

"We are just an advanced breed of monkeys on a minor planet of a very average star. But we can understand the Universe. That

МОЛОДОЙ

ISSN 2072-0297

# УЧЁНЫЙ

международный научный журнал

God Created the Integers

# BLACK HOLES

"Remember to look up at the stars and not down at your feet. Never give up work. Work gives you meaning and purpose and life is empty without it. If you are lucky enough to find love, remember it is there and don't throw it away."

$$S = \frac{\pi A k c^3}{2 h G}$$

# THE UNIVERSE IN A NUTSHELL

"Most sets of values would give rise to universes that, although they might be very beautiful, would contain no one able to wonder at that beauty"

S. Hawking

"I don't think the human race will survive the next thousand years, unless we spread into space."

"I like physics, but I love cartoons."

"I regard the afterlife to be a fairy story for people that are afraid of the dark"



4  
2016  
Часть V

16+

ISSN 2072-0297

# Молодой учёный

Международный научный журнал

Выходит два раза в месяц

№ 4 (108) / 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](mailto:info@moluch.ru); <http://www.moluch.ru/>.

Учредитель и издатель: ООО «Издательство Молодой ученый».

Тираж 500 экз. Дата выхода в свет: 15.03.2016. 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

**Ответственные редакторы:** Осянина Екатерина Игоревна, Вейса Людмила Николаевна

**Художник:** Шишков Евгений Анатольевич

**Верстка:** Бурьянов Павел Яковлевич, Голубцов Максим Владимирович

На обложке изображен Стивен Уильям Хокинг (род. 1942) — английский физик-теоретик и популяризатор науки.

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

- Кропова А. А.**  
Эволюция особых экономических зон в России ..... 429
- Кропова А. А.**  
Функционирование ОЭЗ в РФ на сегодняшний день ..... 431
- Кропова А. А.**  
Проблемы функционирования ОЭЗ и пути их решения ..... 433
- Кропова А. А.**  
Совершенствование режима ОЭЗ с целью повышения конкурентоспособности регионов ..... 436
- Кропова А. А.**  
Особые экономические зоны как форма государственной поддержки инновационных регионов ..... 439
- Мамашов К. А.**  
Совершенствование форм финансовой отчетности в современных условиях ..... 442
- Мамашов К. А.**  
Информационные потоки, связанные рыночными изменениями, как объект учета ..... 444
- Махмутова Э. М.**  
Искажения в бухгалтерской отчетности, способы их выявления и роль аудита в оценке достоверности бухгалтерской отчетности ..... 446
- Мелихова Е. М.**  
Учетная политика организаций при упрощенной системе налогообложения (УСН) ..... 448
- Милославский В. Г., Герасимов В. С., Транова В. А., Герасимова О. С., Хейлык И. А.**  
Финансовая грамотность населения: проблемы и перспективы ..... 452
- Морозова И. М.**  
Позитивные меры для малого бизнеса в 2015 году ..... 456
- Мусина С. З.**  
Индустриальные парки как фактор развития регионов ..... 458
- Мусина С. З.**  
Консолидированная группа налогоплательщиков: выявление и анализ рисков при создании КГН ..... 461
- Габисов А. К., Дзуцева Г. Н.**  
Сущность организационной структуры управления предприятием ..... 464
- Никитина Д. Ю.**  
Тенденции развития туристских центров на примере Санкт-Петербурга ..... 466
- Петрова А. В.**  
Налоговый учет основных расходов на примере деятельности ГУП РК «КМП» «Керченская паромная переправа» ..... 468
- Пономарев С. В., Пушкарёва О. О.**  
Социальные нормы потребления электроэнергии: выгодно ли данное нововведение? (на примере Хабаровского края) ..... 475
- Пономарев С. В., Юрченко А. А.**  
Влияние санкций на экономику России ..... 478
- Пономарева О. С.**  
Менеджмент организации: к вопросу формирования ключевых компетенций ..... 481
- Рафиев Р. Б.**  
Интернет-магазин в системе электронного бизнеса в России ..... 483
- Репин С. С.**  
Современные теории безработицы ..... 485

<b>Репин С. С.</b> Экономический анализ риска и неопределённости в теории игр ..... 487	<b>Тусаева А. Р.</b> Анализ развития предпринимательства в регионах Центрального федерального округа РФ..... 510
<b>Рожкова Л. К.</b> Значение финансовой отчетности в условиях рынка, ее задачи ..... 489	<b>Федоров В. А.</b> Значение ценности денег для формирования тарифов на проезд в городском пассажирском транспорте ..... 513
<b>Рожнова Т. В.</b> Федеральные налоги как источник формирования бюджета РФ ..... 492	<b>Хомутова Н. А.</b> Таможенное декларирование экспорта товаров в контексте повышения конкурентоспособности национальной экономики..... 517
<b>Скороход А. Ю.</b> Мотивы и эффективность корпоративных слияний и поглощений..... 494	<b>Черепанова А. А.</b> Стратегия управления персоналом как прогрессивная мера увеличения сбалансированности деятельности компании ..... 521
<b>Согласнова А. С.</b> Особенность управленческого учета на предприятиях железнодорожного транспорта ..... 499	<b>Широкова М. В.</b> Позиционирование биологически активных добавок как основа повышения конкурентоспособности компании на фармацевтическом рынке ..... 524
<b>Толмачева И. В.</b> Место и значение инвестиций предприятия в системе его финансового менеджмента ..... 501	
<b>Тураев А. Н., Байбаева М. Х.</b> Совершенствование методики проведения внутреннего аудита ..... 504	
<b>Турганали И. Т., Абдимомынова А. Ш.</b> Экономическое содержание и структура инвестиционного потенциала региона ..... 507	



## ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

### Эволюция особых экономических зон в России

Кропова Алёна Анатольевна, магистрант

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Заметным явлением мирового хозяйства, неотъемлемой частью международных экономических отношений второй половины XX века стали свободные экономические зоны, являющиеся фактором ускоренного экономического роста за счет активизации международного товарооборота, мобилизации инвестиций, обмена технологиями, информацией, углублением интеграционных экономических процессов.

В соответствии с ФЗ РФ от 22 июля 2005 г. № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» особая экономическая зона — это часть территории Российской Федерации, которая определяется Правительством Российской Федерации и на которой действует особый режим осуществления предпринимательской деятельности, а также может применяться таможенная процедура свободной таможенной зоны [1].

Общими целями создания особых экономических зон являются [2, с. 23]:

- 1) улучшение инвестиционного и предпринимательского климата
- 2) развитие производства, ориентированного на экспорт
- 3) выравнивание условий международной конкуренции
- 4) развитие наукоемкого производства услуг в области высоких технологий, а также коммерциализация научно — технических разработок;
- 5) развитие депрессивных территорий или регионов.

За последние 30 лет существования особых экономических зон в России, в них последовательно менялись: экономическая формация государства, отношение к частной собственности, взгляды на формы ведения бизнеса. Поэтому, исследование развития форм ОЭЗ целесообразно связать с этапами, которые повлияли на ОЭЗ, в том числе и в современной России.

Можно выделить 3 основных этапа развития особых экономических зон на территории Российской Федерации.

I ЭТАП (становление): конец 80 — х XX века — 1998 гг.

Процесс становления ОЭЗ был заложен в конце 80 — х годов XX века. Первоначально сформировалась сама идея,

принципиально новая для экономики тех лет. В СССР была разработана единая государственная концепция свободных зон [3, с. 19]. Зоны являлись элементом внешне-экономической политики государства, и рассматривались как стимулирование межгосударственных связей СССР с зарубежными инвесторами [3, с. 19]. Идея зондирования представлялась как совокупность свободного и совместного предпринимательства на определенных территориях с выделенным кластером предприятий на ней и с участием иностранных инвестиций. Такие зоны планировалось создавать в регионах с развитым научно — техническим прогрессом. Важным аспектом для их создания выступило решение проблемы экономического роста; снижение уровня безработицы; привлечение финансовых ресурсов. С конца 80-х и до 1991 гг. правительство интенсивно работало над созданием «зон свободного предпринимательства». Главные задачи, которые ставило государство перед экономическими зонами это [3, с. 21]:

- развитие отсталых регионов ускоренными темпами в социальной и экономической сферах
- внедрение новейших разработок и технологий зарубежных и отечественных ученых
- развитие экспорта
- увеличение притоков иностранных капиталов в экономику страны
- расширение международных экономических связей
- вовлечение в международный бизнес

В декабре 1989 года Совет министров СССР издал указ о создании первых свободных экономических зон в таких городах как Выборг и Находка. Однако, в силу различных причин, эти зоны не были эффективны и не смогли функционировать в задуманных масштабах.

В начале 90-х в Госплан СССР было отправлено около 300 предложений и рекомендаций в отношении развития свободных экономических зон в разных регионах страны. СЭЗ были образованы в 11 областях СССР, налоговые льготы являлись одинаковыми для всех действующих зон, различался только статус: зона свободного предпринимательства (Выборг, Санкт — Петербург); специальная экономическая зона (Находка, Калининград). Зоны сфор-

мировались в следующих городах: Выборг, Находка, Ленинград, Зеленоград; а также: в Алтайском крае, в Сахалинской, Читинской, Кемеровской, Новгородских областях и Еврейской автономной республике.

В 1990–1991 гг. Советом министров и Верховным Советом РСФСР были утверждены положения по каждой отдельно взятой зоне. В положениях было введено определение «свободные экономические зоны» и рассматривались они как некий инструмент перехода от монопольной экономики к конкурентоспособной.

Созданию свободных экономических зон в 90 — х гг. препятствовали следующие проблемы [3, с. 23]:

- отсутствие четко сформулированной цели и задач СЭЗ;
- отсутствие полноценной правовой базы, регламентирующей деятельность СЭЗ;
- неравномерное распределение налоговых преференций;
- попытка образования суверенитета местными властями на территории бывшего СССР, где действовала СЭЗ;
- отсутствие развитой инфраструктуры СЭЗ препятствовала освоению российского рынка иностранными компаниями;
- невозможность действующих государственных и местных органов власти заинтересовать иностранных инвесторов и производителей образовывать производственные предприятия в имеющихся зонах.

После распада СССР иностранные инвесторы утратили интерес по отношению к свободным экономическим зонам, поскольку, был принят новый порядок налогообложения и внешнеэкономической деятельности страны, где преференции для СЭЗ утратили силу. В целом, в связи со сложившейся политической и экономической обстановкой, ухудшением криминогенной ситуации, свободные экономические зоны не развивались, ожидаемый результат, достигнут, не был [3, с. 23]. Объем денежных потоков в функционирующие свободные экономические зоны был минимальный, фиксировалось снижение ряда экономических показателей, а рост внешнеторгового оборота достигался благодаря импорту. Все эти факторы привели к ликвидации зон правительством РФ, на их смену, предлагалось создать микрзоны с минимальными затратами, которые располагались бы на уже обустроенной инфраструктуре с выгодным географическим местоположением. Это решение вызвало достаточно скептический подход у экспертов, высказывалось предположение, что свободные экономические зоны на территории РФ служат «черными дырами» для выкачки ресурсов из страны, формирования жестких бюрократических барьеров и утечке денежных потоков, несогласия федеральных и региональных властей в вопросах налоговых преференций [3, с. 24].

Таким образом, к концу 90-х гг. на территории страны насчитывалось около 20 зонированных территорий, которые функционировали в виду постоянно меняющихся

подзаконных актах, находясь, тем самым, на полуживом положении.

II ЭТАП (развитие): 2005–2007 гг.

Начало 2000 гг. характеризуется некоторой стабилизацией экономики внутри страны и попытке руководства страны создать благоприятные условия для внешнеэкономической деятельности. Издаётся Федеральный закон от 22.07.05 г. № 116–ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации», где правительство ушло от названия свободных экономических зон, заменяя термином «особая экономическая зона». Закон предписывал единую правовую базу создания и функционирования ОЭЗ, была дана расшифровка — понятия особой экономической зоны, расписаны типы, создаваемых ОЭЗ и определена их система управления.

16 мая 2006 г. в Москве в здании Центра международной торговли состоялось открытие первого международного форума «Особые экономические зоны в Российской Федерации. Инвестиционный фонд России. Задачи, возможности, перспективы».

Организаторами мероприятия выступили: Минэкономразвития и торговли РФ, Федеральное агентство по управлению ОЭЗ, Торгово-промышленная палата. На форуме демонстрировались инвестиционные возможности регионов и их готовность размещать на своей территории особые экономические зоны. Таким образом, к первому десятилетию XXI века особые экономические зоны вышли на новый путь развития.

В 2006 году был разработан проект Российские особые зоны РосОЭЗ, который подразумевал государственно — частное партнерство. Также внутри особых экономических зон, выделен ряд кластеров. Ранее созданные зоны (20 СЭЗ) были ликвидированы в виду вступления в силу нового законодательства (исключением явились зоны, созданные в Магаданской и Калининградской областях).

По данным РосОЭЗ в РФ действуют зоны:

- технико-внедренческого типа
- промышленно — производственного типа
- туристско — рекреационные зоны
- портовые зоны

Цель, которую преследует государство, создавая новые особые экономические зоны, это — решение стратегических задач развития экономики на территории РФ. Выполнение внешнеторговых, общеэкономических, социальных, технико-внедренческих, финансовых, научных и региональных задач.

С 2005 года, по настоящее время, деятельность особых экономических зон набирает обороты. На выделенных зонированных территориях проходят международные конкурсы по поиску новых резидентов ОЭЗ [3, с. 37]. Достаточно активно развивается инфраструктура, выпускаются подзаконные акты, которые регламентируют деятельность всех четырех типов особых экономических зон.

Таким образом, первоначальная задумка создания ОЭЗ на территории страны во «второй волне» подразумевала, что синтез особой экономической зоны, обустройство



инфраструктуры, и в целом, затраты на функционирование экономического кластера на выделенных территориях, полностью финансирует принимающая сторона. Но, при анализе существования и функционирования, можно сделать вывод, что инвестиции делятся между государством и резидентами.

III ЭТАП (модернизация): 2007 — по настоящее время.

В России в 2007 году была принята Концепция кластерной политики. Применение кластерного подхода напрямую влияет на улучшение конкурентных позиций регионов России. Особые экономические зоны в РФ являются своего рода базой, подготовительной инфраструктурой для развития кластеров. Они являются одной из составляющих кластерной политики. Крупные предприятия, которые являются зачастую главными образующими элементами особых экономических зон, способны сформировать рынок, который в свою очередь и формирует кластер.

В связи с введением Федерального закона от 30.11.2011 года № 365-ФЗ «О внесении изменений

в Федеральный закон «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» и отдельные законодательные акты Российской Федерации» было впервые законодательно закреплено на федеральном уровне понятие кластер, который представляет собой совокупность особых экономических зон одного типа или нескольких типов, которая определяется Правительством Российской Федерации, и управление которой осуществляется одной управляющей компанией.

Формирование кластеров содействует пространственному развитию регионов, кластерный подход позволяет сформировать комплексный взгляд на государственную политику в сфере развития того или иного региона. Кластеры обеспечивают диверсификацию экономики, повышение конкурентоспособности, способствуют становлению высокотехнологичного производства.

Таким образом, в настоящее время особые экономические зоны прочно закрепились в мировой хозяйственной практике, и являются неотъемлемой частью международных экономических отношений.

Литература:

1. Федеральный закон Российской Федерации от 22 июля 2005 г. № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» // Российская газета — Федеральный выпуск № 3831, 27 июля 2005 г.
2. Приходько, С. В., Воловик Н. П. Особые экономические зоны/Консорциум по вопр. приклад. эконом. исслед., Канад. агентство по междунар. развитию [и др.]. — М.: ИЭПП, 2012. — 268 с.
3. Замятин, Б. И. Свободные экономические зоны. Опыт, проблемы создания и развития: учебное пособие/Б. И. Замятин. — М., 2011. — 287 с.

## Функционирование ОЭЗ в РФ на сегодняшний день

Кропова Алёна Анатольевна, магистрант

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Одним из приоритетов экономической политики российского государства является формирование условий, обеспечивающих повышение благосостояния населения на основе динамичного и устойчивого развития российской экономики за счет создания новых производств и снижения зависимости от продажи нефти и газа.

Создание благоприятного инвестиционного климата в стране, равно как и создание благоприятных условий ведения предпринимательской деятельности, являются теми задачами, от решения которых зависит рост экономического потенциала России. В связи с этим одним из механизмов решения поставленных задач является создание и функционирование на территории РФ особых экономических зон.

В соответствии с Федеральным законом от 22 июля 2005 г. № 116 — ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» ст. 2 закона, особая экономическая зона — часть территории Российской Федерации,

которая определяется Правительством Российской Федерации и на которой действует особый режим осуществления предпринимательской деятельности, а также может применяться таможенная процедура свободной таможенной зоны [1].

На сегодняшний день в России сформированы четыре вида особых экономических зон:

1. Промышленно-производственная зона
2. Техничко-внедренческая зона
3. Туристско-рекреационная зона
4. Портовая зона

### Промышленно-производственные зоны

Промышленно-производственные ОЭЗ созданы в наиболее развитых с экономической точки зрения регионах России. Для них характерно преобладание промышленных предприятий, а также наличие разветвленной транспортной инфраструктуры, богатых природных ресурсов и квалифицированной рабочих кадров. Размещение про-

изводства на территории промышленных зон позволяет повысить конкурентоспособность продукции за счет снижения издержек.

В числе приоритетных направлений деятельности промышленных зон производство:

- Автомобилей и автокомпонентов
- Строительных материалов
- Химической и нефтехимической продукции
- Бытовой техники и торгового оборудования

#### Технико-внедренческие зоны

Расположение технико-внедренческих ОЭЗ в крупнейших научно-образовательных центрах дает возможность для развития инновационного бизнеса, производства наукоемкой продукции и последующего вывода ее на российские и международные рынки.

Пакет таможенных и налоговых преференций, доступ к профессиональным кадровым ресурсам и спрос на новые технологии, а также модернизацию различных отраслей российской экономики делает инновационные ОЭЗ привлекательными для венчурных фондов, а также разработчиков и производителей высокотехнологичной продукции.

Пять инновационных зон располагается на территории Татарстана, Томска, Санкт-Петербурга, Зеленограда и Дубны.

Приоритетными направлениями развития инновационных зон являются:

- Нано- и биотехнологии
- Медицинские технологии
- Электроника и средства связи
- Информационные технологии
- Точное и аналитическое приборостроение
- Ядерная физика

#### Туристско-рекреационные зоны

Туристско-рекреационные зоны расположены в наиболее живописных регионах с возможностями для развития пляжного, оздоровительного отдыха, экотуризма, экстремальных видов спорта.

Семь туристических зон располагаются на территории Иркутской области, Алтайского края, Республики Алтай, Республики Бурятия, Калининградской области, Ставропольского края, Приморского края. Еще шесть вновь созданных ОЭЗ располагаются в Северо-Кавказском федеральном округе.

#### Портовые зоны

Портовые зоны находятся в непосредственной близости от основных глобальных транзитных коридоров. Их положение позволяет получить доступ к быстрорастущему рынку крайне востребованных портово-логистических услуг как на Дальнем Востоке, так и в центральной части России. Создаются сроком на 49 лет. Отличительной особенностью особой экономической зоны на базе аэропорта «Ульяновск-Восточный» (Ульяновск-Восточный (особая экономическая зона)) является её близость к предприятиям ульяновского авиационного кластера. Это создаёт предпосылки для развития проектов, связанных с техническим обслуживанием и переоборудованием воздушных судов.

Основное направление развития портово-логистической зоны в Хабаровском крае — формирование современного многопрофильного портового, судоремонтного центра, который опирается на удобное географическое положение и уже существующую инфраструктурную базу.

Социальные цели ОЭЗ включают в себя:

- создание новых рабочих мест, рост занятости населения;
- обучение и подготовку квалифицированных рабочих, инженерных, хозяйственных и управленческих кадров;
- насыщение рынка внутри страны высококачественными товарами и услугами производственного и потребительского назначения;
- рост благосостояния и уровня жизни населения;
- ускорение развития отсталых регионов за счет концентрации в пределах зон ограниченных ресурсов страны.

#### Условия создания:

В ФЗ N 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» от 22 июля 2005 г. оговорено несколько условий создания ОЭЗ на территории России:

1. На территории государства могут создаваться только четыре типа ОЭЗ:

- Инновационные (Технико-внедренческие) (площадью не более 4 км<sup>2</sup>);
- Промышленно-производственные (с 2012 года площадью не более 40 км<sup>2</sup>);
- Туристско-рекреационные;
- Портовые.

2. Не допускается создание особой экономической зоны на территории муниципального образования, на которой создана зона территориального развития.

Таблица 1. Цели создания ОЭЗ

Цели создания ОЭЗ с точки зрения государства	Цели создания ОЭЗ с точки зрения инвесторов
Привлечение прямого иностранного капитала, передовых технологий для производства товаров и услуг	Приближение производства к потребителю
Создание новых рабочих мест для высококвалифицированного персонала	Минимизация затрат, связанная с отсутствием экспортных и импортных таможенных пошлин
Развитие экспортной базы	Доступ к инфраструктуре
Импортозамещение	Использование более дешёвой рабочей силы
Апробация новых методов менеджмента и организации труда	Снижение административных барьеров

3. На территории ОЭЗ не допускается:  
 — Добыча и переработка полезных ископаемых;  
 — Производство и переработка подакцизных товаров, за исключением легковых автомобилей и мотоциклов;

4. ОЭЗ, кроме ОЭЗ туристско-рекреационного типа, могут создаваться только на земельных участках, находящихся в государственной собственности;

Решение о создании ОЭЗ принимается Правительством РФ.

К настоящему времени в РФ созданы 23 зоны, из них:

— **8 промышленно-производственные** (в том числе «Алабуга» и «Липецк»)

— **5 технико-внедренческие** («Дубна», «Томск», «Зеленоград», «Санкт-Петербург», Республика Татарстан «Иннополис»)

— **8 туристско-рекреационных** («Бирюзовая Катунь», «Байкальская Гавань», «Ворота Байкала», «Алтайская Долина», «Гранд Спа Юца», «Остров Русский» и ещё туристический кластер в СКФО, Краснодарском крае и Республике Адыгея)

— **3 портовые** («Советская Гавань» «Ульяновск», «Мурманск»)

Далее рассмотрим налоговые льготы, распространяемые на компании-резидентов ОЭЗ. Существуют общие для всех типов особых экономических зон налоговые льготы [2]:

1. Для резидентов всех типов зон устанавливается пониженная ставка налога на прибыль подлежащего зачислению в бюджеты субъектов Российской Федерации.

2. Резиденты освобождаются от уплаты налога на имущество на срок от 5–10 лет в зависимости от зоны

Литература:

1. Федеральный закон Российской Федерации от 22 июля 2005 г. № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» //Российская газета — Федеральный выпуск № 3831, 27 июля 2005 г.
2. Налоговые льготы для резидентов особых экономических зон [Электронный ресурс]/Министерство экономического развития РФ. URL: <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/sez/preferences/taxconcession>, режим доступа — свободный.

## Проблемы функционирования ОЭЗ и пути их решения

Кропова Алёна Анатольевна, магистрант

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

На сегодняшний день особые экономические зоны являются экономическими инструментами, использующие современный опыт и инвестиции на территории страны как элементы глобальной мировой экономики. Данные зоны могут носить различные названия — особые, специальные и т.д., но наиболее распространенным понятием является «особая экономическая зона» (ОЭЗ).

с момента постановки имущества на учет при выполнении следующих условий:

— имущество создано или приобретено в целях ведения деятельности на территории зоны;

— указанное имущество находится на территории зоны;

— имущество фактически используется на территории зоны.

3. Преференции по транспортному налогу устанавливаются субъектами Российской Федерации, на территории которых создаются особые зоны. Для инвесторов льгота по транспортному налогу предоставляется с момента регистрации транспортного средства.

4. На федеральном уровне инвесторы освобождаются от уплаты земельного налога на 5–10 лет в зависимости от зоны с момента возникновения права собственности на земельный участок, расположенный на ее территории.

ОАО «Особые экономические зоны» — управляющая компания, занимающаяся развитием особых экономических зон, создана в 2006 г. Единственный акционер ОЭЗ — государство. В 2006 году в целях реализации Соглашений о создании ОЭЗ и обеспечения условий для создания объектов инфраструктуры и иных объектов, предназначенных для обеспечения функционирования ОЭЗ, а также для управления указанными объектами федеральное государственное предприятие «Внешнеэкономическое объединение «Внешстройимпорт» было преобразовано в открытое акционерное общество «Особые экономические зоны». До ее создания управлением особыми экономическими зонами занималось уполномоченное Федеральное агентство (РосОЭЗ).

В соответствии с ФЗ РФ от 22 июля 2005 г. № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» особая экономическая зона — это часть территории Российской Федерации, которая определяется Правительством Российской Федерации и на которой действует особый режим осуществления предпринимательской деятельности, а также может применяться таможенная процедура свободной таможенной зоны [1].

Создание ОЭЗ обычно рассматривается как один из способов активизации внешнеэкономической деятельности за счет привлечения иностранных инвестиций, использования современных технологий для повышения конкурентоспособности национальной продукции.

В некоторых случаях создание особых экономических зон нацелено на оживление экономики депрессивных регионов и увеличение поставок продукции на внутренний рынок.

Проблема функционирования особых экономических зон в Российской Федерации сегодня находится в центре внимания и множества научных дискуссий. Это связано с тем, что в России опыт создания ОЭЗ не несет никаких эффективных результатов ни в одном направлении: ни в привлечении инвестиций, ни в создании новых рабочих мест и тем более ни в качестве развития «депрессивных» регионов.

На сегодняшний день в России и всех существующих ОЭЗ половина либо не эффективна (значение показателя эффективности меньше 3), либо условно не эффективна (значение показателя больше 3). На Рисунке 1 указаны средние показатели эффективности по всем типам особых экономических зон за 2013 год. Такие данные представило Министерство экономического развития РФ в своем отчете о результатах функционирования особых экономических зон за 2013 год и за период с начала функционирования особых экономических зон.

ОЭЗ в России, исходя из уровня их эффективности, не могут решать задачи территориального развития, а, следовательно, развития других регионов России и страны в целом. Как следствие, ОЭЗ не могут выполнять функции центров динамичного экономического роста. Проблемы функционирования и такая низкая эффективность вызваны многими причинами.

Первая проблема — это проблема привлечения резидентов и инвестиций в развитие и функционирование

особых экономических зон. В сентябре 2013 года на официальном сайте Счетной Палаты РФ был опубликован отчет о результатах контрольного мероприятия «Аудит эффективности использования государственных средств, направленных на создание и развитие особых экономических зон». Исходя из данного документа, можно сказать, что за семь лет (2006–2013 года) государство вложило в развитие ОЭЗ около 112 млрд. рублей. Фактически к началу 2014 года управляющими компаниями были произведены работы на сумму 52 млрд. рублей, согласно данному отчету это лишь малая доля (26%) от ожидаемой к 2017 году стоимости.

Для решения данной проблемы федеральными органами власти в качестве эксперимента передали управление нескольких ОЭЗ регионам из рук ОАО «ОЭЗ» на два года. Данное перераспределение повлечет за собой ряд негативных последствий: увеличение региональной дифференциации в рамках управления ОЭЗ, неконкурентоспособность кризисных регионов в борьбе за создание на их территории ОЭЗ и, как следствие, утечка кадров и упадок оставшихся предприятий, что идет в разрез с главными целями создания и функционирования ОЭЗ.

Помимо этого, стоит отметить, что на каждый рубль России приходится 74 копейки инвестиций, а для успешного развития ОЭЗ — это очень низкий показатель. Не смотря на то, что ОЭЗ предоставляют своим резидентам четыре категории различных льгот и стимулов: внешнеторговые льготы, налоговые льготы, финансовые льготы (различные формы государственных субсидий) и административные льготы.

Вторая проблема связана с нехваткой квалифицированных кадров в созданных ОЭЗ. Производство в некоторых зонах носит специфический характер (ядерная химия, медицина, авиа и авто строение), и в связи с этим



Рис. 1. Оценка эффективности ОЭЗ в РФ в 2013 году

Таблица 1. Отношение реально созданных на 2012 год рабочих мест к запланированному количеству

Тип ОЭЗ	Создано, чел.	Запланировано, чел.
Технико-внедренческие ОЭЗ	3350	5890
Промышленно-производственные ОЭЗ	4603	9000
Туристско-рекреационные зоны	104	530
Портовые ОЭЗ	12	350
Итого	8069	15770

подбор первоклассных специалистов на данный момент стоит очень остро.

Решить проблему дефицита кадров в ОЭЗ поможет опыт создания инжиниринговых центров, ориентированных на инновационные отрасли промышленности. Данные центры обеспечат сосуществование науки и технологий, а также помогут предприятиям в укомплектовании молодыми квалифицированными кадрами. Заинтересованность в данном проекте выразила ОЭЗ ТВТ «Дубна», в конце 2014 года на территории данной ОЭЗ запустили первую очередь ИЦ. Еще одним возможным решением данной проблемы является сотрудничество резидентов с университетами и техникумами о подготовке и возможной переподготовке необходимых им специалистов, а также создание на территории ОЭЗ специальных образовательных центров для завершения обучения студентов из других регионов с учетом специфики компаний-резидентов.

Помимо этого стоит отметить, что в отчете о результатах контрольного мероприятия функционирования ОЭЗ присутствуют сведения, из которых видно, что реальное количество созданных рабочих мест (на 2012 год) не соответствует запланированному количеству (Табл. 1).

Третья проблема связана с отсутствием в системе ОЭЗ контроля за финансовой эффективностью резидентов.

В настоящее время в сложившейся практике эффективность функционирования ОЭЗ в России определяется показателями:

1. Количество зарегистрированных резидентов ОЭЗ.
2. Количество созданных рабочих мест в ОЭЗ.
3. Объем частных инвестиций.
4. Объем производства на территории ОЭЗ.
5. Количество построенных и сданных в эксплуатацию объектов ОЭЗ за счет средств ОАО «ОЭЗ» и его дочерних обществ.
6. Количество построенных и сданных в эксплуатацию объектов ОЭЗ за счет средств резидентов ОЭЗ.
7. Объем произведенных затрат на создание инфраструктуры ОЭЗ
8. Объем налоговых платежей в консолидированный бюджет, осуществленных резидентами ОЭЗ.
9. Объем налоговых льгот, полученных резидентами ОЭЗ на территории ОЭЗ.
10. Сумма таможенных пошлин, налогов, от уплаты которых резидент ОЭЗ освобожден в связи с применением таможенного режима свободной таможенной зоны (СТЗ).

Данные показатели не показывают в полной мере результаты эффективности финансовой деятельности резидентов ОЭЗ, так как они отражают в целом результат деятельности ОЭЗ. Для потенциальных инвесторов нужны более углубленные данные о деятельности резидентов, чтобы оценить их инвестиционную привлекательность.

Данную проблему можно решить с помощью создания на базе каждой ОЭЗ специальных комитетов по контролю за финансовой эффективностью резидентов. Данный комитет будет проводить анализ и мониторинг финансовых результатов резидентов, включающий в себя такие направления, как:

- оценка прибыльности хозяйственной деятельности
- оценка эффективности управления
- оценка деловой активности
- оценка ликвидности предприятия

Резиденты будут подавать данные о результатах своей деятельности за год в комитет. В свою очередь комитет будет проводить анализ эффективности деятельности предприятия, основываясь на этих данных, и интерпретировать результаты деятельности в зависимости от специфики данного предприятия. В итоге комитет формирует годовой отчет, в котором будут отображаться все показатели эффективности предприятий в динамике и перечень рекомендаций для улучшения данных показателей. Данный отчет будет публиковаться одновременно с годовым отчетом ОЭЗ, и поможет потенциальным инвесторам определить наиболее выгодный объект для инвестирования. Следуя рекомендации, руководители компаний-резидентов смогут повысить эффективность своей деятельности, следовательно, будет повышаться эффективность деятельности самой особой экономической зоны, а также будет улучшаться инвестиционная привлекательность региона.

Также одной из острых проблем в деятельности особых экономических зон является тот факт, что ответственная за создание особых экономических зон в России одноименная компания «прокручивает» бюджетные средства, выделяемые на создание таких зон, на банковских счетах для получения прибыли.

Данную проблему необходимо решать с помощью проведения проверочных мероприятий в отношении деятельности акционерного общества «Особые экономические зоны» и юридических лиц, созданных для управления особыми экономическими зонами в субъектах Российской Федерации, в части, касающейся эффективности использования средств бюджетов бюджетной системы РФ, госу-

дарственного и муниципального имущества и иных средств при создании и функционировании особых экономических зон в РФ.

Сегодня можно утверждать, что создание и функционирование ОЭЗ на территории России лишь в малой сте-

пени достигло поставленных целей, как на региональном, так и на общегосударственном уровне. При реализации этой новой для страны задачи возникло множество проблем различного характера, разрешение которых предстоит в ближайшем будущем.

Литература:

1. Федеральный закон Российской Федерации от 22 июля 2005 г. № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» //Российская газета — Федеральный выпуск № 3831, 27 июля 2005 г.

## Совершенствование режима ОЭЗ с целью повышения конкурентоспособности регионов

Кропова Алёна Анатольевна, магистрант  
Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Заметным явлением мирового хозяйства, неотъемлемой частью международных экономических отношений второй половины XX века стали свободные экономические зоны, являющиеся фактором ускоренного экономического роста за счет активизации международного товарооборота, мобилизации инвестиций, обмена технологиями, информацией, углублением интеграционных экономических процессов.

Анализ зарубежного опыта позволил сделать следующие выводы:

1. В сравнении с зарубежными странами, такими как Китай и США, у данных стран не единого законодательства по ОЭЗ, однако, в России функционирование ОЭЗ регламентируется единым законодательством РФ.

2. В большинстве зарубежных странах, где функционируют ОЭЗ, зоны направлены на развитие депрессивных регионов, например, в таких странах как США, Франция, Великобритания. В отличие от приведенных стран в России и Китае деление ОЭЗ производится по сферам деятельности.

Таблица 1. Сравнительный анализ льгот и преференций для ОЭЗ в России и в мире

Показатели	Россия	Китай	Великобритания	США
Налог на прибыль	13,5	25%	Освобождение от корпоративного налога	До 50% скидка с налога на доходы предприятия
Налог на имущество	10-летние каникулы	Собственность — 1,2% от ее стоимости, при аренде — 12% от стоимости аренды.	-	-
Транспортный налог	10-летние каникулы	5-летние каникулы	-	-
Таможенные льготы	+	+	+	+
Скидка на землю (аренду)	+	+	-	-
Отчисления во внебюджетные фонды	2012–17 гг. — 14% 2018–21% 2019–28%	-	Освобождение от подоходного налога	Налоговые скидки за каждого дополнительно принятого на работу
Инфраструктура	+	+	+	+
Способ деления	По сферам деятельности	По сферам деятельности	По регионам	По регионам

Таблица 2. Сравнение налоговой нагрузки резидента технико-внедренческой зоны и компании на общем режиме налогообложения, руб.

Наименование показателя	Резидент ОЭЗ ТВТ	Компания на ОСН
Валовая прибыль (без НДС)	100000	100000
Зарботная плата	20000	20000
Страховые взносы	2800	5200
Амортизация	25000	12500
Налог на имущество (среднегодовая стоимость имущества 300000 тыс. руб.)	—	6600
Транспортный налог (150 л. с.)	—	5250
Аренда офиса (25 кв. м)	3000	20000
Прибыль от продаж		
Налог на прибыль	10017	8590
Итого налогов	12817	25640

3. В России в отличие от зарубежных стран присутствует большое разнообразие льгот и преференций, однако это связано с тем, что выбранные для анализа страны имеют достаточно развитую экономику и являются более привлекательными для инвесторов, чем Российская экономика. Табл. 2 дает представление о налоговой нагрузке резидента ОЭЗ в России.

Исходя из этого и сложившейся политической и экономической ситуации в России, на сегодняшний день наблюдается рост уровня безработицы, вследствие ликвидации бизнеса и массовых сокращений рабочих мест в организациях, на рис. 1 показан уровень безработицы в РФ по состоянию на апрель 2015 года. Также наблюдается большой отток иностранных инвестиций, что также влияет на развитие российской экономики. Снижается конкурентоспособность регионов страны.

В связи с чем мы предлагаем ввести дополнительный раздел в Федеральный закон РФ от 22 июля 2005 г. № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации», где предлагаем ввести региональную направленность особых экономических зон, а именно создание особых зон предпринимательского вида. Пред-

принимательская зона (ПЗ) — это определенная правительством ограниченная территория, создаваемая в целях стимулирования экономической активности региона, на которой в течение длительного времени наблюдался значительный спад экономической деятельности. Такие территории выделяются на основании характеристик проживающего на них населения, главными из которых являются хроническая и высокая безработица и низкие доходы. ПЗ будут объединять несколько площадок с индивидуальными плановыми режимами освоения: некоторые будут развиваться как бизнес — или научные парки, другие — специализироваться на промышленной деятельности, третьи — иметь комплексный характер. Для создания на своей территории предпринимательской зоны региону необходимо будет подготовить пакет документов, доказывающих необходимость создания данной зоны, а также готовый проект, отражающий плановый режим освоения, льготы и преференции для резидентов, и описание территории для размещения ПЗ. Решение о создании ПЗ в том или ином регионе будет приниматься на федеральном уровне на основе данного пакета документов.

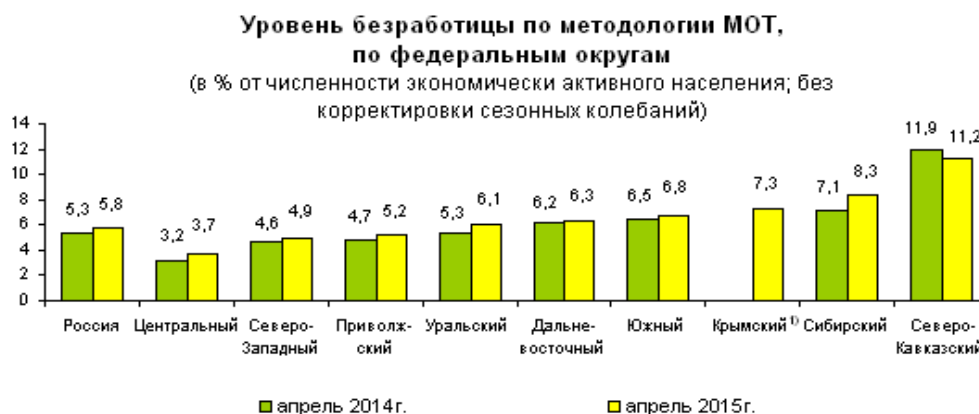


Рис. 1. Уровень безработицы в РФ по состоянию на апрель 2015 года [1]



Рис. 2. Наиболее депрессивные регионы России

На сегодняшний день, исходя из проведенного анализа, мы можем выделить следующие регионы, в которых в первую очередь необходимо развивать предпринимательские зоны. На рис. 2 представлен перечень наиболее депрессивных регионов России, данный анализ ежегодно проводит Фонд развития гражданского общества.

Также необходимо выделить регионы, имеющие низкую инвестиционную привлекательность, в которых также необходимо развивать данные зоны. На рис. 3 изображен рейтинг инвестиционной привлекательности регионов, составленный Агентством стратегических альтернатив.

На основе проведенного исследования можно выделить следующие эффекты от нововведений:

#### Для государства

- Улучшение экономической обстановки в районах присутствия предпринимательских зон
- Снижение затрат бюджетных средств на поиск новых проектов для развития районов, где присутствуют предпринимательские зоны
- Увеличение инвестиционной привлекательности в районах присутствия предпринимательских зон
- Снижение уровня безработицы в регионах присутствия предпринимательских зон
- Развитие взаимосвязанных производств
- Облегчение налогового администрирования предприятий

РЕЙТИНГ ПО НАПРАВЛЕНИЯМ						
№	Регион	Итоговый рейтинг	Направление А: Регуляторная среда	Направление Б: Институты для бизнеса	Направление В: Инфраструктура и ресурсы	Направление Г: Поддержка МСП
1	Калужская область	I	1	1	1	1
2	Ульяновская область	I	2	1	4	1
3	Красноярский край	I	1	2	1	3
4	Республика Татарстан	I	2	3	2	1
5	Костромская область	I	2	2	3	2
6	Тульская область	II	2	2	3	3
7	Краснодарский край	II	1	4	2	4
8	Томская область	II	3	4	3	2
9	Алтайский край	II	3	1	4	5
10	Владимирская область	III	4	3	3	4
11	Ростовская область	III	3	4	2	5
12	Челябинская область	III	4	4	3	2
13	Ленинградская область	III	5	1	2	5
15	Самарская область	IV	4	4	5	1
16	Хабаровский край	IV	5	3	3	3
17	Москва	IV	5	3	2	4
14	Республика Саха (Якутия)	IV	5	4	3	1
18	Свердловская область	V	4	5	2	4
19	Ставропольский край	V	4	5	4	2
20	Санкт-Петербург	V	5	5	2	3
21	Приморский край	V	5	5	5	5

Рис. 3. Национальный рейтинг инвестиционной привлекательности регионов [2]



- Рост ВВП, рост ВРП, ВВП
- Для хозяйствующих субъектов*
- Сокращение финансовой нагрузки на предприятия
- Облегчение налогового администрирования
- Активизация инновационно-инвестиционной деятельности предприятий
- Оптимизация финансовых потоков под контролем государства

Литература:

1. Занятость и безработица в Российской Федерации в апреле 2015 года [Электронный ресурс]/Федеральная служба государственной статистики. URL: [http://www.gks.ru/bgd/free/B04\\_03/IssWWW.exe/Stg/d05/99.htm](http://www.gks.ru/bgd/free/B04_03/IssWWW.exe/Stg/d05/99.htm)
2. Национальный рейтинг состояния инвестиционного климата в субъектах Российской Федерации [Электронный ресурс]/Агентство стратегических инициатив. URL: <http://asi.ru/regions/rating/>, режим доступа — свободный.

— Гарантии нормативного функционирования при ликвидации ОЭЗ

Таким образом, исходя из предложенных нововведений, повысится региональная конкурентоспособность, улучшится социальная обстановка в регионе, повысится инвестиционная привлекательность регионов, улучшатся условия для создания малого и среднего бизнеса, а также произойдет оздоровление экономики в целом.

## Особые экономические зоны как форма государственной поддержки инновационных регионов

Кропова Алёна Анатольевна, магистрант

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

В настоящее время импортозамещение в России выявлено на высшем уровне как приоритет государственной политики. Анализ ключевых отраслей развития экономики показывает безнадежное устаревание используемых технологий, технологическое отставание от развитых стран, существенную зависимость от импортных производителей, а также отсутствие требуемого объема финансирования на проведение разработок инновационных продуктов и технологий. В то же время в России сохраняется мощный кадровый и научный потенциал, несмотря на такие негативные явления, как отток человеческого капитала в развитые страны и снижение финансирования различных научно-исследовательских организаций, а также сформированного венчурного рынка и инфраструктуры, в России существуют уникальные разработки на базе различных НИИ и университетов.

Особую роль в управлении инновационным развитием России, несомненно, играют особые экономические зоны технико-внедренческого, или инновационного типа.

Под технико-внедренческой деятельностью понимается создание и реализация научно-технической продукции и доведение ее до промышленного применения, включая изготовление, испытание и реализацию опытных партий, а также создание программных продуктов, систем сбора, обработки и передачи данных, систем распределенных вычислений и оказание услуг по внедрению и обслуживанию таких продуктов и систем.

Расположение технико-внедренческих ОЭЗ в крупнейших научно-образовательных центрах дает возможность для развития инновационного бизнеса, производ-

ства наукоемкой продукции и последующего вывода ее на российские и международные рынки.

Пакет таможенных и налоговых преференций, доступ к профессиональным кадровым ресурсам и спрос на новые технологии, а также модернизацию различных отраслей российской экономики делает инновационные ОЭЗ привлекательными для венчурных фондов, а также разработчиков и производителей высокотехнологичной продукции.

Преимущества для инвесторов ОЭЗ:

- Доступ к быстро развивающемуся российскому рынку информационных технологий и НИОКР

- Высококвалифицированные специалисты

- Высокий потенциал сотрудничества с научными и исследовательскими центрами

- Бизнес-инкубаторы для стартап-проектов

На территории Российской Федерации создано пять инновационных зон, которые расположены на территории Томска, Санкт-Петербурга, Москвы, Дубны (Московская область) и Татарстана.

Отличительными особенностями этих зон является следующее:

1. Обязательный критерий получения статуса резидента такой зоны — ведение технико-внедренческой деятельности, а именно деятельности, связанной с высокой долей осуществления разработок (так называемых R&D работ).

2. Зоны расположены в г. Зеленоград, г. Дубне, г. Санкт-Петербурге, г. Казань и г. Томске. Выбор территориального расположения обусловлен наличием в данных городах научной базы и высококвалифицированных на-

учных специалистов, что создает для каждой зоны уникальное конкурентное преимущество, а также предпосылки для формирования на территории каждой зоны определенного кластера.

3. Близость к мегаполисам (г. Москва, г. Санкт-Петербург, г. Томск) позволяет ускорить и в определенной степени упростить процесс коммерциализации разработок, а также решить сложные логистические задачи.

4. Резидентам ОЭЗ ТВТ предоставляются дополнительные льготы, которые большинство инвесторов называет наиболее привлекательными: льготные ставки по социальным взносам.

5. Резидентам ОЭЗ ТВТ предоставляется инфраструктура не только в качестве инженерных сетей,

но и в виде возможности брать в аренду административные (офисные) помещения: зоны других типов не представляют такой возможности.

На рис. 1 представлено количество резидентов всех ОЭЗ ТВТ за период 2011–13 гг.

Приоритетными направлениями развития инновационных зон являются:

- Нано- и биотехнологии
- Медицинские технологии
- Электроника и средства связи
- Информационные технологии
- Точное и аналитическое приборостроение
- Ядерная физика

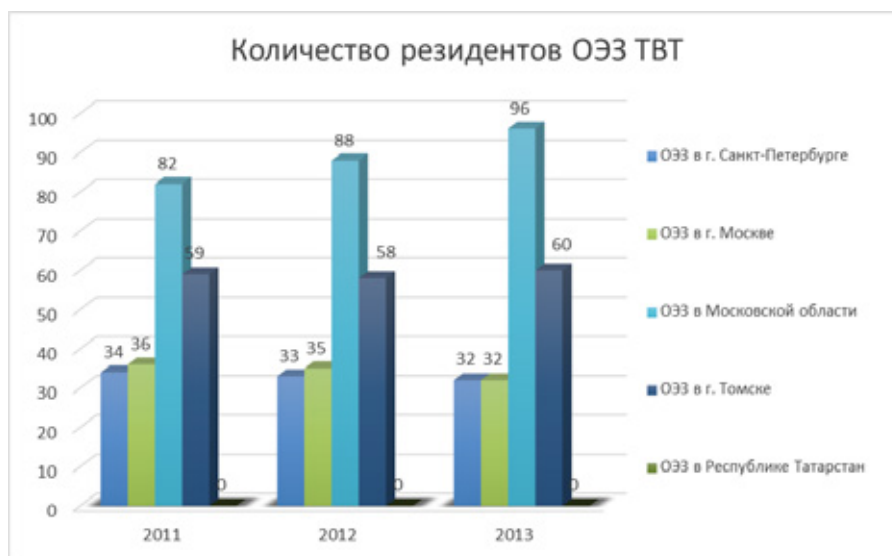


Рис. 1. Количество резидентов ОЭЗ ТВТ



Рис. 2. Показатели эффективности функционирования ОЭЗ ТВТ в 2013 году

Таблица 1. Налоговые льготы для резидентов технико-внедренческих зон [1]

Наименование преференции	Действующая ставка	Для резидентов ТВЗ с 01.01.2012
Прибыль	24%	Для резидентов Законом субъекта РФ может быть установлена пониженная ставка налога, в части подлежащей зачислению в бюджет субъекта, но не менее 13,5%, (с 2012 по 2018 г.)
НДС	18%	0% для экспортно — импортных операций и закупок в РФ 18% для продажи в РФ
Взносы во внебюджетные фонды	26%	14% (с 2011 по 2019 г.)
Затраты на НИОКР	По НИОКР, используемые в производстве расходы списываются в течение 2-х лет. По НИОКР, не давшие положительный результат — в течение 3-х лет.	
Налог на имущество	Постоянно, не более 2,2%	Освобождение по налогу на 10 лет (Резиденты ОЭЗ освобождаются от уплаты налога на имущество, при определенных условиях)
Земельный налог	Постоянно, 1,5%	Освобождение по налогу на 5 лет
Амортизационные отчисления	Ускоренная амортизация только для оборудования, используемого в условиях агрессивной среды и повышенной сменности.	

