративной ответственностью, подчиняющиеся служебной дисциплине. Такую общность людей называют социальной общностью.

Открытая общественность — это многоликая масса потребителей товаров и услуг, широкая аудитория средств массовой информации, участники политических движений, партий и фракций.

PR-специалистам нужно конкретно обладать главными характеристиками многочисленных общностей, сложная сущность которых представляет немаловажную значимость в общественной жизни. Непосредственно эти системы общественности считаются носителями массового сознания, субъектам общественного мнения.

На сегодняшний день невозможно не принимать во внимание двойственный характер массового сознания, которому характерны бездействие, терпение и в же время раскрепощенность, желание позитивных перемен. С одной стороны, наш социум стремится к радикальным рыночным реформам, с другой — обременено грузом обычаев, справедливо носящих консервативный характер, сопровождающийся завистью к тем, кто процветает вследствие энергии и способности трудиться. Инициатива, предприимчивость, здоровое честолюбие, решительность — основные слагаемые рыночного подсознания.

Подходя к анализу общественности с позиции PR, необходимо видеть в ней не безликую массу, а небольшую или значительную категорию людей, потребителей, покупателей, сотрудников, каждый из которых предполагает единичную личность со своими особенностями нрава, поведением, вкусами, потребностями и суждением.

Почти все компании не приступают к заключению важных маркетинговых проектов без предварительной работы по оценке позиции общественного мнения не только респондентов собственных целевых аудиторий, но и мнения общественности в целом.

Так, например, доктор Берне из Испании — один из пионеров PR — заявляет, что уже более 50 лет они не ведут дела с клиентами, которые отказываются от маркетинговых исследований, в том числе заполнения опросных анкет, позволяющих не только конкретно учесть правовой статус, уровень обеспеченности клиентов, мотивацию формирования портфеля заказов, но и решать многие вопросы обратной связи. При этом он делает акцент на значимость верного выбора респондентов и скрупулезного объяснения квот выборки. Таким образом, при проведении анализа общественного мнения на тему использования никотина и алкоголя его агентству нужно было отметить социальные категории не только выпивающих и курящих, но и такие категории, респонденты которых смогли избавиться от вредных привычек. На сегодняшний день в России довольно трудно аргументировать квоту выборки приближенной к наибольшей типизации из-за нестабильности экономического положения и регулярно меняющейся общественной структуры населения.

После сбора данных, ее аналитической обработки главную роль обретает оценочная функция общественного мнения. Она дает возможность подготовить и реализовать заключительную конструктивную функцию развития общественного мнения, так не обходимого авторам маркетинговых проектов.

В следствии, на основе анализа собранных данных, мнений, суждений, мировоззрений целевой аудитории руководство компании разрабатывает концепцию мер, позволяющую повысить известность своей фирмы, благополучно осуществить маркетинговые идеи, повысить качество и культуру обслуживания собственных клиентов, а также опередить у конкурентов в созданных эффективных условиях делового общения.

Деятельность по формированию общественного мнения, как указывалось ранее, может быть реальной только при развитии доброжелательной, доверительной атмосферы рыночного взаимодействия. Главный элемент данной атмосферы — взаимодоверие, в отсутствие которого, не возможно деловое сотрудничество, основанное на взаимопонимании общности интересов. При четкой расстановке честных и выгодных партнерских взаимоотношений, становится реальным осуществление самых дерзких коммерческих проектов. Только лишь на доверительной основе, возможно, сформировать реальную оценку состояния общественного мнения деловой среды.

В качестве основных составляющих компонента доверия являются:

— конструктивное сотрудничество;

— взаимовыгодность;

— этика свободы и ответственности;

— искренность, открытость и согласие.

Литература:

1. Беленкова, А. А. PR-остой пиар/А. А. Беленкова. — М.: HT-Пресс, 2007. — 256 с.
2. Блэк, С. PR: международная практика/Блэк С. — М.: Прогресс, 2007.
3. Исследование методических подходов к оценке эффективности PR-деятельности хозяйствующих субъектов. Чалова А. А., Коптелова Л. В. // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2013. № 4 (48). с. 293–302.
4. Синяева, И. М. Сфера PR в маркетинге: уч. пособие для студентов вузов/И. М. Синяева, В. М. Маслова, В. В. Синяев. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. — 384 с.
5. Чумиков, А. Н., Бочаров М. П. Государственный PR: связи с общественностью для государственных организаций и проектов. — М., Инфра-М, 2012

Проблемы рынка экспресс-перевозок в России

Кузнецов Никита Сергеевич, студент
Государственный университет управления

Статья посвящена важнейшим особенностям российского рынка экспресс-доставки, его специфическим чертам и основным отличиям от международного рынка экспресс-услуг. Также в работе наглядно представлены актуальные проблемы рынка экспресс-перевозок в России и методы их решения.

Ключевые слова: экспресс-перевозка, экспресс-доставка, логистика, рынок экспресс-перевозок.

The problems of Express transportation in Russia

Kuznetsov Nikita Sergeevich

The article is devoted to the basic features of the Russian market of Express delivery, its specific features and fundamental differences from international market Express service. The work also clearly presents the main problems of the market the Express train-transportations in Russia and methods for their solution.

Key words: express-shipping, Express-delivery, logistics, market Express-transportation.