На рис. 2 представлены показатели эффективности функционирования ОЭЗ ТВТ в 2013 г.

В таблице 1 для наглядности представлены налоговые льготы для резидентов технико-внедренческих зон.

Как видно из таблицы, льготы для резидентов не являются сверхъестественными, льготы, предоставляемые в России, не такие эффективные, как это было в Индии и в Китае. Правда, налоговые льготы четко прописаны в законодательстве. Субъектами федерации могут устанавливаться дополнительные льготы для резидентов, которые действуют только в рамках данной зоны. Это наглядно показывает приведенный выше пример Зеленоградской зоны. Более подробно с перечнем льгот можно ознакомиться на официальном сайте Минэкономразвития России.

Рассмотрим теперь другие проблемы, которые сдерживают деятельность ОЭЗ.

Первая проблема заключается в жестком разделении зон по типам деятельности. Мировая практика показывает, что таких разграничений быть не должно. Как правило, рядом с промышленными линиями создаются R&D центры, которые и помогают внедрять разработки на производстве.

Вторая проблема заключается в том, что строительство ОЭЗ в России велось с нуля. Это потребовало больших

инвестиций, особенно в создание инфраструктуры. И, естественно, удлинено срок окупаемости инвестиций, который в инновационной деятельности и без того в среднем составляет 7–10 лет.

Еще одна проблема. Недостаток земельных ресурсов в ОЭЗ. Спрос на них среди частного бизнеса настолько высок, что некоторые ОЭЗ уже исчерпали свои земельные ресурсы. К примеру, в отношении ОЭЗ «Санкт-Петербург» и «Зеленоград» сейчас решается вопрос об увеличении их площади.

Отдельно стоит указать на проблему недостаточной проработки проектных предложений, представляемых на конкурсы. Как свидетельствует статистика, только одна из четырех представленных на рассмотрение заявок соответствует предъявляемым требованиям.

В данной статье были исследованы налоговые льготы, предоставляемые резидентам технико-внедренческих зон. Как показал анализ, в России в настоящее время созданы достаточно привлекательные налоговые условия. Также в статье были исследованы основные проблемы, препятствующие эффективной деятельности ОЭЗ. Их решение позволит сделать данный механизм еще более эффективным, повысить привлекательность ОЭЗ для инвесторов и потенциальных резидентов.

Литература:

1. Налоговые льготы для резидентов особых экономических зон [Электронный ресурс]/Министерство экономического развития РФ. URL: <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/sez/preferences/taxconcession>, режим доступа — свободный.

## Совершенствование форм финансовой отчетности в современных условиях

Мамашов Канжарбек Асилбекович, преподаватель  
Ошский государственный университет (Кыргызстан)

*В данной статье рассматриваются вопросы совершенствования форм финансовой отчетности в условиях финансового кризиса и применения программного обеспечения.*

### Improvement of forms of financial statements in modern conditions

Mamashov K. A  
OshTU

*In this article considered questions of improvement of forms of financial statements in the conditions of financial crisis and using of the software*

Бесспорно, XXI век — это век информационных технологий. Отсюда многие руководители отечественных компаний, пренебрегая возможностями современных информационных технологий и рыночных инструментов экономического анализа, в большинстве случаев принимают неоптимальные управленческие решения. Например, самая распространенная программа 1С: Бухгалтерия традиционно дает итоговые данные в утвержденных Минфином Кыргызской Республики формах финансовой отчетности. Рассматривая данный вопрос, нами выбраны основные экономические показатели, характеризующие финансово-хозяйственную деятельность предприятий МСБ, которые должны быть отражены в отдельном окне в меню программы «Формы финансовой отчетности»:

1. Доход
2. Себестоимость продаж
3. Переменные затраты
4. Постоянные затраты
5. Прибыль до уплаты налога на прибыль
6. Налог на прибыль
7. Прибыль после уплаты налогов
8. Дивиденды
9. Чистая прибыль

Далее, в следующем окне меню программы отражены рыночные показатели, характеризующие состояние внешней среды компании исключительно на данную дату.

1. Ликвидность
2. Платежеспособность
3. Конкуренентоспособность
4. Мобильность
5. Автономность,
6. Финансовая устойчивость
7. Маневренность.

Завершающим этапом ведения бухгалтерского учета является составление финансовой отчетности компании и представление её внешним и внутренним пользова-

телям для принятия собственных управленческих решений. В современных условиях пользователи нуждаются в финансовой отчетности за период более короткий, чем полный отчетный год. Визуальная сложность структуры упрощается с использованием компьютерной технологии, которая без особых усилий может составить такой бухгалтерский баланс за считанные секунды. Рекомендуемая структура может быть усовершенствована с дополнением данной структуры новых столбцов для отражения следующих показателей: постатейный удельный вес показателей баланса, темп роста, темп прироста,

Немаловажную роль в составлении финансовой отчетности играет нормативно-правовые документы по регулированию и стандартизации финансовой отчетности компаний. Бухгалтерская отчетность в Кыргызстане регламентируется международными стандартами финансовой отчетности. На сегодня в республике приняты три разных способов составления финансовой отчетности:

1. Финансовая отчетность в соответствии с МСФО;
2. Финансовая отчетность в соответствии с МСФО для МСП;
3. Финансовая отчетность ИП (индивидуальных предпринимателей).

Кроме этого, другую бухгалтерскую (финансовую) отчетность составляют бюджетные учреждения и муниципальные предприятия финансирующие республиканскими и местными бюджетами.

В современных условиях, связи с глобализацией мировой экономики всё большее значение приобретают Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО — IFRS), действующие, например, в Европейском Союзе и разрабатываемые международной организацией International Accounting Standards Board (IASB) и которые приняты в Кыргызстане ещё 2003 г. Через десять лет Кыргызстан принимает другой МСФО для МСП в 2013 г., рекомендованный международной организацией (IASB) для субъектов малого и среднего бизнеса.

Однако наука не стоит на месте, а развивается. Меняется рынок, и меняются ориентиры. Появляются новые требования бизнес сообщества и возникают новые экономические вызовы современности. Вследствие этого происходит постоянная трансформация финансовой отчетности.

Наиболее полное определение трансформации финансовой отчетности дано в учебнике Л.А. Бернштейна, который отмечает, «анализ финансовой отчетности заключается в применении аналитических инструментов и методов к показателям финансовых документов с целью выявления существенных связей и характеристик, необходимых для принятия какого-либо решения» [1, с. 9].

Традиционно основной формой финансовой отчетности принято считать ф. № 1. «Бухгалтерский баланс». Свои научные труды к раскрытию составления бухгалтерского баланса и балансоведению как направления науки посвящали такие ученые как: Ж. Савари, Леоте, И.Ф. Шер, Г. Никлиш, Э. Шмаленбах, Ф. Шмид, В. Ригер и др. Хотя в современных условиях наиболее важной формой мы считаем форму № 2 «Отчет о прибылях и убытках», характеризующую качественную сторону деятельности компаний. Однако бухгалтерский баланс в условиях финансового кризиса может дать неверную представление об имуще-

ственном положении компании, из-за инфляционных процессов. Впервые о влиянии инфляции на финансовое положение и на сумму прибыли отмечено в работе немецкого ученого В. Ригера, который утверждал, что «в условиях инфляции предприятие может иметь скрытый убыток» [2, с. 316].

По этому вопросу сам проф. Соколов Я.В. отмечает следующее: «... покупательная сила очень быстро меняется, и, следовательно, чем продолжительнее отчетный период, тем бессмысленнее стоимостные характеристики. Отсюда делается вывод: чем быстрее обесцениваются деньги, тем чаще надо составлять баланс» [2, с. 318].

В связи с этим, вопросы объективности данных бухгалтерского баланса в условиях гиперинфляции в долгосрочном периоде остаются открытыми, ибо существуют несоответствия реальной стоимости и балансовой стоимости в условиях финансового кризиса. Такая кризисная ситуация имеет место в настоящее время в стране, в связи с ростом курса доллара США в отношении других национальных валют.

Рассмотрев существующую форму финансовой отчетности для предприятий МСБ, нами рекомендуются следующие формы финансовой отчетности МСП в Кыргызстане форма № 1 Бухгалтерский баланс.

Таблица 1

Актив	2014	2015	%	Пассив	2014	2015	%
1. оборотные активы				3. краткосрочные обязательства			
1100 денежные средства в кассе				3100 счета к оплате			
и т. д.							

Рекомендуемый вариант формы бухгалтерского баланса на наш взгляд обеспечивает большую информативность и простоту чтения (интерпретации) пользователями. Однако, как указано в учебнике «Принципы бухгалтерского учета», «доступность информации для понимания зависит от принимающего решения и бухгалтера. Чтобы помочь понять процесс толкования FASB разработал качественные характеристики (qualitative characteristics) учетной информации, которые являются стандартами для ее оценки. Помимо этого существует общепринятые допущения, используемые при ведении учета и составления отчетности, которые облегчает интерпретацию информации» [3, с. 117].

Предлагаемая структура бухгалтерского баланса дает возможность не только определить имущественное положение компании на отчетную дату, но и анализировать финансовое состояние по отношению к предыдущему отчет-

ному периоду, что немаловажно для принятия собственных управленческих решений пользователем. Визуальная сложность структуры упрощается с использованием компьютерной технологии, которая без особых усилий может составить такой бухгалтерский баланс за считанные секунды. Рекомендуемая структура бухгалтерского баланса может быть усовершенствована с дополнением данной структуры новых столбцов для отражения следующих показателей: постатейный удельный вес показателей баланса, темп роста, темп прироста,

В этом и заключается суть и призвания анализа финансовой отчетности, на что указал в своем учебнике Л. Бернштейн «анализ финансовой отчетности служит для преобразования столь многочисленных и разнообразных в наш компьютерный век данных в необходимую и всегда дефицитную информацию» [4, с. 12].

Литература:

1. Бернштейн, Л. А. «Анализ финансовой отчетности». — М: Финансы и статистика. 2006 г.
2. Соколов, Я. В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней: учеб. пособ./Я. В. Соколов. — Москва: ЮНИТИ, 1996. — 519 с.

3. Принципы бухгалтерского учета./Б. Нидлз, Х. Андерсон, Д. Кодуэлл. Учебник пер с англ./Под ред. Я. В. Соколова. 2-е изд. М.: ФиС» 2007496 с.
4. Бернстайн, Л. А. «Анализ финансовой отчетности». — М: Финансы и статистика. 2006-с. 231–234.

## Информационные потоки, связанные рыночными изменениями, как объект учета

Мамашов Канжарбек Асилбекович, преподаватель  
Ошский государственный университет (Кыргызстан)

*В данной статье рассматриваются вопросы учета информационных потоков на счетах бухгалтерского учета. Автор обосновывает собственные точки зрения и приводит основные аргументы.*

## The information streams which connected by market changes as object of the accounting

Mamashov K. A.  
OshTU

*In this article considered questions of information streams on accounts of accounting. The author proves points of own view and adduces the main arguments*

Общеизвестно, что ведение бухгалтерских работ дело достаточно сложное и довольно трудоемкое. Отсюда изучение правил и процедур ведения бухгалтерского учета представляет большой интерес со стороны специалистов учета и потенциальных пользователей. Если этот вопрос рассмотреть с точки зрения хронология событий, то в соответствии с установленными правилами бухгалтерский учет в компаниях традиционно организован по объектам учета, где первичные данные регистрируются, обрабатываются и переносятся в формы финансовой отчетности, через группировочные и обобщающие учетные регистры (книжки, журналы в ведомости). Несмотря на сплошную регистрацию фактов, некоторые виды информации, имеющие влияние на финансовые результаты и финансовое состояния компаний остаются за пределами учета. Это информационные потоки, связанные с рыночными изменениями, которые на наш взгляд остаются не отраженными в бухгалтерских учетных регистрах или отдельные его части недостаточно отражены в разных журналах и ведомостях, в том объеме, в котором должны и быть отражены. Отсюда теряется их полезность и значимость. О необходимости исследования информации как объекта учета в своей работе проф. М. И. Исраилов отмечает следующее «ставится задача выделить те свойства информации, которые на современном этапе могут быть непосредственно использованы для совершенствования систем управления в экономике и повышение ее эффективности» [1, с. 58].

Сегодня экономическая деятельность субъектов МСП все в меньшей степени характеризуется как производство,

каких-либо материальных благ и все в большей — как создание и распространение, каких-либо информационных продуктов или услуг. В этом плане следует отметить, точку зрения болгарского ученого Т. Тотева, который утверждал, что «бухгалтерия в этом случае рассматривается как отдел, производящий информацию и, как и во всяком производстве, продукты труда...» [2, с. 538]. Учитывая вышеуказанное можно определить следующее, что выходящим продуктом бухгалтерии является финансовая отчетность, которую в свою очередь составил частный аудитор, за определенное вознаграждение. Из этого следует, что финансовая отчетность информационный пакет, включающий в себе все формы и таблицы финансовой отчетности конкретной компании за конкретный отчетный период в электронном виде. Стоимость информационного пакета определяется затратами на его создание (в данном случае вознаграждение аудитору). В связи с этим, нами предлагаются учетные регистры для непрерывного отражения объектов учета ранее неучтенные в бухгалтерских регистрах: учет финансовых потерь, связанных с изменениями финансовых инструментов (ценовые колебания, курсов валют, процентных ставок и другие), которые отражались в учете нерегулярно. Тогда как, указанные рыночные колебания в условиях финансового кризиса носят постоянный характер.

Другой важной причиной оптимизации обработки и использования информационных потоков является то, что информации меняются быстрее, чем мы предполагаем. Например, курсы валют по отношению к национальной

валюте устанавливаются Национальным Банком Кыргызской Республики каждый день после 16.00 по местному времени. Курсы валют на валютных биржах ежеминутно. Что касается цен на товары и услуги, то абсолютная свобода. Кроме этого, имеющую ценность и представляющую экономическую выгоду в будущем информацию предприятия не только могут хранить и использовать в своей деятельности, но и продавать, получая при этом дополнительную прибыль.

Основными принципами при отражении в бухгалтерском учете информации, с целью получения прибыли являются их стоимостное выражение, ценность, обособленность, существенность и объективность.

В связи этим, возникает вопрос о возможности, целесообразности и необходимости отражения этих изменений в учетных регистрах бухгалтерского учета. Для этого, нами предлагается следующая система взаимодействия синтетических счетов бухгалтерского учета. Нами рекомендуется ввести следующие счета синтетического учета для отражения информации, представляющих ценность для других субъектов (счет 2980 «Информация для продажи») в группе счетов 2900 «Нематериальные активы». На данном счете рекомендуются отражать такие информации, продажа которых, приносит экономическую выгоду владельцу информации.

2981 «Информационные потоки — данные для хранения и собственного использования»;

2982 «Информационные потоки — данные для продажи»;

2983 «Информационные потоки — прочие».

Далее для дальнейшего использования указанные счета могут быть разбиты на соответствующие субсчета следующего порядка.

Например,

2981.1. Информационные потоки — Валютные;

2981.2. Информационные потоки — Биржевые;

2981.3. Информационные потоки — Ценовые;

2981.4. Информационные потоки — Процентные ставки и др.

Мы считаем, такая организация бухгалтерского учета движения информационных потоков позволит совершенствовать методику ведения бухгалтерского учета в целом и обеспечить качество составления финансовой отчетности предприятий МСБ в Кыргызстане, а также повысить эффективность управления бизнес компаниями в современных условиях.

В плане методического обеспечения информационные потоки должны быть признаны как объект учета с момента приобретения ценности (стоимости) для компании и несения определенных издержек по их поиску, обработки и регистрации в учете, как активы, приносящие экономическую выгоду в будущем.

Практически информационные потоки возникают как объект учета в различных местах приемки, обработки и передачи различных видов информации и не имеют постоянного характера.

Подобные ситуации могут сложиться, в любых условиях, когда информационный поток, имеет стоимость и признается как актив, представляющий экономическую выгоду в будущем.

В связи с этим, нами предлагается следующий вариант бухгалтерских проводок для отражения движения информационных потоков, которые отражены в таблице № 1.

Авторский вариант бухгалтерских проводок по учету движения информационных потоков

Таблица 1

	Содержание финансово-хозяйственных операций	Корреспонденция счетов		Сумма
		Дебет	Кредит	
1	Возникновение и признание информационного потока	2980	1600, 3520, 3530 и др.	
2	Приобретение информационного потока	2980	1100, 1200, 3100 и др.	
3	Продажа информационного потока	1100, 1200, 3100 и др.	2980	
4	Начисление амортизации	7100	2989	
5	Обновление и информационного потока	2980	1600, 3520, 3530 и др.	
6	Списание и информационного потока	9500	2980	
7	Признание и получение дохода от использования информационного потока	1100, 1200, 1400 и др.	9100	

[Составлено автором]

В результате использования бухгалтерских счетов по учету информационного потока повысится полнота и достоверность отражения финансово-хозяйственных операций в бухгалтерском учете. Составленная таким об-

разом финансовая отчетность, с учетом эффективного использования поступающих информационных потоков позволит получить пользователю более полную информацию для принятия собственных управленческих решений.

Литература:

1. Исраилов, М.И. Проблемы аграрной реформы: управленческо-информационные аспекты./М.И. Исраилов // — Бишкек: АО «Учкун», 1997. — 161 с.
2. Соколов, Я.В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней: учеб. пособ./Я.В. Соколов. — Москва: ЮНИТИ, 1996. — 519 с.
3. «1С: Предприятие. Бухгалтерский учет. Руководство пользователя. Москва, Фирма «1С», 2000 — 181с

## Искажения в бухгалтерской отчетности, способы их выявления и роль аудита в оценке достоверности бухгалтерской отчетности

Махмутова Элина Маратовна, студент  
Казанский (Приволжский) федеральный университет

Бухгалтерская финансовая отчетность — это единая система данных об имущественном и финансовом положении организации, о результатах ее деятельности. По своей сути, финансовая отчетность — это единственный официальный, доступный источник информации, в связи с этим, при ее составлении необходимо соблюдать ряд требований Федерального закона от 6 декабря 2011 г. N 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» и Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99».

Согласно ПБУ 4/99, одним из важнейших требований, предъявляемых к бухгалтерской финансовой отчетности, является достоверность представляемых данных. Однако в силу различных причин отчетность может содержать ошибки и неточности, такая информация называется искаженной.

Искажения бухгалтерской отчетности могут быть:

— Существенными, т.е. такими, которые могут повлиять на достоверность отчетности в такой степени, что пользователь бухгалтерской отчетности может сделать ошибочные выводы о состоянии компании и принять ошибочные решения;

— Несущественными, т.е. не способными повлиять на решения квалифицированных пользователей бухгалтерской отчетности.

Существуют основные причины, приводящие к искажению информации в отчетности:

1) Вуалирование — искажение данных при соблюдении норм и стандартов бухгалтерского учета. Вуалирование — достаточно часто встречающееся явление в российской практике. Лишь в редких случаях оно носит непредумышленный характер.

Наиболее распространенные способы вуалирования бухгалтерской финансовой отчетности:

- Сворачивание активов и обязательств;
- Дробление статей, с целью последующего объединения с другими статьями отчетности;

— Объединение разнородных сумм в одной статье отчетности;

— Манипулирование показателями по сегментам финансовой отчетности;

— Представление действительных обязательств в качестве условных, и, наоборот, в зависимости от поставленных целей.

2) Фальсификация — это умышленное искажение или упущение величин или раскрытий показателей бухгалтерской финансовой отчетности с целью введения в заблуждение внутренних и внешних пользователей. Этой проблеме подвержены многие компании, в т.ч. в странах с развитой рыночной экономикой, не обошла стороной эта проблема и Россию. Практика применения бухгалтерских стандартов (ПБУ, МСФО) показывает, что пространство для фальсификации велико.

Такому явлению, как фальсификация также присущи определенные черты:

- Умышленный характер содеянного;
- Нанесения вреда пользователям отчетности;
- Выражается в действии или бездействии, характеризующимся лишь формальным применением стандартов бухгалтерского учета либо и вовсе уклонение от их применения при составлении отчетности.

В результате описанных действий возникают бухгалтерские ошибки. Процедура выявления ошибок подразумевает их локализацию и идентификацию. Локализация — это процесс установления временного интервала совершения ошибки, а также документальный носитель этой ошибки. Идентификация ошибки представляет собой определение конкретного значения ошибочного показателя.

Основными способами и методами выявления ошибок являются:

- Инвентаризация — проводится инвентаризационной комиссией. По результатам инвентаризации определяются фактические значения активов и обязательств



организации. В соответствии с выявленными значениями корректируются сальдо соответствующих счетов.

— Вертикальный анализ — Его суть заключается в рассмотрении взаимосвязей между отдельными показателями баланса, отчета о прибылях и убытках, отчета о движении денежных средств, выраженных в процентах. Например, при анализе показателей отчета о прибылях и убытках выручка принимается за 100 %, а остальные показатели рассчитываются как процент от этого показателя. Скажем, если вы замечаете, что доля расходов на продажу в выручке значительно уменьшилась по сравнению с прошлыми периодами, это повод задуматься о том, нет ли там мошенничества.

— Горизонтальный анализ — это представление и анализ информации в динамике, т. е. показатели исследуются в различные промежутки времени. В данном случае также рассчитываются коэффициенты роста и прироста по отношению к базисному и предыдущему периодам соответственно. Такой анализ позволяет уловить тренд в изменении различных показателей, к примеру, в себестоимости или в выручке. Значительное необычное изменение, скажем, себестоимости выпускаемой продукции может свидетельствовать о том, что с ними что-то не в порядке. Это может оказаться как результатом вычислительной арифметической ошибки, так и преднамеренного искажения расходов. В любом случае дальше придется выяснять причины.

— Самоконтроль — это способ проверки информации, основанный на проведении арифметико-логического контроля, проверки правильности разности данных по счетам, а также соблюдения последовательности составления отчетности.

Одним из наиболее популярных способов определения достоверности информации является получение аудиторского заключения. Согласно п. 3 ст. 1 Федерального закона «Об аудиторской деятельности» от 07.08.01 г. № 119-ФЗ «целью аудита является выражение мнения о достоверности финансовой (бухгалтерской) отчетности аудируемых лиц и соответствии порядка ведения бухгалтерского учета законодательству Российской Федерации». Такое понимание цели аудита признано и в международной практике.

Аудит годовой финансовой отчетности проводится независимыми аудиторами — лицами, занимающимися частной практикой либо специалистами аудиторских фирм. Такой аудит является внешним. Однако предприятие может проводить и внутренний аудит силами подразделения собственного предприятия. По результатам проверки выносятся аудиторское заключение — официальный документ, содержащий выраженное в установленной форме мнение о достоверности проверенных отчетов и имеющий юридическое значение для всех юридических и физических лиц, органов государственной власти и управления, а также для любых других категорий пользователей бухгалтерской отчетности. Аудиторское заключение должно соответствовать всем требованиям законодательства.

В зависимости от степени уверенности аудитора в достоверности бухгалтерской отчетности выделяют четыре типа заключений:

1) Безусловно положительное аудиторское заключение — это заключение, которое свидетельствует о том, что представленная отчетность достоверна, т. е. подготовлена таким образом, чтобы обеспечить во всех существенных аспектах отражение активов и пассивов организации на отчетную дату и финансового результата ее деятельности за отчетный период исходя из Закона «О бухгалтерском учете».

2) Условно положительное аудиторское заключение — это заключение, в котором указывается, что за исключением специально раскрытых обстоятельств, бухгалтерская отчетность отражена достоверно;

3) Отрицательное аудиторское заключение — это заключение, которое содержит в себе информацию о том, что данные бухгалтерского учета были отражены с искажениями, которые в свою очередь, могут повлиять на принимаемые пользователями данной отчетности решения;

4) Отказ от выражения мнения о достоверности информации — такая ситуация, когда аудитор в силу определенных обстоятельств (например, нарушение принципа независимости) не может сделать вывода о достоверности представленной отчетности в одной из общепринятых форм.

Наличие в составе бухгалтерской отчетности аудиторского заключения, несомненно, оказывает влияние на восприятие пользователями содержащихся в ней данных. Чаще всего, пользователи такой информации считают ее более «полезной», нежели информацию, не подвергшуюся аудиту.

Однако, бывали случаи, когда бухгалтеры, вместо достоверного отражения информации на счетах бухгалтерского учета, занимаются тем, что успешно скрывают полученные убытки, покрывают махинации руководства и крадут огромные суммы с корпоративных счетов.

До истории с Enron большинство американцев было уверено, что построенная система контроля за деятельностью топ — менеджеров корпораций практически совершенна. Несколько уровней отчетности, аудиторские проверки, внутренний финансовый мониторинг — доверие к показателям прибыли было абсолютным. Поэтому когда выяснилось, что руководство Enron при попустительстве своих аудиторов на протяжении десятилетия фальсифицировало бухгалтерские документы и рисовало несуществующую прибыль, это стало настоящим шоком. До сих пор в США Enron попадет в ТОП-10 самых громких финансовых скандалов.

Главная причина такой ситуации — это желание руководства получать бонусы, несмотря на довольно посредственные результаты. Крупнейший торговец газа в Северной Америке и Англии долгое время работал в убыток, хотя по финансовым отчетам, которые видели акционеры и аналитики, доходы выросли в семь с половиной раз. В результате стоимость акции взлетела до 90 \$, а ры-

ночная капитализация превысила 65 \$ млрд. Практически все эти деньги инвесторы потеряли. Запустил схему основатель и бессменный глава компании — Кеннет Лей. Чтобы скрыть убытки использовали безумное количество оффшорных компаний, на одном адресе могло находиться до 700 подставных фирм. Они покупали продукцию у Enron по завышенным ценам и продавали ее по цепочки по заниженным тарифам. В результате компания рисовала себе любой необходимый финансовый результат. Раскрыть аферу получилось только после специального расследования журналистки Бетани Маклин. Все органы надзора и аудиторы ничего подозрительного не заметили.

Более того, кроме бухгалтеров самой Enron, в скандале отметились и специалисты Arthur Andersen. Они не только покрывали ее сомнительные операции, но и фи-

зически уничтожили документы, которые могли бы тех разоблачить.

В рыночной экономике бухгалтерская отчетность играет очень важную роль. В последние годы содержание и структура финансовой отчетности претерпевают существенные изменения. Отчетность, составленная по правилам и нормам РСБУ, приблизилась к международным стандартам финансовой отчетности, но процесс ее совершенствования, как на отечественном, так и международном уровнях все еще не завершен. Вопросы реформирования бухгалтерской отчетности все чаще и чаще обсуждаются на профессиональных форумах. Речь идет, прежде всего, о создании эффективной системы отчетных данных, позволяющих пользователям получать всю необходимую по количественным и качественным параметрам информацию.

#### Литература:

1. Об аудиторской деятельности: Федеральный закон от 30.12.2008 г., № 307-ФЗ (ред. от 01.08.2015). — Информ.-правов. система «Эксперт-Гарант». Версия от 14.02.2016 г.
2. О бухгалтерском учете: Федеральный закон от 06.12.2011 г., № 402-ФЗ (ред. от 04.11.2014). — Информ.-правов. система «Эксперт-Гарант». Версия от 14.02.2016 г.
3. Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99: Приказ Министерства финансов России от 06.07.1999 г., N 43н (ред. от 08.11.2010 г.). — Информ.-правов. система «Эксперт-Гарант». Версия от 14.02.2016 г.

## Учетная политика организаций при упрощенной системе налогообложения (УСН)

Мелихова Елена Михайловна, магистр  
Тюменский Государственный Университет

Учетная политика для целей бухгалтерского учета разрабатывается в соответствии с Федеральным законом от 6 декабря 2011 года № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете», ПБУ 1/2008 «Учетная политика организаций» (утверждено приказом Минфина России от 6 октября 2008 года № 106н), планом счетов бухгалтерского учета и инструкцией по его применению (приказ Минфина России от 31 октября 2000 года № 94н).

Минфин России выпустил в 2015 году Информацию N ПЗ-3/2015 «Об упрощенной системе бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности», разъясняющую порядок упрощенной системы бухгалтерского учета для организаций, которые вправе применять такую систему бухучета.

Учетная политика может оформляться либо в виде приказа руководителя, либо в виде «Положения об учетной политике организации», прилагаемого к приказу руководителя об ее утверждении. Так как положения учетной политики организации применяются с 1 января, то утвердить свою учетную политику на 2016 год предприятие, применяющее УСН, должно не позднее 31.12.2015 года.

Форму учетной политики можно разделить на три крупных раздела:

- организационно-технический;
- методологический раздел в части ведения бухгалтерского учета;
- методологический раздел в части налогообложения.

#### В первом разделе целесообразно отразить:

1) Организацию бухгалтерского учета. В соответствии со статьей 7 Закона № 402-ФЗ, ответственность за организацию ведения бухгалтерского учета и хранения документации на предприятии несет руководитель. Бухгалтерский учет ведется штатным бухгалтером.

2) Рабочий план счетов. Бухгалтерский учет ведется в соответствии с рабочим планом счетов, рекомендованного к использованию приказом Минфина России от 31.10.2000 года № 94н «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению». Рабочий план счетов содержит синтетические и аналитические счета. В нем следует указать все балансовые счета и субсчета, которые будут использованы в течение года

в соответствии с требованиями своевременности и полноты учета и отчетности (статья 313, 314 НК РФ).

3) Формы первичных учетных документов, регистров бухгалтерского учета. Следует отметить, что в Законе № 402-ФЗ отсутствует требование об обязательном применении унифицированных форм первичных документов, но их применение не возбраняется при условии утверждения этих форм документов в Учетной политике. Должны разрабатываться и утверждаться формы первичных учетных документов, отвечающие требованиям пункта 2 статьи 9 Закона № 402-ФЗ а также формы документов для внутренней бухгалтерской отчетности. В целях обеспечения качества ведения учета организация ведет документооборот в соответствии с графиком. Обработка учетной информации осуществляется в организации автоматизированным способом с помощью бухгалтерской программы 1С.

4) Порядок проведения инвентаризации. Помимо случаев обязательного проведения инвентаризации, перечисленных в пункте 27 Положения № 34н, предприятие ежеквартально проводит инвентаризацию кассы и выборочные инвентаризации материальных ценностей по местам их хранения.

5) Оценка активов и обязательств.

Денежное измерение объектов бухгалтерского учета производится в валюте Российской Федерации. В соответствии с **пунктом 25** Положения N 34н, организация ведет бухгалтерский учет имущества, обязательств и хозяйственных операций в рублях и копейках.

6) Выдача денежных средств под отчет.

Денежные средства на хозяйственные нужды организация выдает на срок 30 календарных дней. Лица обязаны не позднее 3 рабочих дней, по истечении указанного срока, предъявить в бухгалтерию организации авансовый отчет об израсходованных суммах. Перечень должностных лиц, имеющих право получение денежных средств под отчет, приводится в Приложении к Положению об учетной политике.

По возвращении из командировки сотрудник обязан предъявить авансовый отчет не позднее 3 рабочих дней об израсходованных суммах.

7) Организация внутреннего контроля. На основании статьи 313 НК РФ и статьи 19

Закона N 402-ФЗ организация создает контрольные службы или передает контрольные функции отдельным работникам.

**В методологическом разделе учетной политики ведения бухгалтерского учета отражается:**

1. Учет основных средств.

Критериями отнесения имущества в состав основных средств являются условия, перечисленные в пункте 4 Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» (ПБУ 6/01). Активы, стоимость которых за единицу не превышает 40000 руб., учитываются организацией в качестве материально-производственных запасов.

Но с 01.01.2016 г. в налоговом учете стоимостной критерий признания объектов амортизируемым имуще-

ством, будет увеличен до 100000 руб (Федеральный закон № 150-ФЗ от 08.06.2015 г. о внесении изменений в части 1 и 2 НК РФ). Этот предел стоимости будет применяться исключительно к тем объектам, которые вводятся в эксплуатацию с указанной даты.

Срок полезного использования основных средств определяется комиссией, назначаемой приказом руководителя, в соответствии с Классификацией основных средств, утвержденных Постановлением Правительства Российской Федерации N 1 от 01.01.2002 г. «О классификации основных средств, включаемых в амортизационные группы».

Амортизация по всем группам однородных объектов основных средств начисляется линейным способом (статья 259 НК РФ).

Организация не осуществляет переоценку объектов основных средств (пункт 15 ПБУ 6/01). Восстановление основных средств осуществляется посредством ремонта, модернизации и реконструкции.

2. Учет нематериальных активов (НМА).

Отнесение имущества в состав нематериальных активов организации руководствоваться критериями, перечисленными в **пункте 3** ПБУ 14/2007 Положения по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов», утвержденного Приказом Минфина России от 27.12.2007 г. N 153н. Срок полезного использования НМА определяется комиссией, назначаемой приказом руководителя организации при принятии НМА к учету. Амортизация нематериальных активов с определенным сроком полезного использования производится линейным методом. Организация не осуществляет переоценку объектов НМА и не проводит проверку на их обесценение.

3. Учет материально-производственных запасов (МПЗ).

При ведении бухгалтерского учета МПЗ организации руководствоваться Положением по бухгалтерскому учету «Учет материально — производственных запасов» ПБУ 5/01, утвержденным Приказом Минфина России от 09.06.2001 г. N 44н и Методическими указаниями по бухгалтерскому учету МПЗ (Приказ Минфина России от 28.12.2001 г. N 119н. в части не противоречащей нормам Закона № 402-ФЗ). Учет МПЗ в организации вести по номенклатурным номерам. Аналитический учет МПЗ вести по наименованиям МПЗ, сортам и местам их хранения.

Материально-производственные запасы принимаются к бухгалтерскому учету по фактической себестоимости (подпункт 3 пункта 1 статьи 268 НК РФ), формирование которой осуществляется без применения счета 15 — «Заготовление и приобретение материальных ценностей».

Отпуск МПЗ в производство осуществляется по средней себестоимости на основании **пункта 16** ПБУ 5/01.

4. Учет финансовых вложений.

Аналитический учет финансовых вложений ведется на **счете 58** «Финансовые вложения» по организациям,

в которые осуществлены эти вложения. При реализации и ином выбытии ценных бумаг их списание производится по стоимости единицы (пункт 9 статьи 280 НК РФ).

На основании пункта 38 ПБУ 19/02 организация проводит проверку наличия устойчивого снижения стоимости финансовых вложений один раз в год по состоянию на 31 декабря отчетного года.

#### 5. Организация учета расходов.

В соответствии с положением по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99, утвержденным Приказом Минфина России от 06.05.1999 г. N 33н ведется организацией учет расходов.

Расходы по обычным видам деятельности организации ведутся с использованием счетов:

20 «Основное производство»;

26 «Общехозяйственные расходы».

Расходы по обычным видам деятельности принимаются к бухгалтерскому учету в сумме, исчисленной в денежном выражении, равной величине оплаты в денежном выражении или иной форме или величине кредиторской задолженности.

#### 6. Учет расходов по займам и кредитам.

Учет расходов по займам и кредитам ведется в соответствии с Положением по бухгалтерскому учету «Учет расходов по займам и кредитам» (ПБУ 15/2008), утвержденным Приказом Минфина России от 06.10.2008 г. N 107н.

Проценты за пользование заемными средствами включаются в состав прочих расходов исходя из условий предоставления займа (кредита).

#### 7. Организация учета доходов.

Учет доходов вести организации в порядке, установленном Положением по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99, утвержденным Приказом Минфина России от 06.05.1999 г. N 32н.

Доходами организации признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала организации. Доходы организации в зависимости от их характера, условия получения и направлений деятельности организации подразделяются на:

- доходы от обычных видов деятельности;
- прочие доходы.

**В методологическом разделе учетной политики ведения налогового учета отражается:**

1. Применение упрощенной системы налогообложения.

Организация является плательщиком единого налога, взимаемого в связи с применением упрощенной системы налогообложения вплоть до утраты права на применение упрощенной системы налогообложения либо до добровольного отказа от ее применения.

Порядок применения упрощенной системы налогообложения регулируется нормами гл. 26.2 НК РФ. Применение упрощенной системы налогообложения организа-

циями предусматривает их освобождение от обязанности по уплате (пункт 2 статья 346.11 НК РФ):

- налога на прибыль организаций;
- налога на имущество организаций;
- налога на добавленную стоимость (за исключением при ввозе товаров на таможенную территорию РФ). Налог на имущество должны платить и предприятия на УСН, если это имущество, согласно закону, будет оцениваться по кадастровой стоимости. В частности, с 2014 года такой налог должны платить предприятия, которые являются собственниками торговых и офисных площадей, но пока еще только в тех регионах, где приняты соответствующие законы.

В то же время организации, применяющие упрощенную систему налогообложения, производят уплату страховых взносов на обязательное пенсионное страхование в соответствии с законодательством Российской Федерации. Иные налоги уплачиваются организациями, применяющими УСН, в соответствии с законодательством о налогах и сборах, они не освобождаются от исполнения обязанностей налоговых агентов в соответствии с пунктом 5 статьи 346.11 НК РФ.

Налоговый учет нужно вести обособленно от бухгалтерского в самостоятельно разработанных регистрах налогового учета (статья 314 НК РФ).

Ведение налогового учета осуществляется силами штатного бухгалтера в одном лице. Налоговый учет доходов и расходов ведется в Книге учета доходов и расходов организаций, применяющих упрощенную систему налогообложения, форма которой утверждена Приказом Минфина России № 135н от 22.10.2012 года.

Книга учета доходов и расходов ведется налогоплательщиком на компьютере в электронном виде, посредством использования программы «1С».

По окончании налогового периода книга доходов и расходов распечатывается, пронумеровывается, прошнуровывается и заверяется подписью руководителя и печатью организации.

На каждый очередной налоговый период открывается новая книга учета доходов и расходов.

#### 2. Объект налогообложения.

В учетной политике организаций, перешедших на упрощенную систему налогообложения, отражается объект налогообложения.

В соответствии с нормами пункта 1 статьи 346.14 НК РФ объектом налогообложения организации признаются доходы или доходы, уменьшенные на величину расходов. Предприятие, применяющее УСН, не вправе до окончания налогового периода перейти на другой режим налогообложения.

При смене объекта налогообложения налогоплательщик обязан уведомить об этом свой налоговый орган до 31 декабря года, предшествующего году, в котором налогоплательщик предлагает изменить объект налогообложения.

#### 3. Налогооблагаемые доходы.

Налогооблагаемые доходы организации подразделяются на две категории:

— доходы от реализации, определяемые в соответствии со статьей 249 НК РФ;

— внереализационные доходы. К ним относятся доходы, перечисленные в **статье 250 НК РФ**.

При получении доходов, которые не могут быть однозначно отнесены к тем или иным доходам, данные доходы учитываются в составе доходов от реализации.

Согласно положениям статьи 346.17 НК РФ датой получения доходов признается день поступления денежных средств на счета в банках и в кассу, получения иного имущества (работ, услуг) и (или) имущественных прав, а также погашения задолженности (оплаты) налогоплательщику иным способом (кассовый метод). Доходы, полученные в натуральной форме, учитываются по рыночным ценам. Принципы определения рыночных цен для налогообложения установлены статьей 40 НК РФ.

Документальным подтверждением доходов выступают первичные документы бухгалтерского учета, в том числе и самостоятельно разработанные формы.

Средства финансовой поддержки в виде субсидий, полученные на развитие бизнеса учитываются в доходах организации следующим образом:

— в течение двух налоговых периодов со дня получения субсидии она включается в доходы на ту же дату, на которую учитываются расходы, произведенные за счет этой субсидии, и в сумме этих расходов;

— если к окончанию второго года субсидия (или ее часть) останется неизрасходованной, то она включается в доходы второго года налогоплательщика.

#### 4. Организация учета расходов.

Под налогооблагаемыми расходами организации понимаются обоснованные и документально подтвержденные затраты, осуществленные налогоплательщиком, при условии, что они связаны с получением дохода.

Перечень налогооблагаемых расходов при УСН жестко ограничен. Предприятие, применяющее УСН с объектом «Доходы минус расходы», вправе уменьшить доходы только на те расходы, которые перечислены в пункте 1 статьи 346.16 НК РФ.

Так как организация применяет упрощенную систему налогообложения, то на основании **подпункта 8** пункта 1 статьи 58 Федерального закона от 24.07.2009 г. N 212-ФЗ она применяет пониженные тарифы страховых взносов, общий размер которых в 2016 году составляет 20%:

Стоимость материально-производственных запасов, включаемых в материальные расходы, определяется исходя из цен их приобретения (без учета налога на добавленную стоимость и акцизов, за исключением случаев, предусмотренных **статьей 170 НК РФ**). Включаются комиссионные вознаграждения, уплачиваемые посредническим организациям, ввозные таможенные пошлины и сборы, расходы на транспортировку и иные затраты, связанные с приобретением материально-производственных запасов.

При определении размера материальных расходов при списании материалов применяется метод оценки по средней стоимости (в соответствии с подпунктом 2 пункта 2 статьи 346.17 НК РФ).

Предприятие имеет право перенести на следующие налоговые периоды убыток, полученный по итогам предыдущих налоговых периодов, в которых налогоплательщик применял УСН и использовал в качестве объекта налогообложения доходы, уменьшенные на величину расходов. В соответствии с пунктом 7 статьи 346.18 НК РФ размер переносимого убытка не может уменьшать налоговую базу более чем на 30 процентов. При этом оставшаяся часть убытка может быть перенесена на следующие налоговые периоды, но не более чем на 10 налоговых периодов.

Списание на расходы сумм стоимости объектов основных средств, приобретенных до перехода на упрощенную систему налогообложения, — со сроком полезного использования до трех лет включительно — в течение одного года применения упрощенной системы налогообложения. В отношении основных средств со сроком полезного использования от трех до 15 лет включительно — в течение первого года применения упрощенной системы налогообложения — 50 процентов стоимости; второго года — 30 процентов стоимости и третьего года — 20 процентов стоимости. В отношении основных средств со сроком полезного использования свыше 15 лет — в течение 10 лет применения УСН равными долями, применительно к подпункту 3 пункта 3 статьи 346.16 НК РФ.

Если организация имеет право применять упрощенные способы ведения бухгалтерского учета, включая упрощенную бухгалтерскую (финансовую) отчетность, то она вправе сформировать свою бухгалтерскую учетную политику с учетом льгот, предусмотренных государством для указанной категории хозяйствующих субъектов.

Экономические субъекты, которым предоставлено данное право, перечислены в **пункте 4** статьи 6 Закона N 402-ФЗ.

Предприятие, отвечающее этим требованиям, вправе признавать в бухгалтерском учете доходы кассовым методом — **пункт 12** ПБУ 9/99. Но учитывать свои расходы предприятию придется также кассовым методом — только после погашения своей задолженности.

Но, мне кажется, воспользоваться таким правом захотят далеко не все, его применение, наверняка, приведет к утрате данных необходимых для своевременного принятия управленческих решений.

Организации, которые вправе применять упрощенные способы ведения бухгалтерского учета, включая упрощенную бухгалтерскую (финансовую) отчетность, могут составлять бухгалтерскую отчетность по сокращенной системе, на что указывает **пункт 6** Приказа Минфина России от 02.07.2010 г. N 66н.

## Литература:

1. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организаций» (ПБУ 1/2008) в редакции Минфина России от 06.10.2008 № 106н; 25.10.2010 № 132н; от 18.12.2012 № 164н; от 06.04.2015 № 57н
2. Федеральный закон от 6 декабря 2011 года № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете».
3. План счетов бухгалтерского учета и инструкцией по его применению (приказ Минфина России от 31 октября 2000 года № 94н).
4. Информация Минфина России N ПЗ-3/2015 «Об упрощенной системе бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности»
5. Федеральный закон № 150-ФЗ от 08.06.2015 г. (о внесении изменений в части 1 и 2 НК РФ).
6. ПБУ 14/2007 Положения по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов», утвержденного Приказом Минфина России от 27.12.2007 г. N 153н.
7. Положением по бухгалтерскому учету «Учет материально — производственных запасов» ПБУ 5/01, утвержденным Приказом Минфина России от 09.06.2001 г. N 44н
8. «Расходы организации» ПБУ 10/99, утвержденным Приказом Минфина России от 06.05.1999 г. N 33н
9. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99, утвержденным Приказом Минфина России от 06.05.1999 г. N 32н.
10. Статьи 268, 249, 313, 314, 346 НК РФ

## Финансовая грамотность населения: проблемы и перспективы

Милославский Владимир Германович, председатель правления  
СРОО по поддержке гражданских инициатив «Общественный институт развития»

Герасимов Владимир Сергеевич, квалифицированный специалист, сотрудник;  
Транова Валерия Анатольевна, магистр, квалифицированный специалист, сотрудник;  
Герасимова Ольга Сергеевна, квалифицированный специалист, сотрудник  
ООО «Реванш»

Хейлык Илья Александрович, квалифицированный специалист  
СРОО по поддержке гражданских инициатив «Общественный институт развития»

Вопросами финансовой грамотности и уровнем её повышения волнуют, при этом таким трендом занимаются как во всем мире, так и в России. Особенно актуальным такие вопросы становятся при возможности оказания услуг дистанционно, с применением новых технологий, терминалов самообслуживания, оплатой услуг через мобильные устройства. В рамках рыночных отношений Россия развивается с 90-х. Также появляется более глубокое понимание как проблем, которые сопровождают большинство граждан, так и перспективы, и механизмы которые их решают. На данном этапе развития рыночных отношений в России приходит осознание необходимости повышения финансовой грамотности населения. Особенно эта необходимость возникает в кризисные периоды экономики.

**Финансовая грамотность** — прежде всего это достаточный уровень знаний и навыков в области финансов, который позволяет правильно оценивать ситуацию на рынке и принимать разумные решения. Знание ключевых финансовых понятий и умение их использовать на практике дает возможность человеку грамотно управлять своими денежными средствами. То есть вести учет доходов и расходов, избегать излишней задолженности, планировать личный

бюджет, создавать сбережения. А также ориентироваться в сложных продуктах, предлагаемых финансовыми институтами, и приобретать их на основе осознанного выбора. Наконец, использовать накопительные и страховые инструменты. Стоит отметить, что от общего уровня финансовой грамотности населения страны во многом зависит ее экономическое развитие. Низкий уровень таких знаний приводит к отрицательным последствиям не только для потребителей финансовых услуг, но и для государства, частного сектора и общества в целом. Поэтому разработка и внедрение программ по повышению финансовой грамотности населения — важное направление государственной политики во многих развитых странах, например в США, Великобритании и Австралии. Высокий уровень осведомленности жителей в области финансов способствует социальной и экономической стабильности в стране. Рост финансовой грамотности приводит к снижению рисков излишней личной задолженности граждан по потребительским кредитам, сокращению рисков мошенничества со стороны недобросовестных участников рынка и т. д.

В России финансовая грамотность находится на низком уровне. Лишь небольшая часть граждан ориентируется в услугах и продуктах, предлагаемых финансовыми инсти-

тутами. По данным Всемирного банка за 2008 год и последующего мониторинга Национального агентства финансовых исследований, 49% россиян хранят сбережения дома, а 62% предпочитают не использовать какие-либо финансовые услуги, считая их сложными и непонятными. О системе страхования вкладов [1] осведомлено 45% взрослого населения России, причем половина из этого количества, только слышали данное название, но не могут объяснить его. Лишь 25% россиян пользуются банковскими картами. При этом у держателей кредитных карт наблюдается низкий уровень знаний о рисках, связанных с этим продуктом. Только 11% россиян имеют стратегию накоплений на период пенсионного возраста (для сравнения: 63% — в Великобритании). Большинство наших сограждан принимают решения об управлении своими финансами не на основе анализа полученной информации, а по рекомендациям знакомых или заинтересованных сотрудников финансовых учреждений. Также следует отметить, что в России низкая информированность населения о том, какие права имеет потребитель финансовых услуг и как их защищать в случае нарушений. К примеру, свыше 60% семей не знают об обязанности банков раскрывать информацию об эффективной процентной ставке по кредиту, лишь 11% осведомлены об отсутствии государственной защиты в случае потери личных средств в инвестиционных фондах. Порядка 28% населения не признает личной ответственности за свои финансовые решения, считая, что государство все должно возмещать. Такая статистика показывает, что заниматься повышением финансовой грамотности населения необходимо на государственном уровне.

Впервые эту проблему в России стали обсуждать в 2006 году на встрече в Санкт-Петербурге министров финансов G8, после чего меры по формированию финансовой грамотности в стране нашли отражение в целом ряде документов президента и правительства РФ [2]. Например, в Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года повышение финансовой грамотности обозначено в качестве одного из основных направлений формирования инвестиционного ресурса. В Стратегии развития финансового рынка РФ на период до 2020 года оно рассматривается в качестве важного фактора развития финансового рынка в России [3]. Министерство финансов РФ совместно с рядом федеральных органов исполнительной власти и при участии Всемирного банка ведет разработку программы повышения финансовой грамотности населения. Программа рассчитана на пять лет и на первом этапе будет реализовываться в нескольких российских регионах [4]. Она будет включать в себя подготовку конкретных учебных программ и продуктов, совершенствование законодательства в сфере финансовых услуг и прав потребителей. Также данный проект должен по возможности объединить, обеспечить координацию уже реализуемых и готовящихся к запуску на разных уровнях программ и инициатив в сфере финансовой грамотности.

Общий объем затрат составляет 110 млн. долларов. Основная часть (80%) будет финансироваться из федерального бюджета, оставшаяся — за счет средств Всемирного банка.

На сегодняшний день по-прежнему большинство россиян получают теоретические знания в области финансов самостоятельно, посредством специализированных интернет-сайтов, телепередач, литературы, новостей, посещая курсы и тренинги, а опыт приобретают на собственных ошибках.

Несмотря на большое количество ресурсов посвященных грамотности населению, они носят либо специализированный характер [5], либо коммерческую специализированную основу [7], либо малоизвестны. К тому же, несмотря на то, что имеются ресурсы достаточно популярные [6], к ним обращаются как правило, уже после появления финансовой проблемы. Как правило, такие проблемы решаются не в сторону населения, так как финансовая сфера следует исполнению договоров, как правило, учитывает компонент не грамотности населения, или доверие при подписании. Здесь много зависит от государственного регулирования. Люди пока не всегда понимают те термины, которые финансовые компании используют при написании текстов своих договоров. Примерно треть россиян подписывают договоры вне зависимости от понятности смысла текста или вовсе не читая документ, полагаясь лишь на слова сотрудников банков и иных финансовых учреждений. Более того, 31% граждан вообще не имеют опыта подписания подобных договоров. Едва ли можно рассматривать эти цифры как показатель умения и возможности сравнивать и, соответственно, высокого уровня финансовой грамотности.

Также низкая финансовая грамотность приводит к повышенной криминогенности на финансовых рынках. Низкая финансовая грамотность не только мешает развиваться легальному бизнесу, но и стимулирует нелегальный. Неграмотные потребители с легкостью попадают к мошенникам, чем невольно способствуют росту финансовых пирамид. Такие пирамиды обещают избавление от всех долгов за невысокую плату, но на практике никак не могут помочь в решении проблем должника, а лишь сильнее загоняют человека в безвыходное положение, лишая средств. Злоупотребляют низкой финансовой грамотностью и юристы-шарлатаны, за значительные гонорары составляющие бессмысленные письма в различные инстанции. А обращение к кредитным брокерам и вовсе грозит самому потребителю обвинением в мошенничестве или подделке документов.

Решению этих проблем на данный момент уделяется значительное внимание. На законодательном уровне появляется все больше законов и указаний ЦБ РФ, направленных на раскрытие информации о займе. К тому же появились ограничения штрафов и пеней, что способствует снижению долговой нагрузки [13]. Все эти шаги полезны и для потребителей, и для отрасли. Но регулировать этот вопрос законодательно до бесконечности

не представляется разумным. К сожалению, рост доступности информации о финансовых услугах не означает автоматического повышения финансовой грамотности. Мы вынуждены констатировать, что далеко не каждый потребитель осознает полезность знаний о финансовой сфере и хочет их приобрести. Исправить такую ситуацию, на наш взгляд, помогло бы введение обязательных уроков финансовой грамотности в российских школах и вузах.

На рынке одна из частей программы финансовой грамотности — это создание институтов посредничества между клиентом и финансовым институтом. Скажем, нужны независимые страховые брокеры, не те, которые сидят на проценте у страховых компаний, а те, которые получают деньги от самого клиента; независимые финансовые советники, чтобы человек мог прийти и получить консультацию третьей стороны, не связанной с банкирами, страховыми компаниями, инвестиционными фондами.

Финансовая безграмотность — крайне опасная вещь. Сейчас почти у каждого есть возможность стать инвестором. Инвестиционные продукты становятся все доступнее, но у населения нет о них знаний, необходимых для их использования. Если брать самые распространенные услуги: потребительские кредиты, кредитные карты, ипотека, лизинг, практически каждому человеку приходится заниматься личным финансовым планированием, принимать кредитные и инвестиционные (включая пенсионное накопление) решения. Из-за безграмотности миллионы людей принимают разорительные для себя решения, которые будут сказываться в последствии на каждой семье отдельно, и на общество и государство в целом.

Центробанк, институты гражданского общества, участники рынка пытаются повысить финансовую грамотность населения, формируя корректный образ отрасли в СМИ и работая с потребителями услуг: открываются горячие линии, на которые можно обратиться с вопросом или жалобой на действия, выпускаются просветительские печатные материалы. Эксперты проводят уроки в рамках Всероссийской акции «Дни финансовой грамотности в учебных заведениях», а также сами в инициативном порядке.

Первые замеры финансовой грамотности были проведены в США в 1990-х годах. В это время исследователи не ставили перед собой как таковой задачи измерения уровня финансовой грамотности населения. Тема недостаточного уровня знаний и навыков в отношении личных финансов возникала из более практически ориентированных проблем. В основном эти проблемы касались пенсионных сбережений работающего населения и финансового поведения студентов. Но уже в конце 1990-х стало понятно, что для того, чтобы, используя собранные данные, обоснованно говорить об уровне финансовой грамотности населения, необходимо перейти от измерения частных разрозненных индикаторов к системе взаимосвязанных показателей финансовой грамотности, обоснованных теоретически. С тех пор исследователи и практики значи-

тельно продвинулись в этой области. Сегодня уже создаются универсальные методики измерения финансовой грамотности населения, которые могут быть использованы в разных странах в сравнительных исследованиях. Финансовая грамотность — это «способность индивида получать, понимать и оценивать существенную информацию, необходимую ему для принятия решений с осознанием возможных последствий своих действий». Иными словами, финансовая способность — это практическая деятельность индивида по достижению поставленных им целей. Поэтому если мы хотим измерить финансовую способность человека, то необходимо не столько измерять знания человека, сколько оценить, насколько то, что он делает, соответствует нашим представлениям о том, что делают финансово способные люди.

Люди, давшие правильные ответы на эти вопросы, задававшиеся Аннамарией Лусарди (Дартмутский колледж), Оливией Митчелл (Уортонская школа Университета Пенсильвании) и их коллегами жителям 14 стран мира, — глобальное меньшинство (сравнительно недавно работу Лусарди и Митчелл опубликовал *Journal of Economic Literature*). Правильные ответы дали 30% американцев, 21% шведов, 25% итальянцев, 27% японцев, 31% французов. Только в Германии (53%) и Швейцарии (50%) финансово грамотные люди не в меньшинстве. Но самые поразительные результаты были получены в России, где на все вопросы правильно ответили только 4%. Россиян, не сумевших справиться, ни с одним вопросом, оказалось 28%. В других странах не правильных ответов было по 10–11% [12].

В НАФИ отмечают, что кризис подтолкнул граждан повышать свою финансовую грамотность. По сравнению с июнем 2008 года в феврале текущего года доля россиян, считающих себя финансово грамотными, увеличилась на 20 процентных пунктов. На сегодняшний день 22% респондентов оценивают свои знания как хорошие, 44% — как удовлетворительные. Более грамотными россияне стали и в выборе финансовых услуг: если в июне 2008 года 40% респондентов никогда не сравнивали условия услуг перед их приобретением, то в феврале 2010-го таковых оказалось всего 16%. Вместе с тем данные опроса НАФИ говорят о том, что кризис несколько дезориентировал граждан. Например, если до кризиса в 2008 году всего 20% респондентов считали, что ПИФы, ОФБУ и депозиты под 12% годовых — это финансовые пирамиды, то в феврале 2010-го так думали уже около 30%. Причем затруднившихся с ответом на вопрос, что из перечисленных продуктов считать пирамидой, также стало больше: их доля выросла с 26 до 31% [14].

Полученные результаты показали, что осведомленность о финансовых продуктах и рынках как таковых играет второстепенную роль в определении того, что исследователи называли финансовой грамотностью. Главное — поведенческие установки населения, такие как «жить не одним днем», «избегать спонтанных покупок», «следить за количеством денег в кармане». Важно сказать, что в отличие



от других подходов к измерению финансовой грамотности данная методика опирается не только на оценочные суждения экспертов о составных частях понятия финансовой грамотности индивидов, но включает также и представления самих людей о том, какое поведение можно считать финансово грамотным.

Не обходится финансовая грамотность населения и без влияния бизнеса. Будучи заинтересованными в увеличении количества пользователей тех или иных финансовых продуктов, рыночные игроки также оказывают влияние на уровень финансовой грамотности их клиентов. Чтобы кредитные учреждения могли привлекать все больше новых клиентов, недостаточно только создавать новые финансовые продукты. Принципиально важен ответственный подход к ведению бизнеса, основанный на полном информировании клиента о характеристиках предлагаемых ему продуктов.

Финансовая грамотность, конечно, должна быть выше. Люди должны как минимум интересоваться этими вопросами. Однако очень легко потеряться в информационном потоке, как отличить рекламу от настоящей информации — непонятно. Например, если человек хочет получить кредит или положить деньги на депозит, ему необходимо знать и терминологию, и основу договорных отношений, и основу финансовых отношений. В итоге, для консультации человек обращается непосредственно в сам банк, или страховую компанию, к самому банкиру или страхователю, но банкир — это заинтересованная сторона, а значит, очевиден конфликт интересов.

Зачастую не выдерживают критики сами программы обучения финансовой грамотности, но плохое образование не аргумент в пользу того, что оно не нужно вообще. Как выясняется, финансовая грамотность помогает только людям с развитыми навыками самоконтроля — иначе она не воплощается в разумное поведение [10].

Еще одна задача — найти тьюторов, которые будут обучать учителей финансовой грамотности, ведь учителя не обладают специальными финансовыми знаниями, отметили в Министерстве финансов [8]. Если же привлекать внешних экспертов, из банковской сферы, такие гонорары могут сделать программу бессмысленной. К тому же если такие мероприятия будут проводиться самими банками, есть возможность не развития навыков и знаний, а само-реклама и предложение услуг через такое «образование».

Таким образом, можно сделать вывод что:

1. Необходимо давать населению в рамках обучающих курсов терминологию привычную для финансовых инструментов.

Литература:

1. Официальный сайт: Агентство по страхованию вкладов <http://www.asv.org.ru/> [Электронный ресурс]
2. Официальный сайт: Международная информационная группа «Интерфакс» <http://www.interfax.ru/> [Электронный ресурс]
3. Официальный сайт: Министерство экономического развития Российской Федерации <http://economy.gov.ru/minec/main> [Электронный ресурс]

2. Научить «читать» документы и осознавать последствия принятия на себя ответственности за то или иное действие.

3. Проводить независимое обучение финансовой грамотности.

4. В рамках обучения необходимо показывать, как тот или иной инструмент работает на практике, его плюсы, минусы и риски.

5. В какие органы следует обращаться в зависимости от ситуации.

6. Формировать методические издания на примере разделов «На заметку» или «Советы» на бумажных носителях, доступные в общественных местах. Так как финансовыми услугами пользуются и те кто не пользуется интернетом, или кто целенаправленно не ищет информацию в Интернете, т.е. может быть подвержен риску обмана со стороны финансовых пирамид или иных незаконных услуг.

7. Для того, что бы избежать конфликта интересов, можно привлечь заинтересованное банковское сообщество для финансирования программ повышения финансовой грамотности, а НКО (Некоммерческие организации, общественные организации) к исполнению образовательного компонента. Высшие учебные заведения для экспертной оценки программ, а государство для незначительного регулирования в рамках взаимного балансирования интереса между всеми участниками процессов.

Сами же образовательные программы необходимо делить по возрастам, и начинать с раннего возраста.

Так в младших классах это могут быть интерактивные игры, в старших классах рассматривать различные финансовые продукты, их плюсы, минусы и угрозы. В высших учебных заведениях изучать специализированные финансовые инструменты. Для старшего поколения формировать общие обзорные программы по экономическому образованию. Такие занятия должны быть системными, обзорными, и добровольными. Необходимо, прежде всего, заинтересовать, и показать значимость такой информации, и возможности применения в жизни, иначе такие программы могут стать формальными, скучными, или получить отторжение через «обязательность».

Финансовая сфера окружает нас практически ежедневно. Финансовую грамотность необходимо повышать, что бы со временем становилось общественной нормой: рациональное потребление, оценка личных возможностей и рисков, эффективное инвестирование и приумножение благосостояния населения, принятие ответственных решений было осознанным.

4. Официальный сайт: Министерство финансов Российской Федерации <http://www.minfin.ru/ru/> [Электронный ресурс]
5. Официальный сайт: Информационный портал Банкир. ru <http://bankir.ru/> [Электронный ресурс]
6. Официальный сайт: Информационный портал Банки. ru <http://www.banki.ru/> [Электронный ресурс]
7. Официальный сайт: Форекс-брокер «Альпари» <http://www.alpari.ru/> [Электронный ресурс]
8. Официальный сайт: Информационный портал «Известия» <http://izvestia.ru/> [Электронный ресурс]
9. Официальный сайт: Информационная сеть городских сайтов «РУгион» <http://rugion.ru/> [Электронный ресурс]
10. Официальный сайт: информационный интернет журнал «Форбс» <http://www.forbes.ru/> [Электронный ресурс]
11. Официальный сайт: Информационный ресурс Национальное агентство финансовых исследований <http://nacfin.ru/> [Электронный ресурс]
12. Официальный сайт: информационный иностранный ресурс: Национальное бюро экономических исследований <http://www.nber.org/> [Электронный ресурс]
13. Официальный сайт: Информационно-правовой портал «Гарант. ру» <http://www.garant.ru/> [Электронный ресурс]
14. Официальный сайт: Информационная сеть городских сайтов «РУгион», филиал пермского края <http://59.ru/> [Электронный ресурс]

## Позитивные меры для малого бизнеса в 2015 году

Морозова Ирина Михайловна, старший преподаватель  
Государственный аграрный университет Северного Зауралья

Среди нововведений, которые должны облегчить участь предпринимателей, налоговые каникулы, расширение списка тех, кто подпадает под льготную патентную систему налогообложения и льготы для предпринимателей, работающих по упрощенной системе налогообложения. Правительство дало больше самостоятельности регионам. К примеру, с 1 октября чиновники на местах сами стали устанавливать льготы для малого бизнеса.

В соответствии с постановлением Правительства Тюменской области от 01.04.2008 № 99-п (ред. от 20.11.2014) «О порядке отбора субъектов малого и среднего предпринимательства для предоставления государственной поддержки в форме субсидии» планируется:

- оказывать государственную поддержку по кредитным договорам, которые заключены после 01.01.2014;
- увеличение размера возмещения до ставки рефинансирования ЦБ РФ;
- размер оказания государственной поддержки на одного субъекта предпринимательства установить в размере до 10 млн. руб.

Для плательщиков упрощенной системы налогообложения теперь предусмотрена возможность снижения ставки с 6 до 1%. А для тех, кто применяет единый налог на вмененный доход, ставка по решению муниципального образования может быть снижена с 15 до 7,5%. В некоторых случаях разрешается снизить ставку даже до 0%.

Проект закона Тюменской области «О моратории на повышение налоговой ставки для налогоплательщиков, применяющих УСН» позволяет установить до 31.12.2019 ставку налога, взимаемого в связи с применением УСН,

для налогоплательщиков, выбравших объектов налогообложения «доходы уменьшенные на величину расходов» в размере 5%.

С января 2016 г. применять патентную систему налогообложения смогут те, кто занимается производством молочных продуктов, изделий из кожи, хлеба и кондитерских изделий, переводами и др.

В Тюменской области в части применения патентов по территориальному принципу, с применением коэффициента дифференциации размера потенциально возможного к получению индивидуальным предпринимателем годового дохода в зависимости от территории действия патента внесены изменения.

Они связаны со снижением размера потенциально возможного к получению индивидуальным предпринимателем годового дохода отдельным по видам предпринимательской деятельности:

- Услуги по обучению населения на курсах и по репетиторству
- Услуги по присмотру и уходу за детьми и больными
- Услуги по уборке жилых помещений и ведению домашнего хозяйства
- Услуги по прокату
- Оказание автотранспортных услуг по перевозке пассажиров автомобильным транспортом (за исключением услуг такси)
- Оказание автотранспортных услуг по перевозке пассажиров автомобильным транспортом
- Услуги такси.

В этом году новые ИП, зарегистрированные с января 2015 г., были освобождены от уплаты налогов на срок

до трех лет. Налоговые каникулы положены тем, кто работает в науке, производственной и социальной сфере. Правда, когда именно начнутся каникулы, решают регионы. Этими каникулами могут воспользоваться чуть более сотни ИП, в то время как в стране их миллионы.

С 1 июля в Москве вступил в силу закон о торговом сборе, под действие которого подпали 130000 торговых ИП. У закона, увеличившего нагрузку на маленькие фирмы, есть и позитивные моменты. В некоторых регионах, при условии, что фирма применяет традиционную (а не патентную) систему налогообложения, торговый сбор освобождает от уплаты имущественного налога, объясняет профессор. Если компания владеет дорогим торговым оборудованием, то на этом можно даже сэкономить.

Правительство выступило с позитивным начинанием, которое пока никак не облегчило участь предпринимателей. С 1 августа объявлен трехлетний мораторий на проверки контролирующих органов для всех предприятий, которые признаны малыми (оборот не более 60 млн. руб. в год) и если в отношении их не ведется расследование, уголовное или административное. Но количество проверок в 2015 г. По сравнению с прошлым не уменьшилось.

Несмотря на способность приспосабливаться к быстро меняющимся условиям, именно малое предприятие исчезает с рынка первым. Единственное, что может не допустить ликвидации таких предприятий — это госзаказы для малого бизнеса. Процедура проведения торгов, подписания документов и заключения сделки строго регулируется законом. Контролирующие органы — Счетная Палата и Казначейство. В особых случаях подключается ФСБ, если речь идет о вооружении. Особенности проведения закупок малым бизнесом прописаны в специальном законе РФ «О закупках». В нем говорится, что заказчики должны производить закупки у малых и средних компаний в таком объеме: с 01.01.2015 по 31.12.2016 — не меньше 18% от общего числа договоров, с 01.01.2017 — не меньше 25% от годового количества заказов. При этом предполагается, что участие в торгах зачастую проходит совершенно бесплатно. Но в некоторых случаях, все же предусмотрены некоторые денежные и временные затраты. Минимальные средства придется вложить в электронные торги. Как правило, речь идет об условном взносе, который не возвращается независимо от результатов торгов.

Долгожданный и полезный законопроект об увеличении доли малого и среднего бизнеса в госзакупках с нынешних 15 до 25%, который обсуждали весь год, и вовсе заморожен. Госкомпании и нынешнее-то 15% ограничение обходят.

73% представителей малого, среднего и микробизнеса за последний год не пользовались льготами и другими мерами поддержки, по данным опроса 2000 руководителей предприятий, проведенного РАНХиГС. Еще 15% не помнят, обращались ли они за помощью или нет.

Одной из основных причин, которые сдерживают развитие малого бизнеса в России, остаётся нехватка финансирования. По имеющимся оценкам потребность

компаний малого бизнеса во внешнем финансировании удовлетворена примерно на 30%.

При необходимости покупки имущества у руководителя малого предприятия и индивидуального предпринимателя (ИП) есть два основных источника привлечения внешнего финансирования: банковское кредитование и приобретение в лизинг.

Для лизингодателей предоставление имущества в лизинг малому бизнесу является более трудозатратным и менее экономически выгодным, чем лизинг в крупном и среднем бизнесе. Это связано с несколькими факторами, характеризующими специфику лизинга в малом бизнесе.

За 2010–2015 годы 1094 малым и средним предприятиям Тюменской области на развитие лизинга оборудования возмещено 1724,6 млн. рублей, в том числе 963 млн. рублей федерального бюджета. Приобретено 804 единицы спецтехники, 560 единиц транспорта и 1069 единиц оборудования — на сумму 6268,5 млн. рублей.

Предприниматели пострадали и от политических решений властей. Так, например, в Москве в 2015 г. продолжился снос ларьков, что привело даже к акциям протеста. В апреле прошла акция протеста торговцев, работающих в подземных ларьках. Ларечники протестовали против «планомерного уничтожения тысяч рабочих мест» и хотели привлечь внимание властей и общества к проблемам мелкого бизнеса.

Введение системы «Платон» крайне негативно отразилось на малом и среднем бизнесе, который не имеет такого запаса прочности, как крупные транспортные компании. Предложение транспортных услуг уже сократилось на 7–10%, а тарифы на перевозку выросли в пределах 15%. Больше всего пострадали те предприниматели, у кого в хозяйстве одна-две фуры.

Ухудшившиеся отношения с Турцией тоже нанесли удар по малому бизнесу. Около \$4 млрд. в год, по оценке Nomura International, приносили экономике Турции российские предприниматели (малые и средние компании), закупающие в Турции одежду и другие товары для российского рынка. Это даже больше, чем годовой доход от организованных туристов из России, составляющий \$2,7 млрд.

«Половина наших поставщиков тканей переполошилась и временно прекратила поставки, потом все успокоилось, — рассказывает Промптова. — Но вся эта невротика уже поднадоела. Известные нам швейные фабрики говорят, что многие клиенты вроде DD-Shop, которые занимаются производством одежды, перестали планировать надолго вперед. Честно говоря, я не припомню более тяжелого года, чем этот».

2015 год был скорее негативным для малого и среднего бизнеса, считает большинство экспертов, опрошенных газетой «Ведомости». И это подтверждают разные исследования. Срок окупаемости инвестиций в малые предприятия в Москве увеличился с 1–1,8 года в 2013 г. До 4–9,4 года к маю 2015 г., говорится в исследовании консалтинговой компании «2Б диалог». В 2013 г. 0,4 руб., инвестиро-

ванных, например, в автосервис, приносили 1 руб. дохода. Сейчас, чтобы получить этот же рубль, нужно инвестировать не менее 2,7–3,8 руб. В среднем обороты компаний упали как минимум на 40%. Как результат, число малых и средних предприятий, желающих продать бизнес, может резко возрасти.

Россия в целом и Тюменская область в частности сошли с «нефтегазовой иглы», поэтому меры бюджетной поддержки будут избирательными.

Сама бюджетная поддержка сохранится, а в некоторых отношениях и усилится. Однако отныне она будет только и исключительно селективной.

В ближайшее время необходимо во всех муниципальных образованиях завершить внедрение стандарта инвестиционного климата, который должен представлять собой целостную совокупность конкретных практик, исполняемых в ежедневном режиме.

#### Литература:

1. Постановление Правительства Тюменской области от 01.04.2008 № 99-п (ред. от 20.11.2014) «О порядке отбора субъектов малого и среднего предпринимательства для предоставления государственной поддержки в форме субсидии».
2. Закон Тюменской области от 06.10.2014 № 67 «О внесении изменений в Закон Тюменской области «О патентной системе налогообложения для индивидуальных предпринимателей».
3. Морозова, И. М. Влияние улучшения инвестиционного климата на развитие предпринимательства в Тюменской области. Международный журнал «Наука и Мир» № 2 (30), январь 2016 г.
4. Департамент инвестиционной политики и государственной поддержки предпринимательства Тюменской области [Электронный ресурс] — режим доступа: <https://www.incubator72.ru>.
5. [Электронный ресурс] — режим доступа: <https://www.admtymen.ru>.

В течение 2016 г. система «инвестиционного патронажа» должна охватить все муниципалитеты. Также подлежит повсеместному внедрению апробированная в Тюменском районе практика подготовки инвестиционного паспорта территории, содержащего реестр всех площадок, пригодных для реализации инвестиционных проектов.

Необходимо усилить персональную ответственность должностных лиц за принятие неправомерных решений в отношении предпринимателей, в особенности систематическое. Факт неправомерности устанавливается судом, конкретное решение отменяется, а принявший его чиновник как ни в чем не бывало продолжает действовать в том же духе. Работа эта будет успешной тогда, когда совершится переход от статического, рутинного управления разобщенными отраслями и отраслевыми целевыми программами к динамическому территориально-ресурсному развитию.

## Индустриальные парки как фактор развития регионов

Мусина София Замировна, студент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Создание индустриальных парков — инструмент привлечения инвесторов, развития предпринимательства, оптимизации бизнеса, увеличения доли налоговых поступлений в бюджет. В данной статье рассматривается создание индустриальных парков с позиции поддержания отечественных производителей и их влияние на социально-экономические процессы в регионе. Описаны цели и задачи создания данных объектов, инструменты их реализации и экономические эффекты для региона.

Экономическая конъюнктура, сложившаяся в России в первом квартале 2015 г., свидетельствует о нестабильности экономической системы. Геополитическое давление на Россию, в том числе введение ряда ограничений и санкций, в сочетании со снижением цен на углеводороды обусловили возникновение негативного синергетического эффекта на макро- и микроэкономическом уровне. Цепочка взаимосвязанных событий, включа-

ющая в себя ослабление курса национальной валюты, резкий рост ключевой ставки, сокращение объемов кредитования физических и юридических лиц привела к кризисному состоянию экономики, а также к внеплановым расходам государственного бюджета в области поддержки социального сектора и ключевых отраслей экономики. В данных условиях особую актуальность приобретает давно известный тезис о необходимости преодоления сырьевой зависимости и диверсификации экономики в сферу высоких технологий. Ранее необходимость развития несырьевых отраслей хотя и не вызвала сомнений, но в то же время была неприоритетной при формировании и реализации государственной политики в области экономики. Однако сокращение доходов бюджета от продажи нефти и газа в 2014–2015 гг. просто заставляют искать другие источники бюджетных поступлений, и главным образом, за счет развития других от-

раслей промышленности. Несмотря на резкое ухудшение макроэкономических показателей и рост социальной напряженности в стране, кризисные явления конца 2014 — начала 2015 гг. оказывают также и положительное влияние на российскую экономику. Санкции, введенные западными странами, позволили выявить перечень востребованных рынком, но не производимых в России продуктов, услуг и технологий. Ограничения, введенные западными странами на поставки специальных материалов, высокотехнологичного промышленного оборудования и электроники, способны приостановить реализацию крупных инвестиционных проектов и полностью остановить работу некоторых предприятий. Обозначившаяся в результате введения санкций потребность в высокотехнологичной продукции может рассматриваться как толчок к развитию отечественной продукции. Освободившаяся ниша и выросший спрос на отечественную промышленную продукцию являются существенными факторами для развития российских производителей. Но для того, чтобы российские стартапы, как правило, имеющие длительный научно-исследовательский и опытно-конструкторский цикл, могли оперативно перестроиться в соответствии с потребностями рынка, им необходима поддержка, и в первую очередь — со стороны государства. Обычно, реализация подобных проектов занимает у предпринимателя много времени и денежных ресурсов. И, к сожалению, не каждое начинающее перспективное производство выходит на рынок, именно из-за отсутствия инвестиционных ресурсов. Строительство промышленных площадок с производственными, складскими и иными помещениями и сооружениями, обеспечение энергоносителями, инженерной и транспортной инфраструктурой для размещения производств — это, в большинстве случаев, неподъемный груз для предпринимателей малого и среднего бизнеса. Всё это привело к активному развитию в Российской практике таких объектов как индустриальные парки. Данные объекты способны предоставить бизнесу ряд готовых производственных площадей и услуг, необходимых для реализации проектов, при этом значительно сократить издержки для начала создания производства. Индустриальный (промышленный) парк — это управляемый единым оператором (специализированной управляющей компанией) комплекс объектов недвижимости, состоящий из земельного участка (участков) с производственными, административными, складскими и иными помещениями и сооружениями, обеспеченный энергоносителями, инженерной и транспортной инфраструктурой и административно-правовыми условиями для размещения производств [1]. Согласно Министерству промышленности и торговли России реализация данных проектов, индустриальных парков, сегодня — одно из приоритетных направлений промышленной политики России. Базой для развития индустриальных парков является разработанная в 2014 году подпрограмма «Индустриальные парки» госпрограммы «Развитие промыш-

ленности и повышение ее конкурентоспособности». Она предполагает увеличение числа действующих на территории страны индустриальных парков с 45 в 2014 году до 127 в 2017 году.

Основными задачами создания промышленных парков являются:

- обеспечение сбалансированности, пропорциональности и комплексности социально-экономического развития субъекта Российской Федерации;
- повышение доли малых и средних предприятий производственного профиля в структуре валового регионального продукта;
- диверсификация экономики субъектов Российской Федерации за счет создания благоприятных условий для размещения новых производств;
- формирование конкурентной среды в экономике субъектов Российской Федерации посредством развития субъектов малого и среднего предпринимательства;
- обеспечение субъектов малого и среднего предпринимательства качественными объектами производственной недвижимости, инфраструктурой для эффективного развития бизнеса;
- создание условий для повышения благосостояния населения;
- увеличение налогооблагаемой базы и налоговых поступлений в бюджеты различных уровней;
- создание новых рабочих мест.

Среди наиболее значимых мер поддержки создания и развития промышленных парков можно выделить следующие направления поддержки (группы мер):

- содействие в создании и реконструкции инженерной, транспортной, социальной (при необходимости) инфраструктуры промышленных парков, прежде всего — с использованием механизмов государственно-частного партнерства;
- прямое субсидирование из бюджета РФ и бюджетов субъектов РФ на развитие индустриального парка в размере 5% от суммы уплаченных налогов резидентами этого парка — крупными компаниями и 15% от суммы уплаченных налогов резидентами этого парка — субъектами малого и среднего предпринимательства.
- расширение доступа к кредитным ресурсам для финансирования затрат на создание и развитие промышленных парков, в том числе создание целевых продуктов под указанные направления инвестирования Институтами развития; развитие коммерческой ипотеки.
- снижение административных барьеров, в том числе сокращение сроков и упрощение административно-бюрократических процедур, связанных с созданием промышленного парка, на федеральном, региональном и муниципальном уровне, создание системы «единого окна»;
- предоставление налоговых льгот [2].

В большинстве случаев региональные органы власти демонстрируют заинтересованность в повышении инвестиционной привлекательности своей территории и уделяют особое внимание развитию формата индустриальных

парков. В частности, во многих областях энергичную деятельность ведут региональные агентства по привлечению инвестиций.

Говоря о поддержке, которую инвесторам могут оказать региональные власти, следует отдельно упомянуть налоговые субсидии и льготы. Многие субъекты Федерации внесли в свое законодательство положения о предоставлении инвесторам налоговых преференций, объем которых зависит от установленных соответствующим законом факторов. Речь идет о величине инвестиций в основные фонды, приоритетности инвестиционного проекта с точки зрения экономики региона.

Большинство таких льгот действует в течение определенного срока, не превышающего период осуществления инвестиционного проекта. Кроме того, при оценке региона с налоговой точки зрения важно понимать, как теоретически доступные (законодательно закрепленные) преференции применяются конкретными властями.

Как показывает анализ зарубежного опыта, данный вид деятельности успешно функционирует и процветает. К примерам успешного функционирования промышленных парков можно отнести такие парки как:

- Великобритании (Milton Park),
- Финляндии (Key East Business Park),
- США (Wilmington Industrial Park),
- Германии (Frankfurt-Hochst) и т. д.

Так например в Турции накоплен огромный опыт в создании и управлении подобными промышленными зонами, которые предлагают все условия для предприятий, желающих разместить в этих зонах свои производственные мощности. Все организационные моменты берет на себя управляющая компания промышленной зоны, инвестору остается только запустить производство.

В России уже задействовано более 30 регионов, которые включают 600 участников на 50 промышленных парках. Несмотря на то, что в России существует ряд причин, по которым иностранные инвесторы опасаются осуществлять капиталовложения, большинство специалистов оценивает перспективы строительства промышленных парков в нашей стране весьма позитивно. Счи-

тается, что создание промышленных парков и целых кластеров является устойчивой тенденцией, которая не изменится в средне- и долгосрочной перспективе. Причиной тому — постоянная потребность активно развивающихся отечественных и зарубежных компаний в организации своего производства в непосредственной близости от арендуемых складов и центров нахождения квалифицированной рабочей силы. А в связи со сложившейся геополитической ситуацией, курсом иностранной валюты, санкциями и оттоком зарубежных инвесторов, промышленные парки — незаменимый элемент здоровой, растущей экономики. Многие предприятия, размещенные в РФ, закрыли свою деятельность в связи с нерентабельностью производимой продукции. Высокие издержки на строительство и содержание производственных площадей, «дорогие кредитные деньги», налоговые отчисления без льгот и преференций — всё это факторы увеличения себестоимости производимой продукции, что влечет за собой снижение конкурентоспособности компании на рынке. Для резидентов же промышленных парков, благодаря активной поддержке государства, синергии и эффекта масштаба себестоимость производимой продукции будет сокращаться, за счет чего конкурентоспособность продукции увеличится. Для государства же получается социально-экономический эффект, связанный с созданием дополнительных рабочих мест для населения, увеличением налоговых отчислений в бюджет РФ, повышением инвестиционной привлекательности региона, развитием отечественных инновационных проектов, которые вскоре, станут качественнее и востребованнее зарубежных аналогов. Вышеперечисленные результаты приведут к развитию производственной инфраструктуры региона, и могут стать ключевым направлением в государственной политике импортозамещения. В связи с этим, РФ не только может наращивать объемы собственно производимой и потребляемой продукции с низкими издержками, развивать регионы в целом, но и выходить на новые, зарубежные рынки. Таким образом, потенциал отдельно взятых регионов и страны выйдет из стадии стагнации к росту.

#### Литература:

1. Ассоциация промышленных парков [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.indparks.ru/certification/standard/> (дата обращения: 27.01.2016).
2. Методические рекомендации по созданию и развитию промышленных парков, претендующие на государственную поддержку [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://russiaindustrialpark.ru/article/75> (дата обращения: 29.01.2016).
3. Дмитриева, О. А. Промышленный парк как форма развития территориального комплекса // Экономический журнал № 28—2012. с. 40

## Консолидированная группа налогоплательщиков: выявление и анализ рисков при создании КГН

Мусина София Замировна, студент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

На сегодняшний день консолидация налоговых обязательств порождает риски как для государства, так и для организаций, входящих в КГН. При создании консолидированной группы налогоплательщиков, а также в процессе уплаты налога на прибыль группой компаний, возникают специфические виды рисков.

Риск несоответствия условиям вхождения компании в КГН порождается жесткими требованиями для компаний-участников консолидированной группы налогоплательщиков, которым соответствуют только крупнейшие российские организации. Налоговый кодекс РФ (ст. 25.2) содержит ограничения для образуемых консолидированных групп налогоплательщиков относительно 1) совокупной суммы уплаченных в течение предшествующего года налогов (не менее 10 млрд руб.); 2) объема выручки группы компаний от продажи продукции на дату подачи документов для регистрации договора (не менее 100 млрд руб.); 3) стоимости активов группы на дату подачи документов для регистрации договора (не менее 300 млрд руб.); 4) доли участия одной из организаций группы в уставном капитале других организаций. Если организация не соответствует хотя бы одному из перечисленных критериев, ее вхождение в КГН невозможно.

Риск отслеживания состава участников группы связан с наличием условий для состава участников КГН, являющихся дополнительными к перечисленным выше ограничениями. В соответствии с налоговым законодательством, единую группу КГН могут организовать только организации, занимающиеся схожими сферами деятельности. Существует запрет для включения в состав участников консолидированной группы налогоплательщиков:

1) для организаций, уплачивающих налог на прибыль по пониженным ставкам (чтобы избежать занижения базы по налогу на прибыль).

2) для организаций, занимающихся отдельными видами деятельности (банки; страховые организации; негосударственные пенсионные фонды; организации, признанные плательщиками налога на игорный бизнес; клиринговые организации).

3) для организаций, являющихся участниками иной консолидированной группы налогоплательщиков.

Риск налогового контроля связан с проверкой в соответствии с п. 3 ст. 89.1 Налогового кодекса каждого отдельного участника консолидированной группы налогоплательщиков, в том числе проверкой сделок между участниками КГН. Данный вид риска подразумевает риск штрафных санкций за неправильное оформление операций, за неправильный расчет налога на прибыль организаций по группе и несвоевременность его уплаты.

Для смягчения негативных последствий рисков налогоплательщиков при консолидации налоговых обязательств, в том числе для рисков упущенной выгоды, необходимо строгое отслеживание каждой организацией-участником КГН условий, а также отслеживание правильности расчета величины налоговых отчислений и соблюдения сроков их перечисления.

Консолидация налоговых обязательств происходит в условиях конфликта интересов налогоплательщиков и государства и влечет за собой также специфические риски государства: риск недополучения поступлений по налогу на прибыль в бюджетную систему Российской Федерации, риск изменения величины налоговых поступлений в бюджеты регионов, риск неполного налогового контроля.

Риск недополучения налоговых платежей по налогу на прибыль, как в федеральный, так и в региональные бюджеты обостряется существенной значимостью налога на прибыль для бюджетной системы России по сравнению с развитыми зарубежными странами [3]. Особенно значим он для бюджетов субъектов федерации в связи с перераспределением поступлений по налогу от консолидированной группы налогоплательщиков между территориями в соответствии с предусмотренной в налоговом законодательстве формулы.

В целях смягчения для государства негативных последствий риска упущенной выгоды предлагается ввести в налоговое законодательство возможность заключения соглашения о ценообразовании между налоговыми органами и КГН. Соответствующее соглашение поможет избежать манипулирования с ценами сделок между участниками консолидированной группы налогоплательщиков, и, соответственно, занижения налоговых поступлений по налогу на прибыль и иным налогам.

Вместе с тем, некоторое сокращение поступлений по налогу на прибыль вследствие создания КГН неизбежно, так как возможность консолидации стимулирует развитие компаний, создает им конкурентные преимущества, высвобождает средства для инвестирования в свою деятельность, что приведет к росту налоговых поступлений от КГН в будущем.

Авторами разработана методика прогнозирования и управления выявленными рисками системного взаимодействия государства и организаций-участников КГН. Целью методики является выявление и систематизация рисков, возникающих как на стадии создания, так и при функционировании консолидированной группы налогоплательщиков. Управление рисками КГН подразумевает выявление важнейших пороговых значений, крите-

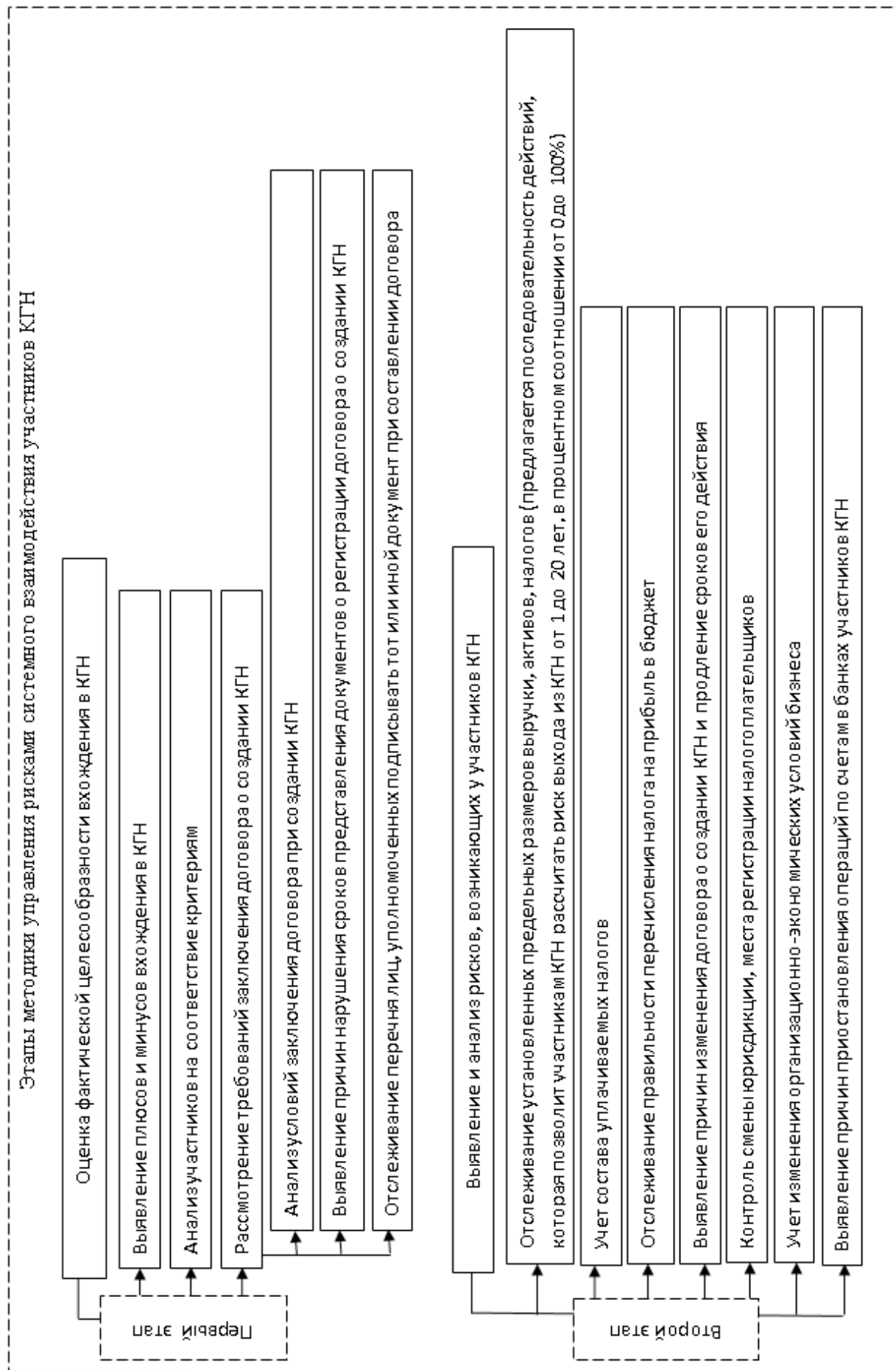


Рис. 1. Этапы управления рисками системного взаимодействия участников КГН



риев, а также факторов целесообразности консолидации налоговых обязательств ил вступления каждой из организаций в консолидированную группу; разработку направлений снижения рисков.

В соответствии с поставленной целью к задачам методики можно отнести:

1) выявление рисков на каждом этапе создания консолидированной группы налогоплательщиков и ее функционирования;

2) прогнозирование временного периода, в рамках которого организации-участники КГН могут утратить ответственность ограничениям и требованиям вхождения в группу;

3) расчет вероятности выхода организации из состава группы при заданном временном периоде;

4) снижение рисков, возникающих на каждом этапе создания и функционирования консолидированной группы налогоплательщиков.

Информационной базой для управления рисками могут являться различные справки участников КГН, выписки из ЕГРЮЛ, копии платежных поручений на уплату налога на добавленную стоимость, акцизов, налога на прибыль

организаций и налога на добычу полезных ископаемых, бухгалтерская отчетность за предшествующие периоды для каждого из участников группы и др.

Алгоритм управления рисками системного взаимодействия участников КГН, разработанный авторами, в наглядном виде представлен на рисунке 1.

Предложенная методика управления рисками позволит организациям-потенциальным участникам консолидированной группы налогоплательщиков формировать устойчивый состав группы КГН; сформировать в рамках группы компаний перечень отслеживаемых показателей для эффективного прогнозирования. Использование методики позволяет снизить риски при создании КГН и формирует стабильный и отлаженный механизм управления соответствующими рисками.

Дополнительные финансовые ресурсы консолидированного бюджета Российской Федерации позволят сформировать целевой фонд поддержки актуальных направлений инвестирования организаций, как связанных с развитием технологий, так и вовлекающих в хозяйственную деятельность новые территории.

#### Литература:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) [Электронный ресурс]: федер. закон от 31 июля 1998 г. № 146-ФЗ: (с изм. и доп., вступающими в силу с 1 янв. 2015 г.) // КонсультантПлюс: справ. правовая система. — Версия Проф, сетевая. — Электрон. дан. — М., 2015. — Доступ из локальной сети Науч. б-ки Том. гос. ун-та.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) [Электронный ресурс]: федер. закон от 5 авг. 2000 г. № 117-ФЗ: (с изм. и доп., вступающими в силу с 1 янв. 2015 г.) // КонсультантПлюс: справ. правовая система. — Версия Проф, сетевая. — Электрон. дан. — М., 2015. — Доступ из локальной сети Науч. б-ки Том. гос. ун-та.
3. Баннова, К.А. Особенности налогообложения консолидированных налогоплательщиков в развитых зарубежных странах/К.А. Баннова // Вестник Томского государственного университета. Экономика. — 2012. — № 2. — с. 77–80.
4. Покровская, Н.В. Конфликт интересов государства и бизнеса при создании консолидированных групп налогоплательщиков/Н.В. Покровская, К.А. Баннова// Материалы VIII Международной научно-практической конференции «Государство и бизнес. Современные проблемы экономики». 22–24 апреля 2015 г. Том 3. Часть. 1. СПб, 2015. с. 74–78
5. Покровская, Н.В. Налогообложение прибыли в налоговых системах развитых стран/Н.В. Покровская, М.Е. Романова // Финансовый мир. Вып. 5./Под ред. В.В. Иванова и Е.А. Почиковской — М., 2014. — с. 8–23.