Россия является самой большой по территории страной в мире. Этот фактор очень сильно влияет на развитие такой отрасли, как экспресс-перевозки. Из-за огромных российских масштабов, доставку в отдаленный регион страны из столицы будет вполне уместно сопоставить с отправлением груза в далекую зарубежную страну. На долю Москвы, Санкт-Петербурга и других городов-миллионников приходится не менее 70% объема перевозок. Ежегодный прирост перевозок в этих городах составляет 10%, зато остальные города демонстрируют более высокий ежегодный прирост, примерно 30%. Ведущие компании рынка доставки разнообразных грузов и документов делают упор на создание расширенной сети собственных филиалов в областях и краях страны. Это способствует общему повышению уровня сервиса, что однозначно привлекает к перевозчику новых клиентов, становящихся постоянными. В пределах 700–800 км от крупных регио-

нальных центров грузы доставляются преимущественно автотранспортом. На расстояниях свыше 800 км наиболее часто экспресс-доставка осуществляется авиатранспортом (около 70%). Автомобильным транспортом перевозится порядка 25% грузов, железнодорожным — около 5%.

Рынок экспресс-доставки стабильно растет на протяжении последних лет. На сегодняшний день это одна из наиболее перспективных отраслей. Среди трендов, оказывающих влияние на рынок, можно отметить следующие: распространение практики передачи компаниями непрофильной логистической функции на аутсорсинг, потребность вертикальных рынков в специализированных логистических решениях, потребность в услугах по доставке товаров из интернет-магазинов, рост спроса на услуги по перевозке с соблюдением температурного режима.

На рост рынка экспресс-перевозок влияет множество факторов, в числе которых общий рост экономики, рост

интернет-торговли, вступление России в ВТО и создание Таможенного союза. В большинстве регионов за пределами Москвы и Санкт-Петербурга отсутствует современная логистическая инфраструктура, отсутствуют базовые логистические услуги. Применяемые технологии не всегда соответствуют современным требованиям. Отсутствие достаточного притока инвестиций сказывается на развитии транспортной инфраструктуры. Особенно актуальна выявленная проблема для России, где потенциал рынка услуг экспресс-перевозок ограничивается рядом негативных факторов. Основным фактором, снижающим качество международной экспресс-доставки, а вслед за ней и электронной торговли, является сложность процедур таможенного оформления, последствиями которой являются следующие:

1. Вызывает повышение совокупной стоимости товаров, реализуемых иностранными интернет-магазинами российским потребителям. Известно, что одной из актуальных тенденций современной мировой, и в том числе российский, экономики является рост объемов розничной торговли товарами через Интернет. Для большинства товаров, реализуемых интернет-магазинами, характерны небольшие весогабаритные параметры, что и обуславливает использование лишь трех способов доставки (экспресс-доставка, доставка почтой, доставка транспортной компанией в составе сборного груза) среди которых лидирующее положение как в сегменте внутренних, так и международных перевозок занимает экспресс-доставка. Таким образом расходы потребителя складываются не только из цены товара и его доставки, но и из размера таможенных платежей, стоимости услуг таможенного представителя (для товаров, доставляемых экспресс-перевозкой и с таможенной стоимостью выше 200 евро, данная услуга может стоить несколько тысяч рублей) и временного хранения товара на складе до завершения таможенной очистки. Причем если тариф на доставку может быть снижен перевозчиком за большие объемы отправок конкретного интернет-магазина, то расходы на таможенное оформление в полной мере ложатся непосредственно на получателя.

2. Оказывает негативное влияние на сроки доставки товаров, реализуемых иностранными интернет-магазинами, российским потребителям. Так, срок экспресс-доставки в Россию из крупнейшего в мире интернет-магазина Amazon.com составляют 3–9 дней — это самый плохой показатель среди всех обслуживаемых 230 стран. Эти 9 дней на практике состоят из 2–3 дней перевозки и 6–7 дней таможенной очистки — и даже этот срок нередко нарушается. Такая ситуация влечет за собой снижение качества услуги и вслед за этим — отказ потенциальных клиентов от покупки, а самих магазинов — от продаж. Примером может служить отказ зарубежных интернет-магазинов оформлять заказы в Россию, имевший место в 2010 г., из-за того, что посылки доставлялись от двух недель до двух месяцев. Наибольший резонанс вызвала ситуация вокруг крупнейшего в мире интернет-аукциона

eBay, согласно правилам которого покупатель должен получить товар в течение 30 дней с момента оплаты. Превышение срока без возврата денег вызывает блокирование аккаунта продавца. По причине отсутствия гарантий доставки в срок продавцы просто отказались от реализации товаров жителям России.

3. Оказывает негативное влияние на реализацию экспортного потенциала российских интернет-магазинов. Тогда как большинство крупнейших международных интернет-магазинов осуществляют продажи на территории зарубежных государств, в России из 10 наиболее популярных интернет-магазинов лишь 2 готовы поставить купленный товар за пределы Таможенного союза. Основной преградой для реализации экспортного потенциала российских интернет-магазинов мы видим сложность экспортного таможенного оформления коммерческих грузов: для вывоза любого товара потребуется не только оплата услуг таможенного представителя, но и предоставление на таможенню перечня документов, среди которых учредительные, счет фактура на русском языке, техническая документация на товар и т. д. Розничный характер торговли предопределяет необходимость готовить полный комплект документов для вывоза практически каждой отдельной единицы товара, что в конечном итоге делает осуществление внешнеэкономической деятельности слишком трудным и нерентабельным.

Но несмотря на низкое качество международной экспресс-доставки, российский же рынок, напротив, показывал стабильный рост: по оценке экспертов J'son & Partners Consulting, с 2011 года рынок вырос в 1,7 раза, до 52 млрд рублей. Однако темпы роста значительно сократились. Если в 2011–2012 годах темпы роста составляли порядка 27%, то в 2014 году они сократились до уровня 10,5%. Эксперты J'son & Partners Consulting ожидают дальнейшего снижения темпов роста рынка в 2015 году, связанного с экономическими шоками и пониженной покупательной способностью населения. Можно сделать вывод, что рынок экспресс-доставки напрямую зависит от развития бизнеса: при сохранении стабильной экономической ситуации он продолжит расти. Конкурентная среда и повышение требовательности клиентов будут стимулировать перевозчиков к оптимизации своих операционных процессов и предложению новых услуг. Оптимистический прогноз роста российского рынка экспресс-доставки будет возможен при сохранении общей тенденции роста российской экономики в целом, а также при отсутствии препятствий в законодательной сфере, регулирующей деятельность логистической отрасли.