## Сущность организационной структуры управления предприятием

Габисов Ацамаз Касполатович, магистрант;

Дзуцева Галина Николаевна, кандидат экономических наук, доцент

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

*В статье были рассмотрены организация и структура предприятия, управление предприятием, основные правила создания организационной структуры, факторы влияющие на структуру управления.*

**Ключевые слова:** структура, организация, управление, горизонтальные связи, экономические факторы, производственная структура.

Эффективность работы предприятия существенно зависит от организационной формы, выбранной для управления им. Поэтому организационная структура управления должна соответствовать конкретному объекту управления (предприятию), его целям и условиям.

Организационная структура управления предприятия — это внутренняя упорядоченность, согласованность и взаимодействие отдельных частей единого целого [1]. Она формируется из двух взаимосвязанных составных частей:

- 6) структуры управления;
- 7) производственной структуры предприятия.

Сначала формируется производственная структура, а затем как производная от нее строится организационная структура управления предприятием.

Производственная структура предприятия определяется составом основных производственных подразделений предприятия и характером их взаимосвязи.

Структура управления определяется как форма распределения и координации управленческой деятельности на предприятии. Она включает состав органов управления и устанавливает характер отношений между ними [2].

Кабушкин Н.И. дает определение структуры управления как «упорядоченной совокупности взаимосвязанных элементов, находящихся между собой в устойчивых отношениях, обеспечивающих их функционирование как единого целого» [3].

Управлять структурой — значит оптимально распределить цели и задачи между работниками организации. Составляющими организационной структуры управления являются состав, соотношение, расположение и взаимосвязь отдельных подсистем организации.

В структуре управления организацией выделяются следующие элементы: звенья (отделы), уровни (ступени) управления и связи [4].

К звеньям управления относятся отдельные работники (генеральный директор, его заместители), службы и другие звенья аппарата управления, т.е. звено управления — самостоятельное структурное подразделение (отдел, бюро, сектор), выполняющее определенную функцию управления, ее часть или совокупность нескольких функций, а отношения между ними поддерживаются благодаря связям, которые принято подразделять на горизонтальные и вертикальные.

Горизонтальные связи носят характер согласования и являются, как правило, одноуровневыми. Вертикальные связи — это связи подчинения, и необходимость в них возникает при иерархичности управления, т.е. при наличии нескольких уровней управления. Кроме того, связи в структуре управления могут носить линейный и функциональный характер. Линейные связи отражают движение управленческих решений и информации между так называемыми линейными руководителями, т.е. лицами, полностью отвечающими за деятельность организации или ее структурных подразделений. Функциональные связи имеют место по линии движения информации и управленческих решений по тем или иным функциям управления.

Степень управления — это единство звеньев определенного уровня, в иерархии управления (управление предприятием, цехом, участком и т.д.).

В теории и практике управления важное место имеет так называемый диапазон контроля, т.е. предельное число объектов, которыми можно эффективно управлять [5] или, как его еще называют, норма управляемости — число работников, подчиненных одному линейному руководителю, при котором суммарная трудоемкость выполняемых им функций приближается к нормативу (8 час в день, 40 час в неделю и т.д.), а эффективность управленческого труда удовлетворяет требованиям организации [6].

Средняя величина диапазона контроля составляет 7–10. На высших этажах управления он равен 4–5, а на низших, при выполнении простых работ, может достигать 20–30 и даже значительно больше.

Узкий диапазон контроля ведет к тому, что руководитель имеет возможность поддерживать постоянные контакты с подчиненными, обмениваться с ними необходимой информацией, более качественно управлять ими; в то же время здесь есть опасность того, что он будет излишне вмешиваться в их дела и ограничивать свободу поведения. При широком диапазоне контроля руководитель может оказаться перегруженным координацией текущей работы подчиненных и потерять из виду стратегические задачи.

На конкретную структуру управления влияют несколько групп факторов:

— масштаб и структура самой организации. Первый определяет, будет ли управленческая структура «высокой» или «плоской», а вторая задает ее тип — функциональная, дивизиональная и т.п.;

— технологические факторы. В условиях всеобщей автоматизации, при которой не нужно постоянное присутствие человека, структура управления бывает гораздо более простой;

— экономические факторы. Например, сгруппировав сходные виды деятельности в единое подразделение, руководимое единым органом управления вместо нескольких прежних, можно значительно снизить соответствующие затраты;

— человеческий фактор связан с социальной структурой персонала и взаимоотношениями между людьми. Так, если в организации не достает лиц с соответствующим уровнем образования и квалификации, попытка создать то или иное подразделение или должность вряд ли увенчается успехом, даже если потребность в них несомненна;

— естественные факторы — географические или природно-климатические. Например, территориальная разбросанность подразделений, их оторванность от центрального руководства, экстремальный характер условий работы и пр.;

— структура управления частью организации во многом определяется местом, которое эта часть занимает и характером деятельности. Структура управления производственными подразделениями будет совсем не такой, как научными, а находящимися на верхних «этажах» иной, чем на нижних.

На способность предприятия адаптироваться к изменениям внешней среды влияет то, как организовано предприятие, как построена структура управления. Органи-

зационная структура предприятия — это совокупность звеньев (структурных подразделений) и связей между ними.

Структуры управления подразделяются на две большие группы — механистические и органические. Механистические (бюрократические) или жесткие организационные и управленческие структуры малоподвижны, стабильны, система планирования и контроля строго иерархичны, а решения принимаются высшим руководством. Это централизованные структуры. Децентрализованные структуры более гибкие, быстро меняющиеся. Они называются органическими, адаптивными.

Основными правилами создания организационной структуры управления являются: организационная структура должна быть предельно проста, чем она проще, тем легче персоналу её понять; схема организационной структуры должна быть обозрима; каждый работник должен иметь должностную инструкцию; информационные каналы должны обеспечить передачу информации как в прямом направлении (передача управленческих решений), так и в обратном (контроль исполнения); линии подчиненности и ответственности должны быть четкими, необходимо избегать двойного подчинения; координацию всей деятельности осуществляет высшее руководство на уровне заместителей руководителей организации; окончательные, глобальные решения принимаются на уровне руководителей фирмы с учетом возможностей и перспектив ее развития; функции линейного руководства и функциональных подразделений должны быть разграничены.

#### Литература:

1. Волков, О. И., Скляренок В. К. Экономика предприятия. — М.: ИНФРА-М, 2014. — 280 с.
2. Десслер, Г. Управление персоналом. — М.: БИНОМ, 2010. — 342 с.
3. Дятлов, В. А., Кибанов А. Я., Пихало В. Т. Управление персоналом. — М.: «Издательство ПРИОР», 2011. — 512 с.
4. Егоршин, А. П. Управление персоналом. — Н. Новгород: НИМБ, 2014. — 720 с.
5. Зайцев, Г. Г., Файбушевич С. И. Управление кадрами в организации: персональный менеджмент. — СПб.: Издательство Санкт-Петербургского университета экономики и финансов, 2010. — 326 с.
6. Кабушкин, Н. И. Основы менеджмента. — М.: Новое знание, 2012. — 336 с.

## Тенденции развития туристских центров на примере Санкт-Петербурга

Никитина Дарина Юрьевна, магистрант  
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

*В статье представлены основные тенденции развития туристского центра на примере Санкт-Петербурга. Предоставлена информация о комплексе мер, проводимых городом в рамках мероприятий по повышению конкурентоспособности города. Приведена статистика въезда туристских потоков в Санкт-Петербург с 2010 по 2014 гг.*

**Ключевые слова:** туризма, тенденции развития, туристский центр, рекреация.

*This article presents the main trends in the development of a tourism Center in St. Petersburg. Provides information about a package of the cities measures as part of the activities to improve the competitiveness of the city. Shows the statistics of entry tourism flows in St. Petersburg from 2010 to 2014 years.*

**Key words:** tourism, trends in development, tourist centers, recreation.

Проблема эффективного развития территории как туристского центра стоит перед многими городами на сегодняшний день. Россия обладает огромными природно-рекреационными ресурсами, но степень их рекреационной освоенности существенно уступает по сравнению с зарубежными странами. Смысл рекреационного освоения заключается в социокультурном преобразовании территории, на основе которого складывается территориальная рекреационная система, которая по своей сути является туристским центром.

Основными центрами туризма являются крупные города, имеющие большой культурно-исторический и иной потенциал. Однако на сегодняшний момент туристские центры сталкиваются с серьезными проблемами развития, обусловленными как внутренними, так и внешними факторами.

Наиболее эффективно туризм развивается в таких городах России как: Санкт-Петербург, Москва, Казань, Калининград, Екатеринбург, Краснодар, Ярославль, Новосибирск, Иркутск, Суздаль. Эти города являются комфортными для отдыха туристов, по версии крупнейшего в мире сайта для путешественников «Trip Advisor» [3].

Петербург является вторым по величине, а также самым посещаемым городом России, обладает природными и культурно-историческими ресурсами, достаточно развитой туристской инфраструктурой, поэтому на его примере можно рассмотреть некоторые из факторов, влияющих на развитие туристского центра.

Основным внешним фактором, негативно влияющим на развитие туризма, является обострение политических отношений с Америкой и Европейскими государствами, особенно это касается снижения туристского потока иностранных граждан в Санкт-Петербург.

Проанализировав статистические данные въездного туристского потока, можно говорить о том, что количество иностранных туристов, посетивших Петербург в первой половине 2014 года, снизилось на 100 тыс. человек по сравнению с аналогичным периодом прошлого

года. В целом поток гостей из-за рубежа сократился на 7%. По итогам года эта цифра достигла 18% (см. рис. 1). По оценке ведомства, в первой половине 2014 года Санкт-Петербург посетили 1,35 млн. иностранных туристов. Между тем в 2013 году этот показатель составил 1,45 млн. человек [4]. Однако при этом количество российских туристов увеличилось на 5%.

Лидеры отказов от посещения Северной столицы — США, Канада и некоторые страны Западной Европы [2]. Эти данные подтверждают, что обостренная политическая ситуация в действительности является негативным фактором внешнего воздействия.

Для того чтобы нивелировать для туризма последствия политических разногласий государств, по словам председателя комитета по развитию туризма Инны Шалыто, ведомство продолжит представлять Петербург в этих странах, но акцент деятельности смещается на страны Азии, Латинской Америки и Тихоокеанского региона. Там появится реклама о туристической привлекательности Петербурга в бортовых журналах и аэропортах.

В рамках действий по увеличению туристского потока в город, в 2013 году были реализованы мероприятия по развитию морского сообщения. Поток туристов, прибывающих в город морским путем, значительно вырос. Круизный туризм дал городу звание лучшего круизного назначения и более 11% прироста посещений. Но потенциал этого сегмента гораздо выше, чем 573 тыс. визитов за прошлый год (см. рис. 2). Данные за 2014 год, еще раз подчеркивают снижение спроса на туристские услуги в связи с влиянием внешних факторов [5].

Не стоит забывать и о внутренних факторах, сдерживающих развитие туризма в городе, в частности: необходимость улучшения инфраструктуры города, повышение качества сервиса в гостиницах и прочих местах размещения, увеличение комфортного туристского пространства для иностранных туристов.

В настоящий момент не существует универсального «рецепта» для повышения конкурентоспособности туристского центра, так как меры по повышению эффек-

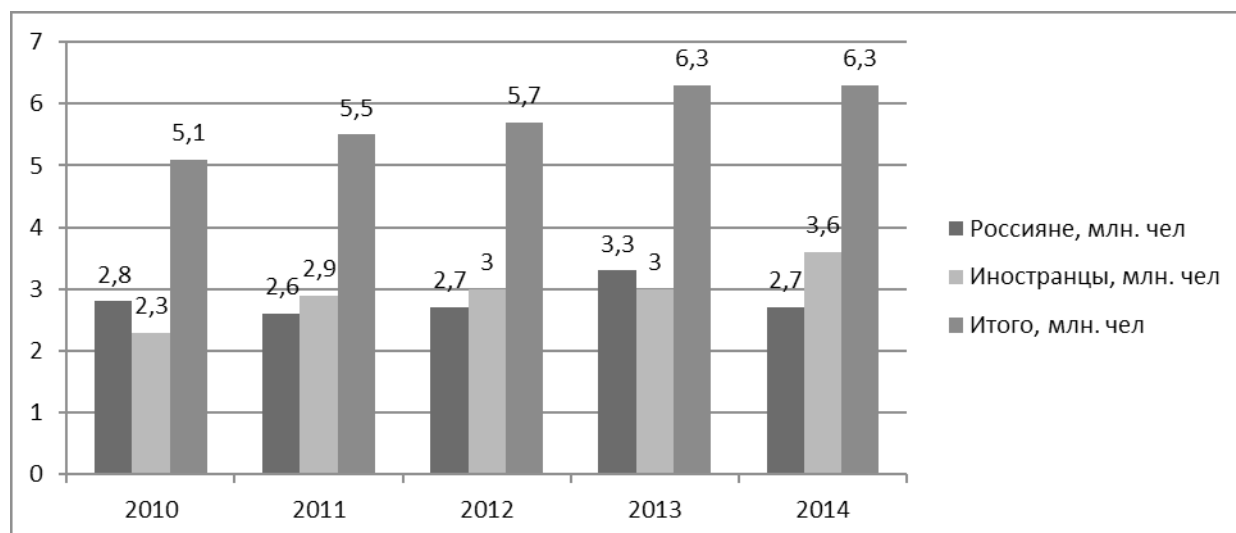


Рис. 1. Статистика Въезда туристских потоков в Санкт-Петербург

тивности развития одного города, могут оказаться совершенно неэффективными для другого города. Однако можно проследить некоторые особенности и тенденции развития, которые в той или иной степени влияют на туристские центры.

Рассмотрим некоторые из тенденций на примере Санкт-Петербурга:

1. Развитие пригородных территорий города — восстановление дворцово-парковых ансамблей, улучшение инфраструктуры, восстановление и создание новых памятников.

2. Появление специализированного туристского предложения для различных социально-демографических групп. Поддержка социально-незащищенных категорий граждан через новые механизмы социального туризма.

3. Развитие конгрессно-выставочной деятельности. Опережающее развитие делового туризма особенно каса-

ется такого сегмента как MICE, к этой категории следует отнести туристов, отправляющихся на деловые встречи, участвующих в продажах, конференциях, торговых ярмарках, выставках и т.д.

4. Укрепление вертикальных связей игроков турбизнеса, интеграция предприятий, для повышения устойчивости бизнеса на рынке туристских услуг.

5. Повышение имиджа города, путем заключения соглашений о сотрудничестве с различными регионами страны об обоюдной бесплатной рекламе.

6. Большое внимание в Петербурге сейчас уделяется внутреннему туризму. Министр культуры Российской Федерации Владимир Мединский подчеркивает, что череда банкротств туроператоров должна подтолкнуть к увеличению спроса на внутренние туристские пространства страны. Министерство культуры также недавно разработало законопроект, по которому можно будет компенсиро-

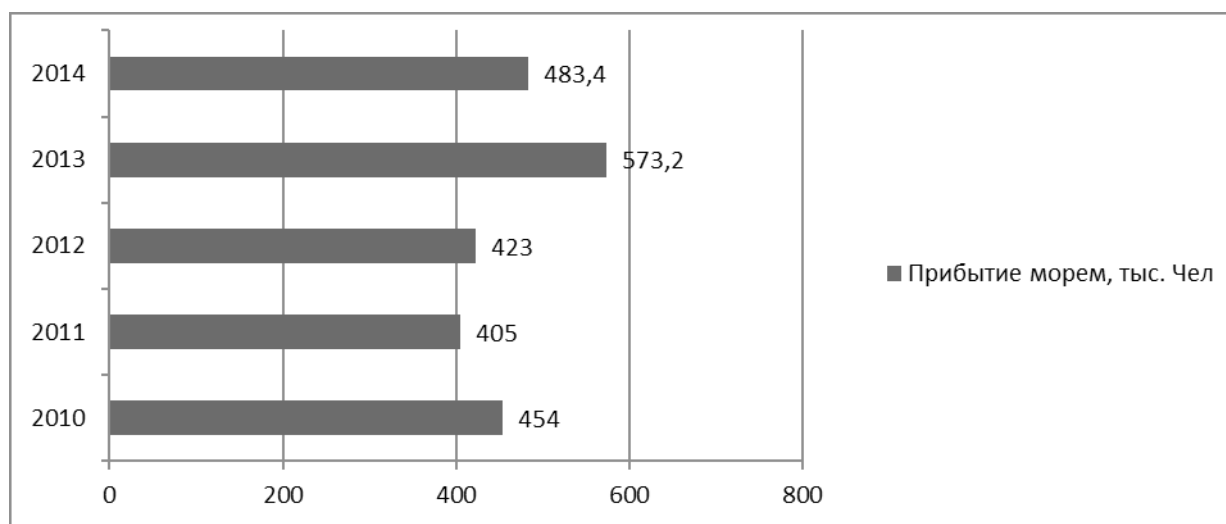


Рис. 2. Численность морских туристов, прибывающих в Санкт-Петербург

вать затраты на путевки внутри страны за счет налоговых вычетов [2].

7. Продвижение и популяризация туристских возможностей города на профессиональных выставках международного уровня. Петербург принял участие в международной туристской выставке «ITB Berlin» в Берлине, которая прошла с 4 по 8 марта [2].

8. Развитие круизного туризма. Санкт-Петербург по привлекательности занимает одно из первых мест среди других портовых городов Северной Европы и принимает наибольшее количество круизных судов и пассажиров.

9. Создание круглогодичного туристского продукта — в городе планируются такие мероприятия, которые будут привлекать туристов даже в темные ноябрьские дни. Например, праздник света, который подразумевает лазерные шоу на фасадах исторических зданий.

10. Предоставление актуальных статистических данных в международные организации, такие как ЮНВТО и ИККА.

Таким образом, можно сделать вывод, что для устойчивого развития туристского центра необходимо создавать круглогодичное дифференцированное предложение, способное удовлетворить различные категории туристов.

Особое внимание следует уделить бренду и имиджу туристской дестинации, так как это повысит не только узнаваемость территории, но и увеличит количество повторных посещений. Также с помощью созданного бренда территории, можно создать прочную ассоциативную связь с качеством предоставляемых услуг в сознании потенциальных туристов. Ключевые мероприятия по повышению лояльности туристов — участие в международных туристских выставках, развитие не только центра, но и периферийных частей города, продвижение конгрессно-выставочного потенциала туристского центра, а также улучшение городской инфраструктуры и транспортной доступности.

Следует отметить, что важным фактором развития Санкт-Петербурга является заключение партнерских соглашений с международными конгрессно-выставочными бюро о взаимном продвижении в рамках делового туризма, что послужит хорошей базой для здоровой конкуренции и обмена знаниями. Необходимо не только представлять город на международных выставках как туристскую дестинацию, но также представлять конгрессно-выставочные ресурсы города, привлекать международные выставки, конгресс, форумы для проведения на территории Санкт-Петербурга.

#### Литература:

1. Зырянова, М.П. Анализ и основные тенденции развития туристского рынка России. Статья — журнал «Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд». — Новосибирск: ООО «Центр развития научного сотрудничества», 2014. — 129–134 с. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://elibrary.ru/item.asp?id=21377880>
2. Официальный сайт Администрации Санкт-Петербурга. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://gov.spb.ru/>
3. Сайт для путешественников. 10 лучших туристических направлений — Россия. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.tripadvisor.ru/TravelersChoice-Destinations-cTop-g294459>
4. Сайт территориального органа Федеральной службы государственной статистики по городу Санкт-Петербургу и Ленинградской области. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://petrostat.gks.ru/>
5. Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.gks.ru/>

## Налоговый учет основных расходов на примере деятельности ГУП РК «КМП» «Керченская паромная переправа»

Петрова Анастасия Вячеславовна, магистрант  
Керченский государственный морской технологический университет

Расходами организации признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества) [1].

При формировании расходов по обычным видам деятельности должна быть обеспечена их группировка по следующим элементам [1]:

- материальные затраты;
- затраты на оплату труда;
- отчисления на социальные нужды;
- амортизация;

— прочие затраты.

На Керченской паромной переправе расходы, принимаемые для целей налогообложения, признаются по методу начисления в том отчетном (налоговом) периоде, к которому они относятся, независимо от времени фактической выплаты денежных средств или иной формы их оплаты, расходов на выплату компенсаций за использование личного транспорта в служебных целях. Такие расходы учитываются при налогообложении только после их оплаты. Расходы по договорам страхования признаются в соответствии с п. 6 ст. 272 НК РФ [2].

Расходы, переданные от принципала, комиссионера при заключении принципалом, комиссионером договора от своего лица, отражаются в налоговом учете на дату утверждения ответа агента (принципала, комиссионера) директором филиала.

Расходы, согласно п. 2 ст. 272 НК РФ, признаются в том отчетном (налоговом) периоде, в котором эти расходы возникают исходя из условий сделок (по сделкам с конкретными сроками исполнения) и принципа равномерного и пропорционального формирования доходов и расходов (по сделкам, длящимся более одного отчетного (налогового) периода). При этом если расходы относятся к нескольким отчетным (налоговым) периодам, что прямо обусловлено договором, то данные расходы учитываются равномерно в течение этих периодов (выдача лицензии, заключение договора страхования с единовременной уплатой всей суммы страховой премии или в рассрочку и др.) [2].

В случае, когда договором прямо не установлен срок, к которому относятся осуществленные расходы, то эти расходы признаются в течение срока, установленного комиссией Аппарата управления или Филиала, оформленного соответствующим актом (установка телефонов, приобретение программных продуктов и др.).

Расходы, выраженные в иностранной валюте, а также расходы, стоимость которых выражена в условных единицах, учитываются в совокупности с расходами, стоимость которых выражена в рублях, и отражаются на соответствующие статьи затрат, к которым относятся произведенные расходы, с пересчетом в рубли на дату признания соответствующих расходов и дату приобретения работ (услуг) [3].

Расходы, связанные с оказанием услуг (взятие портовых сборов, предоставление в аренду государственного имущества), завершаются в течение отчетного периода без образования остатков незавершенного производства на конец отчетного периода. Расходы по данным видам услуг относятся к косвенным и включают в себя:

— расходы по ремонтному землечерпанию на акватории, подводно-техническим работам, очистке акватории порта, содержанию маячного оборудования, по поддержанию необходимых глубин на акватории порта, в том числе на промеры глубин, содержанию оборудования береговых радиолокационных станций, средствам, направляемым на обеспечение безопасности мореплавания и т. д.;

— расходы на обязательное и добровольное страхование;

— расходы на содержание и эксплуатацию, ремонт и техническое обслуживание объектов основных средств, а также на поддержание их в исправном состоянии;

— амортизационные отчисления по основным средствам,

— расходы на научные исследования и опытно-конструкторские разработки (в виде расходов на НИОКР по заключенным договорам);

— другие расходы (начисленные налоги, коммунальные услуги, расходы на содержание управления и т. д.)

Пунктом 1 ст. 319 НК РФ определено, что незавершенным производством (НЗП) является продукция (работы, услуги) частичной готовности, т. е. не прошедшая всех операций обработки (изготовления), предусмотренных технологическим процессом, а также законченные, но не принятые заказчиком [2]. Таким образом, налоговый учет расходов, связанных с оказанием услуг по морским перевозкам пассажиров, багажа и грузов формируется с учетом остатков незавершенного производства.

Налоговый учет расходов по оказанным услугам: морским перевозкам пассажиров, багажа и грузов — ведется с распределением сумм на прямые и косвенные расходы.

К прямым расходам, согласно ст. 318 НК РФ относятся расходы [2]:

— Стоимость сырья и материалов, в том числе топливо;

— Расходы на оплату труда персонала, участвующего в оказании услуг по морским перевозкам пассажиров, багажа и грузов;

— Суммы единого социального налога, и расходы на обязательное пенсионное страхование, идущие на финансирование накопительной и страховой части трудовой пенсии, начисленные на указанные суммы расходов на оплату труда;

— Суммы начисленной амортизации по основным средствам, используемым при оказании вышеназванных услуг.

Сумма прямых расходов, по выполненным работам, услугам осуществленная в отчетном периоде, в полном объеме относится на уменьшение доходов, данного отчетного (налогового) периода без распределения на остатки незавершенного производства.

Стоимость материальных ценностей, включаемых в материальные расходы, определяется исходя из цен их приобретения, включая комиссионные вознаграждения, ввозные таможенные пошлины и сборы, расходы на транспортировку, хранение и иные затраты, связанные с их приобретением, без учета сумм налогов, подлежащих вычету или учитываемых в составе расходов отдельно;

К материальным расходам, в частности, относятся следующие затраты [4]:

— затраты на приобретение материально-производственных запасов используемых для обеспечения производственных и хозяйственных нужд;

— затраты на приобретение запасных частей и расходных материалов, используемых на содержание, эксплуатацию, ремонт и техническое обслуживание основных средств, транспортных средств и иного имущества, а также на поддержание их в исправном состоянии;

— затраты на приобретение комплектующих изделий, используемых взамен старых комплектующих изделий;

— затраты на приобретение топлива, воды и электроэнергии всех видов (в том числе отопление);

— затраты на приобретение инструментов, приспособлений, инвентаря, приборов, спецодежды и других средств индивидуальной и коллективной защиты, предусмотренных законодательством РФ, и другого не амортизируемого имущества. Стоимость указанного имущества в состав материальных расходов включается в полной сумме по мере ввода их в эксплуатацию;

— расходы на приобретение работ и услуг производственного характера, а также транспортные расходы, выполняемые сторонними организациями и (или) индивидуальными предпринимателями (работы по обеспечению безопасности мореплавания, подводно-технические работы, работы по очистке акватории порта, содержание маячной службы и т. д.).

— платежи за предельно допустимые выбросы (сбросы) загрязняющих веществ в природную среду и другие аналогичные расходы.

Основанием для учета расходов на приобретение воды, электроэнергии, теплоэнергии является заключенный с поставщиком договор (либо иной документ, например, счет, заявка, справка), отражающий поставку воды и энергии.

При определении размера материальных расходов при списании сырья и материалов, используемых при производстве (изготовлении) товаров (выполнении работ, оказании услуг) применяется метод оценки по стоимости единицы запасов [3].

НДС, уплаченный поставщиком при приобретении материальных ценностей, и не подлежащий возмещению из бюджета в соответствии с п. 4 ст. 170 НК РФ, учитывается в составе расходов, формирующих стоимость материальных затрат [2].

Выдача спецодежды, стоимостью до 40 000 рублей, и отнесение ее стоимости на расходы согласно пп. 3 п. 1 ст. 254 НК РФ осуществляется на основании и в соответствии с «Типовыми отраслевыми нормами бесплатной выдачи специальной одежды, специальной обуви и других средств индивидуальной защиты работникам морского транспорта», утвержденными постановлением Министерства труда России от 16.12.1997 г. № 63 [2].

При этом спецодежда выдается работникам в пользование, с учетом срока полезного использования и в пределах утвержденных норм. Стоимость выданной спецодежды учитывается по статье материальных затрат, при соблюдении всех вышеуказанных правил [4].

При реализации материальных ценностей определяется финансовый результат в соответствии со ст. 268 НК РФ [2]. При этом доход, полученный от реализации имуще-

ства, уменьшается на цену приобретения этого имущества и на расходы, непосредственно связанные с реализацией этого имущества (демонтаж, хранение, транспортировка). Прибыль или убыток, полученные от реализации имущества признаются в целях налогообложения в том отчетном периоде, в котором они возникли.

Датой признания материальных расходов в целях налогообложения признается дата подписания [3]:

— акта на списание материальных запасов используемых — для обеспечения производственных и хозяйственных нужд предприятия;

— требования-накладной на отпуск материалов со склада по унифицированной форме М-11 (если указано назначение затрат):

— акта приема — передачи выполненных работ, (оказанных услуг) — для обеспечения производственных и хозяйственных нужд.

Расходы на оплату труда включают в себя суммы, начисленные в пользу работников как состоящих, так и не состоящих в штате в денежной форме, стимулирующие начисления и надбавки, компенсационные начисления, связанные с режимом работы, а также условиями труда, премии и единовременные поощрительные начисления, предусмотренные трудовыми договорами (контрактами) и коллективными договорами [4].

К расходам на оплату труда относятся:

— Суммы, начисленные по должностным окладам;

— Начисления премии за результаты работы;

— Начисления стимулирующего характера, связанные с режимом работы и условиями труда (за работу в ночное время, совмещение профессий, расширение зон обслуживания, за работу в тяжелых, вредных условиях труда, за сверхурочную работу, за работу в выходные и праздничные дни, производимые в соответствии с законодательством РФ) в соответствии с условиями и размерами принятыми коллективным или трудовым договором.

— Расходы на приобретение форменной одежды, свидетельствующей о принадлежности работников к Предприятию, выдаваемой им бесплатно или по пониженным ценам (в части стоимости, не компенсируемой работниками) в соответствии с Коллективным договором, остающихся в личном постоянном пользовании работника отражаются в составе расходов на оплату труда с соответствующим начислением налогов.

— Денежные компенсации за неиспользованный отпуск в соответствии с трудовым законодательством РФ коллективным договором.

— Суммы начисленного работникам среднего заработка, сохраняемого на время выполнения ими государственных и общественных обязанностей, предусмотренных законодательством РФ.

— Суммы платежей (взносов) по договорам обязательного и добровольного страхования работников в пределах норм, установленных НК РФ [2]. Суммы, уплаченные страховщикам, относятся на расходы предприятия в следующем порядке:



- если условиями договора предусмотрена оплата страховых взносов частями, то учитывается сумма периода, в котором были перечислены денежные средства на оплату страховых взносов, в связи, с чем возникают временные разницы.

- если по условиям договора страхования предусмотрена уплата страхового взноса в рассрочку, то по договорам, заключенным на срок более одного отчетного периода, расходы признаются равномерно в течение срока за который произведен платеж, пропорционально количеству дней действия договора в указанном периоде.

- если по условиям договора страхования предусмотрена уплата страхового взноса разовым платежом, то по договорам, заключенным на срок более одного отчетного периода, расходы признаются равномерно в течение срока действия договора, пропорционально количеству дней действия договора.

— Расходы на оплату труда, сохраняемые на время учебных отпусков, а так же расходы на оплату проезда к месту учебы и обратно.

— Другие расходы на оплату труда в соответствии со ст. 255 НК РФ.

Расходы на оплату труда признаются ежемесячно исходя из начисленных сумм произведенных в пользу работника, в соответствии со п. 5 ст. 255 НК РФ, в том числе предусмотренных трудовым договором, коллективным договором [2].

Резервы на предстоящую оплату отпусков и на выплату ежегодного вознаграждения по итогам работы за год, не создаются.

В целях исчисления налога на прибыль амортизируемым признаются объекты имущества со сроком полезного использования более 12 месяцев и первоначальной стоимостью более 7500 рублей, приобретенные до 01.07.2014 г., приобретенные после 01.07.2014 года более 40000 рублей. В целях исчисления налога на прибыль амортизируемым признаются также результаты интеллектуальной деятельности и иные объекты интеллектуальной собственности со сроком полезного использования более 12 месяцев и первоначальной стоимостью более 20000 рублей, приобретенные после 18 июня 2014 года [4].

Амортизируемое имущество, полученное от собственника (государство), подлежит амортизации в общеустановленном порядке в соответствии с п. 1 ст. 256 НК РФ [2].

Амортизируемое имущество распределяется по амортизационным группам в соответствии со сроками его полезного использования, определенными ст. 258 НК РФ [2].

Начисление амортизации по основным средствам (в том числе сданным в аренду) производится линейным способом в соответствии со ст. 259 НК РФ. Выбранный метод начисления амортизации не подлежит изменению в течение всего периода начисления амортизации по объекту амортизируемого имущества.

Амортизационная премия на предприятии не применяется.

Размер амортизационных отчислений определяется исходя из сроков эксплуатации. При этом для определения срока полезного использования объектов основных средств, применяются нормы, утвержденные Постановлением Правительства РФ № 1 от 01.01.2002 г. «О классификации основных средств, включаемых в амортизационные группы». Объекты основных средств распределяются по амортизационным группам на основании кодов, присвоенных Общероссийским классификатором основных фондов (ОКОФ). При этом если основное средство с определенным кодом по ОКОФ указано в нескольких амортизационных группах, то оно относится к той или иной амортизационной группе в зависимости от дополнительных параметров, таких как функциональное назначение, технические характеристики основного средства и т.д. Для тех видов основных средств, которые не указаны в амортизационных группах, срок полезного использования устанавливается в соответствии с техническими условиями или рекомендациями организаций-изготовителей [5].

Срок полезного использования объектов основных средств, относящихся к амортизируемому имуществу, может быть увеличен после ввода указанных объектов в эксплуатацию. Такое увеличение возможно только в случаях проведения работ по модернизации, реконструкции или техническому перевооружению. Указанное увеличение сроков полезного использования объекта основных средств допустимо только в пределах соответствующей амортизационной группы, в которую включен данный объект. Информация об увеличении сроков полезного использования объектов основных средств, должна быть отражена в актах о приеме-сдаче отремонтированных, реконструированных, модернизированных объектов основных средств.

Сумма амортизации определяется и признается в качестве расходов ежемесячно по каждому объекту в отдельности. По вновь принятым объектам, начисление амортизации начинается с 1-го числа месяца следующего за месяцем, в котором этот объект введен в эксплуатацию. При списании основных средств начисление амортизации прекращается с 1-го числа месяца следующего за месяцем, в котором произошло полное списание стоимости такого объекта.

При принятии к налоговому учету объектов основных средств, бывших в употреблении, норма амортизации по указанному имуществу определяется с учетом срока полезного использования, уменьшенного на количество месяцев эксплуатации предыдущим собственником. Это означает, что амортизация по объектам, бывшим в эксплуатации, начисляется в течение оставшейся части срока полезного использования [4].

Первоначальная стоимость приобретенных объектов основных средств определяется в соответствии со ст. 257 НК РФ как сумма расходов на приобретение, сооружение, изготовление, доставку и доведение до состояния, в котором объекты пригодны для использования. Налог на до-

бавленную стоимость, предъявленный поставщиками при приобретении объектов амортизируемого имущества учитывается в стоимости амортизируемого имущества в соответствии с главой 21 п. 2 ст. 170 НК РФ [2].

Расходы, для учета которых в целях исчисления прибыли установлен особый порядок, в первоначальную стоимость объекта основных средств не включаются (например, расходы по страхованию имущества, суммовые разницы).

Первоначальная стоимость основных средств изменяется в случаях достройки, дооборудования, реконструкции, модернизации, технического перевооружения и по иным основаниям в соответствии с п. 2 ст. 257 НК РФ. Затраты, не вошедшие в формирование первоначальной стоимости и несвоевременно отраженные в учете, учитываются в составе прочих или внереализационных расходов в зависимости от характера осуществленных затрат [2].

Если в результате приобретения или создания объекта основных средств были осуществлены расходы в виде процентов по заемным средствам, полученных на приобретение основного средства, курсовых и суммовых разниц и т.д., то в целях налогообложения такие расходы относятся к внереализационным расходам. Эти затраты формируют разницу в первоначальной стоимости при принятии объекта к учету в бухгалтерском и налоговом учете.

При принятии к налоговому учету объектов основных средств, передаваемых безвозмездно, первоначальная стоимость таких объектов определяется исходя из рыночных цен, определяемых с учетом положений ст. 40 НК РФ, но не ниже остаточной стоимости, сформированной у передающей стороны. Каждое безвозмездное получение имущества, должно сопровождаться получением от передающей стороны информации об остаточной стоимости передаваемого имущества. Согласно п. 8 ст. 250 НК РФ информация о ценах, применяемых для оценки при принятии безвозмездно передаваемого имущества, должна быть подтверждена получателем данного имущества документально или путем проведения независимой оценки [2].

Источником информации о ценах, применяемых для оценки имущества, может быть информация, полученная в письменной форме от организаций-изготовителей; сведения об уровне цен, имеющих у органов государственной статистики: торговых инспекций и организаций; сведения об уровне цен, опубликованные в средствах массовой информации и специальной литературе и другие источники информации.

При этом признание указанных объектов для целей налогообложения в качестве внереализационных доходов производится одновременно в полном объеме в периоде подписания акта приема-передачи. Начисление амортизации по указанным объектам производится в общеустановленном порядке и признается в качестве расхода ежемесячно.

В целях налогообложения нематериальными активами (НМА) признаются приобретенные и (или) созданные ре-

зультаты интеллектуальной деятельности и иные объекты интеллектуальной собственности (исключительные права на них), используемые в целях извлечения дохода свыше 12 месяцев. К нематериальным активам относятся [4]:

- исключительные права на изобретения;
- исключительные права на использования программ для ЭВМ, баз данных;
- исключительные права на торговый знак и фирменное наименование;
- исключительные права на селекционные достижения;
- владение «ноу-хау», секретной формулой или процессом, информацией в отношении промышленного, коммерческого или научного опыта.

Первоначальная стоимость НМА, приобретенных за плату, определяется как сумма расходов на их приобретение, за исключением сумм налогов, учитываемых в составе расходов в соответствии с НК РФ. Первоначальная стоимость НМА, созданных самой организацией. Определяется как сумма расходов на их создание, изготовление в соответствии с п. 3 ст. 257 НК РФ, за исключением сумм налогов, учитываемых в составе расходов в соответствии с НК РФ [2].

Налог на добавленную стоимость, предъявленный поставщиками при приобретении объектов НМА и не подлежащий возмещению из бюджета, включается в первоначальную стоимость этого НМА в соответствии с главой 21 НК РФ.

Не подлежат амортизации объекты амортизируемого имущества, полученные в виде безвозмездной помощи в рамках действия Закона № 95-ФЗ от 04.05.1999 г. «О безвозмездной помощи (содействии) Российской Федерации и внесении изменений и дополнений в отдельные законодательные акты Российской Федерации о налогах и об установлении льгот по платежам в государственные внебюджетные фонды в связи с осуществлением безвозмездной помощи (содействия) Российской Федерации» [6].

Не подлежат амортизации земля, вода и другие природные ресурсы, материально-производственные запасы, объекты незавершенного капитального строительства, а также амортизируемое имущество, находящееся на консервации сроком свыше трех месяцев и на реконструкции и модернизации продолжительностью свыше 12 месяцев [3]. При расконсервации объекта основных средств амортизация по нему начисляется в порядке, действовавшем до момента его консервации, а срок полезного использования продлевается на период нахождения объекта основных средств на консервации, зарегистрированные в Российском международном реестре судов суда на период нахождения их в Российском международном реестре судов.

По приобретенным после 01 июля 2014 г. изданиям (книгам, брошюрам и иным аналогичным изданиям) стоимостью до 40000 рублей амортизация не начисляется. Их стоимость включаются в состав прочих расходов

в полной сумме приобретения в момент приобретения указанных объектов [3].

По легковым автомобилям и пассажирским микроавтобусам независимо от стоимости, норма амортизации применяется без понижающего коэффициента 0,5.

По вновь введенным объектам основных средств решение о применении специальных (повышающих или понижающих) коэффициентов к основной норме амортизации принимается при принятии объекта к учету и закрепляется в приказе или ином локальном распорядительном документе Предприятия [4].

Объекты основных средств, права на которые подлежат государственной регистрации, включаются в состав амортизируемого имущества с момента документально подтвержденного факта подачи документов на государственную регистрацию указанных прав. Документально подтвержденным фактом подачи документов на государственную регистрацию является отметка соответствующего органа с датой приема документов на регистрацию на заявлении.

Таким образом, начисление амортизации по таким объектам основных средств начинается с первого числа месяца, следующего за месяцем документального подтверждения факта подачи документов на регистрацию.

По основным средствам, передаваемым в безвозмездное пользование, начиная с 1-го числа месяца, следующего за месяцем, в котором произошла указанная передача, начисление амортизации не производится [3].

Аналогичный порядок применяется по основным средствам, переведенным на консервацию продолжительностью свыше трех месяцев, а также по основным средствам, находящимся на реконструкции и модернизации свыше 12 месяцев.

По окончании договора безвозмездного пользования и возврате основных средств (а также при расконсервации или окончании реконструкции) амортизация начисляется в установленном порядке, начиная с 1-го числа месяца, следующего за месяцем, в котором был произведен возврат основных средств, окончание реконструкции или расконсервация основного средства, а срок полезного использования продлевается на период нахождения объекта основных средств на консервации, а по объектам на период безвозмездного пользования срок полезного использования не продлевается. Вследствие чего, образуются постоянные разницы между бухгалтерским и налоговым учетом.

Амортизируемым имуществом признаются капитальные вложения в форме неотделимых улучшений в арендованное имущество, которое произведено с согласия арендатора в следующем порядке:

— капитальные вложения, стоимость которых возмещается арендатору арендодателем, амортизируется арендодателем в порядке установленном гл. 25 НК РФ [2].

— капитальные вложения, произведенные арендатором с согласия арендодателя, стоимость которых не возмещается арендодателем, амортизируется арендатором

в течение срока действия договора аренды, исходя из сумм амортизации, рассчитанных с учетом срока полезного использования, определяемого для арендованных объектов основных средств в соответствии с Классификацией основных средств, утверждаемой Правительством РФ, с отнесением сумм амортизации на уменьшение налоговой базы.

Ремонт компьютерной техники (комплекса) предполагает замену отдельных износившихся и пришедших в негодность деталей на новые. При этом признание расходов на ремонт комплекса осуществляется на основании документального подтверждения замены пришедшего в негодность устройства.

В случае если замена устройств произведена только с целью улучшения предыдущих показателей компьютерной техники (увеличение объема памяти, быстродействия, изменение технических параметров компьютера), то такие расходы признаются модернизацией и увеличивают первоначальную стоимость основного средства.

Если в результате реализации (продажи) амортизируемого имущества получена прибыль, то ее учет осуществляется следующим образом: выручка от реализации амортизируемого имущества включается в доход от реализации прочего имущества того отчетного (налогового) периода, в котором была осуществлена реализация имущества (ст. 323 НК РФ). Остаточная стоимость амортизируемого имущества и понесенные при реализации затраты включаются в состав прочих расходов того отчетного (налогового) периода, в котором была осуществлена реализация имущества [2].

Если при реализации амортизируемого имущества получен убыток, то он учитывается следующим образом: выручка от реализации амортизируемого имущества включается в доход от реализации прочего имущества, остаточная стоимость амортизируемого имущества и понесенные при реализации затраты (демонтаж, хранение, транспортировка) включаются в состав прочих расходов отчетного (налогового) периода. Далее сумма полученного убытка включается в состав прочих расходов, связанных с производством и реализацией равными долями в течение оставшегося срока, который определяется как разница между сроком полезного использования этого имущества и фактическим сроком его эксплуатации до момента реализации.

Убыток, полученный от выбытия амортизируемого имущества (в виде недоначисленной амортизации, расходов, связанных с выбытием имущества), включается в состав внереализационных расходов.

Стоимостью полученных активов по договорам, предусматривающим исполнение обязательств средствами неденежной формы, в налоговом учете признается стоимость, определенная сторонами в договоре. При этом стоимость активов устанавливается исходя из цен по аналогичным активам.

Расходы на ремонт основных средств признаются для целей налогообложения в том отчетном (налоговом)

периоде, в котором они были произведены, в размере фактических затрат.

Датой признания расхода признается дата фактического осуществления расходов на ремонт [3]:

— дата подписания акта приема-передачи или иного подтверждающего первичного документа;

— дата списания с учета ТМЦ переданных материалов на выполнение работ по ремонту.

При этом, резерв под предстоящий ремонт основных средств на предприятии не создается.

Расходы по обязательному и добровольному страхованию имущества признаются в качестве прочих расходов в порядке, предусмотренном п. 6 ст. 272 НК РФ [2].

В состав прочих расходов включаются банковские услуги, указанные в ст. 5 Федерального Закона от 02.12.1990 г. № 395–1 «О банках и банковской деятельности» (с дополнениями и изменениями) [7]. К подобным расходам относятся затраты на обслуживание банковских счетов, выплату комиссии банку за ведение банковских операций. Другие затраты на оплату услуг банков (комиссионное вознаграждение за осуществление продажи валюты) учитываются в составе внереализационных расходов.

Датой осуществления прочих расходов признается [2,3]:

— По суммам налогов и сборов, установленных НК РФ (в том числе по авансовым платежам) — дата начисления налогов и сборов (в т.ч. ЕСН признается независимо от даты выплаты заработной платы) Основанием для учета данных расходов являются суммы, отражаемые в налоговых декларациях по соответствующему налогу, подлежащие уплате в бюджет.

— По расходам на оплату сторонним организациям за выполненные ими работы (оказанные услуги), на оплату сумм комиссионных сборов и других внереализационных и прочих расходов — дата предъявления налогоплательщику документов, служащих основанием для произведения расчетов.

— По командировочным и представительским расходам и другим аналогичным расходам — дата утверждения авансового отчета.

Прочие расходы учитываются в том периоде, к которому они относятся, исходя из условий сделки. То есть при осуществлении расходов период их учета, (возникновения) определяется документом, в соответствии с которым подобные расходы осуществлены. Особые условия признания расходов в отчетном периоде касаются тех расходов, длительность потребления которых установлена договором. В частности, при приобретении про-

граммы для ЭВМ с лицензионным сроком использования в течение 1 (одного) года, подобные затраты, будут включаться в расходы текущего периода ежемесячно исходя из 1/12 от общей стоимости программного продукта. Если при приобретении компьютерной программы срок ее лицензионного использования не установлен, то указанные расходы признаются в течение срока, установленного комиссией Администрации Предприятия или Филиала, оформленного соответствующим актом [4].

Арендные, лизинговые платежи за принятое в аренду (лизинг) имущество.

Лизингополучатель (на балансе, которого не учитывается лизинговое имущество) формирует первоначальную покупную стоимость основного средства, и накапливает ее до момента перехода права собственности на имущество, приобретенного посредством лизинга. При переходе права собственности на объект лизинга начинает его амортизировать. В прочих расходах такие платежи не учитываются. Если имущество, полученное по договору лизинга, учитывается у лизингополучателя, то расходами, учитываемыми в целях налогообложения признаются:

— у лизингополучателя — арендные (лизинговые) платежи за вычетом сумм амортизации по этому имуществу, начисленной в соответствии со ст. 259 НК РФ;

— у лизингодателя — расходы на приобретение имущества, переданного в лизинг пропорционально сумме, причитающихся ему лизинговых платежей. В договоре лизинга, обязательно прописывается выкупная стоимость лизингового имущества и стоимость услуг за предоставления имущества в лизинг, последние включаются в прочие расходы в целях налогообложения.

Расходы на научные исследования и (или) опытно-конструкторские разработки равномерно включаются в течение одного года при условии использования их в производстве или при реализации товаров (выполнении работ, услуг) с 1 числа месяца, следующего за месяцем, в котором завершены такие исследования. Исследования, не давшие положительного результата, включаются в расходы равномерно в течение года в размере фактических затрат.

Суммы таможенных пошлин и регистрационных сборов, государственных пошлин и других аналогичных платежей, начисленных в установленном законодательством РФ порядке включаются в состав прочих расходов в периоде, когда были осуществлены действия, связанные с уплатой соответствующих сумм.

Расходы, не учитываемые при определении налогооблагаемой базы в соответствии со статьей 270 НК РФ учитываются в бухгалтерском учете отдельно [2].