Для минимизации выявленных проблем, представители ассоциации экспресс-перевозчиков планируют продуктивное сотрудничество с Министерством транспорта России в сфере разработки и принятия для всех единых правил, определяющих работу компаний-перевозчиков как полноправных участников транспортного комплекса страны. Необходимы изменения в законе, которые бы способствовали поддержке индустрии доставки почты

и грузов и серьезные урегулирования в таможенных положениях. Необходимо провести значительную работу по регулированию таких вопросов, как учет экспресс-грузов на складах временного хранения, установлений категорий означенных грузов согласно

их стоимости, инспектирование перед отправкой грузов и множество других, не менее важных. Это должно помочь компаниям экспресс-перевозки полностью соответствовать мировым стандартам по обслуживанию экспресс-отправлений.

Литература:

1. Зверева, И. А. «Как развивается рынок экспресс-доставки» // журнал «5 колесо» 2014
2. Шибряева, М. А. «Рынок экспресс-доставки в России» // журнал «Логистика&система» 2015
3. Кичатов, А. А. «Российский рынок экспресс-доставки будет только расти» // журнал «Логистика» 2014, № 6.
4. Юхта, А. С. «Роль услуг экспресс-доставки в развитии электронной торговли» // Теория и практика общественного развития 2012, № 1.
5. Чернышев, А. С., Дерен И. И. «Тенденции развития российского рынка транспортно-логистических экспресс-услуг» // «Тerra economicus» 2012, Том 10 № 2 ч. 3.
6. Шевлякова, И. О. «Рынок экспресс-доставки» // Информационное агентство Ромир 2008.

Какие проблемы может повлечь повышение пенсионного возраста в России

Курганова Виктория Александровна, студент

Балашовский институт (филиал) Саратовского государственного университета имени Н. Г. Чернышевского

В данной статье рассматривается проблема повышения пенсионного возраста в Российской Федерации, сущность проблемы, причины ее возникновения и проблемы, которые могут возникнуть при повышении пенсионного возраста.

Ключевые слова: пенсионный возраст, возраст выхода на пенсию, повышение пенсионного возраста, старение населения, уровень жизни, продолжительность жизни, пенсия.

Один из самых наболевших социальных вопросов в России, который тревожит большую часть населения — это недавние заявления правительства о том, что к 2020 году планируется постепенное увеличение пенсионного возраста до 63–65 лет. Споры о том, стоит ли вводить столь непопулярные меры, не утихают уже давно. На сегодняшний день возраст, с которого россияне покидают рабочие места и отправляются на заслуженный отдых, составляет 60 лет для мужчин (этот срок может быть уменьшен в связи с тяжелыми условиями работы) и 55 лет для женщин (для них также возможно изменение возраста в меньшую сторону). Увеличение пенсионного возраста подразумевает уход на пенсию для представителей обоих полов в 63 года.

Министерство финансов настаивает на повышении пенсионного возраста. По подсчётам ведомства, если начать постепенно повышать его с 2016 года, уже в течение трёх лет госбюджет сможет сэкономить до 1,3 трлн рублей. Власти идею не поддержали и пока сохранили пенсионный возраст на 55 годах для женщин и 60 — для мужчин. Но очевидно, что к этому вопросу правительство вернётся ещё не раз. В данной статье рассматривается то, какие проблемы может за собой повлечь повышение пенсионного возраста в стране.

Необходимость повышения пенсионного возраста сторонники данной меры аргументируют тем, что в данной

демографической ситуации, которая сложилась в стране, возрастает разрыв между численностью работающего населения и пенсионерами, следовательно, в будущем налоговых отчислений будет недостаточно, чтобы поддерживать пенсии на должном уровне, что создаст дополнительную нагрузку на бюджет страны. Сторонники данной меры твердят, что другого пути выбраться из кризиса нет, что в России едва ли не самый низкий возраст выхода на пенсию по сравнению с другими европейскими странами, что, в связи со старением населения, численность пенсионеров увеличивается такими быстрыми темпами, что через 20–30 лет будет просто некому будет работать, поскольку количество пенсионеров уже превышает 18% от всего населения. А такая мера как повышение ставок не сможет покрыть все необходимые расходы и заставит многих работодателей начать выплату «серых» зарплат. Повышение пенсионного возраста позволит сократить расходы федерального бюджета более чем на 30% [2].

В свою очередь, повышение пенсионного возраста не может быть проведено по ряду причин:

1. Часто сторонники повышения пенсионного возраста ссылаются на границы выхода на пенсию в европейских странах. Но почему-то при этом забывают сказать, что уровень пенсий в тех же самых странах составляют

50–70% от уровня средней заработной платы, когда в России этот уровень составляет 40% [5]. И после выхода на заслуженный отдых человек буквально может оказаться на грани нищеты.

2. То, что в России большими темпами идет старение населения — это факт. Но в отличие от большинства других «стареющих» стран увеличение доли пожилых людей в России отнюдь не сопровождается улучшением основных показателей здоровья и ростом продолжительности жизни. И время «дожития», т. е. времени жизни от назначения пенсии до смерти, в нашей стране вовсе не 20–30 лет, как на Западе, поскольку средняя продолжительность жизни в России находится на низком уровне, особенно у мужчин.

Повышение пенсионного возраста может повлечь возникновение проблем, которые будут явно не на руку обычным гражданам. Рассмотрим некоторые из них:

1. Повышение пенсионного возраста, как говорилось выше, планируется до границы в 63 года для обоих полов. В результате возникает ситуация, при которой большинство мужчин просто не будут доживать до выхода на пенсию, т. к. по среднестатистическим данным средний возраст смерти мужчины находится около границы в 60 лет. И уж тем более, как мужчины, так и женщины, не смогут воспользоваться «привилегиями» по увеличению пенсионных баллов при более позднем выходе на пенсию, что было сделано для улучшения уровня жизни пенсионеров. Так же, по достижении пенсионного возраста, большинство людей имеют плохое состояние здоровья, а порой и инвалидность. Повышение пенсионного возраста может спровоцировать рост выхода на пенсию по инвалидности.

2. По сравнению с Западными странами, которые озабочены проблемой ухода пожилых с рынка труда, в России на данный момент доля занятых людей предпенсионного и пенсионного возраста довольно велика. Уровень безработицы в свою очередь остается на довольно высокой отметке, а рабочие места создаются достаточно

медленно по отношению к темпу экономического роста, из чего можно сделать вывод, что дополнительные трудовые ресурсы, которые образуются от повышения возраста выхода на пенсию, сейчас не нужны. В последнее время увеличивается численность молодых специалистов, вступающих на рынок труда. Так же квалификация пожилых людей часто далека от требований рынка, что может перенести их в разряд безработных граждан. Таким образом, российский рынок труда не испытывает потребности в увеличении занятости пожилых людей.

3. «Норма выработки» рабочих часов в год на человека в России в среднем на 8% больше, чем в тех странах, где возраст выхода на пенсию выше, что составляет (рис. 2):

- Германия — 759 часов
- Франция — 883 часов
- США — 862 часов
- Россия — 900 часов

А это значит, что, выходя на пенсию в среднем на 5 лет раньше, чем в развитых странах, средний россиянин «изнашивается» быстрее нежели, например, средний европеец. Если на современном этапе половина мужчин и 20% женщин не доживают до выхода на пенсию, то при увеличении пенсионного возраста не доживших станет еще больше [3].

4. Еще одним негативным последствием, которое скажется на бюджете не в лучшую сторону, может стать рост затрат на пособия населению в связи с ростом безработицы, о которой мы говорили в пункте выше.

Россия, как и другие страны с развитой системой пенсионного обеспечения, встала перед необходимостью повышения пенсионного возраста. Но все же, как бы мера по повышению возраста выхода на пенсию не была необходима, при данном состоянии социальной сферы, при настоящем уровне и продолжительности жизни граждан, качестве рабочих мест, которые оказывают влияние на состояние здоровья людей, — эта мера не может быть проведена быстро и радикально, как этого хотят ее сторон-

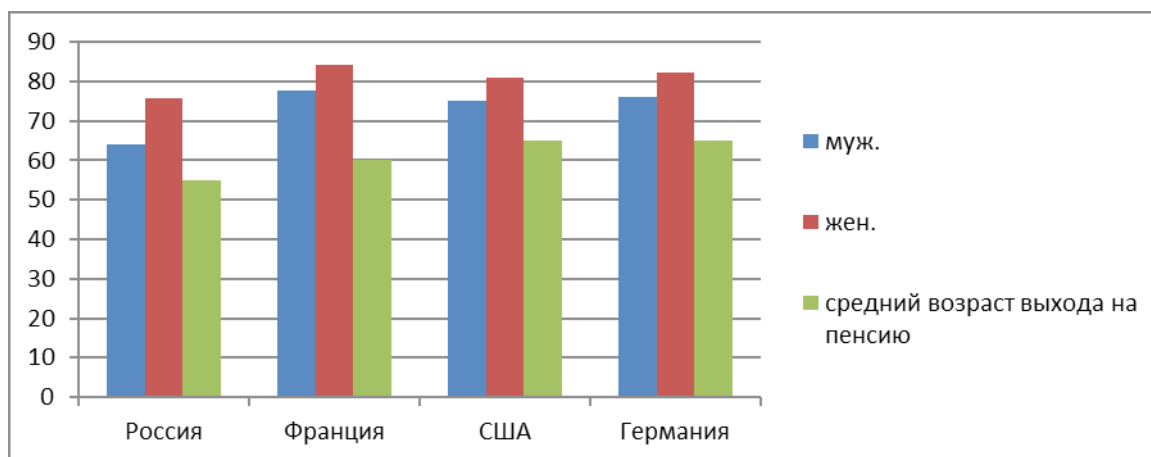


Рис. 1. Продолжительность жизни в разных странах [1], [6]