#### Литература:

1. ПБУ 10/99 «Расходы организации», утвержденного приказом МФ РФ от 06.05.1999 г. № 33н (в редакции Приказа МФ РФ от 27.04.2012 № 55н)
2. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть 1: федеральный закон от 31.07.1998 № 146-ФЗ, Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть 2: федеральный закон от 05.08.2000 № 117-ФЗ

3. Положение об учетной политике для целей налогообложения по ГУП РК «КМП» «Керченская паромная переправа»
4. Учетная политика ГУП РК «КМП» «Керченская паромная переправа»
5. Постановление Правительства РФ № 1 от 01.01.2002 г. «О классификации основных средств, включаемых в амортизационные группы»
6. Закон № 95-ФЗ от 04.05.1999 г. «О безвозмездной помощи (содействии) Российской Федерации и внесении изменений и дополнений в отдельные законодательные акты Российской Федерации о налогах и об установлении льгот по платежам в государственные внебюджетные фонды в связи с осуществлением безвозмездной помощи (содействия) Российской Федерации»
7. Федеральный Закон от 02.12.1990 г. № 395–1 «О банках и банковской деятельности» (с дополнениями и изменениями).

## Социальные нормы потребления электроэнергии: выгодно ли данное нововведение? (на примере Хабаровского края)

Пономарев Сергей Викторович, кандидат экономических наук, доцент;  
Пушкарёва Ольга Олеговна, студент  
Дальневосточный государственный университет путей сообщений

Начавшаяся в 20-х годах прошлого столетия электрификация России давно принесла свои результаты, и теперь доступ к электричеству имеет большинство россиян. По итогам 2014 года суммарное централизованное электропотребление составило 1035,2 млрд кВт/час, а по итогам января — июля 2015 года составила 597,5 млрд кВт/ч, что на 0,2% больше чем в 2014.

Однако новая пора породила новые проблемы — сегодня электроэнергия расходуется гражданами и организациями неэкономно, а также свое влияние оказывает так называемое «перекрестное субсидирование». По данным Минэнерго России, годовые потери электроэнергии в результате нецелесообразного ее потребления составляют около **трети от общего объема используемой электроэнергии**.

Одним из решений данной проблемы, является введение социальной нормы потребления электроэнергии.

С 01 июля 2016 года на территориях Хабаровского края, Приморского края, Еврейской автономной области и Амурской области будет введена социальная норма потребления электроэнергии. Эта норма будет использоваться при определении размера ежемесячной платы за электроснабжение.

С 01 июля 2016 года жители этих регионов будут оплачивать потребленную электроэнергию по тарифам, установленным в пределах и сверх пределов установленной социальной нормы. Эти тарифы устанавливает специальный орган в каждом конкретном регионе. Так, в Хабаровском крае этим органом будет являться Комитет по ценам и тарифам Правительства Хабаровского края. Размер социальной нормы устанавливается уполномоченным на это органом государственной власти субъектов Российской Федерации.

Данная проблема является животрепещущей, потому что граждане до сих пор не научились экономно распоряжаться электроэнергией, а также не стараются снизить ее потребление. Такое неразумное использование, напрямую сказывается на тарифах электроэнергии. Вместе с тем, в настоящее время потребляемая населением электрическая энергия субсидируется за счет установления более высоких цен для промышленности, это так называемое «перекрестное субсидирование». Перекрестное субсидирование — ценовая дискриминация, при которой для одних покупателей устанавливается цена выше предельных издержек, а для других покупателей цена ниже предельных издержек, что позволяет в общем итоге иметь цены, равные средним издержкам. Именно введение социальной нормы потребления электрической энергии и ее установление на адекватном уровне позволит снизить объем перекрестного субсидирования и снизить тарифы для населения.

Согласно ст. 3 Федерального закона от 26.03.2003 № 35-ФЗ «Об электроэнергетике» Социальная норма потребления электрической энергии (мощности) — определенное количество (объем) электрической энергии (мощности), потребляемой населением и приравненными к нему категориями потребителей, в пределах которого и сверх которого поставки электрической энергии (мощности) осуществляются по различным регулируемым ценам (тарифам). Положение об установлении и применении социальной нормы потребления электрической энергии (мощности) утверждено Постановлением Правительства РФ от 22.07.2013 № 614.

Содержание этого новшества заключается в том, что определенный объем электроэнергии в пределах социальной нормы потребители оплачивают по пониженной стоимости, а потребленное сверх нормы электричество

стоит дороже. Кабинет министров установил, что тарифы рассчитываются исходя из цен на электричество, применяемых с 1 июля 2015 года: в пределах социальной нормы тариф должен быть ниже этого уровня, а сверхнормативное потребление, напротив, должно превышать эту планку.

Применение социальной нормы потребления электроэнергии имеет несколько целей:

— Замедление роста тарифов на электроэнергию для малообеспеченных, наименее социально защищенных слоев населения

— Снижение тарифной нагрузки на промышленных потребителей (объема перекрестного субсидирования). Введение социальной нормы позволит частично снизить перекрестное субсидирование за счет постепенного увеличения тарифа на объемы потребления сверх социальной нормы.

— Стимуляция граждан к экономии электроэнергии. Не менее важная цель заключается в стимулировании энергосбережения и повышении энергоэффективности. Предполагается, что стремление уложиться в норму подтолкнет граждан разумнее использовать электроэнергию.

Плюсы данной системы:

— Социальные нормы — это возможность управлять своим спросом: тот, кто расходует меньше электроэнергии, меньше за нее и платит.

— Снижение объемов «перекрестного субсидирования».

Но даже в безупречно продуманной системе есть свои минусы:

— Имеет сложную систему расчета. Запутанность вызовет социальную напряженность, многие могут попросту перестать платить до прояснения ситуации.

— Отсутствие социальных норм для жителей индивидуальных домов городских населенных пунктов

— Отсутствие регулирования оплаты в соответствии с социальными нормами по двух тарифным счетчикам.

Нетрудно заметить, что минусов больше чем плюсов. Это объясняется, во-первых, тем, что по мнению многих специалистов проект является «сырым» и недоработанным. Во-вторых, у населения маленькая информированность в данном вопросе. И в-третьих, большая часть населения негативно относится к этому нововведению, потому что считаю, что государству не следует призывать граждан к притеснению своих потребностей в электричестве.

Социальные нормы потребления электроэнергии в Хабаровском крае для семьи из трех человек представлены в таблице 1.

Я рассчитала месячный платеж семьи, состоящей из 3х человек, проживающей в квартире, оборудованной:

1) Газовой плитой

2) Электрической плитой

с учетом и без учета социальной нормы в зависимости от объема потребления, получившиеся данные представлены в следующих таблицах. Затем я нашла разницу между данными платежами.

Исходя из проведенных мной расчетов, можно сделать вывод, что введение социальных норм на электроэнергию для населения является невыгодным. Была выявлена значительная разница в платежах рассчитанных по социальной норме, и действующим на данный момент тарифам в Хабаровском крае.

Стоит отметить что такое 50 или 190 кВт. ч в месяц и можно ли на них прожить?

Например, 50 кВт. ч в месяц — это:

— 1 месяц круглосуточной работы холодильника;

— 10 часов работы на компьютере;

— 30 раз вскипятить чайник;

— 10 часов работы телевизора (посмотреть 6 фильмов);

— 1 стирка;

— 60 часов работы энергосберегающей лампочки;

— 4 раза пропылесосить;

— 1 раз погладить;

— 30 раз зарядить телефон.

190 кВт. ч в месяц — это уже существенно больше:

— 1 месяц круглосуточной работы холодильника;

— 120 часов работы на компьютере;

— 240 раз вскипятить чайник;

— 15 раз помыть посуду в посудомоечной машине;

— 90 часов работы телевизора (посмотреть 50 фильмов);

— 8 стирок;

— 960 часов работы энергосберегающей лампочки;

— 1 месяц круглосуточной работы Wi-Fi роутера;

— 30 раз воспользоваться микроволновкой;

— 30 раз воспользоваться феном;

— 8 раз пропылесосить;

— 4 раза погладить;

— 30 раз зарядить телефон.

Рациональное использование электроэнергии сегодня «в моде», и не только из-за ее дороговизны, но и благодаря желанию не навредить экологической обстановке чрезмерным расходом электричества. В будничной жизни можно регулярно и легко экономить на этом ресурсе — к примеру, используя энергосберегающие лампы, расходующие электричество в пять-шесть раз экономнее обычных ламп накаливания. Напомню, еще с 1 января 2011 года в России запрещены к обороту лампы накали-

Таблица 1. Социальные нормы потребления электроэнергии в Хабаровском крае.

Социальные нормы потребления электроэнергии (Семья из 3 человек)	
Городская квартира (Газовая плита)	210 кВт
Городская квартира (Электрическая плита)	360 кВт
Надбавки для сельской местности	+100 кВт

Таблица 2. Платеж в зависимости от объема потребления (руб./мес.) без учета социальной нормы

	Объем потребления (кВт. ч/мес.)			
	180	220	260	500
Газовая плита (3,61 руб. за 1 кВт. ч)	649,8	794	938,6	1805
Электрическая плита (2,53 руб. за 1 кВт. ч)	455,4	556,6	657,8	1265

Таблица 3. Платеж в зависимости от объема потребления (руб./мес.) с учетом социальной нормы

	Объем потребления (кВт. ч/мес.)			
	180	220	260	500
Газовая плита (3,61+30% (сверх тарифа) руб за 1 кВт. ч)	649,8	803	992,6	2118,9
Электрическая плита (2,53+30% (сверх тарифа) руб за 1 кВт. ч)	455,4	556,6	657,8	1371,26

Таблица 4. Разница между месячными платежами без учета социальной нормы и с учетом социальной нормы (руб./мес.)

	Объем потребления (кВт. ч/мес.)			
	180	220	260	500
Газовая плита (3,61 руб за 1 кВт. ч)	0	8,8	54,6	313,9
Электрическая плита (2,53руб за 1 кВт. ч)	0	0	0	106,26

вания мощностью свыше 100 Вт и более, и в будущем курс на дальнейшее сокращение использования этого вида ламп также будет реализовываться.

Так же, я рекомендую при выборе новой бытовой техники обращать внимание на класс энергопотребления — например, на европейской технике он обозначается маркировкой буквами от А до G (по степени убывания энергосбережения).

Интересные цифры приводит на своем официальном сайте Минэнерго России. Так, своевременная замена и чистка пылесборника и фильтров пылесоса экономит до 10–30 % электроэнергии. Такое же количество энергии позволяют экономить:

- использование естественного освещения
- использование современных энергосберегающих приспособлений
- выключение света, при отсутствии человека в помещении
- электроприборы, которые не находятся в «спящем» режиме

— включение кондиционера при закрытых дверях и окнах;

— своевременное удаление накипи в электрочайнике и наполнение его по мере потребления в кипяченой воды;

— холодильники, установленные как можно дальше от источника тепла, помещённые в него только остывшие продукты и своевременная его разморозка.

Я считаю, что введение социальных норм в Хабаровском крае и по России в целом, является невыгодным нововведением для граждан. Мне кажется большинство людей не примут социальную норму и не поймут смысла этой инициативы, согласитесь, странный подход в свободном демократическом государстве призвать граждан ограничить нерациональное использование ресурсов, стоило бы поискать другие, более эффективные методы (напр. использование альтернативных источников электроэнергии: солнечные батареи, ветряные мельницы). На практике, действительно, к сожалению, происходит открытое повышение тарифов, что было продемонстрировано в выше представленных таблицах.

Литература:

1. Ст. 3 Федерального закона от 26.03.2003 № 35-ФЗ «Об электроэнергетике»
2. Российская газета. URL: <http://www.rg.ru>
3. Новости в России и в мире. URL: <http://itar-tass.com>
4. Новости. URL: <http://www.interfax.ru>
5. Новости в Хабаровском крае <http://www.gubernia.com/>

## Влияние санкций на экономику России

Пономарев Сергей Викторович, кандидат экономических наук, доцент;

Юрченко Анастасия Андреевна, студент

Дальневосточный государственный университет путей сообщений

Вот уже почти два года, как Российская Федерация находится под санкциями, которые были введены против нашей страны в совершенно неправовой и незаконной манере рядом стран Европы, Соединенными Штатами и их сателлитами. Первые санкции были введены в марте-апреле 2014 года в отношении отдельных лиц, групп лиц и компаний. В июле 2014 года были введены санкции в отношении оборонного, энергетического и финансового секторов России. В оборонном секторе США и ЕС сократили доступ к финансированию крупнейшим российским компаниям на срок более 30 дней и ввели запрет на экспорт продукции и технологий двойного назначения в отношении 14 компаний, имеющих отношение к оборонному комплексу. Санкции, ограничивающие сотрудничество с Россией в оборонной сфере, введены Великобританией, Израилем, Швейцарией и Швецией. В энергетическом секторе США и ЕС ограничили доступ к финансированию крупнейшим российским нефтегазовым компаниям. Кроме того, они ввели запрет на экспорт товаров и услуг (исключая финансовые услуги) или технологий в поддержку глубоководного бурения, разведки или добычи ресурсов на арктическом шельфе или сланцевого сырья. Вслед за ЕС санкции ввели Норвегия, Канада и Австралия. В ответ на эти санкции 7 августа 2014 года Россия ввела запрет на импорт продовольственных товаров из ряда Западных стран сроком на один год. Этот запрет распространяется на ввоз мяса, рыбы, морепродуктов, плодоовощной продукции, молока, молочных продуктов и широкого ассортимента полуфабрикатов из США, ЕС, Австралии, Канады и Норвегии. Позднее в этот список были дополнительно включены другие страны.

Несмотря на апокалиптические прогнозы, звучавшие со стороны представителей западного политического истеблишмента и некоторых экспертных кругов, экономика России не скукожилась, не стала рассыпаться и вовсе не последовала путем, указанным президентом Соединенных Штатов Америки Бараком Хуссейном Обамой, — не «разорвалась в клочья». Но определенные экономические трудности, конечно, возникли. Санкции и ответные меры оказали серьёзное влияние на экономику по трём каналам. Во-первых, они вызвали усиление волатильности на валютном рынке и существенное обесценение национальной валюты. Масштабный отток капитала привел к ухудшению состояния счета операций с капиталом и финансовыми инструментами и сокращению чистых международных резервов. Во второй половине 2014 года доверие к рублю стало снижаться в ожидании обесценения рубля, а снижение цен на нефть в конечном итоге привело к тому, что в 2014 году рубль обесценился почти

вдвое по отношению к доллару. Однако ослабление курса рубля не привело к увеличению нефтегазового экспорта. Несмотря на некоторый импульс, обусловленный замещающим производством в обрабатывающих отраслях, его потенциал, по всей видимости, невелик с учетом ограниченных резервных мощностей и структурных ограничений. В краткосрочной перспективе положительный эффект от импортозамещения может все чаще использоваться для продвижения протекционистских мер. Еще до возникновения текущей геополитической напряженности правительство проявляло заинтересованность в поддержке отдельных предприятий и секторов, которые могут выиграть в случае замещения импорта. Примером может служить введение запрета на ввоз продуктов из свинины в начале 2014 года. Существует опасность того, что правительство продолжит применение протекционистских мер. Это может задержать проведение структурных реформ, благодаря которым российская экономика могла бы повысить свою конкурентоспособность на мировом рынке.

Обесценение рубля привело к ускорению инфляции. Введение запрета на импорт продовольствия в августе 2014 года привело к росту цен на продовольствие. К февралю 2015 года продовольственная инфляция достигла 23,3%, увеличив и без того высокое инфляционное давление, обусловленное обесценением рубля. В ответ на высокое инфляционное давление и в целях поддержки рубля Банк России существенно ужесточил денежно-кредитную политику во второй половине 2014 года. При том, что эта политика соответствовала стратегическим целям Банка России по таргетированию инфляции и обеспечению финансовой стабильности, она привела к повышению стоимости внутренних заимствований и еще больше ограничила доступ к внутренним кредитным ресурсам для инвесторов и потребителей.

Вторым каналом стали ограничения на доступ России к международным финансовым рынкам, которые стали появляться уже с момента возникновения геополитической напряженности. Даже до вступления в силу санкций в отношении финансового сектора рынки стали закладывать возросшие российские риски в стоимость кредитных ресурсов, результате чего спрэды по российским кредитно-дефолтным свопам достигли максимальных значений. Объем новых иностранных заимствований сократился в первой половине 2014 года и практически сошел на нет во втором полугодии после введения санкций. Более жесткие условия кредитования на внешнем и внутреннем рынках негативно отразились на инвестиционных и потребительских решениях, что привело к переносу сроков и сворачиванию планов. Похоже, что санкции



в отношении финансового сектора оказали наиболее негативное влияние на внутренний спрос на фоне падения цен на нефть в последнем квартале 2014 года. После введения санкций очень немногие зарубежные финансовые организации предоставили России финансирование, а большинство западных финансовых рынков по-прежнему закрыты для российских банков и предприятий. Условия внешнего финансирования ужесточились даже для тех предприятий и банков, на которых санкции не распространяются. Так, в первом и втором полугодиях 2014 года резко сократился объем выпуска облигаций российских компаний к соответствующему периоду предыдущего года. При этом стоимость заимствований для российских эмитентов оставалась высокой, но начала снижаться в последние месяцы.

Наконец, и без того низкий уровень деловой и потребительской уверенности на внутреннем рынке, обусловленный неопределенными перспективами будущего роста, вызвал дальнейшее снижение потребительской и инвестиционной активности. Еще одной причиной низкого уровня доверия на фоне геополитической напряженности и санкций было сохранение неопределенности экономической политики. Внутренний спрос был слабым: объем инвестиций в основной капитал сократился в 2014 году на 2,5%, а вклад потребления в экономический рост составил менее половины показателя за 2013 год. Кроме того, снизился уровень инвестиционной активности за рубежом, что отражает снижение деловой уверенности.

Общий приток ПИИ (прямые иностранные инвестиции) в Россию резко сократился в течение трех первых кварталов 2014 года и был на 47% меньше среднего объема притока ПИИ за те же периоды в 2011–2013 годах. В 2014 году отмечалась высокая по историческим меркам доля ПИИ (48%), которые поступили из стран, которые используются как «налоговые убежища», таких, как Кипр, Бермудские острова, страны Карибского бассейна и остров Джерси, и традиционно представляют собой ранее выведенный репатрируемый капитал. В течение трех первых кварталов сокращение ПИИ коснулось, главным образом, инвестиций, поступающих не из оффшорных юрисдикций, приток которых уменьшился на 59%, в то время как приток ПИИ из оффшорных территорий сократился всего лишь на 3%. Однако в третьем квартале 2014 года характер поступлений ПИИ из оффшорных юрисдикций изменился: масштабный приток ПИИ в Россию, наблюдавшийся в первой половине 2014 года, уступил место чистому оттоку, причем достаточно значительному, в результате чего общий приток ПИИ стал отрицательным. Если брать только третий квартал, то чистый приток прямых иностранных инвестиций составил 1 млрд долларов США, в то время как в третьем квартале 2013 года он составил 12,1 млрд долларов США. Отток капитала из России в оффшорные юрисдикции, такие, как Кипр, составил в третьем квартале 2014 года 4,6 млрд долларов США; еще 900 млн долларов США были выведены на Бермудские острова и Британские Виргинские острова. Дальнейшее отсутствие инте-

реса к инвестициям в России со стороны иностранного и отечественного капитала ухудшит среднесрочные и долгосрочные перспективы экономического.

Санкции, конечно, сказались на товарообороте. Некоторые страны окажутся в выигрыше в результате введения экономических санкций против России и принятия Россией ответных мер, а традиционные торговые партнеры могут потерять свои рынки сбыта. В целом, влияние запрета на ввоз продовольствия на восточноевропейские государства-члены ЕС (страны Балтии, Польшу, Чехию, Болгарию, Румынию, Словению, Словакию и Хорватию), вероятно, будет негативным, но слабым, поскольку их экспорт в Россию был незначительным. В общей сложности, экспорт запрещенных товаров составлял всего лишь 0,001–0,5% ВВП этих стран, за исключением Литвы, где доля такого экспорта достигала 2,9% ВВП. Однако некоторые сектора этих стран экспортировали значительную часть своей продукции в Россию: например, на долю России приходилось 68% польского экспорта яблок и 65% литовского экспорта сыра до введения ответных санкций. Конечное влияние на эти сегменты пищевой промышленности будет зависеть от способности компаний-экспортеров перенаправить свою продукцию на другие рынки. Другие европейские государства, не являющиеся членами ЕС, такие, как Турция и некоторые страны бывшего Советского союза (за исключением Молдовы и Украины), скорее всего, выиграют от этого торгового запрета.

Странам Латинской Америки и Беларуси удалось расширить производство и увеличить экспорт в Россию, чтобы восполнить нехватку запрещенных товаров. В третьем квартале 2014 года Бразилия, Парагвай и Беларусь увеличили свои доли в импорте продовольственных товаров и напитков (Рисунок 3.7). Этот рост обусловлен, в частности, увеличением импорта злаков из Парагвая и мяса из Бразилии. Так, стоимость импорта злаков из Парагвая выросла с уровня около 155 млн долларов США в третьем квартале 2013 года до 209 млн долларов США в третьем квартале 2014 года (рост более чем на 35%).

Живее всего на положительные и отрицательные изменения в экономике страны реагирует финансовый сектор. Так, с начала 2014 года национальная валюта в России подешевела на 17,5%. Обменный курс наличного рубля к доллару США вырос с 32 рублей 65 копеек до 38 рублей 41 копейки, что касается евро, курс поднялся с 45 рублей и 5 копеек до 49 рублей и 53 копеек. Не заставили себя ждать и фондовые биржи, которые особо остро реагировали на введение санкций, снижаясь более чем на 200 пунктов всего за несколько дней. Такие резкие скачки носили временный характер и были вызваны в основном паническими настроениями. В целом с начала 2014 года индекс ММВБ просел чуть более чем на 70 пунктов, в свою очередь показатели РТС более пессимистичны и составляют около 270 пунктов за 9 месяцев. В середине лета Центральный банк России в третий раз с начала года поднял процентную ставку до 8% годовых, что стало

самым большим скачком с 2009 года. Такое решение было обосновано ростом потребительских цен на 7,8%, вместо 6,5%, считающихся максимально допустимыми в 2014 году и инфляцией в размере 7,5% вместо 4% запланированных. Валютные резервы Центрального банка Российской Федерации так же сократились с начала года до \$459,9 миллиардов против \$509,6 в начале года. Подобная негативная динамика возникает всего второй раз в истории России с 1991 года и впервые с конца 2009 года. Знаковым стало так же решение Министерства финансов о моратории на поступления в НПФ РФ пенсионных взносов россиян и его продлении на 2015 год. Таким образом, за счет пенсионных накоплений населения России, правительство планирует поддержать национальные банки и нефтегазодобывающие компании, которые попали под санкции. Различные источники так же утверждают, что часть этих денег может пойти на Крым, ведь регион с населением почти в 2 миллиона человек — требует значительных бюджетных затрат. В правительстве заявляют, что размер резервного фонда из пенсионных накоплений может составить от 100 до 350 миллиардов рублей в зависимости от ситуации.

За период 2014–2017 годов Россия потеряет около \$600 млрд из-за комбинации двух шоков — финансовых санкций и падения цен на нефть, пишут «Ведомости» со ссылкой на оценку Евсея Гурвича и Ильи Прилепского из Экономической экспертной группы. Согласно оценке экспертов, потери от финансовых санкций составят около \$170 млрд, недополученные доходы от нефтегазового экспорта — около \$400 млрд. Оценки потерь капитала от санкций рассчитаны исходя из цены нефти в \$50 за баррель, экспортных доходов — с учетом санкций при такой же цене в сравнении со \$100 за баррель, на которые ориентировалось правительство как на среднесрочный уровень еще полтора года назад, отмечают «Ведомости». По подсчетам экспертов, сокращение валового притока капитала составит примерно в \$280 млрд за 3,5 года, в том числе около \$85 млрд прямых инвестиций. При этом косвенное влияние санкций обуславливает три четверти этих потерь. Сокращение прямых иностранных инвестиций,

снижение возможностей для займов, уменьшение притока капитала на рынок госдолга увеличивают непосредственный эффект санкций примерно втрое, утверждают эксперты. Эксперты подчеркивают тот факт, что санкции влияют на приток капитала независимо от цены нефти, но при падении нефтяных котировок их эффект возрастает. По оценкам экспертов, при дорогой нефти нетто-потери капитала от санкций за 2014–2017 годы составили бы примерно \$160 млрд, или 1,9% ВВП, при низкой цене нефти несколько большие потери — около \$170 млрд — в соотношении с ВВП увеличиваются наполовину до 2,8% ВВП. Кроме того, согласно расчетам, санкции без падения нефтяных цен сократили бы инвестиции в основной капитал на 3,2% за 2014–2017 годы, спад нефтяных цен без санкций привел бы к сокращению инвестиций на 22,6%, а под влиянием двух шоков одновременно инвестиции будут ниже на 24%, утверждают эксперты. Розничный товарооборот при аналогичных расчетах сокращается на 2,4, 17 и 18%, а инфляция ускоряется на 3, 7 и 8% соответственно. На реальный курс рубля санкции практически не влияют (снижение на 0,5%), а вот падение цен на нефть и само по себе, и в сочетании с санкциями ослабляет курс примерно на одну и ту же величину — около 27%. Почти нечувствительны к санкциям и реальные доходы бюджетной системы: спад нефтяных цен снижает их на 19%, санкции — еще на 1%. По расчетам экспертов, накопленные потери роста экономики в результате такой синергии за четыре года составят 8,4%, или в среднем 2,1 процентного пункта в год.

Наиболее значимым для разрешения существующего кризиса и его последствий, остается верно избранный экономический курс, направленный не только на восстановление всех видов утраченного российского производства, но и на создание надежной основы для его дальнейшего развития, неотъемлемым элементом которого является поддержка отечественного товаропроизводителя, снижение количества импорта большинства продуктов питания, многих средств производства, поддержка наших регионов, потенциал которых на сегодняшний день, к сожалению, недооценен.

#### Литература:

1. Пронин, А. В.. О правовой природе санкций ЕС в отношении РФ // Историческая и социально-образовательная мысль. 2014.
2. Шепелев, И. Г., Морозов, С. Г. Анализ санкций против России, определение возможного их влияния на развитие отечественного оборонно-промышленного комплекса и промышленности в целом // Экономика, управление и инвестиции. 2014.
3. Российская газета. URL: <http://www.rg.ru>
4. Новости в России и в мире. URL: <http://itar-tass.com>
5. Новости. URL: <http://www.interfax.ru>

## Менеджмент организации: к вопросу формирования ключевых компетенций

Пономарева Ольга Станиславовна, кандидат педагогических наук, доцент  
Магнитогорский государственный технический университет имени Г. И. Носова

*Одним из важных направлений обеспечения конкурентных преимуществ и признания у потребителя является формирование ключевых компетенций. Ключевые компетенции являются следствием интеграции и комбинации различных ресурсов предприятия. Формирование ключевых компетенций в сфере экологического менеджмента в условиях развития низкоуглеродной экономики на базе высшей школы — ресурс, на который работодатель может рассчитывать в будущем.*

**Ключевые слова:** ключевые компетенции, низкоуглеродная экономика, экологический менеджмент.

Еще несколько лет назад успех предприятия и его конкурентные преимущества, как правило, определялись более низким уровнем затрат на производство продукции (услуг) и оптимальной комбинацией «товар-рынок».

Менеджмент организации большое внимание уделял стратегии, миссии, целям, приоритетам на рынке, конечной продукции, прибыли. Однако, для успешного противостояния конкурентам и формирования основы для конкурентного преимущества в настоящее время этого недостаточно. Требуется поиска иных, нестандартных методов управления предприятием, которые смогли бы обеспечить существенное повышение его конкурентоспособности и финансовой устойчивости на рынке.

Одним из важных направлений обеспечения конкурентных преимуществ и признания у потребителя является формирование ключевых компетенций. На наш взгляд, данному вопросу уделяется недостаточно внимания менеджментом организации. Обычно все сводится к стандартным курсам повышения квалификации, которые выбираются по созвучному с деятельностью предприятия названию. При этом организация обладает уникальными ресурсами: знаниями и компетенциями, необходимо лишь правильно определить приоритетные направления развития данных конкурентных преимуществ и выбрать ключевые компетенции, соответствующие

стратегическим планам развития. Кроме этого, у предприятия должен быть потенциал эти ресурсы использовать.

Можно сказать, что ключевые компетенции — это «душа» компании, и в этом качестве они должны быть неотъемлемой частью менеджмента. Поэтому формирование ключевых компетенций нельзя поручать ни «технократам», ни «персональщикам» [1]. Для того чтобы модель ключевых компетенций действительно работала в компании, вся команда управленцев должна участвовать в ее формировании.

Проведя исследование требований работодателей, предъявляемых ими к потенциальным работникам, видно, что, традиционно уделяя внимание трудовому потенциалу, в группу профессионально важных качеств вошли и творческий, и психофизический потенциал [5].

Успех предприятия при современном уровне развития конкуренции и насыщенности практически всех рынков определяется креативностью, развитием ресурса познания и предметных знаний [3]. Востребованными стали кадры с повышенным уровнем производственной культуры, способные не только выполнять функции технологов, организаторов производства и инженеров по эксплуатации, но и готовые к решению усложненных, нестандартных диагностических задач. [4, 5].

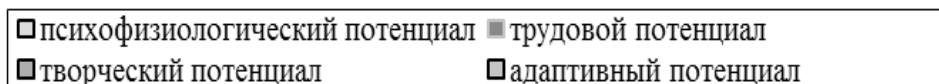
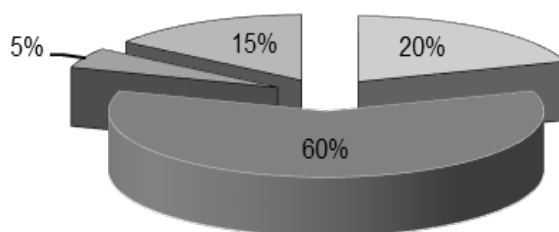


Рис. 1. Распределение весов значимости профессионально значимых качеств личности (экспертное мнение) по компонентам личностного потенциала субъекта профессиональной деятельности [4]

В соответствии с планом действий Европейской Комиссии в области умений и мобильности организация основной целью ставит формирование рабочей силы, которая может занимать высококвалифицированные и высоко оплачиваемые рабочие места, учиться и работать в странах Европейского Союза и России.

Под ключевыми компетенциями будем понимать совокупность навыков, способностей, ноу-хау, технологий, установок и процессов, сложно имитируемую конкурентами, удовлетворяющую первостепенные потребности потребителей и дающую возможность устойчивого развития [3].

Формирование ключевых компетенций должно базироваться на истории развития организации, его стратегических приоритетов и тогда в них отразится специфический, уникальный характер предприятия, что будет влиять на устойчивое развитие организации [6].

Важно отметить, что процесс формирования ключевых компетенций взаимосвязан не только с внутренней средой предприятия, но и с внешними факторами. При формировании ключевых компетенций необходимо ответить на ряд вопросов: какой вклад организация вносит, или намеревается внести в будущем, в улучшение или деградацию экономических, экологических и социальных ситуаций, процессов развития и тенденций на местном, региональном и глобальном уровнях [2, 5].

Исходя из интересов работодателя и динамично изменяющейся внешней среды, в условиях экологической реновации экономики, высшая школа может сформировать ряд ключевых компетенций организации в сфере экологического менеджмента в условиях развития низкоуглеродной экономики. Изучение внешней среды ФГБОУ ВПО «МГТУ им. Г.И. Носова» в ходе проведенных опросов показало значимость этих компетенций у работодателей. Результат, мы можем рассматривать как ресурс, на который работодатель может рассчитывать в будущем. Итогом работы должно стать четкое описание компетенции адекватными терминами и того, что в ней заложено.

Данное научное направление разрабатывает коллектив исследователей кафедры менеджмента ФГБОУ ВПО «МГТУ им. Г.И. Носова», в состав которого входит автор.

Исследование направлено на формирование ключевых компетенций в сфере экологического менеджмента в условиях развития низкоуглеродной экономики, необходимых для получения новых знаний, адаптации имеющихся знаний, личностной адаптации к новым требованиям и ситуациям трудовой деятельности, ситуации на рынке труда в условиях экологической реновации экономики.

#### Литература:

1. Уиддет, С. Руководство по компетенциям: пер. с англ./С. Уиддет, С. Холлифорд. — М.: НИРРО, 2004.
2. Кузнецова, Н.В. Методологические аспекты актуализации ключевых компетенций в процессе профессиональной подготовки менеджеров: деятельностный подход В сборнике: The Fourth International Conference on Eurasian scientific development Vienna, 2015. с. 53–57.
3. Гончаров, Д. Ю. Развитие скрытых ключевых компетенций предприятия // «Креативная экономика». 2009. № 5 (29). с. 92–96

Цель деятельности — обеспечение углубленного изучения вопросов в сфере экологического менеджмента, формирование квалификаций и компетенций, необходимых в условиях динамично меняющейся экономики, и в то же время поощрение преподавателей и исследователей в области интеграции европейской системы образования [2, 5].

Экологический менеджмент — эффективный инструмент глобальной политической и экономической конкуренции в условиях устойчивого развития экономики, стержнем которого является концепция низкоуглеродной экономики, реализация которой — эффективный способ управления национальным инновационным процессом, стимул для технологического обновления отраслей и создания новых рабочих мест [5].

Низкоуглеродная экономика стала приоритетом ряда политических программ, включая *стратегию развития Европейского Союза до 2020 года «Европа 2020»*, Дорожную карту по продвижению к низкоуглеродной экономике до 2050 года и приоритеты декарбонизации для энергетического и транспортного секторов.

Для того чтобы действительно управлять запасом ключевых компетенций, их необходимо детализировать, разделить на уровни, оценить конкретные умения.

В соответствии с задачами Копенгагенского процесса, результат завершения данного исследования — приобретенные и продемонстрированные ключевые компетенции, которые обеспечат:

- повышение мобильности между странами, секторами, рабочими местами и институтами за счет использования квалификаций и компетенций, соответствующих общеевропейским требованиям;
- подготовка к трудовому рынку, развитие занятости в условиях перехода к низкоуглеродной экономике во всех отраслях;
- реализацию возможностей обучения в течение всей жизни;
- личное развитие и участие в развитии и обслуживании широкого спектра основ передового знания.

В ФГБОУ ВПО «МГТУ им. Г.И. Носова» есть отлаженная система практико-ориентированной подготовки студентов, где они могли бы закрепить полученные знания на деле, превратив их в соответствующие навыки, при этом необходимым ключевым компетенциям в сфере экологического менеджмента в условиях развития низкоуглеродной экономики.

4. Пономарева, О. С., Майорова Т. В. Формирование готовности студентов технических вузов к профессиональной адаптации // Вестник Магнитогорского государственного технического университета им. Г. И. Носова. 2014. № 2 (46). с. 82–87
5. Майорова, Т. В. Экологическое управление в условиях развития низкоуглеродной экономики // Проблемы современной науки и образования. 2015. № 12 (42). с. 129–131.
6. Пономарева, О. С. Система менеджмента качества как один из компонентов устойчивого развития предприятия (статья): Актуальные проблемы реструктуризации российских предприятий: Сборник статей VII Всероссийской научно-практической конференции/Под общ. ред. Л. Н. Семерковой — Пенза, 2007. — с. 56–62.

## Интернет-магазин в системе электронного бизнеса в России

Рафиев Руслан Бахрузович, студент

Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова

Практически через 10 лет после перехода нашей страны к рыночной экономике и развития торговли, начинает получать распространение сектор интернет-коммерции. Однако ему потребовалось несколько лет, чтобы получить признание и доверие потребителей.

Электронный бизнес — это любая транзакция, совершенная посредством сети, связанных между собой компьютеров, по завершению которой происходит передача права собственности или права пользования вещественным товаром или услугой. Другими словами, электронный бизнес представляет собой деловые отношения в Интернете, включающие: куплю-продажу, поставку, соглашение о распределении продукции, факторинг, лизинг, проектирование, консалтинг, инжиниринг, инвестиционные контракты, страхование, соглашения об эксплуатации и концессии, а также банковские услуги. [1]

Интернет-торговля является одним из элементов системы электронного бизнеса. Она представляет собой торговлю товарами и услугами посредством использования электронных средств, представляющая собой совокупность технических и организационных форм ведения коммерческой деятельности и совершения сделок с использованием электронных систем в качестве средства взаимодействия с партнерами, банками, поставщиками и потребителями товаров и услуг. [2]

История электронной коммерции насчитывает уже около 30 лет, а первые продажи через Интернет были зафиксированы в 1995 году. Развитие интернет коммерции в России отстает на 3–4 года от США. Интернет-магазины у нас уже появляются все чаще, и особенно этот процесс стал заметен в 1999 году. Однако больших доходов, сравнимых с доходами от ведения Интернет-торговли за рубежом, они владельцам не приносили.

К основным проблемам, с которыми столкнулась интернет торговля в России, можно отнести:

1) Недоверие российского бизнеса к возможностям электронной торговли. Длительное время через Интернет торговали исключительно мелкие торговцы и так называемые Интернет-посредники — компании, которые ор-

ганизуются только для Интернет-торговли. Крупные фирмы, известные за пределами интернет сферы только спустя достаточно длительный период времени начали организовывать продажу своих товаров и через глобальную сеть.

2) На этапе зарождения российских интернет магазинов отечественные компании должны были обращаться для создания сайта к специалистам. Однако среди наших соотечественников, профессионалов в области интернет-дизайна было достаточно мало и из-за этого цены находились на высоком уровне. А так как сайт, его дизайн, умение привлечь потребителя, простота операций являются ключевыми моментами, то много ошибок было совершено из-за невысокого уровня профессионализма работников данной сферы. Эту проблему решали привлеченные за рубежом специалисты.

3) Изначально небольшое количество пользователей интернета. Низкая возрастная дифференциация пользователей.

4) Недоверие потребителей как к качеству товаров, поставляемых интернет-магазинами, так и к самой системе интернет-торговли.

5) Завышенные цены в сфере интернет торговли, по сравнению с товарами, продающимися в магазинах.

6) Незрелость платежных систем. На момент появления первых интернет магазинов, система безналичных платежей и электронных денег не была еще широко распространена. Что приводило к очередным проблемам с организацией интернет покупок.

Сейчас все эти проблемы, тормозящие интернет коммерцию еще 10 лет назад, стали неактуальными. Вузы выпускают профессионалов в области веб-дизайна, маркетинга, рекламы, активно способствующих развитию технической и психологических составляющих. Интернет стал осознанной необходимостью не только у наших ровесников, но и у гораздо более старшего поколения. А интернет магазины перестали ассоциироваться с чем-то сложным и сомнительным, а по праву стали популярны у наших соотечественников.

Таблица 1. Динамика развития рынка интернет-коммерции

Год	Объем рынка, млрд руб	Номинальный рост	Инфляционный рост	Реальный рост
2010	180			
2011	235	31%	2%	28%
2012	315	34%	5%	28%
2013	415	32%	5%	25%
2014	560	35%	15%	17%

Анализируя динамику развития объема рынка интернет-торговли можно заметить, что ежегодно количество интернет покупок увеличивается примерно на 32% в номинальном выражении (на 20% в стоимостном). Кроме рассматриваемой нами деятельности интернет магазинов (реализующих материальные товары), электронный бизнес затрагивает также такую деятельность, как онлайн покупка нематериальных товаров (кино, музыка), покупка туристических продуктов, приобретение билетов, доставка еды. Данные виды бизнеса через интернет также имеют устойчивую тенденцию к увеличению объемов продаж. Однако рост именно интернет-магазинов является преобладающим. Общий объем электронного бизнеса в 2014 году составил 1,1 трлн рублей (увеличение на 40% по сравнению с 2013 годом).

На основе приведенных данных можно увидеть, что интернет торговля в России развивается высокими темпами. Причем объемы покупок совершаемых россиянами в отечественных интернет-магазинах почти в 6 раз превышает покупки у зарубежных продавцов. Также можно заметить, что интернет торговля составляет около половины объема от всех видов электронного бизнеса.

Возраст клиентов интернет магазинов составляет в основном от 18 до 64 лет. Женщины совершают покупки чаще, чем мужчины, но при этом средний чек у мужчин, как правило, в два раза больше.

По состоянию на конец 2014 года, 34% пользователей интернета в возрасте от 18 до 64 лет являлись онлайн-покупателями — то есть совершали покупки материальных товаров в интернет-магазинах хотя бы раз за предыдущие 12 месяцев. В числовом выражении, около 25 миллионов человек являются покупателями интернет магазинов.

Можно также заметить, что увеличение покупок в отечественных интернет-магазинах растет по сравнению с покупками в зарубежных. К основным причинам этого можно отнести дополнительные трудности (знание языков, система оплаты товаров), возникающие при торговле с зарубежными продавцами. Но при этом, стоимость многих товаров в международно-известных интернет-магазинах существенно ниже, чем в отечественных.

Подводя итог, можно сказать, что электронный бизнес в России, в особенности интернет торговля, успешно развивается на протяжении длительного времени. Однако, как известно, уровень потребления (и в реальной и в вир-

Таблица 2. Основные показатели объема рынка интернет торговли за 2014 год

Показатель	Величина
Объем рынка интернет-торговли в России	560 млрд руб.
Объем рынка трансграничной торговли	85 млрд руб.
Общий объем рынка	645 млрд руб.
Рост общего объема рынка	42%
Рост внутрироссийского рынка	35%

Таблица 3. Покупки в отечественных и зарубежных магазинах

Год	Только российские интернет-магазины	Только зарубежные интернет-магазины	Российские и зарубежные интернет-магазины
2004	0,3	0,2	0,1
2007	0,9	0,5	0,1
2009	2,2	1,1	0,5
2011	5,0	2,4	1,4
2012	7,9	3,1	2,8
2013	10,5	2,8	5,2
2014	13,6	2,5	9,3

туальной сфере) зависит от экономической ситуации в стране. В случае падения уровня доходов, которое происходит в этом году и скорее всего продолжится в следующем, торговля сокращается. А значит, по данным 2015 года,

скорее всего такого сильного прироста объема продаж интернет магазинов не будет. К тому же сократятся покупки в зарубежных магазинах, так как из-за падения рубля цены увеличились почти в два раза, по сравнению с 2013 годом.

Литература:

1. Нельзина, О. В.. Интернет-магазин в структуре электронного бизнеса России (№ 6 [151] 25.04.2007)
2. Беспалов, А. А. История развития электронного бизнеса в России
3. Интернет-торговля в России 2014. Годовой отчет. [http://www.datainsight.ru/files/DI\\_InSales\\_PayU-Ecommerce2014.pdf](http://www.datainsight.ru/files/DI_InSales_PayU-Ecommerce2014.pdf)

## Современные теории безработицы

Репин Сергей Сергеевич, кандидат экономических наук, доцент  
Московский государственный университет дизайна и технологии

Экономика полна примеров того, как отдельные предприниматели, организации прибегают к различным приемам в стремлении быть первыми. Различного рода конкуренция наблюдалась всегда, подобные ситуации являются компетенцией области экономического анализа, называемой теорией игр.

Закон накопления капитала означает рост богатства с одной стороны, бедности и бесправия с другой стороны, что с накоплением капитала растет безработица. Избыточное население, необходимое для результативного накопления капитала, является в то же время необходимой организационной частью механизма рыночной экономики.

В современном мире неуклонно растет безработица, ухудшая экономическое положение граждан. Стремясь ослабить напряжение, экономисты предлагают различные концепции, объясняющие с позиций монополий причины безработицы. Одной из таких теорий является теория Т. Мальтуса. Он утверждал, что бедность и безработица порождены природой, быстрым ростом народонаселения. «Главная и непрерывная причина бедности, — писал Мальтус, — мало или вовсе не зависит от образа правления, или от неравномерного распределения имущества: — богатые не в силах предоставить бедным работу и пропитание; — поэтому бедные, по самой сущности вещей не имеют права требовать от них работы и пропитания». Главную причину роста безработицы и бедности Мальтус видел в «постоянном стремлении, свойственном всем живым существам, распложаться быстрее, чем это допускается находящимся в их распоряжении количеством пищи». По утверждению Мальтуса, население земного шара удваивается каждые двадцать пять лет и возрастает в геометрической прогрессии (1,2,4,8,16,32), а средства существования. При самых благоприятных условиях труды, возрастают лишь в арифметической прогрессии (1,2,3,4,5,6).

Этот подход определяет степень и характер использования населения в процессе производства, жизненный

уровень населения, а также его естественный прирост. Накопление капитала приводит к тому, что часть рабочего населения неизбежно оказывается избыточной, выталкивается из производства и обрекается на муки бедности и безработицы. Что наглядно показывает вечный закон народонаселения, о существовании которого писал Мальтус.

Теория механического перенесения Мальтусом биологического закона размножения живых существ на человеческое общество. Рост населения, изменения его структуры определяются социально-экономическими факторами и от этого растет в геометрической прогрессии.

Сегодня издано большое количество книг, статей, в которых широко раскрыты мальтузианские идеи о причинах безработицы. Рекомендуются программы по ее уменьшению, обосновываются войны, неокOLONиализм. Неомальтузианцы убеждают нас, что безработица на современном этапе не является результатом рыночных производственных отношений. В объяснении причин безработицы они эклектически соединяют биологические и социально-экономические факторы, отдавая предпочтение первым. Американский экономист У. Фогт признает наличие большого количества безработных в самой развитой стране мира. Главная причина роста безработицы и бедности, по его мнению, коренится в быстром росте рождаемости. Семьи просто имеют слишком много детей, значительно больше, чем позволяют наличные ресурсы. В качестве главной задачи он выдвигает сокращение численности населения, и не только путем уменьшения рождаемости, сколько посредством увеличения смертности.

Для доказательства перенаселения земли неомальтузианцы сравнивают количество обрабатываемой земли, фактически приходящейся на одного человека, с тем количеством земли, которое якобы требуется по данным науки для обеспечения одному человеку нормальных ус-

ловий жизни. При этом они исходят из того, что фонд обрабатываемой площади не может быть увеличен, так как вся годная для сельского хозяйства земля уже используется, и не учитывают интенсификации сельского хозяйства, при которой на одной и той же земельной площади можно получить больше продуктов.

Производство продуктов питания, как показывают данные продовольственной и сельскохозяйственной организации Объединенных наций, в целом увеличивается абсолютно и на душу населения. В развитых странах рост продукции на душу населения составил 25%, в развивающихся 5%. Причинами отставания роста производства средств существования в развивающихся странах являются войны, длительное колониальное господство развитых государств, сохранение местных пережитков и неокOLONиализм. Которые задерживают развитие производственных сил, технический прогресс. В развивающихся странах имеются огромные неиспользованные природные богатства. Которые при определённых социально-экономических условиях могли бы рационально использоваться для значительного увеличения производств, в том числе и средств существования.

Некоторые экономисты ученые (во Франции — А. Сови, Р. Дюмон, в Германии — Ф. Бааде, Г. Макенрот, в Англии — К. Кларк, в Швеции — Г. Мюрдаль и др.), не разделяя концепций Мальтуса в современных мальтузианцев, выдвигают новые теории безработицы. В своих работах они большое внимание уделяют проблеме занятости в развивающихся государствах, в которых проникновение рыночных производственных отношений порождает в огромных масштабах рост безработицы в городах, относительное аграрное перенаселение. Основная причина роста безработицы и неполной занятости коренится, по мнению Мюрдаля, в сохранении в странах устаревших институциональных условий и воззрений, пронизывающих всю систему социальной, экономической и духовной жизни общества. Безусловно, сохранение в странах Африки и Азии традиционных институтов сдерживает развитие производственных сил в этих странах и обрекает население на бедность. Экономисты теоретики узко трактуют социально-экономические институты, понимая под ними преимущественно правовые, семейные, идеологические институты, а не весь комплекс экономико-политических и социальных факторов. По мнению Мюрдаля, для устранения безработицы в этих странах должна осуществляться, и возможно, скорее, индустриализация, дополненная системой государственных политических мероприятий.

Основным методологическим пороком концепции Мюрдаля и других является, во-первых, то, что в индустриализации они видят основное средство ликвидации безработицы и увеличения занятости и не учитывают господствующие производственные отношения, при которых она осуществляется; во-вторых. Ими чрезвычайно переоценивается роль государственных мероприятий оп увеличению занятости в развивающихся странах. Как из-

вестно индустриализация при рыночной экономике в условиях сохранения пережитков феодализма ведет к росту безработицы и бедности. Концепция Мюрдаля состоит в том, чтобы все развивающиеся страны строго развивались по западному образцу.

Среди теорий безработицы наиболее широкое распространение имеет теория Кейнса. Он исходит из того, что в условиях рыночной экономики не только можно ликвидировать массовую безработицу, но и установить полную занятость. «Ясно. — писал Кейнс, — что мир больше не потерпит безработицы, которая, за исключением коротких периодов ажиотажа, сопутствует и, по моему мнению, неизбежно сопутствует современному капиталистическому индивидуализму. Однако можно с помощью правильного анализа проблемы излечить болезнь и сохранить в то же время эффективность и свободу». Теорию Кейнса можно назвать теорией недостаточного спроса. Указывая в своей работе, что «объем занятости совершенно определённым образом связан с объемом эффективного спроса», он утверждает, что причина безработицы, т. е. неполной занятости, коренится в недостаточном платежеспособном спросе на товар или в недостаточном объеме «эффективного спроса». Поскольку Кейнс использует макроэкономический метод, при котором объектом изучения является общество в целом, то эффективный спрос у него равнозначен национальному доходу и включает потребительский спрос на предметы личного потребления и инвестиционный на средства производства. Кейнс считает их дополняющими друг друга компонентами в «эффективном спросе».

Главную причину недостаточности потребительского спроса Кейнс видит в «основном психологическом законе», проявляющемся в том. «что люди склонны. Как правило, увеличивать свое потребление с ростом доходов, но не в той же мере, в какой растет доход». По его мнению, психология человека такова, что с ростом его доходов склонность к потреблению у него уменьшается. Люди, таким образом, по мере роста у него уменьшается. Люди, таким образом, по мере роста своего дохода все меньшую часть его затрачивают на потребление и все большую сберегают, что и вызывает недостаточность потребительского спроса. По мнению Кейнса, недостаточность потребительского спроса может быть восполнена увеличением капиталовложений, т. е. инвестиционного спроса. Для обеспечения «полной занятости» следует увеличить «стимулы к инвестициям, капиталовложениям». К важнейшему объективному фактору, влияющему на инвестиционный спрос, Кейнс относит норму процента на ссудный капитал. Ей он приписывает роль регулятора объема инвестиций, если она высока, то склонность к инвестициям снижается, если низка, то повышается.

В том же направлении действуют и субъективно-психологические факторы. Складываясь неблагоприятно, они создают у предпринимателей неуверенность в будущем и обуславливают большее предпочтение ликвидности», т. е. накоплению капитала в денежной форме.



Таким образом, безработица, по Кейнсу, является результатом снижения «эффективного спроса», возникающего вследствие убывающей склонности людей к потреблению и слабых стимулов к инвестициям. Выход Кейнс видел в увеличении расходов самого государства и расширении государственного спроса. С этой целью им был разработан целый ряд практических мероприятий, осуществление которых могло восполнить недостаточность спроса, а именно: 1) стимулирование роста государственных капиталовложений и расширение любых видов потребления, даже самых безрассудных и паразитических с этой точки зрения увеличение вооружения и роскоши миллионеров также является положительным явлением; 2) создание благоприятных условий для частных капиталовложений. Значительную роль в этом он отводил понижению нормы процента, с тем чтобы увеличить норму прибыли и стимулировать тем самым новые частные инвестиции и увеличение занятости. Этой же цели должны служить снижение реальной заработной платы путем контролируемой инфляции, а также кредитование и финансирование предпринимателей за счет государственного бюджета.

Последователи Кейнса (школа кейнсианства). Восприняв его теорию в целом, значительно видоизменили

ее и в области теоретических положений, и в отношении рекомендаций по регулированию экономики. Неокейнсианцы подвергли критике ученик Кейнса за недостаточное внимание к вопросу темпов роста производства. «Полная занятость, отмечал Р. Харрольд, — это одно, а устойчивый темп развития — совершенно другое. Стремление обеспечить полную занятость в пределах короткого периода без всякого учета тех условий, которые необходимы для обеспечения устойчивого темпа развития, говорит о его близорукости».

Научно-техническая революция обостряет проблему безработицы. Внедрение новейшего оборудования, «сберегающего труд», ведет к вытеснению рабочих машинами, к сокращению их занятости и усилению угрозы безработицы. Технический прогресс в промышленности требует непрерывной переподготовки рабочих, смены прежних специальностей на новые. Значительно возрастает спрос на квалифицированную рабочую силу и резко падает на рабочих, не имеющих квалификации. Теоретики «технологической безработицы» пытаются объяснить наличие огромной армии безработных научно-технической революцией, технологическими изменениями и переоснащением промышленных предприятий новейшим оборудованием, более совершенной организацией управления.

#### Литература:

1. Мальтус, Т. Опыт о законе народонаселения, т. 1, СПб, 1986.
2. Мальтус, Т. Опыт о законе народонаселения, т. 2, СПб, 1986.
3. Vogt, W. People! Challenge to Survival. NY, 1990.
4. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. М., ТД «Вильямс», 1998.
5. Харрод, Р. К теории экономической динамики. М., 1999.

## Экономический анализ риска и неопределённости в теории игр

Репин Сергей Сергеевич, кандидат экономических наук, доцент  
Московский государственный университет дизайна и технологии

Экономика полна примеров того, как отдельные предприниматели, организации прибегают к различным приемам в стремлении быть первыми. Различного рода конкуренция наблюдалась всегда, подобные ситуации являются компетенцией области экономического анализа, называемой теорией игр.

Теория игр представляет собой различный анализ способов, к которым прибегают все участники рынка при выборе действий или стратегии, которые в целом оказывают влияние на каждого игрока. Вышеуказанная теория с ее произвольной терминологией на самом деле имеет очень важное значение. Ее основателем является гениальный ученый — математик Джон фон Нейман (1903—1957).

Теория игр позволяет нам понять многие аспекты современной экономики, социальной сферы, предприни-

мательства и просто нашей повседневной жизни. В экономике теория игр объясняет торговые и ценовые игры. Теория игр во многом показывает правду на то, каким образом конкуренция приводит к ужесточению ценовых войн.

Главной особенностью многих игр является попытка установления доверия. Организации можно доверять, если она выполняет свои обещания и приводит свои угрозы в исполнение. Однако она не может сдержать слово на основании одних только данных ей обещаний. Доверие должно подкрепляться стимулированием самой игры. Доверительные отношения между предпринимателями основаны на заключенных контрактах, которые предусматривают жестокие санкции в случае невыполнения своих обязательств.

Самый интересный подход к этой теории практикуется в армии — она просто сжигает за собой все мосты. А так как обратной дороги нет, то ее солдатам не остается ничего другого как сражаться насмерть. И эта практика служит гарантом доверия.

Теория игр очень полезна для экономики с точки зрения анализа ситуаций, в которых небольшое число очень хорошо информированных людей стремятся обыграть друг друга в своих экономических аферах.

Современная экономика полна примеров стратегического взаимодействия предприятий. Теория игр предоставляет в наше распоряжение инструменты анализа способа, которым все участники рынка выбирают свою стратегию, которая способствует улучшению положения каждого участника рынка.

Главная структура игры включает игроков, придерживающихся различных действий и стратегий, а также выигрыши ассоциирующиеся с прибылью, которые участники рынка получают в результате игры. Ключевым элементом этой концепции является таблица прибыли, которая отражает стратегии и прибыли участников рынка.

Залогом успеха в теории игр служит умение участника думать не только о своих целях, но и о целях противника, не забывая при этом, что он поступает также аналогичным образом. Ведя игру в экономике, нужно исходить из предположения, что ваш противник избрал для себя самый лучший вариант действий из всех возможных. Проводя свою главную стратегию, ориентированную на максимизацию прибыли, не стоит упускать из виду, что ваши конкуренты тщательно анализируют все ваши действия.

Всегда важно целесообразно выбрать доминирующую стратегию, которая видится самой выигрышной в этой ситуации, несмотря на стратегию, которую выбрали ваши конкуренты. Почти всегда более полезной оказывается стратегия, направленная на некооперативное равновесие.

Это равновесие характеризуется тем, что ни один из участников рынка не сможет улучшить своего положения по причине того, что другие участники рынка остаются верны своим избранным стратегиям. Часто участники рынка вступают в сговор и используют форму кооперации, когда обеспечивается кооперативное равновесие.

Равновесие на рынке дает самые эффективные результаты в игре, описанной еще Адамом Смитом, и названной им «невидимая рука». При этом организации, которые не вступают в сговор, устанавливая свои цены, равные предельным издержкам, и некооперативное равновесие оказывается очень эффективным на этом рынке. В таких ситуациях кооперация участником рынка, наоборот вызывает неэффективность производства в данном сегменте рынка.

В различных случаях некооперативное равновесие наносит урон обществу, например в случаях с загрязнением окружающей среды или в наращивании вооружения. Такие рынки привлекают большое количество участников и ведут к усилению неравенства доходов. В этих случаях

государственные регулирующие механизмы и налоговая политика всегда могут поднять экономическую эффективность, используя конкуренцию на рынке в общественных интересах.

Главные понятия теории игр можно проанализировать на примере дуополитического ценового конфликта. Речь идет о ситуации на рынке, представленном различными предприятиями, которые принимают решение о том, насколько целесообразно начать ценовую войну с целью уничтожения конкурента. Каждое предприятие стоит перед выбором: установить свои цены на нормальном уровне или опустить их ниже предельных издержек, чтобы привести тем самым конкурентное предприятие к банкротству.

Главной особенностью теории игр в условиях дуополии является то, что прибыль предприятия зависит не в меньшей степени от стратегии ее конкурента, чем от собственной стратегии предприятия. Предприятие должно решить, установить цены на нормальном уровне или начать войну, установив их ниже обычного уровня на рынке.

Теория игр приносит в эту ситуацию новый элемент: мы должны увидеть цели и действия своего конкурента и принять решения на основе его целей и действий. Но мы всегда должны помнить, что наш конкурент, всегда зорко наблюдает за нами.

Главная концепция теории игр заключается в следующем: при разработке стратегии против конкурента необходимо помнить, что ваш конкурент, преследуя свои интересы, обязательно предпримет ответные действия, проанализировав вашу стратегию.

При рассмотрении возможных стратегий самой простой является доминирующая стратегия. Эта ситуация создается, когда конкурент имеет лучшую стратегию, независимо от того, какой стратегии придерживаются другие предприятия.

В современной экономической жизни предприятия имеют дело с неопределённостью относительно издержек и доходов, вызванных, в свою очередь, неопределённостью цен и объемов производства.

В условиях современного функционирующего рынка арбитраж и страхование помогают в определенной степени решить проблему неизбежных рисков. Ориентированная только на собственную прибыль деятельность арбитражеров в тоже время позволяет создавать модели ценового равновесия на рынке.

Внося свой вклад в изменение нестабильности цен и потребления, арбитражеры запускают в действие механизм «невидимой руки», являющейся социально-полезной функцией по распределению товаров из регионов страны с низкими ценами в регионы с большим спросом и ценами.

Арбитражные рынки позволяют предприятиям хеджировать нежелательные риски. Экономический принцип уклонения от риска, обусловлен действием закона убывающей предельной полезности, позволяет предприятию

избегать рисков ситуаций с ожидаемой нулевой прибылью.

В стремлении избежать рисков предприятия прибегают к страхованию с целью защиты от снижения прибыли в случае непредвиденных случаев. Польза от страхования заключается в том, что оно выравнивает потребление в различных состояниях неопределённости и повышает уровень ожидаемой прибыли.

Страхование может быть эффективным при условии большого числа независимых страховых событий при небольшом моральном вреде и неблагоприятном выборе предприятия. При больших проблемах на рынке происходит искажение структуры цен или рынок быстро перестает функционировать. Если частные страховые компании не справляются, то происходит вмешательство государства, предлагающее гарантирующее страхование.

Современная экономическая деятельность связана с стратегическим взаимодействием компаний. Теория игр дает нам инструменты анализа способа, которым компании на рынке выбирают тактические действия или выработывают стратегию, которая способствует улучшению положения каждого участника рынка.

Основная структура игры включает игроков, вырабатывающих различные действия и стратегии, а также выигрыши в виде прибыли и других благ. Главным элементом данной концепции является таблица выигрышей, которая отражает прибыли и стратегии участников рынка.

Залогом успеха в игре является умение игрока думать не только о своей прибыли, но и о интересах противника, не забывая при этом, что он поступает аналогичным способом. Ведя игру в современной рыночной экономике необходимо исходить из предложения, что ваш оппонент из-

брал для себя самый лучший вариант действий из всех возможных. Ведя свою стратегию, направленную на получение максимальной прибыли, не стоит упускать из виду, что конкурент тщательным образом анализирует все наши действия.

Всегда целесообразно выбрать доминирующую стратегию действий, т.е. такую которая будет самой выигрышной для компании в конкретной ситуации, независимо от того, какую стратегию выбрали ваши конкуренты. Почти всегда полезной оказывается стратегия по Нэшу или некооперативное равновесие. Эта стратегия характеризуется тем, что ни один из участников рынка не может улучшить своего положения по причине того, что другие игроки остаются верны своим стратегиям. Часто игроки могут вступать в сговор или использовать систему кооперации, которая обеспечивает кооперативное равновесие.

Описанная Адамом Смитом, и названная «невидимая рука», равновесие по Нэшу приносит самые эффективные результаты в игре на рынке. При этом фирмы, не вступающие в сговор, устанавливают цены, равные предельным издержкам, и некооперативное равновесие становится очень эффективным. В сложившейся ситуации кооперация игроков, наоборот, вызывает неэффективность производства.

В различных случаях некооперативное равновесие наносит ущерб обществу, судебные процессы или спортивные соревнования, привлекают большое количество участников рынка и ведут к увеличению неравенства доходов. В такой ситуации регулирующие государственные механизмы и налоговая политика может поднять экономическую эффективность, используя конкуренцию в общественных интересах.

#### Литература:

1. Самуэльсон П, Нордхаус В. Экономика, 16-е изд. М, ТД «Вильямс», 2007;
2. Макконнелл К, Брю С. Экономикс, М. Инфра-М, 2005;
3. Хейне, П. Экономический образ мышления, М. Catallaxy, 2003;
4. Фишер, С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика, М. Дело ЛТД, 2002.

## Значение финансовой отчетности в условиях рынка, ее задачи

Рожкова Людмила Константиновна, студент

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

**Ч**тобы говорить о значении финансовой отчетности для начала разберем, какие функции имеют финансы сами по себе. Как определенная экономическая категория финансы имеют:

а) воспроизводительная функция формирует денежные средства из разных источников в количестве необходимом для продуктивного функционирования организации;

б) распределительная функция распределяет финансовые ресурсы по отдельным фондам, а так же непрерывно балансирует материальные и денежные ресурсы;

в) контрольная функция осуществляет постоянный контроль за распределением финансовых ресурсов, изменением экономических показателей, за выполнением планов, за правильностью начисления и уплаты налогов в срок и за результатами деятельности организации.

В российской федерации понятие «бухгалтерская отчетность» имеет свое отражение в статье 2 Федерального закона «О бухгалтерском учете». в федеральном законе «Об акционерных обществах» неоднократно используется термин «бухгалтерская (финансовая) отчетность».

Согласно ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации» «бухгалтерская отчетность — это единая система данных об имущественном и финансовом положении организации и о результатах ее хозяйственной деятельности, составляемая на основе данных бухгалтерского учета по установленным формам».

Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» определяет отчетность организации как финансовую (бухгалтерскую) отчетность аудируемых лиц.

Герасименко А. В. определяет финансовую отчетность «как баланс, отчет о прибылях и убытках, отчет о движении денежных средств, отчет об изменениях в собственном капитале и пояснения ко всем этим отчетам».

Автор Курманова А. Х. о финансовой отчетности пишет как «об одном из основных источников финансовой информации о деятельности организации для принятия экономических решений пользователя».

Как видно, четкого определения понятия «бухгалтерская отчетность» или «финансовая отчетность» в российском законодательстве на данный момент нет. Поэтому мы определили бухгалтерскую (финансовую) отчетность как единую систему показателей, показывающих результаты хозяйственной деятельности организации за истекший период (месяц, квартал, год). Они так же являются связующим звеном между субъектами рынка, которые преследуют различные цели в процессе изучения данной отчетности.

Финансовая отчетность, по сути, является непрерывным наблюдением за всеми хозяйственными операциями организации. Все эти операции отражаются в определенных формах документации, которые являются важными элементами бухгалтерской отчетности.

Документирование хозяйственных операций согласно ст. 8 Закона РФ «О бухгалтерском учете и отчетности» должны отражаться в учете на основании оправдательных документов. Документация в управлении деятельностью организации должна отражаться в соответствующих документах где даются распоряжения на осуществление хозяйственной операции. Те работники, которые выполняют все эти распоряжения могут воспользоваться документами как основанием для совершения операции и ее обоснование.

В нашу жизнь обширно вошла электронная вычислительная техника, которая упрощает нашу деятельность. Теперь в бухгалтерии отдается предпочтение машинным носителям учетной информации. Они наряду с бумажными носителями, точно так же производят обработку информации о хозяйственных операциях в организации. Одни из них отражают операции непосредственно в момент ее осуществления, а другие — заполняются по данным первичных носителей информации. Внедрение ЭВМ в бух-

галтерском учете значительно сокращает время бухгалтера для составления отчета и фиксации операции, дает возможность автоматически фиксировать и отражать содержания хозяйственных операций, а после обработки получать необходимую информацию для контроля. Финансовая документация представляет собой способ отражения хозяйственных операций организации и средство для обоснования учетной записи, источник составления доказательств для решения различных вопросов экономического или правового плана.

Финансовая документация имеет ряд значений:

— Экономическое значение. Заключается в том, что по содержанию в документах можно определить прибыльность организации и ее платежеспособность. Данные показатели используются для укрепления хозяйственного расчета на всем предприятии и в отдельных центрах, базирующегося на принципах самофинансирования, самокупаемости и самоконтроля;

— Контрольно-аналитическое значение заключается в том, что производится тщательный контроль на правильностью совершения хозяйственных операций, выявляются любые хозяйственные нарушения и причины их возникновения. Документы содержат в себе доказательства для аудиторов при различных проверках. Составляя такого рода документ работник должен соблюдать расчетно-платежную дисциплину, следить за рациональным использованием материальных и трудовых ресурсов. Каждый кто подписывает документ берет на себя ответственность за законность операции, зафиксированной в этом документе;

— Организационно-управленческое значение. Заключается в том, что с помощью информации находящейся в финансовых документах руководителю или ведущему менеджеру можно добиться взаимодействия всех функций управления, а именно планирование, организация, координация, мотивация и контроль. Руководитель может объективнее принимать управленческие решения для регулирования процессов деятельности организации. Данное значение документов помогает руководителю коммерческой организации выбрать правильное направление действий, постановки задач для достижения общей цели всего предприятия — получение максимума прибыли от деятельности коммерческой организации;

— Документ составленный надлежащим образом и своевременно имеет юридическую силу, которая подтверждает обоснованность фактов зарегистрированных в учете — это юридическое значение документов. Юридическая сила документа необходима прежде всего для того, что бы при возникновении каких-либо разногласий организации с внешней средой она подтверждала законность ведения хозяйственных операций, ведь такие документы являются неопровержимым доказательством именно того, что написано в них;

— Финансовая документация играет в большинстве практическое значение, а именно контроль за целесообразностью хозяйственных операций. Документация служит непосредственным «лифтом» для распоряжения

от руководителя (распорядители) к рабочим (исполнителям), т. е. в них своевременно, точно и правильно регистрируются все распорядительные и, вследствие, исполнительные действия.

Финансовая документация контролирует сохранность имущества и его рациональное использование. Практика показывает: недостача, непредвиденные расходы, другие злоупотребления чаще всего содержатся в документах, которые оформляются несвоевременно, неправильно и учет ведется не по установленным требованиям.

Задачи финансовых документов:

— Обязательный контроль за имуществом организации, т. е. за его наличием и движением;

— Полная, точная информация о хозяйственных операциях организации, необходимая для управленческих решений, а так же для заинтересованных лиц (налоговые органы, инвесторы, банки, кредиторы, финансовые органы);

— Использование ресурсов организации рационально и согласно сметам, планам, нормам и нормативам;

— Выявление и мобилизация внутрихозяйственных резервов;

— Предостережение неблагоприятных явлений в финансово-хозяйственной деятельности организации.

Бухгалтерская отчетность — это в свою очередь система состоящая из подсистем, т. е. вся информация, содержащаяся в ней, представляет собой элемент, который подразделен на субэлементы, с целью представления более подробной информации для удовлетворения заинтересованных лиц.

Бухгалтерская отчетность помогает руководителю узнать:

— о количестве налогов и их сумме;

— где выгоднее приобрести акции, куда стоит вложить деньги;

— хорошо или плохо работает организация в целом;

— хорошо или плохо работает каждое подразделение.

В современном мире финансовая отчетность необходима любому цивилизованному человеку занимающемуся бизнесом. Не для кого не секрет, что отчетность ве-

дется не только в крупных компаниях, но и у каждого дома, т. е. грамотные домохозяйки так же ведут подсчет доходов и расходов семьи, рассчитывают, что нужно купить, где по выгоднее это приобрести, человек сам выбирает на каком бумажном носителе ему все записывать, в какой форме, и в какой период. Но в отличие от домашних расчетов для организации, с течением времени, к бухгалтерскому учету появились требования (принципы) составления.

Основное правило каждой бухгалтерской (финансовой) отчетности — это объективность. Как уже упоминалось выше, если бухгалтер или любое должностное лицо не будет отражать в отчетах оправданные цифры, результаты хозяйствующей деятельности организации, то такие отчеты ни что иное как простые бумажки, от которых пользы никакой. В первую очередь вся финансовая документация должны помогать отвечать на вопросы изложенные выше.

Таким образом можно сделать вывод о том, что от правильности оформления документов зависит на сколько достоверна зафиксированная информация.

В организации большое внимание должно уделяться финансовой документации не только бухгалтерами, руководителями, но и все остальные работники различных подразделений потому, что эффективность ведения финансовой отчетности зависит от правильности оформления все документацией предприятия.

Необходимость бухгалтерской отчетности вытекает из потребности принятия обоснованных управленческих решений руководителя для дальнейшей продуктивности организации, для повышения результатов хозяйственной деятельности и для максимизации прибыли.

Информация находящаяся в бухгалтерской (финансовой) отчетности нужна для экономического анализа. По этим данным составляется экспресс — оценка основных средств организации, состояние ее платежеспособности, неиспользованные резервы, конкурентоспособность на рынке, результат доходов и её дальнейшее развитие.

#### Литература:

1. Волчков, С.А. Оценка финансового состояния предприятия // Методы менеджмента качества. [Текст]/С.А. Волчков. — 2013. — № 3. — с. 22–24.
2. Герасименко, А. Финансовая отчетность для руководителей и начинающих специалистов [Текст]/А. Герасименко. — 3-е изд. — М.: Альпина Паблишер, 2014. — 42 с.
3. Ефимова, О.В. Финансовый анализ. [Текст]/О.В. Ефимова — М.: Бух. учет. — 2012. — 526 с.
4. Курманова, А.Х. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: учебное пособие [Текст]/А.Х. Курманова; Оренбургский гос. ун-т. — Оренбург: ОГУ, 2013. — 11 с.
5. Селезнева, Н.Н. Анализ финансовой отчетности организации: учеб. пособие для студентов вузов, слушателей курсов по подготовке и переподготовке бухгалтеров и аудиторов [Текст]/Н.Н. Селезнева, А.Ф. Ионова. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. — 6,7 с.

## Федеральные налоги как источник формирования бюджета РФ

Рожнова Татьяна Валентиновна, студент  
Тольяттинский государственный университет

*Данная работа содержит информацию о федеральных налогах и сборах, описывается и поясняется федеральное налогообложение, проблемы данного налогообложения и пути его совершенствования.*

**Ключевые слова:** федеральные налоги и сборы, налогообложение РФ, налоговая система, консолидированные бюджеты РФ, налоговая ставка, налоговая база.

Одну из главных ролей в построении и развитии экономической структуры любого общества на современном этапе играет государственное регулирование, которое осуществляется в рамках выбранной властью экономической политики всего государства. Один из самых важных механизмов, который позволяет государству проводить экономическое, а так же социальное регулирование, это налоговая система.

Налоговая система — это один из наиболее важных институтов любого государства. Чтобы обеспечить государственным и территориальным органам власти выполнение их функции, на протяжении многих лет существования государств, финансовые ресурсы мобилизуются в бюджет. Налоговая система помогает осуществлять множество социальных и экономических процессов в интересах общества в целом.

Возможность политической власти влиять на экономику, выделять денежные средства на обеспечение ее структурной перестройки, на стимулирование развития отдельных секторов экономики которые в данный период времени находятся в приоритете, на обеспечение социальных программ, поддерживающих наименее защищенные слои населения, дает государственный бюджет, так как является главным средством мобилизующим расходы ресурсов. Путем развития основ налогообложения, а так же установления наиболее четких условий взимания налогов и других обязательных платежей, реализации деятельности налогово-бюджетной политики достигается оптимизация механизма правового регулирования налогообложения в условиях современной рыночной экономики.

Налоги — это необходимый предмет экономических отношений любого современного общества. Они как обособленная форма финансовых отношений, позволяющие обеспечивать формирование прибыльной (положительной) части бюджетов на всех уровнях, так же являются действенным инструментом государственного регулирования экономических и социальных отношений. Вся суть налогообложения заключается в том, что государством изымается часть денежной массы, для формирования бюджета государства (финансовых ресурсов), для распределения их в наиболее важные политические, экономические и социальные программы на благо общества.

Из истории развития государства можно сделать вывод что, состояние государственных бюджетов оказывает прямое влияние на развитие налогообложения в стране. А так же можно сделать вывод, что связь между налогами и государственным бюджетом имеет, двухсторонний и неразрывный характер. Налоги как наиболее значимый инструмент доходов в бюджете обеспечивают эффективное финансирование всей структуры его расходных статей. В бюджетной политике, главными являются расходные статьи, размер которых предопределяет величину дохода.

Роль налогов в формировании прибыльной части государственного бюджета велика, ее можно посмотреть по таким показателям удельных весов:

1. величина налоговых поступлений в общей сумме доходов;
2. величина отдельных групп налогов в общей сумме доходов;
3. величина отдельного налога в общей сумме доходов;
4. величина отдельных групп налогов в общей сумме налоговых поступлений;
5. величина конкретного налога в общей сумме налоговых поступлений.

Данные показатели удельных весов с разной степенью дают характеристику значимости налогов в общих доходах государственного бюджета, а так же в налоговых поступлениях.

Существенными условиями взимания налогов, отражающими налоговую систему в целом, являются:

1. принципы взимания налогов;
2. порядок установления налогов;
3. система налогов в целом;
4. распределение налоговых поступлений в отдельные части бюджетов всех уровней;
5. действующие права, а так же обязанности всех участников налоговых отношений;
6. формы и методы установленные, для обеспечения контроля;
7. ответственность, которую несут все участники налоговых отношений;
8. способы защиты прав всех участников налоговых отношений.

В пункте 1 ст. 12 НК РФ определяется структура системы налогов и сборов, установленных в Р. Ф.

Существуют 3 вида взимаемых налогов и сборов, а именно:

1. Федеральные налоги и сборы;
2. Региональные налоги и сборы;
3. Местные налоги и сборы.

Разделение на три уровня системы налогов и сборов в РФ позволяет четко расставить полномочия представительных органов всех уровней в действии с конкретными видами налогов и сборов.

Под федеральными налогами и сборами понимаются налоги и сборы, которые отвечают сразу непосредственно двум условиям:

1. устанавливаются Налоговым кодексом РФ;
2. обязательны к уплате на всей территории Российской Федерации.

При формировании бюджетов всех уровней, налогов методом строго соблюдается правило начисления и зачета налогов в строго назначенные уровни бюджета в соответствии с их бюджетной классификацией. Если налог является федеральным, то это означает, что он регулируется федеральным законодательством, но он так же может распространяться между бюджетами разных уровней, одним из примеров является налог на прибыль. Ежегодно при формировании бюджета на следующий год осуществляется разбрасывание этого налога по 3 уровням бюджета: федеральный, региональный и местный. Все остальные налоги и сборы, обычно, регулируются законодательством на том уровне бюджета, к которому принадлежат.

Федеральные законы устанавливают федеральные налоги, которые подлежат обязательному взиманию на всей территории входящей в состав Российской Федерации. Льготы по федеральным налогам могут закрепляться только федеральными законами, но законодательные (представительные) органы государственной власти могут ввести доп. льготы. Ставки федеральных налогов определяются Федеральным Собранием Российской Федерации, исключением могут являться ставки налогов на отдельные виды природных ресурсов, минерального сырья, таможенных пошлин и акцизов, которые устанавливаются Правительством Российской Федерации.

Федеральными налогами являются:

1. Налог на добавленную стоимость (НДС) регулируется главой 21 Налогового Кодекса РФ.
2. Акцизы регулируются главой 22 Налогового Кодекса РФ.
3. Налог на доходы физических лиц (НДФЛ) регулируется главой 23 Налогового Кодекса РФ.
4. Единый социальный налог (отменен с 2010 года).
5. Налог на прибыль организации регулируется главой 25 Налогового Кодекса РФ.
6. Сборы за пользование объектами животного мира и за пользование объектами водных биологических ресурсов регулируются главой 25.1 Налогового Кодекса РФ.

7. Водный налог регулируется главой 25.2 Налогового Кодекса РФ.

8. Государственная пошлина регулируется главой 25.3 Налогового Кодекса РФ.

9. Налог на добычу полезных ископаемых регулируется главой 26 Налогового Кодекса РФ.

Государственный бюджет — это основной финансовый план Российской Федерации, обеспечивающий образование, рациональное распределение и использование созданного фонда денежных средств, а так же является обязательным условием функционирования любого современного государства.

Доходы бюджетов Российской Федерации состоят из налоговых доходов и неналоговых доходов, а так же безвозмездных перечислений.

В условиях современной экономики правительство РФ стремится защитить бюджет от воздействий рыночной конъюнктуры, создать достаточный запас ресурсов для обеспечения произвольного маневра в течение всего года.

В настоящее время формирование доходной части федерального бюджета происходит за счет налоговых поступлений. Создавая запас финансовыми ресурсами, государство создает положительные условия для развития экономики, и распределяет данные финансовые ресурсы в виде дотаций субъектам, которые нуждаются в финансовой помощи.

Налоги и сборы призваны сглаживать негативность кризисных явлений в экономике страны, а так же создавать стимулы, для повышения эффективности производства являясь обязательными эквивалентами платежей физ. и юр. лиц, которые собираются с целью обеспечения расширенного воспроизводства.

Федеральные налоги являются обязательными к уплате платежам устанавливающимися высшим органом законодательной власти Российской Федерации. Доходы от федеральных налогов поступают в федеральный бюджет или распределяются между ним и бюджетами субъектом Российской Федерации. Состав, налоговая ставка, налоговая база и режим уплаты определяется высшим законодательным органом Российской Федерации.

Устройство бюджетной системы Российской Федерации предусматривает, что региональные как и местные налоги, служат всего лишь дополнением в доходной части соответствующих бюджетов, в то время как отчисление от федеральных налогов являются главной составляющей. Во многих развитых странах доля местных налогов в доходах бюджетов составляет около 80 %, в РФ этот показатель варьируется от 0.7 до 17 %.

В настоящее время необходимым условием для функционирования налоговой системы является рациональная система налогового администрирования. Ее значимость вытекает из того, что она имеет наибольшую долю в составной части процесса управления. Управление в совокупности с мониторингом доходов от поступления налогов влияет на размер доходов бюджетов всех уровней бюджетной системы Российской Федерации.

Литература:

1. Гражданский Кодекс РФ
2. Бюджетный кодекс РФ
3. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.nalog.ru/rn63/> (Дата обращения 10.02.2016)

## Мотивы и эффективность корпоративных слияний и поглощений

Скорород Александрина Юрьевна, кандидат экономических наук, доцент  
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

*В статье проведен анализ текущего состояния мирового и российского рынка сделок по слиянию и поглощению, выделены и сгруппированы мотивы сделок M&A, произведен расчет эффективности сделки M&A.*

**Ключевые слова:** корпоративные слияния и поглощения, рынок сделок M&A, мотивы корпоративных слияний и поглощений, эффективность сделок M&A.

В течение нескольких десятилетий в условиях мировой глобализации одним из основных путей выживания и развития корпораций являются интеграционные процессы — слияния и поглощения компаний. Сделки по слиянию и поглощению (M&A — Mergers and Acquisitions) являются одним из основных путей роста компании, диверсификации деятельности и рисков, завоевания новых рынков. Менее крупные и успешные компании поглощаются более крупными и развитыми. Поглощения и слияния компаний в настоящее время перестали быть чем-то новым, необычным. Такие сделки давно привлекают внимание общественности своими масштабами воздействия на мировую экономику. Как раз сделки по слиянию и поглощению во многом определили те корпорации, которые в текущее время являются лидирующими в своих областях. Насыщенность сделок M&A на мировом рынке является показателем экономической конъюнктуры, предположений разных типов инвесторов по поводу дальнейшего развития экономики.

Согласно российскому законодательству слиянием обществ признается образование нового общества в результате объединения двух или нескольких других обществ. При этом новому обществу передаются все права и обязанности объединенных обществ. При поглощении компания-покупатель берет над компанией, являющейся объектом сделки, контроль посредством полного или частичного права собственности.

Поданным рейтинговых агентств мировой рынок сделок слияний и поглощений M&A растет довольно быстрыми темпами, увеличиваются объемы и стоимость сделок. Наибольшего объема по числу и сумме заключенных сделок мировой рынок M&A достиг в 2007 году, когда особенностью скупки компаний являлось наращивание объемов заемных средств компаниями-покупателями. В кризисный период 2008–2009 гг. произошел некоторый спад рынка, но уже в 2010–2011 гг. рынку удалось восстановиться. В 2012 году рынок M&A по числу сделок уже был

сравним с уровнем 2007 года. В 2013 г. суммарный объем сделок достиг 2,5 трлн. долл. США. В 2014 году наблюдался дальнейший рост рынка, общая стоимость сделок которого составила 3,2 трлн. долл. США [1]. В 2015 году ожидаются новые достижения роста.

В РФ за 2015 было совершено значительное число крупных сделок иностранных инвесторов с активами российских компаний (табл. 1 «Топ-10 сделок M&A с участием российских компаний (2015г)»). Число данных сделок снизилось незначительно — до 12 транзакций против 13 в 2014 году. Произошло уменьшение суммы сделок на 45%, до 1,11 млрд. долл. США против 2,04 млрд. долл. в предыдущий год [1]. Значительная доля таких сделок приходится на те предприятия, которые хоть и являются собственностью российских компаний, но физически находятся вне России. Эти сделки дали 82% общей суммы транзакций зарубежных инвесторов с российскими активами (921 млн. долл. из 1,11 млрд. долл.). По сути, это была распродажа российскими собственниками своих предприятий за границей. Если ранее основной причиной для выставления их на продажу были нерентабельность или несоответствие стратегии компании, то в 2014 году к ним добавились еще и политические риски. На территории же собственно России было совершено 8 сделок иностранных инвесторов в общей сложности менее чем на 200 млн. долл. США.

Среди отраслей, наиболее привлекательных для иностранных покупателей, лидируют те, которые ориентированы на потребительский спрос (торговля, сфера услуг и т. д.).

Согласно рейтингу отраслей российского рынка M&A в 2015 году на первое место по сумме сделок вышла отрасль **Связи**, в которой произошло 4 сделки суммарным объемом 786,2 млн. долл. США (что составило примерно 23,2% объема рынка) [1]. Для крупных операторов основной интерес сейчас представляет процесс «тройной интеграции»: Телеком + Медиа, IT и Ритейл + Фи-



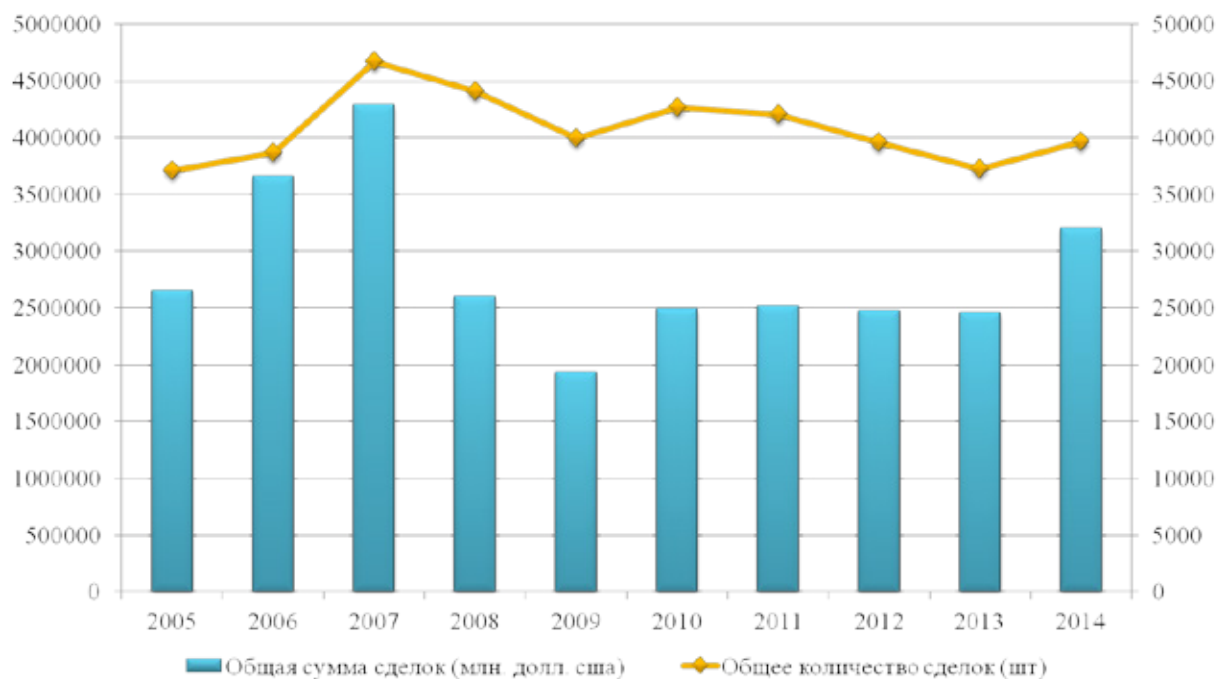


Рис. 1. Мировой рынок M&A (2005–2014 гг) (Информационное агентство АК&М) [1]

Таблица 1. Топ-10 сделок M&A с участием российских компаний (2015 г)

Отрасль	Объект сделки	Продавцы	Покупатели	Пакет	Стоимость, млн. долл. США
Связь	Galata S. p. A. (Италия)	WIND Telecomunicazioni	Cellnex Telecom (ранее — Abertis Telecom Terrestre SAU, Испания)	90%	765,0
Услуги	НАО «Красная Поляна» (горнолыжный курорт «Горная карусель»)	ОАО «Сбербанк России»	ОАО «Центр Передачи технологий строительного комплекса Краснодарского края «Омега»	96,92%	320,0*
Торговля	Сеть ювелирных магазинов Pandora	Trellas Enterprises Limited	ООО «Сбербанк Инвестиции»	100%	232,6*
Торговля	ООО «Спутниковая компания»	ОАО «Первая спутниковая компания»	ЗАО «Юлмарт»	100%	200,0*
Строительство	Проект многофункционального комплекса на Софийской набережной	ООО «Каменный мост», ООО «Кремлин сайт»	Capital Group	Имущественный комплекс	150,0*
Строительство	Офисное здание МФЦ «Метрополис»	Capital Partners	Hines Interest Limited Partnership (США)	Имущественный комплекс	150,0*
Транспорт	ООО «ДЛ-Транс», ООО «Деловые линии»	Компания «АВ», Игорь Богатырев	Александр Богатилов	50% и 57%	145,0*
ТЭК	ОАО «Орскнефтеоргсинтез»	Sermules Enterprises	ЗАО «Форте Инвест»	77,19%	130,0*
Строительство	Часть делового комплекса «Парк Победы»	Московский телевизионный завод «Рубин»	Алексей Богачев	Имущественный комплекс	110,0*
Услуги	Отель Amara Dolce Vita (Турция)	Холдинг Tez Tour	Группа компаний Kilit (Турция)	Имущественный комплекс	100,0*

(\* Оценочно. Информационное агентство АК&М) [1].

Таблица 2. Удельный вес отраслей на российском рынке M&A (2015г) по сумме сделок (Информационное агентство АК&М) [1]

Отрасль	Удельный вес
Связь	23%
Строительство и девелопмент	18%
Торговля	15%
Услуги	13%
Транспорт	8%
Другие	23%

Таблица 3. Удельный вес отраслей на российском рынке M&A (2015г) по числу сделок (Информационное агентство АК&М) [1]

Отрасль	Удельный вес
Строительство и девелопмент	14%
IT	13%
Финансы	12%
Торговля	10%
Услуги	9%
Транспорт	8%
Сельское хозяйство	6%
Связь	5%
Другие	23%

нансы. Второе место заняла отрасль **Строительство и девелопмент**, в которой произошло 12 суммарным объемом 592,5 млн. долл. США. (примерно 17,5% объема рынка). Третье место заняла отрасль **Торговли** с 9 сделками на 502,5 млн. долл. США (примерно 14,8% рынка). На четвертое место вышла отрасль **Сферы услуг**, в которой произошло 8 сделок суммарным объемом 450,5 млн. долл. США (примерно 13,3% объема рынка). Наиболее популярными объектами для сделок в отрасли остаются гостиницы (прежде всего за рубежом) и частные медицинские клиники. На пятом месте — отрасль **Транспорта**, в которой было заключено 7 сделок суммарным объемом 277,3 млн. долл. США (примерно 8,2% объема рынка). Активный рост отрасли идет прежде всего за счет аэропортового сегмента. Аэропорты выигрывают даже при невысоких темпах прироста пассажиропотока, чем и обусловлен целый ряд состоявшихся и планируемых сделок. Следует отдельно отметить отрасль **информационных технологий** — единственную, где число сделок выросло в годовом сравнении (на 22%) на фоне спада по рынку в целом.

В отраслевом распределении сделок M&A настораживает то, что как по сумме, так и по числу сделок лидируют инфраструктурные отрасли либо отрасли, ориентированные на конечный потребительский спрос. В то же время **интерес покупателей к промышленным предприятиям снизился почти до нуля**. Отсутствие интереса к промышленности связано с общим снижением производства в России. По данным Росстата, индекс промышленного

производства в 2015 снизился на 0,4% в годовом сравнении. Инвестиции в основной капитал за тот же период сократились на 6%. В такой ситуации рост числа и стоимости сделок M&A в инфраструктурных отраслях создает риск надувания «пузыря», не подкрепленного реальным экономическим ростом.

Основными **мотивами собственников при продаже** компании являются: недостаток или отсутствие прибыли, враждебность конкурентов, слишком быстрый или неконтролируемый рост, который может вызвать нехватку оборотного капитала, замедление роста, готовность покинуть бизнес, использование устаревших технологий, невозможность их обновления, товарищеская продажа бизнеса при намерениях конкурентов поглотить компанию.

**Мотивы приобретения компании** более многообразны, их можно разделить на четыре основные группы: операционные мотивы, финансовые мотивы, инвестиционные мотивы и стратегические мотивы.

Экономия на масштабе деятельности происходит за счет объединения функциональных подразделений компаний и исключения повторения их функций, за счет уменьшения количества сотрудников объединенных подразделений. Экономия за счет направления интеграции происходит за счет уменьшения затрат производства при объединении производств и исключения повторения производственных функций, а также за счет повышения эффективности технологического процесса. Нарращивание ресурсов и увеличение доли рынка достигается



Рис. 2. Мотивы приобретения компании

за счет ликвидации конкурентов и проведения грамотной ценовой политики. Комбинирование взаимодополняющих ресурсов происходит за счет увеличения ассортимента продукции, консолидации активов, результатов научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ.

К финансовым мотивам можно отнести: мобилизацию финансовых ресурсов (с целью уменьшения нехватки оборотного капитала), использование избыточных финансовых ресурсов компании-объекта сделки, диверсификацию (с целью снижения риска деятельности за счет деятельности в разных отраслях или разных регионах), экономия на налоговых платежах.

К инвестиционным мотивам относятся: размещение временно свободных средств, приобретение активов (имущества) другой компании, приобретение компании в целях получения дивидендов, приобретение недооцененной рынком компании для последующей продажи активов данного бизнеса, покупка компании в целях увеличения математического коэффициента прибыли на акцию.

К стратегическим мотивам можно отнести: увеличение эффективности бизнеса, приобретения эффективного топ-менеджмента компании-объекта сделки, расширение клиентской базы, получение контроля над конкурентом для его дальнейшего ослабления, объединение компаний для выхода в новые отрасли и регионы.

Прочими мотивами сделок М&А являются потенциальное увеличения вознаграждения руководства компании за счет увеличения масштабов бизнеса, приобре-

тение другой компании в целях защиты своего бизнеса от враждебного поглощения.

По данным компании КРМГ основными мотивами слияний и поглощений корпораций являются выход на новые географические рынки (35%), максимизация ценности для акционеров (20%), Увеличение и или защита доли рынка (19%), приобретение новых продуктов (8%), получение контроля над цепочкой поставок (7%) и другие мотивы (11%) [2].

Исследования сделок слияния и поглощения (М&А) подтверждают целесообразность таких процессов. В то же время сделки М&А во многих случаях сложны, сопряжены со значительными рисками, что может привести к неэффективности заключенных сделок. В мировой практике 55% слияний распадаются в течение 3-х лет, а 61% не окупается. Тем не менее, каждый год сотни компаний начинают процессы слияния, осуществляют новые приобретения. Поэтому можно предположить, что представление о неэффективности сделок М&А не совсем оправдано. Оценка эффективности сделок М&А должна основываться на таких методах анализа (эффективности), которые гарантировали бы достоверность и объективность информации.

В российской практике интересны мотивы и оценка эффективности слияния двух компаний нефтегазовой отрасли ОАО «НК «Роснефть» и ТНК-ВР Limited. 21 марта 2013 года «Роснефть» закрыла «мега-сделку» по приобретению 100% ТНК-ВР, которая была оценена в 61 млрд. долл. США, став не только самым крупным на планете производителем нефти, но и поставив абсолютный ре-

Таблица 4. Эффективность слияния компаний ОАО «НК «Роснефть» и ТНК-ВР Limited, руб.