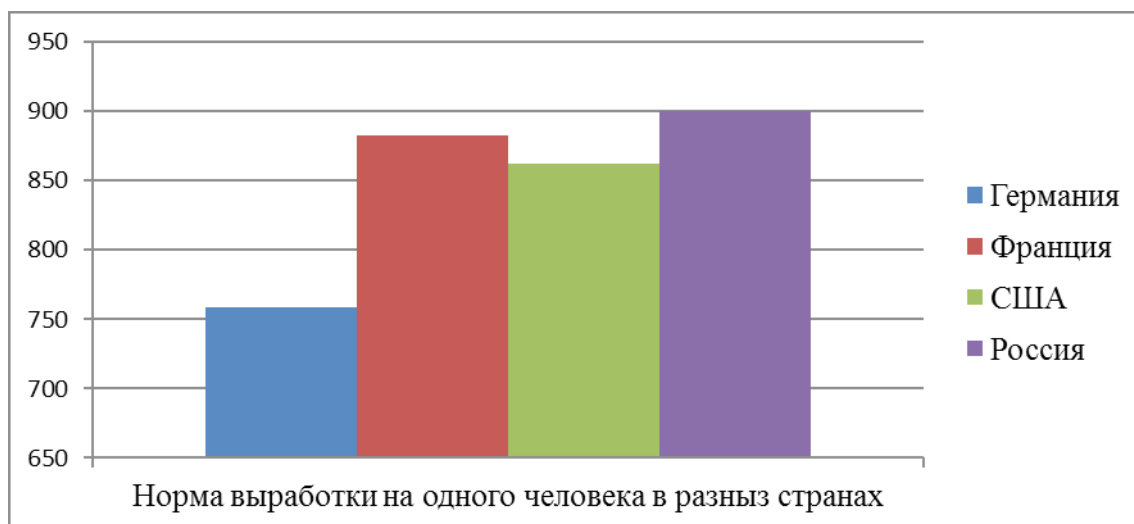


Рис. 2. Норма выработки рабочих часов в год на человека

ники. Необходимо подготовить почву: принять меры, направленные на увеличение продолжительности жизни, на улучшение уровня жизни и условий труда, на улучшение демографической ситуации в стране, чтобы превышение численности пенсионеров над работающим населением не было столь критичным. Возможно, пока будет достаточным сравнить возраст выхода на пенсию, постепенно повысив порог для женщин с 55 до 60 лет. Так же, популяризировать среди граждан более поздний выход на пенсию, т. е. отложить это время и продолжать работать, не получая пенсионные выплаты, что даст будущим

пенсионерам увеличение пенсии за счет увеличения пенсионного коэффициента в соответствии с количеством проработанных лет после достижения права на получение трудовой пенсии.

В противном случае, повышение пенсионного возраста без оглядки на вышеперечисленные факторы сведет на нет все усилия по улучшению качества жизни пенсионеров по средствам проведенного реформирования пенсионной системы, приведет только к негативным последствиям и даже, возможно, к сокращению, и без того низкой, продолжительности жизни в стране.

Литература:

1. Возраст выхода на пенсию. URL: http://tvoypensiya.ru/pensionny_vozrast.html (дата обращения: 08.01.2016).
2. Как повышение пенсионного возраста изменит экономику России <http://secretmag.ru/articles/2015/09/30/pensii/> (дата обращения: 07.01.2016).
3. Кувшинова Оксана Анатольевна Проблема повышения пенсионного возраста в России: социально-демографический аспект. // Вестник ТюмГУ. 2013. № 8. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/problema-povysheniya-pensionnogo-vozrasta-v-rossii-sotsialno-demograficheskiy-aspekt> (дата обращения: 07.01.2016).
4. Официальный сайт ПФР. URL: <http://www.pfrf.ru/> (дата обращения: 08.01.2016).
5. Пенсии в России/URL: http://ruxpert.ru/Пенсии_в_России (дата обращения: 07.01.2016).
6. Средняя продолжительность жизни в странах мира. URL: http://ostranah.ru/_lists/life_expectancy.php (дата обращения: 07.01.2016).

Дифференциация доходов населения в Чеченской республике

Кутуханов Ильяс Мусаевич, студент;
 Баканаев Ислам Лечиевич, ассистент;
 Чекиева Хеда Руслановна, студент;
 Цадаева Хеда Сайдамиевна, студент
 Чеченский государственный университет

Статья посвящена проблеме дифференциации доходов населения в Чеченской республике. Проанализирован уровень бедности, заработных плат и дифференциации населения.

Ключевые слова: дифференциация, бедность, коэффициент фондов, коэффициент Джини.

Проблемы неравенства в РФ стали за прошедшее десятилетие предметом активных общественных обсуждений, ведущихся экономистами, социологами и представителями иных наук. Возрастающий разрыв между богатыми и бедными вызывает значительные социальные напряжения, так как для населения, многие десятилетия проживавшего в условиях уравниловки и государственного распределения, благополучие новых групп видится сомнительным с этической, общественной и правовой точек зрения. В групповом сознании сохраняется представление, что относительно однородное по структуре общество за довольно короткий период, называемый «переходным», превратилось в общество с одним из самых больших уровней неравенства. У РФ было мало времени, чтоб приспособиться привыкнуть к быстрому подъему неравенства доходов и имущества.

Исследование дифференциации доходов населения — одна из актуальных задач правительства, которое содержится в установлении масштабов расслоения населения по уровню доходов и раскрытии главных причин, созда-

ющих предпосылки такого расслоения. Одной из соответствующих черт переходного периода в РФ стали значительные изменения в распределении доходов населения, рост неравенства и бедности. Если в отношении финансового неравенства есть аргументы, подтверждающие как положительное, так и отрицательное его воздействие на экономический рост, то бедность населения признается одним из неблагоприятных феноменов, который влечет за собой серьезные общественные и финансовые последствия. Борьба с бедностью рассматривается как одно из важных направлений государственной политики.

Россия по данным Всемирного банка занимает 47 место по размеру валового национального дохода на душу населения. Россия — огромная страна с населением свыше 146 миллионов человек, из них порядка почти 23 миллионов получают доход ниже прожиточного минимума, что, по данным Росстата, составляет 15,9 процентов от всего населения (см. Таблица 1). В России растет количество бедных людей, борьба с бедностью стала серьезной проблемой для правительства.

Таблица 1. Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума и дефицит денежного дохода

| | Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума: | | Дефицит денежного дохода: | | Величина прожиточного минимума рублей в месяц |
|-----------------------|---|--|---------------------------|---|---|
| | млн. человек | в процентах от общей численности населения | млрд. руб. | в процентах от общего объема денежных доходов населения | |
| 2010 | 17,7 | 12,5 | 375,0 | 1,2 | 5688 |
| 2011 | 17,9 | 12,7 | 424,1 | 1,2 | 6369 |
| 2012 | 15,4 | 10,7 | 370,5 | 0,9 | 6510 |
| 2013 | 15,5 | 10,8 | 417,9 | 0,9 | 7306 |
| 2014 | 16,1 | 11,2 | 478,8 | 1,0 | 8050 |
| 2015 ^{1),2)} | 22,9 ^{1),2)} | 15,9 ^{1),2)} | 1987,8 ^{1),2)} | 2,6 ^{1),2)} | 10017 ^{1),2)} |

1) Информация приведена без учета данных по Республике Крым и г. Севастополю.
 2) Предварительные данные.

Источник: оценка на основании данных: выборочного обследования бюджетов домашних хозяйств и макроэкономического показателя денежных доходов населения.

В таблице 1 представлены эти о количестве населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума и дефицит денежного дохода. Как мы с вами видим из таблицы количество населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума с 2010 года по 2013 год каждый раз понижалась, когда в 2010 году количество населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума составляло 17,7%, то этот же показатель в 2014 году составлял 16,1%. А уже с 2013 года мы с вами наблюдаем негативную динамику этот же показатель в 2014 составил 16,1%, что на 0,6% больше по сравнению 2013 годом (15,5%). Также дефицит денежного дохода имеет позитивную динамику с 2010 года (1,2%) по 2013 год (0,9%). А с 2013 г. (0,9%) по 2015 (2,6%) мы с вами наблюдаем негативную динамику. Частично, эта негативная динамика связана с последними событиями на международной арене: с падением цен на углеродное сырье, что стало причиной девальвацию рубля, внезапный подъем уровня инфляции в стране, бюджетный секвестр, также санкции против РФ, в ответ на присоединение Крыма. Обстановка также усугубляется, так как на сегодняшний день цены на нефть упали до 31 доллара за баррель, следует ожидать, что в 2016 негативная динамика продолжится.

Бедность прямо связана с неравномерностью распределения доходов и имущества. В международной статистической практике для анализа социально-экономической дифференциации населения употребляется ряд показателей. Важным инструментом такового анализа является построение распределения населения по уровню среднедушевого денежного дохода, позволяющее проводить сравнительную оценку благосостояния отдельных групп людей.

Для характеристики распределения населения по доходу проведен анализ ряда показателей:

1. модальный доход — это уровень дохода, наиболее часто встречающийся среди населения. Из таблицы 2 видно, что в 2012 г. таковым был доход от 10000,1–14000,0 руб.,

он встречался у 18,4% населения республики. В 2014 г. таковым стал доход от 7000,1 — 10000,0 руб., он встречается у 14% населения республики.

Дифференциация в доходах населения, которая значительно возросла за прошедшие годы, вызывает ряд социальных и финансовых последствий, в том числе рост социальных напряжений в обществе, повышение числа людей, живущих за чертой бедности, а потому что именно средний класс ведет к стабильному развитию экономики, то большой разрыв между богатыми и бедными способствует неустойчивости экономического развития.

Статистические данные позволяют оценить внутрирегиональные различия доходов. Для этого используются коэффициенты концентрации доходов в разных доходных группах населения. В таблице 3 представлены данные за 2012–2014 гг. по Чеченской республике.

Согласно данным показателям, в 2012 г. доход 10% самых богатых превысил доход 10% самых бедных в 17,6 раза. В то же время, по оценкам ВТО, уже с превышения в 14,2 раза стране угрожают общественные волнения. Внутрирегиональные различия в уровне дифференциации доходов населения более выражены в регионах с высоким уровнем социально-экономического развития. Так, в СКФО самое большое значение коэффициента Джини в 2014 г. было в Чеченской республике — 0,408, Ставропольский край — 0,393, Республика Дагестан — 0,391, Кабардино-Балкарская Республика — 0,376, Карачаево-Черкесская Республика и Республика Северная Осетия — Алания — 0,374, Республика Ингушетия-0,372. Степень экономического неравенства меньше в тех регионах, где денежные доходы населения находятся на низком уровне, сами же регионы относятся к слабо- и среднеразвитым. Например, превышение доходов 20% самых богатых над доходами 20% самых бедных (коэффициент фондов) в СКФО наименьшим было в Республика Ингушетия (11,7 раз), Карачаево-Черкесская Республика

Таблица 2. Распределение населения по размеру среднедушевых денежных доходов в Чеченской республике (в процентах)

| | 2012 | 2013 | 2014 |
|---|------|------|------|
| <i>Все население</i> | 100 | 100 | 100 |
| в том числе со среднедушевыми денежными доходами в месяц, руб.: | | | |
| до 5000,0 | 11,8 | 8,8 | ... |
| от 5000,0 до 7000,0 | 11,8 | 10,0 | ... |
| до 7000,1 | ... | ... | 5,9 |
| от 7000,1 до 10000,0 | 17,5 | 16,0 | 14,0 |
| от 10000,1 до 14000,0 | 18,4 | 18,2 | 6,8 |
| от 14000,1 до 19000,0 | 15,1 | 16,1 | 5,9 |
| от 19000,1 до 27000,0 | 12,9 | 14,7 | 5,8 |
| от 27000,1 до 45000,0 | 9,3 | 11,7 | 4,4 |
| Свыше 45000 | 3,2 | 4,5 | ... |
| от 45000,1 до 60000,0 | ... | ... | 3,9 |
| свыше 60000,0 | ... | ... | 3,3 |

Таблица 3. Распределение общего объема денежных доходов по 20-процентным группам населения в Чеченской республике с 2012–2014 гг.

| | 2012 | 2013 | 2014 |
|---------------------------------|-------|-------|-------|
| Все население | 100 | 100 | 100 |
| первая (с наименьшими доходами) | 5,8 | 5,8 | 5,4 |
| вторая | 10,6 | 10,6 | 10,1 |
| третья | 15,5 | 15,5 | 15,1 |
| четвертая | 22,8 | 22,8 | 22,7 |
| пятая (с наибольшими доходами) | 45,3 | 45,3 | 46,7 |
| Коэффициент фондов (раз) | 13,4 | 13,4 | 15,1 |
| Коэффициент Джини | 0,392 | 0,391 | 0,408 |

(11,9 раз), Республика Северная Осетия — Алания (11,9 раз), Кабардино-Балкарская Республика (12 раз), Республика Дагестан (13,3 раз), Ставропольский край (13,6 раз), Чеченская Республика (15,1 раз).