Показатель	ОАО «НК «Роснефть» до слияния	TNL-BP Limited до слияния	ОАО «НК «Роснефть» после слияния
Прибыль на акцию	32,37	17,07	51,99
Курс акций	219,6	66,82	242,24
Коэффициент цена-прибыль	6,78	3,9	4,66
Количество акций	10598177817	14997000000	10598177817
Совокупная прибыль	412000000000	342000000000	947000000000
Совокупная рыночная стоимость	2327359848613	1002099540000	2567302594390
Текущая прибыль в расчете на один инвестированный доллар (1/2)	0,15	0,26	0,2

(Расчеты автора)

корд в истории нефтегазовых соглашений [4]. ВР за свои 50% ТНК-ВР получила около 17 млрд. долл. США и около 13% акций «Роснефти». На часть вырученных от продажи денег (приблизительно 5 млрд. долл. США) ТНК-ВР купила у «Роснефтегаза» еще около 6% акций «Роснефти». С учетом тех бумаг, которыми британская компания уже владела, она стала крупнейшим после российского правительства акционером (ей принадлежит порядка 20% акций). Второй же компании, владевшей 50% ТНК-ВР, была выплачена сумма в размере 27,7 млрд. долл. США. Превращение в нефтяного гиганта дорого обошлось «Роснефти»: чтобы оплатить покупку, пришлось занять в банках 31 млрд. долл. и выплачивать большую сумму долгов.

Мотивом слияния стала нацеленность на увеличение потока ресурсов. «Роснефть» — это преимущественно месторождения Ямало-Ненецкого автономного округа и ме-

сторождения Восточной и Западной Сибири. «ТНК-ВР» до слияния контролировала месторождения Нижневартовского района, знаменитое Самотлорское нефтяное месторождение (Самотлор) в Ханты-Мансийском автономном округе, месторождения Приуралья и левобережья Оби. В основном — старые, довольно истощенные месторождения. Достижением компании были растущие районы — Уватский проект в Тюменской области, Ванкор в левобережье Енисея.

В таблице два рассчитаны финансовые показатели обеих компаний до и после слияния.

Согласно расчетам, слияние положительно сказалось на динамике данных показателей, так как практически все из них увеличились после совершения сделки. Совокупная прибыль компании «Роснефть» после слияния выросла больше чем в два раза.

Литература:

1. <http://www.akm.ru>Официальный сайт Информационного агентства АК&М
2. <http://www.kpmg.com/ru>Официальный сайт компании КРМГ
3. Игнатишин, Ю. В. Слияния и поглощения: стратегия, тактика, финансы. Спб: Питер, 2005.
4. <http://www.gosneft.ru>Официальный сайт компании НК «Роснефть»

## Особенность управленческого учета на предприятиях железнодорожного транспорта

Согласнова Анастасия Сергеевна, магистр  
Государственный университет управления

*В работе представлены точки зрения отечественных и зарубежных ученых по предметной сущности управленческого учета. Представлены отличия управленческого учета от финансового. Рассмотрена важность применения системы управленческого учета в ОАО «РЖД». Отражены особенности управленческого учета доходов и расходов на предприятиях железнодорожного транспорта.*

**Ключевые слова:** бухгалтерский учет, управленческий учет, система управленческого учета, железнодорожный транспорт, номенклатура расходов и доходов основных видов деятельности.

Управленческий учет, как часть бухгалтерского учета, выделился в 20 веке и был признан информационной системой, удовлетворяющей потребности менеджеров в своевременной, достоверной, первичной информации о деятельности организации. Система управленческого учета позволяет оптимизировать процесс управления компанией, представляя собой информационный фундамент принятия обоснованных управленческих решений.

В широком смысле управленческий учет можно определить, как самостоятельный вид деятельности, обеспечивающий аппарат управления организации информационной поддержкой, необходимой для осуществления своих функций (планирование, организация, мотивация, координация, контроль) Данный процесс включает: идентификацию, измерение, накопление, хранение, обеспечение безопасности, анализ, интерпретацию и предоставление информации, необходимой управленческому звену организации. [1]

В узком смысле управленческий учет представляет собой систему сбора, хранения, обработки, анализа и предоставления информации, необходимой для принятия управленческих решений, анализа и планирования деятельности предприятия, обеспечения эффективного использования ресурсов, контроля за полнотой учета, а также подготовка финансовой отчетности для внутренних пользователей организации.

Так, Колин Друри определяет управленческий учет как процесс идентификации экономически значимой информации ее измерения и передачи пользователям, что позволяет им вырабатывать обоснованные суждения и принимать взвешенные решения. [5]

В отечественной практике чаще всего управленческий учет трактуется в широком смысле и восходит от английского термина «management accounting». Согласно методическим указаниям по организации и ведению управленческого учета в компаниях, разработанным Министерством экономического развития и торговли Российской Федерации, управленческий учет — это процесс идентификации, измерения, накопления, анализа, подготовки, интерпретации и представления финансовой и производственной информации, на основании которой руковод-

ством предприятия принимаются оперативные и стратегические решения. Данное определение соответствует международным стандартам в области управленческого учета и наиболее полно описывает сущность данной подсистемы бухгалтерского учета для управления хозяйствующими субъектами.

Т.А. Карпова в своей книге «Управленческий учет» приводит следующее определение: «Управленческий учет — это область знаний, необходимая каждому предпринимателю для планирования, контроля и координации своей деятельности и принятия эффективных управленческих решений». [2]

Созвучное определение дается О.Д. Кавериной, которая трактует управленческий учет как поставщик информации для клиента, которым в свою очередь является менеджер. [3]

Обобщая все выше изложенное, можно сделать вывод о том, что управленческий учет заключается не просто в учете экономических показателей компании, а в эффективном управлении экономическим субъектом на основании собранной информации, посредством планирования, контроля и регулирования управленческой деятельностью и процесса принятия управленческих решений. По мнению американского профессора, в области бухгалтерского учета, Ч. Хорнгрена, успех управленческого учета, зависит от того, улучшаются ли результаты управленческих решений из-за получения менеджерами специальной информации или нет. [4]

Особенности управленческого учета заключаются в его отличительных чертах от финансового учета. К таким чертам относятся:

- необязательный характер ведения;
- предоставление информации для внутренних пользователей организации;
- данные в системе управленческого учета не являются открытой информацией и не подлежат разглашению;
- оперативность предоставляемой информации;
- свобода выбора состава учитываемых показателей;
- информация может предоставляться с необходимой частотой, так как отсутствуют строгие временные рамки.

Вопросы, связанные с организацией управленческого учета, носят дискуссионный характер, особенно в тех случаях, когда речь заходит о крупных компаниях со сложной организационно-функциональной структурой управления, поскольку способы управленческого воздействия на решение поставленных задач в них очень специфичны. В современных условиях наблюдается повышенный интерес к данной проблеме в организациях транспортной отрасли, в том числе и на предприятиях железнодорожного транспорта.

Можно с уверенностью сказать, что на сегодняшний момент особый характер технико-экономических процессов организаций железнодорожного транспорта не полностью раскрыт. Однако вопросы управления издержками и результатами экономической деятельности в железнодорожной отрасли были рассмотрены в исследованиях следующих ученых: Н. Г. Смеховая, А. С. Чудов, Б. М. Лапидус и другие.

Так как железнодорожный транспорт со специфичными технико-экономическими процессами представляет собой системообразующую отрасль Российской Федерации и оказывает большое влияние на развитие экономики страны, то вопросы, обозначенные выше, несомненно важны.

Для поддержания роста экономической составляющей России необходимо развитие и совершенствование работы железнодорожного транспорта с помощью оптимизации бизнес-процессов компаний. Ключевыми направлениями повышения эффективности деятельности железнодорожного транспорта становится оптимизация собственных расходов путем внедрения новых технологий. В связи с этим важную роль играет правильная разработка и качественное внедрение в деятельность организации системы управленческого учета, позволяющей в реальном времени отслеживать совершенные хозяйственные операции и реагировать на происходящие изменения.

Особенность системы управленческого учета на предприятиях железнодорожного транспорта связана со спецификой технико-экономических процессов. Она заключается в том, что результатом деятельности компании является предоставление услуг, в том числе перевозки, которые нельзя накопить или отложить в запас. Поэтому к организации калькуляции затрат в системе управленческого учета предоставляются ряд дополнительных требований:

— своевременное, полное и достоверное документирование фактических затрат на момент их возникновения, обеспечивающее объективность принятия управленческих решений;

— группировка и учёт расходов по центрам возникновения затрат и центрам ответственности, видам деятельности и укрупненным видам работ;

— определение отклонений фактических расходов от установленных норм или плановых заданий, причин и виновников, способствует оперативному управлению расходами, обеспечивающее возможность их устранения

непосредственно в процессе формирования эксплуатационных расходов.

Еще одной особенностью транспортной отрасли является ограниченность снижения эксплуатационных затрат определенными технологическими процессами, связанными с безопасностью движения поездов, охраной труда и уровнем надёжности техники [6].

В настоящее время ведение раздельного учета доходов, расходов и финансовых результатов по видам деятельности, тарифным составляющим и укрупненным видам работ ОАО «РЖД» установлено в соответствии с приказом Министерства транспорта Российской Федерации от 31 декабря 2010 года N 311 «Об утверждении порядка ведения раздельного учета доходов, расходов и финансовых результатов по видам деятельности, тарифным составляющим и укрупненным видам работ открытого акционерного общества «Российские железные дороги»»

Согласно данному приказу учет осуществляется на основе:

— номенклатуры расходов и доходов основных видов деятельности ОАО «РЖД»;

— распределения расходов от обычных видов деятельности, прочих доходов и расходов по видам деятельности ОАО «РЖД»;

— распределения доходов, расходов от перевозок по тарифным составляющим ОАО «РЖД»;

— распределения доходов, расходов в регулируемом (естественно-монопольном) и нерегулируемом (конкурентном) секторах при осуществлении пассажирских перевозок в дальнем следовании ОАО «РЖД»;

— распределения доходов, расходов при осуществлении пассажирских перевозок в пригородном сообщении по субъектам Российской Федерации ОАО «РЖД». [7]

Основным документом, по которому происходит управление затратами и доходами, является номенклатура доходов и расходов. В соответствие с ней управление затратами осуществляется по видам деятельности, разделенные на две группы. В первую группу входят виды деятельности, связанные с осуществлением перевозок, предоставлением услуг инфраструктуры и локомотивной тяги. Ко второй группе относятся следующие виды работ: НИОКР, ремонт подвижного состава, строительство объектов инфраструктуры, предоставление услуг социальной сферы и прочие работы.

Особенность первой группы заключается в том, что услуги, которые она оказывает, носят комплексный характер, то есть предоставляются по всей сети дорог. Учет расходов в этой группе ведется раздельно по видам деятельности и включает в себя распределение части расходов на ремонт подвижного состава, содержание инфраструктуры железнодорожного транспорта, локомотивную тягу и т.д. Исходя из того, что для распределения расходов по видам деятельности в первой группе используются натуральные показатели уровней железных дорог и в целом ОАО «РЖД», то расходы разделяются по уровням же-

лезных дорог, не учитывая затраты по объектам их функциональных филиалов, или на уровне ОАО «РЖД» в целом. Доходы и финансовый результат определяются только на уровне территориального филиала или ОАО «РЖД» в целом.

В отличие от видов деятельности первой группы, во второй группе, согласно номенклатуре, обеспечивается постатейный раздельный учет прямых производственных расходов по видам деятельности в структурных подразделениях. Доходы, расходы и финансовый результат во этой группе определяются в рамках каждого структурного подразделения ОАО «РЖД», выполняющего соответствующую работу.

Таким образом, одной из основных задач внедрения управленческого учета в ОАО «РЖД» является органи-

зация раздельного учета затрат, который в свою очередь помогает обеспечить прозрачность калькулирования себестоимости услуг по каждому направлению деятельности, что способствует минимизации эксплуатационных издержек, принятию важных управленческих решений в установлении цен на продукцию и услуги, а также вложению собственных средств в инновационные технологии.

В заключении хотелось бы отметить, что правильное использование системы управленческого учета создает у компании и ее структурных подразделений солидный запас прочности и повышает ее эффективность, а значит усиливает ее способность к защите своих интересов и способность получить большую прибыль или создать большой бюджет продвижения.

#### Литература:

1. Вахрушина, М. А. Бухгалтерский управленческий учет. — М.: Омега-Л, 2007. — 582 с.
2. Карпова, Т. А. Управленческий учет: Учебник для вузов. — 2-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. — 351 с.
3. Каверина, О. Д. Управленческий учет: теория и практика: Учебник для бакалавров. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Юрайт, 2014. — 488 с.
4. Хорнгрен, Ч. Т. Бухгалтерский учет: управленческий аспект: пер. с англ./Ч. Т. Хорнгрен, Дж. Фостер. — М.: Финансы и статистика, 1995. — 416 с.
5. Друри, К. Управленческий учет для бизнес-решений: Учебник/Пер. с англ. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. — 655 с.
6. Мачерет, Д. А. Совершенствование методов планирования и регулирования эксплуатационных расходов. // Экономика железных дорог, 2002, № 8. с. 15–28.
7. Учетная политика открытого акционерного общества «Российские железные дороги». Утв. Приказом ОАО «РЖД» от 31.12.2010 г. № 235.
8. Официальный сайт ОАО «РЖД». URL: <http://www.rzd.ru>

## Место и значение инвестиций предприятия в системе его финансового менеджмента

Толмачева Ирина Вильевна, кандидат экономических наук, доцент  
Приднестровский государственный университет им. Т. Г. Шевченко (Молдова)

*В научной статье описывается инвестиционная политика предприятия как основная из его направлений деятельности. Рассмотрены формы инвестиций, возможности их финансирования, показатели эффективности инвестиционного проекта. Рассмотрены некоторые аспекты государственного регулирования инвестиционных процессов.*

**Ключевые слова:** инвестиции, инвестиционный проект, эффективность, финансовый менеджмент.

**П**остановка проблемы исследования. Одно из приоритетных направлений финансовой деятельности предприятия является его инвестиционная активность. Инвестиционная активность хозяйствующего субъекта прямым образом влияет на его финансовые результаты. Необходимо руководству предприятия при осуществлении менед-

жмента разрабатывать инвестиционную политику с целью повышения инвестиционной активности и улучшения финансовых результатов.

Деятельность организации, хозяйствующего субъекта независимо от формы собственности предопределяет необходимость ее анализа с точки зрения финансов.

Финансовое управление предусматривает систему мер, методов, направленных на эффективное управление финансовыми ресурсами, их эффективным привлечение и размещением. Управление финансовыми ресурсами предполагает их использование, размещение, что и подчеркивает реализацию инвестиционной деятельности предприятия.

Система финансового менеджмента включает несколько направлений: управление активами, пассивами, финансовыми рисками, капиталом, антикризисное финансовое управление при угрозе банкротства и управление инвестициями. Все перечисленные направления системы очень важны в деятельности предприятия, каждое из них отдельно влияет на его финансовые результаты. Но даже в современной мировой экономике подчеркивается важность именно инвестиций в отрасли, предприятия.

Система финансового менеджмента предполагает достижение главной цели — максимизация благосостояния собственников предприятия. [4, с. 12] Именно их благосостояние подчеркивает уровень конкурентоспособности продукции, которую изготавливают. Данная цель косвенно также подчеркивает и важность ведения инвестиционной деятельности предприятия. Как это может быть взаимосвязано? Хорошие финансовые результаты деятельности хозяйствующего субъекта подчеркивают правильность всех его политик, в том числе и инвестиционной. Инвестиционная политика направлена на реализацию системы мер, связанных непосредственно с вложениями капитала предприятия. Инвестиции можно трактовать как вложения капитала во всех его формах с целью получения дохода или решения определенной социальной задачи. [4, с. 380]

Вложения капитала во всех формах реализуют посредством различных форм: реальных и финансовых. Реальные инвестиции касаются вложения капитала в производство, его развитие. Формами реальных инвестиций являются: приобретение имущественных комплексов, новое строительство, модернизация, инновационное инвестирование, прирост оборотных активов. Финансовые инвестиции предполагают вложение капитала в финансовые инструменты, активы. Формами финансовых инвестиций могут быть: вложения капитала в уставные капиталы других предприятий, вложения капитала в денежные инструменты (депозитный вклад в коммерческом банке), вложения капитала в ценные бумаги, имеющие оборот на фондовых биржах.

Реальные инвестиции по моменту принесения дохода и преодоления точки безубыточности более длительные, а финансовые инвестиции практически доход приносят быстрее инвестору. В принципе ради дохода инвестор и размещает капитал во всех формах с тем, чтобы не только развивать производство, выпускать конкурентоспособную продукцию, но и улучшать, в том числе и свое благосостояние. Это возможно путем проведения эффективного финансового менеджмента и получения по итогам опре-

деленного финансового периода дивидендов, которые собственник рассматривает как результат эффективных вложений.

Инвестор перед размещением инвестиций обязательно просчитывает их эффективность, которая подтвердит получение дохода. На наш взгляд к основным показателям определения эффективности относят: чистую приведенную стоимость, индекс рентабельности, внутреннюю норму прибыли, период окупаемости. Основными из перечисленных показателей являются: чистая приведенная стоимость и внутренняя норма прибыли проекта. Чистая приведенная стоимость определяется как разность между суммой дисконтированных денежных потоков от реализации проекта и суммы инвестиционных затрат. Эта разность должна быть положительной величиной, тогда можно говорить об эффективности реализации инвестиционного проекта. Внутренняя норма прибыли рассчитывается в точке, когда чистая приведенная стоимость равна нулю и показывает насколько эффективно реализовывать инвестиционный проект. Конечно, кроме этих показателей, инвестор также рассчитывает и финансовое положение или состояние предприятия для того, чтобы определить инвестиционную привлекательность. Именно эти финансовые расчеты и являются фактическим подтверждением эффективности инвестиций. Поэтому можно отметить, что инвестор опирается на результаты финансовых расчетов при решении вопроса о размещении инвестиций. Финансовый менеджмент также основывается на финансовых расчетах и их результатах при разработке решений и их выполнении.

Вложения капитала во всех формах, прежде всего, в большинстве случаев осуществляются в денежной форме. Источниками инвестиций могут быть собственные средства, так и заемные средства, привлеченные из коммерческих банков. При выборе источника инвестор обязательно просчитывает их стоимость и выбирает наиболее дешевый. Но в большинстве случаев можно в частности отметить, что инвестор привлекает заемные средства с тем, чтобы уменьшить использование собственных средств и выводить их из оборота предприятия. Но здесь необходимы финансовые расчеты, касающиеся эффективности привлечения заемных средств. Механизмом определения такой эффективности является эффект финансового рычага. Финансовый рычаг или левверидж указывает на уровень финансового риска невозврата кредита коммерческому банку. Но стоит отметить, что в определенных экономических условиях, когда ресурсы коммерческих банков являются дорогими, то соответственно такой вариант привлечения автоматически отпадает. Например, сегодня ставка кредитования юридических лиц в нашем государстве в среднем около 12–15%. [5, с. 43]

Инвестор, взяв кредит с такой ценой должен получить рентабельность выше 12–15% иначе не стоит и думать привлекать кредитные ресурсы. Взвесив и проанализировав сложные экономические условия в нашем государ-



стве, риски внешнего и внутреннего характера, можно констатировать, что такая стоимость кредита для наших хозяйствующих субъектов очень дорого и невыгодно. Коммерческие банки должны стремиться к снижению или удешевлению кредитных ресурсов, а не наоборот. Ставка рефинансирования центрального банка на сегодняшний день — 3,5%. [5, с. 43]

Получается, что коммерческие банки стремятся к получению максимальной маржи и теряют из первоочередных задач — способствовать развитию отраслей промышленности государства. Поэтому инвестор в основном получается, должен рассчитывать на свои собственные ресурсы, то есть выводить их из оборота предприятия.

Не менее важное влияние оказывает на реализацию инвестиционного процесса в рамках предприятия и государственное регулирование. Государство в данной ситуации выступает как регулятор, создающий инвестиционные условия или наоборот условия, препятствующие инвестициям. Но даже в современных сложных экономических условиях проводится работа по привлечению иностранных инвестиций. Во-первых, в государстве имеется законодательная база, которая обеспечивает достаточно льготные и лояльные условия для иностранных инвесторов и, в общем, инвесторов. Здесь можно выделить:

- закон «Об инвестиционной деятельности»;
- закон «Об иностранных инвестициях на территории Приднестровской Молдавской Республики»;
- закон «О налоге на доходы организаций»;
- закон «О таможенном тарифе»;
- закон «О государственной поддержке инновационных видов деятельности»;
- закон «О государственно-частном партнерстве»;
- постановление Правительства, утвердившего Положение о порядке создания и функционирования свободных экономических зон.

Во-вторых, при детальном и глубоком анализе нормативно-правовых актов, можно отметить, в частности, к налоговым преференциям можно отнести следующее: организации с иностранными инвестициями, у которых более 50 процентов выручки образуется от реализации продукции собственного производства, имеют право в течение пяти лет после получения такого первого дохода на понижение ставки налога на доходы на 10, 30 или 50% в зависимости от сумм фактически внесенных иностранных инвестиций в уставный фонд или капитал организаций. Подобными льготами могут пользоваться и торговые предприятия, а также кредитные и страховые компании с иностранным капиталом. [2]

В области таможенных преференций можно выделить:

- таможенные льготы при ввозе имущества предприятием с долей иностранных инвестиций в уставном фонде (капитале);
- освобождение от уплаты таможенной пошлины. Акцизов и налога на импорт материальных ценностей и нематериальных активов, которые иностранный инвестор ввозит в ПМР в качестве имущественного вклада

при формировании или увеличении уставного капитала предприятия;

— освобождение от уплаты таможенной пошлины, акцизов и налога на импорт готовой продукции, сырья, полуфабрикатов, комплектующих изделий, частей, ввозимых в ПМР предприятиями с иностранными инвестициями для собственных технологических нужд;

— освобождение от уплаты таможенной пошлины, акцизов и налога на импорт личного ввозимого в ПМР имущества иностранных специалистов, занятых на предприятиях с иностранным участием;

— таможенные льготы беспошлинного импортирования продукции (работ, услуг) для собственного производства и экспортирования продукции (работ, услуг) собственного производства предприятиями с долей иностранных инвестиций. [3]

Также стоит отметить и гарантии государства относительно стабильности осуществления инвестиционной деятельности, соблюдения прав и законных интересов ее субъектов:

— иностранные инвестиции не могут быть реквизированы, национализированы, конфискованы или подвергнуты другим аналогичным мерам принудительного изъятия. Кроме как по закону или на основании закона и только в обстоятельствах, не терпящих отлагательства, либо в случаях угрозы для экономической и национальной безопасности государства, с предоставлением справедливой компенсации;

— иностранным инвесторам после уплаты предусмотренных законодательством ПМР налогов, сборов и пошлин, а также иных обязательных платежей гарантируется право перевода за границу денежных средств в иностранной валюте;

— при принятии новых законодательных актов, инвесторы вправе в течение 5 лет руководствоваться законодательством, действующим на день осуществления инвестиций. [1]

В-третьих, органы государственной власти совместно с Торгово-промышленной палатой ПМР провели три важнейших инвестиционных форума в 2009, 2010 и 2013 годах. География заинтересованных лиц, сторон и потенциальных инвесторов широка. В первом форуме принимали участие 50 иностранных организаций из 13 стран мира, на втором — 70 иностранных организаций из 18 стран мира, на последнем — 82 иностранные организации из 29 стран мира. Даже только по этим цифрам, можно отметить, что интерес к нашему государству со стороны иностранных инвесторов увеличивается, то есть инвестиционная привлекательность очевидна. [6]

Резюмируя все выше сказанное, стоит отметить, что предприятия заинтересованы в реализации качественной системы финансового менеджмента, которая включает несколько направлений, среди которых наиболее важное место занимают инвестиции. Объем и эффективность инвестиций автоматически сказывается

на финансовых результатах деятельности предприятия, его конкурентоспособности. Предприятие непроявляющее активную инвестиционную политику потеряет рынки, потребителей и в конечном итоге получает вместо прибыли убытки. На уровень эффективности инвестиций влияет источник финансирования и его стоимость, здесь необходим тщательный финансовый анализ для того, чтобы

все-таки получить доход. И последнее, государственное регулирование инвестиционной деятельности главным образом влияет на инвестиционную активность хозяйствующих субъектов, именно государство создает условия реализации инвестиций, тем самым способствуя эффективной деятельности хозяйствующего субъекта и реализации эффективного финансового менеджмента.

#### Литература:

1. Закон ПМР «Об иностранных инвестициях на территории Приднестровской Молдавской Республики» (в редакции по состоянию на 08.04.13) // <http://www.vspmr.org/legislation/laws/zakonodateljnie-akti-pridnestrovskoy-moldavskoy-respubliki-v-sfere-promishlennosti-torgovli-privatizatsii-stroiteljstva-transporta-energetiki-i-svyazi/zakon-pridnestrovskoy-moldavskoy-respubliki-ob-inostrannih-investitsiyah-na-territorii-pridnestrovskoy-moldavskoy-respubliki.html>.
2. Закон ПМР «О налоге на доходы организаций» (в редакции по состоянию на 03.12.14) // <http://www.vspmr.org/legislation/laws/zakonodateljnie-akti-pridnestrovskoy-moldavskoy-respubliki-v-sfere-byudjetnogo-finansovogo-ekonomicheskogo-nalogovogo-zakonodateljstva/zakon-pridnestrovskoy-moldavskoy-respubliki-onaloge-na-dohodi-organizatsiy.html>.
3. Закон ПМР «О таможенном тарифе» (в редакции по состоянию на 14.05.14) // <http://www.vspmr.org/legislation/laws/zakonodateljnie-akti-pridnestrovskoy-moldavskoy-respubliki-v-sfere-byudjetnogo-finansovogo-ekonomicheskogo-nalogovogo-zakonodateljstva/zakon-pridnestrovskoy-moldavskoy-respubliki-otamojennom-tarife.html>.
4. Бланк, И. А. Финансовый менеджмент: учебный курс. — К.: Ника-Центр, Эльга, 2010. — 478 с.
5. Основные показатели деятельности коммерческих банков ПМР // Вестник Приднестровского республиканского банка. — 2015. — № 12. — с. 43.
6. Официальный сайт Торгово-промышленной палаты ПМР: URL: <http://www.old.tiraspol.ru> (дата обращения 17.10.2015).

## Совершенствование методики проведения внутреннего аудита

Тураев Абдурахим Нортожиевич, кандидат экономических наук  
Ташкентский финансовый институт (Узбекистан)

Байбаева Мухайё Худайбергеновна, кандидат педагогических наук, доцент  
Ташкентский институт ирригации и мелиорации (Узбекистан)

В зависимости от поставленной цели внутреннего аудита, полноты охвата им проверяемых объектов и необходимости получения разнообразной, доказательной информации о хозяйственно-финансовой деятельности предприятия внутренние аудиторы при проведении проверок могут использовать различные методические приемы и технические способы аудирования. [1]

Метод внутреннего аудита — это совокупность способов и приемов познания его объекта. Общей методологической основой изучения объекта внутреннего аудита является диалектический метод познания. Для сбора необходимой информации и ее изучения в контрольно-аудиторской деятельности с целью формирования обоснованных доказательств (свидетельств) о достоверности показателей бухгалтерских отчетов предприятия используются общенаучные и собственные методические приемы внутреннего аудита.

К общенаучным методическим приемам относятся: анализ, синтез, индукция, дедукция, моделирование, абстрагирование и др.

К собственным методическим приемам относятся: фактического контроля, документальной проверки, прослеживание, сканирование и др.

При выполнении процедур контроля внутренние аудиторы часто пользуются приемами фактического контроля, к которым относятся инвентаризация, лабораторный анализ, экспертная оценка, контрольные проверки и устный опрос.

В ходе внутреннего аудита широко используют обследование, контрольный обмер, контрольные дойки, контрольная уборка урожая, контрольный запуск сырья и основных материалов в производство, наблюдение за выполнением отдельных хозяйственных операций. [2]

Полнота внутреннего аудита предприятия для объективной оценки достоверности данных бухгалтерского учета и отчетность достигается путем проведения документальных проверок. Поэтому внутренние аудиторы с целью установления сущности, законности, целесообразности и оценки достоверности совершаемых хозяйственных операций могут использовать различные методические приемы проверки документов и регистров бухгалтерского учета. К ним относятся: проверка документов, арифметическая (счетная) проверка, сопоставление документов, экономический анализ.

Полезной процедурой проверки может стать абстрактно-логический метод исследования отдельных операций предприятия. Логический анализ может быть использован, если нормативная база не дает ответа на вопрос о законности проведения какой-либо операции, тогда внутренний аудитор должен обдумать целесообразность данной операции, с точки зрения здравого смысла. Однако логическому анализу должен предшествовать нормативный и научный анализ. Подобные вопросы могут возникнуть и на других участках проверяемых объектах внутреннего аудита, но внутренние аудиторы должны следовать своим логическому и здравому умозаключению. [3]

Также существуют и другие методы и приемы внутреннего аудита для получения аудиторских доказательств. К ним относятся: пересчет, проверка соблюдения правил учета отдельных хозяйственных операций, прослеживание, сканирование, подготовка альтернативного баланса.

В процессе аудиторской проверки для получения аудиторских свидетельств и доказательств внутреннего аудиторского заключения или отчета целесообразно осуществлять процедуры с использованием независимых тестов и тестов на соответствие. Эти тесты могут быть разработаны заранее или установлены в стандартной форме.

Абсолютно все аудиторские тесты классифицируются в соответствии с процедурой их осуществления: ротационные тесты, глубинные тесты, тесты слабых мест, направленные тесты, сквозные тесты.

Большое значение для получения аудиторских свидетельств имеет выборочный метод исследования (обследования). Оно может быть статистическим, при котором характеристика всей совокупности фактов дается по некоторой их части, отобранной случайно. [5]

При этом для определения размеров возможного риска используются теория вероятности и методы математической статистики, а также экономико-математические методы исследования.

Также может быть использовано оценочное обследование, то есть нестатистический метод выборочной проверки. Выборка может быть случайной и неслучайной (систематический отбор, комбинированный отбор), но при этом дальнейшая обработка выборки с применением теории вероятности не производится.

Для получения аудиторских свидетельств большое значение имеет методика проведения аудита с использова-

нием компьютеров. Существует два понятия «аудиторская проверка без использования компьютерной техники» и «аудиторская проверка с использованием компьютера». Аудиторский подход понятия «аудиторская проверка без использования компьютерной техники» базируется на визуально воспринимаемом фактическом материале, таком как исходные данные, распечатки отчетов об ошибках, сведения по этапам контроля и подробные распечатки выходных данных. Понятие «аудиторская проверка с использованием компьютера» связано с аудиторской проверкой простых компьютерных систем, при которой используют аппаратные и программные средства проверяемого объекта внутреннего аудита. При этом необходимо иметь компьютерные программы, используемые для проверки содержания файлов предприятия; контрольные данные, применяемые внутренним аудитором с целью проверки функционирования компьютерных программ предприятия. Процедуры сбора информационного материала включает: наблюдение за проводимым внутренним контролем предприятия, проверку его документальных свидетельств, повторный контроль; проверку отдельных частей программ, проверку общего контроля. [4]

Эффективным приемом для получения аудиторских свидетельств является использование персональных компьютеров с пакетами прикладных программ, которые создают возможность составления программ проверок.

В настоящее время многие внутренние аудиторы используют при проведении контроля экспертные системы. Экспертные системы представляют собой компьютерные программы, в которых использованы уникальные методы программирования с целью представления информации пользователю и совершенствовании методики проведения внутреннего аудита. Они применяются при планировании внутреннего аудита, проведении проверок и подготовке заключения или отчетов.

За последние годы внутренние аудиторы могут использовать микрокомпьютеры для подготовки пробных балансов, составления сравнительных таблиц финансовых отчетов за ряд лет и расчета относительных показателей для анализа, составления проектов финансовых отчетов, а также для оценки риска неэффективности внутреннего контроля, выполнения сложных аналитических функций, получения доступа к базе данных в случае нестандартных проблем внутреннего аудита и бухгалтерского учета, программной поддержки процесса принятия решений в ходе комплексной оценки.

В ближайшее время можно ожидать появления мощных интегрированных систем для внутреннего аудита на базе микрокомпьютеров.

Внедрение и использование любых аудиторских систем в практику проведения внутреннего аудита зависят от состояния информационной базы бухгалтерского учета и условий систем компьютерной обработки данных, функционирующих на предприятии. Поэтому требуется дальнейшее совершенствование бухгалтерского учета как информационной базы внутреннего аудита.

Вообще внутренняя аудиторская проверка — это сложный и длительный процесс. Внутренние аудиторы постоянно работают над тем, чтобы максимально сократить время проверки, не снижая при этом ее качества.

Одним из наиболее эффективных путей решения проблемы является выработка четкой методики проверки каждого раздела или участка бухгалтерского учета. Задача состоит в том, чтобы на стадии планирования проверки определить состав контрольных процедур, но сами процедуры должны быть уже разработаны. [4]

Методики по различным разделам учета должны разрабатываться по единой схеме. Для проверки каждого раздела бухгалтерского учета составляется методика, которая должна включать в себя:

1. Перечень основных нормативных документов;
2. Описание альтернативных учетных решений, выбор которых предоставлен предприятию Законом «О бухгалтерском учете», учетной политикой;
3. Первичные документы по разделу учета;
4. Регистры синтетического и аналитического учета и отчетность;
5. Классификатор возможных нарушений;
6. Вопросник внутреннего аудитора для составления программы проверки;
7. Методы сбора аудиторских доказательств, применяемые при проверке;
8. Описание контрольных процедур.

Перечень основных нормативных документов включает законы, положения по бухгалтерскому учету, методические указания, инструкции, стандарты и другие документы, которыми должен руководствоваться внутренний аудитор при проверке соответствующего раздела учета. [5]

Перечень первичных документов приводится по каждому разделу учета, что позволяет внутреннему аудитору сделать вывод о состоянии этапа регистрации в первичном учете.

Регистры аналитического и синтетического учета и отчетности представляют их описание для соответствующих форм счетоводства (журнально-ордерный, мемориально-ордерный, журнальной формы и другие).

Наличие перечня регистра позволяет внутреннему аудитору определить их соответствие предприятия общепринятым и при необходимости сделать соответствующие рекомендации.

Классификатор возможных нарушений содержит наиболее часто встречающиеся нарушения по соответствующим разделам учета. Например, при внутреннем аудите основных средств можно предположить, что не своевременно и не правильно проводили инвентаризацию ос-

новных средств, и соответственно произошло не правильное отражение ее результатов в учете. [5]

Вопросник внутреннего аудитора для составления программы проверки содержит необходимые вопросы. Которые необходимо включить в план проверки. Эти вопросы направлены на выявление возможных нарушений в организации учета, оформлении документов, дополнении отчетности. Вопросник составляется в виде таблиц с вариантами ответов и выводов.

Методы сбора аудиторских доказательств, применяемые при проверке, как отмечалось выше, существует несколько и различные. Типовыми методами сбора аудиторских доказательств являются следующие:

- наблюдение за инвентаризацией или участие в ней,
- наблюдение за выполнением хозяйственных или бухгалтерских операций,
- устный опрос,
- проверка документов, полученных предприятием от третьих лиц,
- проверка документов предприятия,
- проверка арифметических расчетов,
- проведение анализа.

Описание контрольных процедур для выявления возможных нарушений или злоупотреблений по соответствующему разделу учета.

Все процедуры строятся по единой схеме и включает в себя:

- наименование контрольной процедуры;
- цель проведения контрольной процедуры;
- перечень средств (первичные документы, нормы, нормативы и различная справочная информация), необходимых для выполнения процедуры;
- описание техники исполнения процедуры;
- описание формы представления результатов проведенной процедуры начальнику отдела внутреннего аудита.

Все процедуры снабжены классификационными номерами, позволяющими делать ссылки на них в программе внутренней аудиторской проверки на предприятии. Классификационный номер содержит название раздела бухгалтерского учета и три цифровых знаков. Классификационный номер строится по серийно-порядковой системе:

- первый знак — номер нарушения по классификации нарушения;
- второй знак — номер разновидности нарушения;
- третий знак — порядковый номер контрольной процедуры для выявления данного нарушения.

Разработка практических методик для проверки каждого раздела и объекта учета является трудоемким делом. [4]

#### Литература:

1. И. А. Каримов. 2012 год станет годом поднятия на нлькй уровень развития нашей Родины.-Т. «Узбекистан», 2012—36с

2. И. А. Каримов «Итоги социально-экономического развития республики в 2011 году важнейшие приоритеты устойчивого развития экономики в 2012 году. Заседание кабинета Министров Республики Узбекистан от 19 января.»
3. И. А. Каримов «Узбекистан на пороге независимости». Ташкент. «Узбекистан». 2011.
4. А. В. Скворцов. Роль проблемного обучения в подготовке бакалавров педагогического образования. Вестник ЛГУ им. А. С. Пушкина 2013. № 3.
5. Н. Ф. Ревенко. Экономика предприятия. Сборник задач Высшая школа. 2007. 191 с.

## Экономическое содержание и структура инвестиционного потенциала региона

Турганали Илес Турганалиевич, магистрант;  
 Абдимомынова Алма Шакирбековна, кандидат экономических наук, доцент  
 Кызылординский государственный университет имени Коркыт Ата (Казахстан)

*В статье рассмотрены экономические содержания таких категорий как «инвестиционный потенциал», «инвестиционный климат», «инвестиционная привлекательность» и их роли в развитии региона. Выделены основные факторы инвестиционной привлекательности Казахстана.*

**Ключевые слова:** экономика региона, инвестиционная политика, инвестиционный потенциал, инвестиционная привлекательность.

Одной из ключевых проблем инвестиционной политики для всех регионов стал поиск источников финансирования. В настоящее время существует довольно много потенциальных вариантов привлечения инвестиций в региональные инвестиционные проекты, но необходимо отметить тот факт, что не все они могут изменить ситуацию в регионе. Одним из главных показателей, определяющих инвестиционную привлекательность территории, является инвестиционный потенциал региона.

Инвестиционный потенциал рассматривается как совокупная возможность отраслевых непостоянных ресурсов, позволяющих увеличивать капиталовооруженность труда и способность хозяйствующих субъектов, оперирующих запасами этих ресурсов, обеспечивать во времени устойчивый экономический доход. Таким образом, региональный инвестиционный потенциал — это совокупная возможность собственных и привлеченных в регион экономических ресурсов обеспечивать при наличии благоприятного инвестиционного климата инвестиционную деятельность в целях и масштабах, определенных экономической политикой региона [1].

С нашей точки зрения, инвестиционный потенциал региона — это совокупная возможность собственных и привлеченных в регион экономических ресурсов обеспечивать при наличии благоприятного инвестиционного климата инвестиционную деятельность в целях и масштабах, определенных социально-экономической политикой региона.

Инвестиционный потенциал складывается из следующих частных потенциалов:

— ресурсно-сырьевого (средневзвешанная обеспеченность запасами основных видов природных ресурсов);

— трудового (трудовые ресурсы и их образовательный уровень);

— производственного (совокупный результат хозяйственной деятельности в регионе);

— инновационного (уровень развития науки и внедрения достижений научно-технического прогресса региона);

— институционального (степень развития ведущих институтов рыночной экономики);

— инфраструктурного (экономико-географическое положение региона и его инфраструктурная обеспеченность);

— финансового (объем налоговой базы и прибыльность предприятий региона);

— потребительского (совокупная покупательная способность населения региона).

Ресурсно-сырьевой потенциал представляет собой совокупность накопленных запасов основных видов природно-сырьевых и материальных ресурсов, выражающую возможность инвестиционной сферы обеспечить процесс воспроизводства капитала.

Трудовой потенциал характеризует возможности инвестиционной сферы в восполнении выбывающих трудовых ресурсов с целью обеспечения инвестиционного процесса.

Производственный потенциал тесно взаимосвязан с ресурсно-сырьевым потенциалом и представляет собой совокупность средств производства, не используемых в данный момент времени (законсервированных), которые инвестиционная сфера может выделить в качестве инвестиций для воспроизводства капитала. Эти два потенциала можно объединить в один — производственный.

Инновационный потенциал характеризует уровень развития научных знаний и степень внедрения в производственно-технологические процессы достижений научно-технического прогресса.

Институциональный потенциал представляет собой степень развития ведущих институтов рыночной экономики, способствующих обеспечению функционирования механизмов инвестиционного рынка.

Инфраструктурный потенциал имеет взаимосвязь с институциональным потенциалом и представляет собой совокупность производственной и социальной инфраструктуры, способной создать необходимые условия для нормального функционирования инвестиционного процесса.

Под финансовым потенциалом понимается совокупность накопленных финансовых ресурсов, выраженных в форме денежного капитала, которую хозяйствующий субъект может выделить в целях обеспечения инвестиционного процесса.

Потребительско-сбытовой потенциал характеризует потенциально возможный объем продаж определенных товаров в границах конкретной инвестиционной сферы в течение заданного периода. Объем продаж зависит от величины спроса на товар, общей конъюнктуры рынка, доходов населения и деловой активности.

Инвестиционный потенциал региона складывается под влиянием следующих групп факторов, которые можно классифицировать по следующим признакам: наличие инвестиционных ресурсов, объективность факторов, степень изменчивости.

Известно, что на готовность инвестора осуществить вложения большое влияние оказывает инвестиционная привлекательность объекта инвестирования.

Инвестиционная привлекательность страны или региона — это интегральный показатель, который определяется по совокупности ее экономических и финансовых показателей, показателей государственного, общественного, законодательного, политического и социального развития. Инвестиционная привлекательность определяет вектор движения физического, финансового, интеллектуального и человеческого капиталов: в страну или за ее рубежи.

На международном уровне результаты реализации инвестиционных стратегий стран и экономического развития субъекта, инвестиционная привлекательность стран, регионов и предприятий оцениваются ведущими мировыми рейтинговыми агентствами Moody's, Fitch и Standard & Poor's. [2].

Инвестор оценивает инвестиционную привлекательность страны или региона по движению капитала, уровню инфляции, политической, экономической, законодательной и социальной стабильности, а также по уровню и качеству человеческого капитала. Инвестиции сами по себе не работают без специалистов, без человека и человеческого капитала должного уровня и качества. И поэтому в настоящее время основные инвестиции в развитых странах направляются именно в развитие человеческого капитала.

Инвестиционная привлекательность — один из результирующих показателей оценки инвестиционного климата. Инвестиционный климат включает объективные возможности региона (инвестиционный потенциал) и условия деятельности инвестора (инвестиционный риск) и позволяет сопоставить эти показатели. В том случае, если инвестиционный потенциал превышает инвестиционный риск региона, можно говорить о его инвестиционной привлекательности.

Инвестиционный климат региона можно рассматривать как «систему отношений, формирующихся под воздействием широкого круга взаимосвязанных процессов и совокупности условий инвестиционной деятельности политического, социально-психологического, финансово-экономического, законодательного, нормативно-правового, экологического, криминального, ресурсно-сырьевого, производственного, инновационного, трудового, инфраструктурного, потребительского и институционального характера, подразделяющихся на свои макро-, микро- и собственно региональные уровни управления, отражающие как объективные возможности региона к развитию и расширению инвестиционной деятельности, характеризующие его инвестиционный потенциал, так и условия деятельности инвесторов (инвестиционный риск), создающие предпосылки для появления устойчивых инвестиционных мотиваций, оказывающих существенное влияние на доходность инвестиций и уровень инвестиционных рисков и определяющих целесообразность и эффективность инвестиций» [3].

В своих исследованиях мы проанализировали последние тенденции в области прямых иностранных инвестиций в Казахстане, и изучили мнения инвесторов об инвестиционном климате страны и ее потенциале (исследования инвестиционной привлекательности Казахстана, проводились компанией EY, 2014 г.) [4].

Инвесторы, работающие в Казахстане, выделили основные факторы инвестиционной привлекательности, а также неблагоприятные факторы для развития инвестиционной деятельности в Казахстане.

Основные факторы инвестиционной привлекательности:

— Стабильная макроэкономическая среда 84% респондентов из числа работающих в Казахстане инвесторов считают макроэкономическую стабильность самым значимым фактором инвестиционной привлекательности страны;

— Политическая и социальная стабильность. 80% респондентов из числа работающих в Казахстане инвесторов высоко оценивают политическую и социальную стабильность в стране. Согласно докладу Economist Intelligence Unit «Индекс политической нестабильности 2012–2013» Казахстан входит в число 50 самых политически стабильных стран;

— Телекоммуникационная инфраструктура. 78% работающих в стране инвесторов считают действующую телекоммуникационную структуру достаточной, и только

9% указывают на необходимость существенного повышения ее эффективности;

— Конкурентоспособные налоговые ставки. Корпоративное налогообложение является привлекательным по мнению 68% респондентов из числа работающих в стране инвесторов, однако 13% из них называют существующий налоговый режим неблагоприятным. Ставки корпоративного и индивидуального подоходного налога в Казахстане считаются низкими по международным стандартам. Ставка корпоративного подоходного налога равна 20%, а ставка индивидуального — 10%.

Неблагоприятные факторы:

— Сложные условия ведения бизнеса. В последние годы в Казахстане достигнут значительный прогресс в области совершенствования нормативно-правовой среды. Это подтверждается уверенным повышением позиции Казахстана в рейтинге Всемирного банка «Индекс легкости ведения бизнеса»: страна переместилась с 56-го места в 2013 году на 49-е в 2014 году.

59% респондентов, уже работающих в Казахстане, считают нормативно-правовую среду недостаточно прозрачной и стабильной. Действующие в стране иностранные инвесторы регулярно сталкиваются со случаями неоднозначной интерпретации норм права и их избирательного применения. Респонденты выражают сомнение в способности государственных органов разных уровней работать сообща и последовательно внедрять стратегические инициативы. Они призывают к повышению эффективности работы государственных органов.

— Недостаточный объем НИОКР. 51% инвесторов, работающих в Казахстане, считают наличие и качество НИОКР малопривлекательным фактором с точки зрения ведения бизнеса в стране. Казахстан тратит только 0,2% ВВП (меньше, чем Россия — 1%) на научные исследования и разработки, что ниже показателя, рекоменду-

емого для стран с аналогичным уровнем экономического развития (1% — 1,5% ВВП). Согласно докладу ВЭФ «Глобальная конкурентоспособность, 2013–2014 годы» Казахстан занимает 108-е место из 144 стран мира по качеству научно-исследовательских учреждений и 92-е место по инновационному потенциалу. В отличие от экономически развитых стран научно-исследовательская деятельность в Казахстане чаще осуществляется государственными организациями, чем частными компаниями [5];

— Недостаточно развитая транспортно-логистическая инфраструктура. По мнению 50% работающих в Казахстане респондентов, транспортно-логистической инфраструктуре требуется модернизация. Железнодорожная сеть и автомагистрали Казахстана в целом развиты лучше, чем в других странах Центральной Азии, однако наблюдается дисбаланс регионального покрытия (в отдаленных регионах, где в основном расположены производственные мощности, качество дорог плохое).

Согласно мнению респондентов, нефтегазовая отрасль останется лидером по привлечению ПИИ в ближайшие годы. При этом опрошенные инвесторы демонстрируют растущий интерес к несырьевым секторам, включая сферу деловых услуг (15% респондентов), медико-биологическую отрасль (12%), недвижимость (11%), агробизнес (10%) и телекоммуникации (6%).

Республика Казахстан, проводя политику, направленную на поддержку инвестиционной деятельности, совершенствование ее методов и форм реализации, основной целью в данном направлении определяет **обеспечение устойчивого роста инвестиций в реальный сектор экономики, создание экономических, правовых и организационных условий для инвестиционной деятельности, обеспечивающих устойчивую динамику экономического развития страны и решение социально-экономических задач.**

Литература:

1. Ултургашева, О.Г., Лавренко А.В., Профатилев Д.А. Экономическая сущность и структура инвестиционного потенциала региона. Проблемы современной экономики, № 1 (37), 2011.
2. Литвинова, В.В. Теоретические и методологические аспекты оценки инвестиционного климата региона. Молодой ученый. 2011. № 4. Т. 1. с. 161–169.
3. Бишимбаев, К., Бакитжанов А. Стратегия привлечения инвестиционных ресурсов в экономику региона. Высшая школа Казахстана. 2001. № 3, с. 128–133.
4. Исследование инвестиционной привлекательности Казахстана, 2014 год. [www.emergingmarkets.ey.com](http://www.emergingmarkets.ey.com).
5. Абдимомынова, А.Ш., Жаксыгулова Р.А. Малый инновационный бизнес в Республике Казахстан. Сборник трудов международной научно-практической конференция «Россия и Казахстан: опыт научно-экономического сотрудничества, перспективы интеграции». г. Ставрополь, 19 декабря 2014 года. с. 4–9.