Наибольшее влияние на уровень оплаты работающего населения оказывают те виды экономической деятельности, которые развиты в республике. Наибольшие заработной платы в Чеченской республике за 2015 г. были в финансовой деятельности (42016.8 руб.), государственном управлении и обеспечении военной безопасности, социальное страхование (41754.5 руб.), добыча полезных ископаемых (29318.2 руб.), производство и распределение электроэнергии, газа и воды (20933.0 руб). В данных видах деятельности заработная плата превышает прожиточный минимум (8475 руб.) от 2,4 до 4,95 раза. [5]

Необходимо отметить, что в связи с недавним переходом нашей страны на рыночную экономику, наши регионы являются яркими представителями того факта, что спустя уже 25 лет, экономическая обстановка в обществе еще не стабилизирована, хотя с учетом столь небольшого опыта в этом виде хозяйствования, делается почти все и достаточно таки удачно в отношении понижения уровня дифференциации доходов населения. Федеральные и территориальные органы проводят активную политику в области налогов и субсидий с целью перераспределения доход и понижение уровня разрыва в благосостоянии населения. Будем надеяться, что в скором будущем в нашей стране и республики будет сформирован стабильный средний класс, основа стабильности экономического развития.

Литература:

1. Федеральная служба государственной статистики <http://www.gks.ru/>
2. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Чеченской Республике <http://chechenstat.gks.ru/>
3. Экономика: учебник для студентов вузов, обучающихся по направлению подготовки «Экономика»/И. В. Липсиц. — 7 — е. изд., стер. — М.: Издательство «Омега — Л», 2013—607 с.: табл. — (Высшее экономическое образование)
4. <http://www.moluch.ru/>
5. Министерство труда и социального развития Чеченской Республики

Развитие инвестиционной деятельности в Чеченской республике

Кутуханов Ильяс Мусаевич, студент;
Ильясов Майрбек Магомедович, студент;
Вараев Умар Самрудинович, студент
Чеченский государственный университет

В данной статье мы рассматриваем инвестиционные процессы в Чеченской Республике. Так как инвестиции и инвестиционная деятельность является основным фактором преодоления депрессивности региональной экономики. Проведен анализ факторов влияния на инвестиционную деятельность в регионе, анализ инвестиций и структуры инвестиций по источникам формирования.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная деятельность, инвестиционная политика.

Важным инструментом финансового развития как РФ и так ее регионов считаются инвестиции в финансовое пространство, которые дают возможность обновить производственную материально-техническую базу, расширить размеры производства и усовершенствовать его структуру, перейти на новейшие технологии. Инвестиции в экономику считаются обязательным аспектом экономического подъема. Так, к примеру, в воспроизводственной системе инвестициям отводится главная роль в вопросах восстановления и подъема производственных ресурсов, а как следствие этого обеспечение темпов социально-экономического роста.

В Чеченской республике за последние годы наблюдаются положительные изменения в общественно-политической ситуации и социально-экономическом развитии Республики. Что способствует росту интереса к инвестиционным возможностям Чеченской Республики российских и иностранных инвесторов.

Согласно докладу Министерства регионального развития Российской Федерации о социально-экономическом положении субъектов Российской Федерации наибольший рост инвестиций отмечается в Чеченской Республике — на 76,2%. В основной капитал объем инвестиций по полному кругу в денежном выражении у нас превысил 10 млрд рублей. Главным источником являлись привлеченные средства в общем объеме инвестиций в основной капитал в отчетном периоде. В 2014 году объем инвестиций за счет бюджетных средств существенно понизился и был равен 54,2% по сравнению с 2013 годом или 14 млрд 661 млн рублей.

В Чеченской Республике уделяется большое внимание вопросам оказания помощи инвесторам и предпринимателям.

На развитие инвестиционной среды в Чеченской Республике направлен целый комплекс мероприятий, позволяющий активизировать и стимулировать инвестиционные процессы. Так, Постановлением Правительства Чеченской Республики от 30.06.2014 года № 168-Р «Об утверждении Перечня приоритетных инвестиционных проектов Чеченской Республики» (Постановление Правительства Чеченской Республики от 30.06.2014 года № 168-Р «Об утверждении Перечня приоритетных ин-

вестиционных проектов Чеченской Республики»). Распоряжением Правительства Чеченской Республики от 30.06.2014 № 168-р утвержден Перечень приоритетных инвестиционных проектов Чеченской Республики, включающий 55 инвестиционных проектов на общую сумму 172,033 млрд рублей.

Проекты предусматривают строительство новых современных высокотехнологичных производств и реконструкцию существующих, реализация которых позволит создать 20630 рабочих мест, в том числе среди них такие отрасли:

— агропромышленный комплекс — 24 проекта на 22,977 млрд рублей (6081 рабочее место);

— туризм и сфера услуг — 6 проектов на 49,303 млрд рублей (4146 рабочих мест).

— промышленности и энергетики — 25 проектов на 99,753 млрд рублей (10423 рабочих места);

В Чеченской республике реализованы такие крупные инвестпроекты, как комплексы «Грозный-Сити», ТРЦ «Гранд-Парк, «Гудермес-Сити», «Аргун-Сити»», также на стадии реализации находятся такие проекты, как «Грозненское море», «Кезеной-Ам», «Шали-Сити», «Ведучи» и др.

Правительством ЧР по согласованию с Минфином России создана некоммерческая организация «Специальный гарантийный фонд Чеченской Республики», выступающая поручителем по обязательствам инвесторов, привлекающих заемные средства на реализацию приоритетных для республики инвестиционных проектов.

В настоящее время Фондом приняты решения о предоставлении поручительства по пяти проектам на общую сумму 1,7 млрд рублей.

Для участия в Программе госгарантий Российской Федерации, предусмотренных для субъектов Северо-Кавказского федерального округа, Правительством Чеченской Республики в МРУ Минрегиона России по СКФО на 2014 год направлен перечень из 8 инвестиционных проектов общей стоимостью 33 млрд 192 млн рублей.

Также проводится работа по расширению созданной в 2013 году туристической особой экономической зоны «Ведучи» на территории Итум-Калинского района.

В 2015 году планируется создание еще трех ОЭЗ:

- туристско-рекреационного типа в Сунженском районе ЧР;
- портовой ОЭЗ в городе Грозный на территории аэропорта Грозный (Северный).
- промышленно-производственного типа в городе Аргуне (автомобильный кластер); [5]

С целью формирования позитивного инвестиционного имиджа с помощью распространения достоверной информации о финансовых возможностях республики, Чеченская Республика принимает участие в российских и международных инвестиционных форумах и саммитах, что собственно способствует налаживанию разговора с представителями органов государственной власти, негосударственных организаций, бизнес-структур РФ и зарубежных государств.

Показательным аспектом изменения в сторону нормализации политической ситуации и общественно-социальной в Республике можно считать строительство за счет внебюджетных средств нового жилья. В 2014 году реализуется в регионе программа по переселению граждан из аварийного и верхового жилищного фонда. В рамках региональной программы также планируется строительство на территории г. Грозного, в Надтеречном и Урус-Мартановском муниципальных районах Чеченской республики многоквартирных домов.

В Чеченской Республике с позиции уточнения конкурентных преимуществ в экономическом пространстве, можно говорить о том, что указанные ниже объективные факторы дают возможность сформировать в Республике конкурентное экономическое пространство, которое может обеспечить достойное и высокое качество жизни населению.

Геоэкономическое положение республики является одним из первых факторов. Вторым фактором, позволяющий организовать конкурентоспособную экономику субъекта является природно-ресурсный комплекс с его благоприятным климатом, разнообразными сельскохозяйственными землями, значительными запасами минерального сырья, лесными, туристическими ресурсами и т.д. Возможность развития конкурентоспособных производств и отраслей (таких как нефтегазовой промышленности, отдельных отраслей сельского хозяйства, а также возможностями по расширению их состава, основываясь на трудовом и природно-ресурсном потенциале), является третьим фактором. Человеческом капитал, который характеризуется увеличивающимися трудовыми ресурсами с хорошей половозрастной структурой, растущим уровнем

образования, традициями к трудовой деятельности является четвертым фактором конкурентного положения.

Главной задачей нынешнего этапа развития Республике заключается в модернизации вещественных активов региональных промышленных компаний. Рост привлекаемых внешних инвестиционных ресурсов, и при этом подъем этих инвестиций в пару раз по сравнению с имеющимся современным уровнем считается путем решения данной задачи.

Так, вместе с мерами по созданию подходящей инвестиционной среды нужен комплекс мер по стимулированию инвестиционной деятельности, в том числе снижение налоговых ставок и налоговые каникулы, финансирование в масштабах федеральной либо региональной инвестиционной программы доли издержек по инвестиционным проектам, создание и рассредоточивание регионального бюджета развития на конкурсной основе, предоставление залога инвесторам по разным некоммерческим рискам и так далее.

Подводя итоги, надо сказать что в Чеченской Республике есть несколько положительных сторон, позволяющих сформировать подходящий инвестиционный климат. В первую очередь это структура потребления населения в Чеченской Республике, характеризующаяся высоким уровнем ввозимой из-за пределов района продукции, по неким оценкам специалистов по отдельным группам продуктов это доля достигает 90%, что делает потенциально конкурентоспособными инвестиционные планы, нацеленные на импортозамещение и удовлетворение спроса на товары в районе. Кроме того можно отметить, природно-ресурсный комплекс, позволяющей производить проекты в разных областях, в том числе нефтедобыча и нефтепереработка, добыча и переработка попутного газа, обеспечивающий регион различной ресурсно-сырьевой базой, также в строительной промышленности.

Присутствие высокой доли значимых пород древесины в лесном фонде Чеченской Республике может быть использовано для развития и организации компаний деревоперерабатывающей и мебельной индустрии, а соответственно и реализации инвестиционных проектов в этих областях.

Подходящие климатические условия помимо прочего позволяют развивать разные сектора агропромышленного комплекса. Невысокая цена рабочей силы и обеспеченность Республики содействует конкурентоспособной организации и реализации на территории субъектов инвестиционных проектов другими инвесторами.

Литература:

1. Инвестиции // Официальный сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Чеченской Республике URL: chechenstat.gks.ru/ (дата обращения: 27.10.2014).
2. Инвестиции // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации URL: gks.ru/ (дата обращения: 27.10.2014).
3. Информационное агентство «Грозный-информ». — Режим доступа: <http://www.grozny-inform.ru/>

4. Министерство экономического развития и торговли Чеченской Республики. — Режим доступа: <http://economy-chr.ru/>
5. <http://newsland.com/news/detail/id/1426487/>

Молодой ученый

Международный научный журнал
Выходит два раза в месяц

№ 2 (106) / 2016

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.

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)
Гайнич 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)

Руководитель редакционного отдела: Кайнова Г. А.

Ответственный редактор: Осянина Е. И.

Художник: Шишков Е. А.

Верстка: Бурьянов П. Я., 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:

почтовый: 420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231;

фактический: 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.

E-mail: info@moluch.ru; <http://www.moluch.ru/>

Учредитель и издатель:

ООО «Издательство Молодой ученый»

ISSN 2072-0297

Подписано в печать 10.02.2016. Тираж 500 экз.

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