## Анализ развития предпринимательства в регионах Центрального федерального округа РФ

Тусаева Азиза Рустамовна, студент  
Курский государственный медицинский университет

*В статье произведён статистический анализ индивидуальных предприятий Центрального федерального округа в РФ, который позволит оценить их роль в экономике регионов.*

**Ключевые слова:** индивидуальные предприятия, статистический анализ, Центральный федеральный округ, Курская область.

Движущей силой рыночной экономики является предпринимательство. В Российской Федерации функционируют субъекты предпринимательства различных организационно-правовых форм: юридические лица и индивидуальные предприниматели, и типов: малые, средние и крупные предприятия. В связи с этим необходим анализ и оценка развития различных форм предпринимательства в округах, регионах и в целом в Российской Федерации. В данной статье рассматриваются основные экономические показатели деятельности индивидуальных предпринимателей Центрального федерального округа, позволяющие оценить состояние предпринимательства в регионах данного округа.

Индивидуальное предпринимательство в Российской Федерации в последние годы получило широкое распространение. Современные индивидуальные предприниматели успешно действуют на рынке, постоянно расширяя сферу своей деятельности, и в итоге могут обеспечить достойные условия жизни себе и своим близким. Не удивительно, что все больше людей, задумываясь о своем будущем, стремятся организовать собственный бизнес.

Согласно Гражданскому Кодексу Российской Федерации, индивидуальные предприниматели (далее ИП) — это физические лица, зарегистрированные в установленном порядке и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, а также частные нотариусы, адвокаты, учредившие адвокатские кабинеты [1].

Положение индивидуального предпринимателя в отличие от юридического предприятия имеет следующие преимущества: самостоятельность, оперативность, конфиденциальность деятельности, т.е. возможность сохранить коммерческие тайны в секрете, удобные условия создания и ликвидации бизнеса, свободное использование собственной выручки, возможность применения упрощенной системы налогообложения, упрощенный порядок ведения учета результатов хозяйственной деятельности и предоставления внешней отчетности.

Согласно данным Федеральной службы государственной статистики на 2010 год в Центральном федеральном округе России зарегистрировано 625710 фактически действующих индивидуальных предпринимателей, что составляет 21 % всех ИП страны [2]. Эта цифра зна-

чительно превышает численность предприятий всех форм собственности в нашей стране. Так, например, в том же 2010 году число юридических лиц в Центральном федеральном округе примерно в 1,3 раза меньше. Массовость данной формы организации бизнеса свидетельствует о её привлекательности для широчайшего спектра предпринимательской деятельности — для сферы торговли, финансов, для производства товаров и оказания услуг.

Мы разделяем тезис, что предприниматели являются двигателем любой современной развитой экономики, так как именно предприниматели создают большинство рабочих мест, внедряют новшества, стимулируют рост благосостояния среднего класса и закладывают основу гражданского общества и политической свободы. Многие ученые, исследуя роль предпринимательства в экономическом развитии, отмечают, что именно предпринимательство способствует росту эффективности экономики [6]. Так, например, Иозеф Шумпетер, известный экономист, который призван авторитетом экономической науки, писал, что предпринимательство — это именно та сила, которая объединяет ресурсы в новые, уникальные, новаторские комбинации [3].

Таким образом, в настоящее время в экономике ведущих стран мира, предприниматель является одним из главных субъектов экономических отношений, а, следовательно, от предпринимателя в значительной степени зависит успешность процесса экономического развития, стабильность, устойчивость и конкурентоспособность национальной экономики. В силу этого факта, правительства промышленно-развитых стран оказывают содействие предпринимателям в их экономической деятельности и принимают разнообразные меры, способствующие развитию предпринимательства. Индивидуальному предпринимателю нет необходимости самостоятельно регистрироваться в органах статистики, т.к. после прохождения регистрации граждан в качестве индивидуального предпринимателя налоговые органы направляют сведения о нем в Государственный комитет РФ по статистике.

Для изучения и исследования функционирования индивидуального предпринимательства в России применяется экономико-статистические методы, которые базируются на предоставлении индивидуальными предприятиями статистической отчетности и заполненных ими анкет. Эти



Таблица 1. Показатели предпринимательства по регионам ЦФО в 2014 г.

Регионы Центрального федерального округа	Количество ИП	Выручка от реализации, млрд. руб.	Инвестиции в основной капитал, млрд. руб.
Белгородская область	45519	73	2,7
Брянская область	42328	57,2	1
Владимирская область	37346	61	1,3
Воронежская область	51498	124,7	2,5
Ивановская область	26787	44,3	0,3
Калужская область	21341	43,3	0,9
Костромская область	17330	44,6	0,9
Курская область	31786	58,7	1,2
Липецкая область	31984	59,6	0,9
Московская область	57171	121,6	8,3
Орловская область	18982	27,3	0,6
Рязанская область	24938	54,6	0,9
Смоленская область	21960	46,8	1,2
Тамбовская область	25322	51,5	0,7
Тверская область	28694	41,3	1,8
Тульская область	37021	51	0,9
Ярославская область	32194	53,7	1,2
г. Москва	73509	145,2	4,1

Таблица 2. Аналитическая группировка регионов по выручке ИП

№ группы	Средняя выручка ИП, млн. руб.	Число регионов	Приходится в среднем на 1 регион		
			выручки, млрд. руб.	инвестиций в основной капитал, млрд. руб.	число ИП
I	1,35–1,72	8	0,99	49,64	33609
II	1,73–2,1	5	2,6	98,85	36788
III	2,11–2,48	5	4,1	145,2	34579
Итого:		18	1159,4	31,4	625710

анкеты разрабатывает Росстат. Самым эффективным методом исследования показателей индивидуального предпринимательства в статистике является метод группировки [4].

В ходе статистического измерения и наблюдения данного социально-экономического явления, мною была произведена статистическая сводка и группировка показателей, касающихся деятельности индивидуальных предпринимателей Центрального федерального округа РФ. В результате было произведено разделение изучаемого общественного явления на однородные в качественном отношении группы по ряду существенных признаков, такие как объем выручки ИП, численность ИП, инвестиции в основной капитал (Таблица 1).

На основе данных, отобранных с Росстата, были сгруппированы регионы ЦФО РФ по инвестиционным вложениям в основной капитал и установлено влияние этого фактора на выручку ИП. Совокупность регионов была разбита на 3 групп, согласно подходу Террела и Скотта [5].

По обобщенным данным была определена прямая связь между признаками (Таблица 2).

В ходе изучения ИП регионов Центрального округа методом группировки были выявлены следующие зависимости и закономерности между выручкой ИП и количеством приходящихся на одного ИП инвестициям в основной капитал.

Во-первых, была выявлена прямая зависимость среднего значения объема выручки одного ИП от среднего значения показателя инвестиций на одного ИП, а именно следующая: чем выше уровень инвестиций в основной капитал, тем выше объем выручки индивидуальных предпринимателей. Это связано с тем, что предпринимательская деятельность требует значительных вложений в наши дни для своего успешного развития и функционирования.

Во-вторых, среднее значение показателя объема выручки на одного ИП самым наибольшим является в V группе, однако в той же самой группе среднее значение показателя Инвестиции в основной капитал не является самым макси-

Таблица 3. Динамика юридических лиц и ИП в Курской области в 2008–2014 гг.

Годы	Количество единиц			
	Юридические лица		Индивидуальные предприниматели	
	зарегистрировано	ликвидировано	зарегистрировано	ликвидировано
2008	2250	1086	5177	3554
2009	1871	1046	5708	4842
2010	1744	1119	6124	5728
2011	1855	1728	6092	7100
2012	1988	1703	5228	6445
2013	1980	1557	3377	8573
2014	2205	1113	4539	4215
Рост, %	98,0	102,5	87,7	118,6

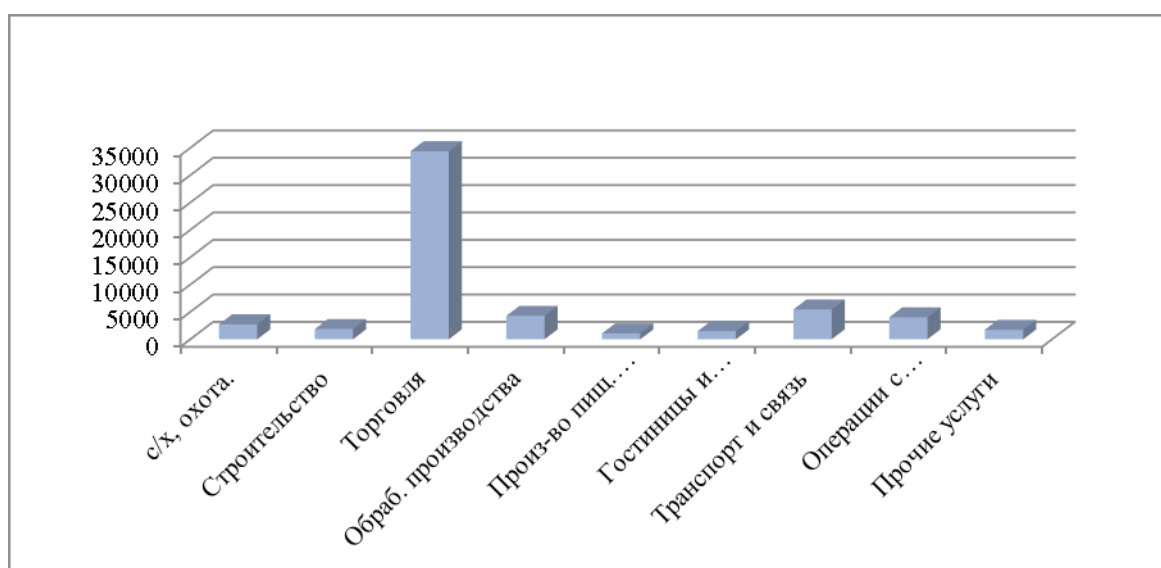


Рис. 1. Отрасли Курской области, в которых работают более 1000 работников

мальным. Из этого следует, что закономерности выполняются в некоторых группах не совсем идеально, т.к. на полученные в ходе статистического исследования значения объема выручки на одного ИП влияет множество факторов. Например, в относительно неразвитых в социально-экономическом плане регионах число индивидуальных предпринимателей невелико, а, в свою очередь, в крупных, таких как Москва, все исследуемые явления отличаются высокими показателями — большие доходы и высокая плотность населения соответствуют многочисленности предпринимателей. Именно поэтому показатели объема выручки и инвестиции в этих регионах велики.

В-третьих, были выявлены регионы с наилучшими показателями по Центральному федеральному округу Российской Федерации — Московская область, город Москва и Белгородская область.

Основываясь на вышесказанном, можно сделать вывод, что об объеме выручки одного ИП в стране можно судить по размеру вложений в основной капитал. С 1 января 2013 года в России более чем в два раза был повышен го-

довой размер страховых взносов для индивидуальных предпринимателей — примерно с 17 тыс. руб. в предыдущем году до почти 36 тыс. руб. в 2013. Повышенные взносы идут в Пенсионный фонд и в Фонд обязательного медицинского страхования. Уплачивать их должны все индивидуальные предприниматели вне зависимости от оборота их предприятия и от его географического расположения — будь то мегаполис, малый город или село. По статистике Пенсионного Фонда на конец 2012 года насчитывалось почти 4 миллиона ИП. Только в январе 2013 года в России закрыли дело более 141 тыс. индивидуальных предпринимателей. Рассмотрим последствия принятия данного закона для одного из регионов Центрального федерального округа.

В основе формирования инновационных стратегий лежат общие социально-экономические цели и инновационные задачи организации. Получение прибыли и ее максимизация традиционно основополагающая цель.

Анализируя данные, мы видим, что количество зарегистрированных и ликвидированных ИП во всех изучаемых годах, кроме 2013 колеблется в районе 1000. В 2013 году

количество ликвидированных дел ИП в 2,5 раза больше, чем количество зарегистрированных. Одним из отрицательных последствий данных события является то, что предпринимательство обеспечивает создание новых рабочих мест, обеспечение занятости трудоспособного населения и, как следствие, сокращение числа людей, нуждающихся в социальной помощи. В 2008 г. в нашей стране было более 2 млн 700 тыс. индивидуальных предпринимателей, в которых было занято 8 млн человек. ИП обеспечивают рабочими местами значительную часть населения (Рисунок 1).

Таким образом, предприниматели играют ключевую роль в коммерциализации новой продукции и технологий, эффективно решают проблемы занятости населения, способны привлекать неиспользуемые ресурсы и создавать новые рынки. Благодаря этим способностям и возможностям предпринимательства, начиная с самых первых шагов становления теории предпринимательства, предприниматель стал восприниматься как центральный элемент рыночной экономики, обуславливающий ее эффективность и развитие.

#### Литература:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть 1. [Электронный ресурс]: [от 30.11.1994 N 51-ФЗ (принят ГД ФС РФ 21.10.1994)]
2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики — Росстат. — Режим доступа: [www.gks.ru](http://www.gks.ru).
3. Благова, З.И. Предпринимательство в российской экономике. СПб.: СПб Эф., 2011.
4. Зюкин, Д. А. Совершенствование подходов применения метода кластерного анализа в экономических исследованиях/Д. А. Зюкин, Н. А. Пожидаева // Научный альманах Центрального Черноземья. 2014. № 3. с. 50–52.
5. Построение эконометрических моделей: учебное пособие/С.А. Беляев, Н.С. Бушина, О.В. Власова и др.; под общей редакцией Д. А. Зюкина. Курск: «Деловая полиграфия», 2015. — 61 с.
6. Куркина, М. П. Бизнес как субъект региональной экономики // Экономика и предпринимательство. 2014. № 10 (51). с. 347–351.

## Значение ценности денег для формирования тарифов на проезд в городском пассажирском транспорте

Федоров Владимир Анатольевич, кандидат экономических наук, доцент  
Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»

При существовавшей до недавнего времени в России административно-командной экономике деньгам отводилась вспомогательная роль. Объем и ассортимент производимой продукции устанавливались вышестоящими организациями для каждого предприятия в форме планов в натуральном и стоимостном выражении. При этом стоимостные показатели планируемого объема и ассортимента продукции имели подчиненное значение и рассчитывались на основе натуральных показателей исходя из цен, установленных центральными органами. Цены оставались неизменными при различном соотношении спроса и предложения и продолжали применяться при недостатке товаров и нормированном их распределении. В подобных условиях возникала подавленная инфляция, сопровождающаяся снижением роли денег, поскольку для приобретения товаров не столь важно было наличие денег у покупателя, сколь важна возможность их получения в соответствии с установленными нормами. Однако использование денег делало возможным определение совокупного объема издержек. Сопоставление планового и фактического уровня себестоимости позволяло оценивать отклонения фактиче-

ского уровня от планового и применять меры по его нормализации.

В рыночной экономике деньги напротив, обретают первичную роль. Это связано с тем, что меняются условия хозяйственной деятельности, когда товаропроизводители приобретают самостоятельность в установлении объема и ассортимента производимой и реализуемой продукции. При этом с помощью денег дается оценка платежеспособного спроса, с учетом которого формируются объем и ассортимент продукции. Регулирование экономики со стороны государства осуществляется не административными, а рыночными методами.

В субъектах Российской Федерации развитие городских систем общественного транспорта в настоящее время главным образом зависит от их достаточного бюджетного финансирования. Однако данный критерий сильно различается по субъектам. Основной причиной данного положения является историческое размещение городских поселений, которое было обусловлено выборочным освоением природных ресурсов и выгодным географическим положением. Сырьевая направленность современной

российской экономики определила привязанность размещения производительных сил к крупнейшим центрам добычи и переработки природных ресурсов. В современной России городские монопоселения являются одним из ключевых элементов городской сети. В 2012 году в России число монопрофильных поселений составляло 252 города, 95 посёлков городского типа и 11 сельских населённых пунктов в которых проживало 16,2 миллионов человек, или 15,7% городского населения страны (11,5% населения России) [1].

Мониторинг бюджетных ассигнований городского пассажирского транспорта городов Российской Федерации свидетельствует о том, что доля расходов на транспорт, в структурах их бюджетов, находится в интервале от 6 до 8%. [2]. Возможности региональных экономик в финансировании эксплуатации общественного транспорта можно проиллюстрировать на примерах «бесплатного» проезда на городском пассажирском транспорте в ряде городов в страны. Так 13 лет (с 1992 по 2005 годы) перевозка пассажиров на городских автобусных маршрутах города Зеленогорска (Красноярский Край) осуществлялась бесплатно. При бесплатной перевозке ежегодно перевозилось 22 миллиона пассажиров. Городскую маршрутную сеть обслуживало 68 автобусов, совершающих ежедневно 596 рейсов. С 1 января 2006 года решением городского совета введен платный проезд [2]. С 1 января 2013 в городе Нарьян-Мар (НАО) предоставлено право бесплатного проезда пенсионерам, детям, достигшим возраста 14 лет, жителям старше 18 лет, обучающимся в образовательных учреждениях.

Вследствие недостаточного финансирования городского пассажирского транспорта из региональных бюджетов зародился особый вид транспорта — коммерческий. В результате чего предприятия городского пассажирского транспорта разделились на две независимые группы. Одна из которых работает в условиях государственно-регулируемых цен, другая работает в условиях относительной свободы тарифов, не осуществляет (за редким исключением) социально-значимых перевозок. Главной проблемой, возникающей из-за государственного регулирования городских пассажирских перевозок, является то, что государство в лице местных администраций стремится сделать цену этих услуг ниже, чем цена, которая сложилась бы на свободном рынке. С нашей точки зрения среднерыночный тариф должен представлять собой сумму социального и тарифа бюджетной дотаций.

$$T_{с.р.} = T_{соц.} + T_{б.д.} \quad (1)$$

где:

$T_{с.р.}$  — среднерыночный тариф, определение которого базируется на рыночных методах ценообразования и формируется коммерческими операторами-перевозчиками;

$T_{б.д.}$  — социальный тариф, формируемый администрацией города и представляющий собой цену услуги перевозки, по которой большинство жителей может удовлетворять свои потребности в передвижениях.

Установленный государством тариф, как правило, настолько низок, что спрос на транспортные услуги превышает предложение или делает предоставляемую услугу менее качественной. Одним из обсуждаемых способов решения этой проблемы является возможность освобождение ГПТ от государственного регулирования — либерализации. Популярность такого подхода во многом обусловлена тем, что государственное регулирование ГПТ порождает гораздо более серьезные проблемы, чем те, для разрешения которых оно вводилось.

Обозначив степень актуальности проблем ГПТ, связанных с его финансированием, приступим к исследованию роли денег при формировании тарифов на проезд в ГПТ. Но прежде чем приступить к исследованию значения ценности денег для формирования тарифов, следует разграничить области использования, таких понятий, как цена и тариф на перевозку пассажиров городским пассажирским транспортом. Применительно к субсидируемым перевозкам данные понятия не равнозначны. Связь между ними может быть описана формулами 1–3

$$Ц = T + C \quad (2)$$

$$T = Ц - C \quad (3)$$

$$Ц = T, \text{ если } C = 0 \quad (4)$$

где:  $T$  — тариф на перевозку пассажира;

$Ц$  — цена услуги перевозки пассажира;

$C$  — субсидия бюджетов различных уровней на перевозку пассажира.

Таким образом, тариф на перевозку пассажира ГПТ является частным случаем цены услуги перевозки и эти величины равны только в том случае, когда отсутствует субсидирование перевозки бюджетами различных уровней.

В дальнейшем будем понимать тариф на перевозку как цену за перемещение пассажира в пространстве, и использовать понятие цены перевозки.

Науке известно две основных теории цены. Согласно одной из них, в нашем случае, цена услуги перевозки выражает ее стоимость. Согласно другой теории цена услуги перевозки представляет собой сумму денег, которую пассажир готов заплатить за нее. Особое значение для нас имеет то, что в обеих теориях цена услуги перевозки выражается посредством денег. *Если цена услуги перевозки является денежным выражением стоимости, то она зависит как от денег, так и от стоимости, которую выражают последние.*

Однако при кажущейся очевидности, нам не удалось найти в открытом доступе исследований роли денег в формировании тарифов на проезд в городском пассажирском транспорте. Тем не менее необходимо обратить внимание на то, что в субъектах Российской Федерации, где бюджеты напрямую зависят от стоимости нефти или газа, чем выше цена на нефть или газ, тем ниже тариф на проезд. То есть чем дешевле деньги, тем ниже тариф.

Цена, как денежная оценка товара (услуги), может быть определена как со стороны покупателя, так и со стороны продавца. Естественное несоответствие оценок приводит или к дефициту, или к избытку товара или потен-

циальной возможности предоставления услуги, в нашем исследовании-услуги перевозки. Первое возможно в случае, если оценка покупателя (оценка предельной полезности) выше оценки продавца (оценка предельных издержек), второе — в противоположном случае. Под действием рыночных сил появляется тенденция установления рыночной или сбалансированной цены — цены, при которой количество спрашиваемой услуги перевозки уравновешивается количеством производимой и предлагаемой услуги перевозки. В результате на рынке возникает ситуация, в которой в течение определенного времени спрос на услугу равен ее предложению. В этой связи примечательно, что английское *price* — цена своими этимологическими корнями через английское *prisu* латинское *pretium*» связано с возможной индоевропейской базой *preti* — эквивалент.

Рыночные цены формируются под воздействием многих социально-экономических и производственных факторов, определяемых состоянием рынка городских пассажирских перевозок, при этом каждый из них оказывает непосредственное или опосредованное влияние на рыночную цену потому, что прямо или косвенно воздействуют на спрос и предложение. Как свидетельствует проведенный анализ, в разных городах Российской Федерации имеет место значительный разброс в стоимости проезда. Однако совсем невероятным представляется, чтобы была такая же значительная разница в себестоимости перевозок пассажиров. **Тариф все в большей степени начинает играть роль ограничения доступа к пользованию общественным транспортом.** Еще одним доказательством этого является то, что средняя дальность поездки при использовании одних и тех же типов подвижного состава и незначительной разницы в заработной плате водителей во многих городах РФ превосходит дальность поездки в Москве и Санкт-Петербурге, а тариф в этих городах значительно ниже.

Для исследования причин разброса стоимости поездки, остановимся на таких явлениях как колебанием ценности денег, способы измерения этих колебаний, а также причины, которые вызывают колебания ценности денег. Если исходить из того, что цена есть результат отношения общей массы денег к общей массе товаров то, когда общая масса денег увеличивается, а масса товаров остается неизменной на каждую единицу товара приходится больше единиц денег и цена товара, выраженная в деньгах, растет. Когда общая масса денег уменьшается при неизменной массе товаров (услуг), то на каждую единицу товаров (услуги) приходится меньше единиц денег и тогда цена товаров (услуг) падает.

Деньги выполняют функцию меры стоимости на основе масштаба цен. Исторически за единицу стоимости брались время, необходимое для получения условно определенного денежного металла. На основе затрат на добычу условно взятого за единицу количества золота приравниваются все остальные товары. Но поскольку современные деньги никак не связаны с золотом, то на покупательную

способность, в первую очередь, влияет количество выпускаемых денег.

В связи с тем, что деньги в настоящее время утратили свою первоначальную основу — золотое содержание, необходим постоянный контроль над денежной массой для смягчения инфляционных процессов. То, что реальные деньги — это металлические деньги, имеют цену, позволяет нам в качестве доказательства использовать нижеприведенный алгоритм. Металлы добываются в рудниках или россыпях, но рудники и россыпи бывают совершенно различной производительности. Ценность каждой частицы металла должна, таким образом, быть достаточна для того, чтобы оплатить заработную плату и прибыль наименее производительного рудника. В противном случае рудник перестал бы эксплуатироваться. Ценность металла устанавливается, таким образом, по тем же законам, по которым устанавливается ценность других товаров.

От чего зависит переход к эксплуатации новых менее производительных рудников, или же наоборот сокращение добычи и сосредоточение работ по получению благородных металлов на рудниках лучшего качества? Очевидно, что «последний рудник» определяется спросом на благородные металлы. Если спрос на благородные металлы возрастает, то в обработку вступают новые худшие рудники, а вместе, с тем растут и издержки их производства, и наоборот. Таков логический вывод, из теории издержек производства в применении к деньгам. Ценность устанавливается в сфере производства, в области предложения, но условия производства в свою очередь зависят от спроса. Однако ценность денег образуется и устанавливается не там, где добывается благородный металл, а там, где происходит встреча денег с товарами, в процессе обращения.

Количественная теория денег была выдвинута и экономистами много веков тому назад. Так Монтескье приписывал влияние на цены всей массе денег, имеющихся в стране, и эту массу сопоставлял со всей массой товаров. Но уже Юм считал, что цены зависят не столько от абсолютного количества товаров и абсолютного количества денег, которые имеет страна, сколько от количества товаров, которое поступает или может поступить на рынок, и от количества денег, которое циркулирует. Если «монета запрятана в ящик, она также мало имеет значения для цены, как если бы она была уничтожена» (). Если товары собраны на складах, это имеет тот же эффект. Так как деньги и товары в таких случаях никогда не встречаются, то они и не действуют друг на друга. Ирвин Фишер ставит себе задачей выведение формулы для «уравнения обмена («equation of exchange»)). Хозяйственный оборот выражается в обмене товаров на деньги. На одной стороне обмена стоят товары, на другой деньги, а уравнение обмена должно дать формулу этого равенства. Фактически уравнение обмена должно установить покупательную силу денег. Покупательная сила денег определяется количествами других благ, которые можно купить за опре-

деленное количество денег. Чем ниже товарные цены, тем большее количество товаров может быть куплено и, следовательно, тем выше покупательная сила денег, и наоборот. Покупательная сила денег есть, таким образом, обратная сторона уровня товарных цен, и изучение покупательной силы денег есть тоже самое, что изучение уровня цен.

Из уравнения обмена следует, количество товаров, помноженное на цены, равно количеству денег, умноженное на скорость их обращения. Эти 4 величины связаны между собой — каждая из них определяется 3 остальными. Отсюда следует, что цены, которые выражают покупательную силу денег, пропорциональны количеству денег: прямо пропорциональна скорости обращения и обратно пропорционально количеству обмениваемых товаров.

В развитии экономической теории денег, английскими экономистами А. Маршаллом (1842–1924 гг.) и А. Пигу (1877–1959 гг.) был разработан так называемый «кембриджский» вариант количественной теории денег. Представители кембриджского направления считали, что уровень цен определяется количеством денег в обращении. А. Пигу определял массу денег через величины конечного продукта с помощью показателя ликвидности:

$$M = k \cdot PQ \quad (5)$$

где  $M$  — количество денег в обращении;

$k$  — часть конечного продукта ( $PQ$ ), которую люди предпочитают хранить в ликвидной форме;

$P$  — уровень цен;

$Q$  — величина общественного производства в физическом выражении в единицу времени  $t$ ;

$kPQ$  — спрос на деньги.

Регулирование денежного обращения в Российской Федерации возложено на ЦБ РФ. Если необходимо увеличить количество денег в обращении, то ЦБ РФ скупает ценные бумаги, снижает нормы обязательных резервов, уменьшает ставку рефинансирования. Такая политика получила название политики дешевых денег. В условиях инфляции, когда необходимо уменьшить количество денег в обращении, ЦБ РФ продает ценные бумаги, увеличивает нормы обязательных резервов, повышает ставку рефинансирования. Такая политика получила название политики дорогих денег.

Однако эмиссия новых купюр, обмен старых, содержание персонала, неудобства и большие потери времени рядовых клиентов — все это тяжелым бременем ложится на экономику страны. В России, например, около 20% стоимости каждого рубля уходит на поддержание его же собственного обращения. Все это свидетельствует о том, что Россия еще очень далека от цивилизованных форм расчетов, характерных для большинства промышленно развитых стран [3].

Научно-технический прогресс и развитие электронно-вычислительной техники обеспечили создание автоматизированных электронных установок для обработки чеков и ведения текущих счетов, появление электронных

денег. Кроме того, в стране существует проблема распределения ролей, которая заключается в том, какой из официальных органов государственной власти — Центральный банк РФ (отвечающий за валютную политику) или Министерство финансов РФ (отвечающее за бюджетную политику) должен отвечать за достижение внутреннего равновесия, а какой — за достижение внешнего равновесия.

Нельзя сказать, что в условиях современной действительности значение ценности денег для формирования тарифов недооценивается высшим руководством нашей страны. Более того, наблюдается постоянный поиск модели переходной экономики, способствующей ее «перезапуску» с сырьевого формата на созидательный. Например, Минэкономразвития предполагает с 2017 года перейти на расчет тарифов естественных монополий по контрциклическому принципу. Если проциклический принцип заключался в определении тарифа выше темпа инфляции, то контрциклический принцип заключается в определении тарифов естественных монополий в зависимости от темпов экономического роста. Считается, что нормальными темпами роста экономики являются 3–5%. Контрциклическая формула заключается в том, что если экономика будет расти медленней, то тарифную нагрузку необходимо снижать, а при ускорении экономики — увеличивать, но не с помощью самих тарифов, а с помощью коэффициента. Если экономика будет расти выше среднего, то к тарифам будут применять повышающий коэффициент, а если ниже среднего, то понижающий. Так, если падает пассажирооборот, то снижается и тариф на пассажирские перевозки.

Если гипотетически представить, что такая формула действовала в предыдущие годы, то тарифы монополистов сейчас были бы более скромными. Фактически же, тарифы естественных монополий в России стали опережать инфляцию с 2009 года. Соотношение роста тарифов и инфляции достигло в 2011 году 2:1. А так как дальнейшее повышение тарифов чревато недовольством населения, поэтому сосредоточились на поиске адекватных инструментов, одним из которых является контрциклическая формула.

Контрциклическое тарифное регулирование, по мнению Минэкономразвития, позволит удерживать инфляцию в коридоре 4–5%. Контрциклическое тарифное регулирование должно заработать с 2017 года, поскольку на 2014–2016 годы — правительством уже утверждены темпы роста тарифов. До 2017 тарифы для населения на газ, тепло, воду и электроэнергию предполагается индексировать по формуле «инфляция минус» — на уровень инфляции с понижающим коэффициентом 0,7 (то есть на 30% ниже инфляции за предыдущий год. Для того, чтобы бы знать уровень инфляции, применяемый для расчетов, тарифы в стране будут меняться не с 1 января, а с 1 июля. Однако не совсем понятно, как формула «инфляция минус» будет сочетаться с политикой жесткого инфляционного таргетирования Банка России, а также бюджетной политикой Минфина.

По нашему мнению, контрциклическое тарифное регулирование является неким аналогом политики процентных ставок центрального банка, когда процентную ставку изменяется в следствие изменения ВВП, инфляции и других экономических условий. К примеру, при прочих равных увеличение инфляции на 1% должно сопровождаться повышением процентной ставки не менее чем на 1%. И может быть полезно для более устойчивого роста экономики. Это означает, что во время ускорения экономики тарифы естественных монополий будут ее притормаживать, а в фазе спада, наоборот, оказывать поддержку бизнесу и населению.

Подводя итоги исследования проблем значения ценности денег для формирования тарифов на проезд в городском пассажирском транспорте можно сделать следующие выводы:

1. Тарифы на проезд в ГПТ должны регулироваться по закону спроса и предложения. Государственное вмешательство необходимо с целью ограничения сферы свободного действия закона спроса и предложения тогда, когда это вызывается защитой интересов малоимущих слоев

жителей города или, когда это вызывается государственными потребностями, например, уменьшением трафика личных автомобилей.

2. При определении тарифа на проезд в ГПТ необходимо учитывать следующие факторы: уровень потребительского спроса; эластичность спроса, сложившегося на рынке перевозок; меры государственного регулирования ценообразования; уровень цен на перемещение на личном автомобиле; цену денег и уровень инфляции.

3. Денежное обращение является методом косвенного регулирования тарифов на ГПТ.

4. Популярность обсуждения вопросов возможного освобождения ГПТ от государственного регулирования — либерализации, во многом обусловлена тем, что государственное регулирование ГПТ порождает гораздо более серьезные проблемы, чем те, для разрешения которых оно вводилось.

5. Однако пока страна не достигла стадии гармонического равновесия, отсутствуют условия для функционирования рыночной экономики, необходима активная роль государства в преодолении отставания.

#### Литература:

1. Федеральная служба государственной статистики. Предположительная численность населения Российской Федерации [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc\\_1140095525812](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1140095525812) Дата обращения 01.09.2015г
2. Федоров, В. А Перестройка городов и городской экономики — исторический путь выхода городского пассажирского транспорта из системного кризиса Научно-теоретический и практический журнал «Уральский научный вестник» 2 (133) 2015 с. 41–56
3. Мороз, Ю.Л. Роль денег в современном мире // Аргументы и факты. — 2009.

## Таможенное декларирование экспорта товаров в контексте повышения конкурентоспособности национальной экономики

Хомутова Надежда Александровна, студент  
Белгородский университет кооперации, экономики и права

*В статье представлены результаты исследования таможенного декларирования мелассы, полученной в результате кристаллизации и рафинирования сахара, при помещении под таможенную процедуру экспорта, как одной из составляющих внешнеторговой деятельности, нацеленной на повышение конкурентоспособности национальной экономики.*

**Ключевые слова:** таможенное декларирование, экспорт товаров, конкурентоспособность национальной экономики.

Динамичное развитие экономики страны, нацеленное на повышение ее конкурентоспособности, предусматривает не только эффективную реализацию политики импортозамещения, но и рост экспорта товаров, под которым мы понимаем «вывоз товара с таможенной территории страны без обязательства об обратном ввозе» [9, с.

16]. Экспорт товаров обуславливает реализацию хозяйствующими субъектами российского рынка экспортной операции, то есть «коммерческой деятельности, связанной с продажей и вывозом товара с таможенной территории его производства без обязательства об обратном ввозе» [8, с. 17].

Таблица 1. Экспорт мелассы субъектами Российской Федерации Центрального федерального округа и Белгородской области за 2012–2014 годы

	2012 г.		2013 г.		2014 г.	
	Стоимость, тыс. долл. США	Вес, т	Стоимость, тыс. долл. США	Вес, т	Стоимость, тыс. долл. США	Вес, т
Субъекты Российской Федерации Центрального федерального округа	36173,8	509223,0	44996,9	386830,7	50822,8	421964,7
Белгородская область	2628,7	42995,6	2143,0	27131,5	307,7	2958,2

Составлено по источнику: [12].

Безусловно, реализация экспортного потенциала страны в рамках международного разделения труда посредством реализации условий международной коммерческой сделки выступает «одним из факторов, обуславливающих повышение конкурентоспособности российской экономики в условиях усиливающейся глобализации мировой экономики, учитывая при этом его позитивное воздействие как на внутренний валовой продукт, так и занятость, и качество жизни населения» [11, с. 84]. Кроме того, «развитие постиндустриальной экономики на основе современных технологических решений обуславливает производство инновационного ассортимента товаров, наличие которого можно определить как один из компонентов конкурентного преимущества хозяйствующего субъекта, позволяющего ему в определенной степени быть уверенным в том, что товар будет востребован потребителем в течение планируемого его жизненного цикла» [7, с. 297].

Однако следует признать, что Российская Федерация поставляет потребителям мирового экономического пространства в основном сырьевые ресурсы первичные или вторичные. Так, из числа вторичных ресурсов на мировом товарном рынке востребован такой товар, как меласса, включенная в 17 товарную группу единой Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности Евразийского экономического союза, в частности, в подпозицию — 1703900000 — «прочая меласса, полученная в результате кристаллизации или рафинирования сахара» (меласса) [2]. Мелассу на мировой товарный рынок поставляют субъекты Российской Федерации Центрального федерального округа, включая Белгородскую область (табл. 1).

В период с 2012 по 2014 год наблюдается разнонаправленный вектор развития физического объема экспорта мелассы как субъектами Российской Федерации Центрального федерального округа, так и Белгородской области.

Основными странами-потребителями российского вторичного сырья в виде мелассы производства субъектов Российской Федерации Центрального федерального округа, являются Вьетнам, Турция, Украина и Германия (табл. 2).

Следует отметить, что среди основных стран-потребителей мелассы производства субъектов Российской Федерации Центрального федерального округа, отсутствуют государства — члены Евразийского экономического союза, несмотря на то, что в 2012–2013 годах Казахстан закупал данный вид товара у российских производителей, а в 2014 году — Беларусь. В этой связи отмечаем, что «повышение конкурентоспособности национальных экономик Евразийского экономического союза на основе эффективного развития взаимной торговли товарами возможно за счет интеграции сравнительных и конкурентных преимуществ» [4, с. 12] данных стран.

В 2012 году доля основных стран-импортеров, таких как Вьетнама, Турции, Украины, Германии, Болгарии, Нидерландов, исследуемого экспортного товара субъектов Российской Федерации Центрального федерального округа, составила 94,67%, или 482056348 кг, а в 2014 году (Турция, Тайвань (Китай), Испания, Германия, Латвия, Литва) — 90,16%, или 380452291 кг. Хозяйствующие субъекты Белгородской области как представители Центрального федерального округа также осуществляют поставки на мировой товарный рынок мелассы свекловичной (табл. 3).

Таким образом, в 2012–2013 годах меласса свекловичная белгородского происхождения была востребована в основном потребителями Вьетнама, а в 2014 году — только Украины.

Резюмируя изложенное выше отмечаем, что наличие экспортного потенциала выступает одним из условий повышения конкурентоспособности национальной экономики, а в вторым условием в данном контексте — минимум времени и затрат, связанных с перемещением экспортного товара через таможенную границу в соответствии с государственным регулированием данного процесса.

Очевидно, что перемещение экспортных товаров через таможенную границу требует значительного времени и ресурсов как участника внешнеторговой деятельности, так и таможенного органа. В связи с этим государство уделяет пристальное внимание упрощению порядка перемещения товаров и транспортных средств через таможенную границу Таможенного союза. Доказательством



Таблица 2. Страны-импортеры мелассы производства субъектов Российской Федерации Центрального федерального округа, в 2012–2014 годах

	2012 г.		2013 г.		2014 г.	
	Стоимость, долл. США	Вес, кг	Стоимость, долл. США	Вес, кг	Стоимость, долл. США	Вес, кг
Австрия					25636,24	88080
Беларусь					4970,70	20000
Бельгия			2126878,08	15591818		
Болгария	1500404,5	13671782				
Вьетнам	10042530,9	179673570	3978163,64	44252780	1220923,60	10013350
Германия	4486665,0	74654520	1640751,88	17808074	1786645,33	19725050
Индонезия			1043976,99	7620270	928000,00	8000000
Иордания			731398,39	5499236		
Испания					3467556,51	28933013
Италия	830976,4	8309764	1621067,15	20317270	1552088,18	12589649
Казахстан	601683,6	3624600	447148,71	2693860		
Канада			1102592,93	8167355		
Латвия	31943,2	572970	34840,4	542620	558405,61	18926980
Литва	510325,3	8077580	671608,33	6277410	1662684,39	14833730
Нидерланды	1305000,0	10000000	928141,02	6774752		
Румыния	134458,8	1271460	198400,00	1600000		
Соединенные Штаты			681518,09	2392820	1354976,99	4442530
Тайвань (Китай)					3836581,80	32746531
Тунис	311546,0	3994180				
Турция	12103015,3	114008076	21955894,91	163576505	33771403,69	265286987
Украина	4230713,4	90048400	7834474,13	83715940	652975,27	6358770
Франция	84580,6	1316100				
Всего	36173843,0	509223002	44996854,65	386830710	50822848,31	421964670

Составлено по источнику: [12].

Таблица 3. Страны-импортеры мелассы свекловичной производства хозяйствующих субъектов Белгородской области за 2012–2014 годы

	2012 г.		2013 г.		2014 г.	
	Стоимость, долл. США	Вес, кг	Стоимость, долл. США	Вес, кг	Стоимость, долл. США	Вес, кг
Германия	47247,30	828900				
Украина	56737,80	995400	734986,73	9171450	307647,6	2958150
Вьетнам	2524750,53	41171300	1408035,66	17960080		
Всего	2628735,63	42995600	2143022,39	27131530	307647,6	2958150

Составлено по источнику: [12].

этого является принятие такого документа, как «План мероприятий («Дорожная карта») «Совершенствование таможенного администрирования», предусматривающий «сокращение количества документов, требуемых для совершения таможенных операций и таможенных процедур при вывозе товаров и транспортных средств из Российской Федерации; сокращение сроков подготовки и получения документов, необходимых для завершения процедуры экспорта товаров; сокращение сроков прохождения всех процедур, связанных с вывозом товаров и транспортных средств из Российской Федерации; внедрение технологий таможенного декларирования и выпуска товаров, позволяющих сократить сроки прохождения административных процедур в связи с вывозом товаров и транспортных средств из Российской Федерации до минимальных значений» [3].

Акцентируем внимание на таможенном декларировании, которое в Таможенном кодексе Таможенного союза определено, как «заявление декларантом таможенному органу сведений о товарах, об избранной таможенной процедуре и (или) иных сведений, необходимых для выпуска товаров» [1, статья 4]. Так, одним из участников процесса перемещения товаров через таможенную границу является Новооскольский таможенный пост Белгородской таможни, который осуществляет выпуск товаров в соответствии с заявленной таможенной процедурой экспорта, в том числе мелассы свекловичной.

Необходимо отметить, что в 2014 году наиболее крупными торговыми партнерами, влияющими на объемы экспорта, являлись Армения (25,25% от общего объема экспорта региона деятельности Новооскольского поста), Азербайджан (23,92%) и Украина (19,93%). При этом в экспорте товаров доля таких товаров, как 1517 группы (спреды) составила около 50%, 1101 группы (крупная гречневая) — более 30%, 2303 группы (жом свекловичный) — 11% и не более 10% — групп 1703 (меласса (патока) свекловичная), 1102 (мука ржаная), 1512 (масло подсолнечное). Товарная структура экспорта участников внешнеэкономической деятельности свидетельствует о том, что в основном они поставляют на внешний рынок сельскохозяйственное сырье и продовольствие, которое произведено в Новооскольском административном районе Белгородской области и востребованно за пределами страны.

Далее отмечаем, что в течение 2014 года в регионе деятельности Новооскольского таможенного поста экспортно-импортные операции осуществляли 22 участ-

ника внешнеэкономической деятельности, которые оформили 627 деклараций на товары. При этом на вывоз оформлены 351 декларация на товары, или 55,98% от общего количества оформленных деклараций на товары. Декларирование товаров производилось в электронной форме с использованием международной ассоциации сетей «Интернет», срок выпуска декларации на товары составил один день, документальный контроль осуществлялся одним лицом по принципу «одно окно», что свидетельствует о достаточной технической оснащенности таможенного поста, учитывая то, что с 2010 года декларирование товаров производится в электронной форме с использованием международной ассоциации сетей «Интернет».

На наш взгляд, таможенное декларирование является одной из государственных услуг, предоставляемых таможенными органами «с момента прибытия товаров при ввозе и с момента принятия таможенной декларации при вывозе до их выпуска», [6, с. 9] и представляющей собой «результат взаимодействия участника внешнеэкономической деятельности и должностного лица таможенного органа. Результатом оказания таможенной услуги является рост эффективности внешней торговли» [5, с. 64] товарами, наличие которой свидетельствует не только о производстве востребованной на мировом рынке продукции, но и повышении конкурентоспособности национальной экономики. Безусловно, сокращению времени совершения таможенного декларирования способствует использование информационных технологий. Электронное декларирование товаров позволяет «в результате одновременной минимизации потерь времени и материальных затрат для обеих сторон — внешнеэкономического оператора и таможенного органа — повысить не только качество предоставления государственных таможенных услуг, но и эффективность совершения таможенных операций и проведения таможенного контроля» [10, с. 218].

Таким образом, реализация экономического потенциала страны в виде экспорта товаров предусматривает перемещение последнего через таможенную границу, что обуславливает предоставление таможенными органами участникам внешнеэкономической деятельности услуг в виде таможенного декларирования в электронной форме, нацеленного на оптимизацию и сроков выпуска товаров в соответствии с заявленной процедурой и как конечный результат — повышение конкурентоспособности национальной 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. Об утверждении единой Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности Евразийского экономического союза и Единого таможенного тарифа Евразийского экономического союза от 16 июля 2012 г. № 54: Решение Совет Евразийской экономической комиссии.

3. План мероприятий («дорожная карта») «Совершенствование таможенного администрирования»: Распоряжение Правительства Российской Федерации от 29 июня 2012 г. № 1125-р.
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. Таможенные услуги: содержание и особенности // Вестник Белгородского университета потребительской кооперации. — 2009. — № 2 (30). — с. 63–68.
6. Матвеева, О. П. Теоретико-методический аспект таможенных услуг: монография. — Белгород: Кооперативное образование, 2008. — 217 с.
7. Матвеева, О. П., Глаголева Н. Н. Развитие внешней торговли товарами как индикатор модернизации экономики страны // Социально-гуманитарные знания. — 2014. — № 8. — с. 297–311.
8. Матвеева, О. П., Кошкина С. Н. Основы внешнеторговой деятельности: Учебное пособие. — Белгород: Издательство БУКЭП, 2013. — 132 с.
9. Матвеева, О. П., Макарова Г. В. Организация и технология внешнеторговых операций: Учебное пособие: В 3 ч. — Белгород: Кооперативное образование, 2010. — Ч. 1. — 245 с.
10. Матвеева, О. П., Прушковская Е. Е. Повышение качества предоставления государственных таможенных услуг на основе применения электронного декларирования // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. — 2013. — № 3. — с. 217–224.
11. Роздольская, И. В., Матвеева О. П., Лысова И. И. Перспективы реализации экспортного потенциала Российской Федерации на мировом рынке меда // Экономика и предпринимательство. — 2015. — № 5–2 (58–2). — С 84–89.
12. Таможенная статистика внешней торговли [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.customs.ru/>.
13. Оперативные данные о деятельности Новооскольского таможенного поста Белгородской таможни.

## Стратегия управления персоналом как прогрессивная мера увеличения сбалансированности деятельности компании

Черепанова Александра Андреевна, студент  
Сибирский федеральный университет

В современных условиях понятие «стратегия» лежит в основе любой управленческой концепции, направленной на достижение цели увеличения результативности и экономичности управления. Введенный в оборот в 70-х годах XX века, термин «стратегическое управление» имел своей целью дифференцировать текущее управление (общехозяйственный уровень) от управления на высшем уровне руководства. Сегодня стратегическое управление — это вид управления, опирающийся на человеческий потенциал как основу компании, при ориентации хозяйственной финансовой деятельности на компании на достижение максимальной эффективности и удовлетворение запросов потребителей. Концепция стратегического управления (инструменты и методы) позволяет компании быстро реагировать на внешние «бизнес-раздражители» и проводить своевременные изменения внутри компании, отвечающие вызову со стороны окружения и позволяющие добиваться конкурентных преимуществ, что в совокупности дает возможность бизнесу сохранить свои позиции на конкретном рынке в краткой и среднесрочной перспективе. Продолжающийся генезис понятия «стратегическое управление» определяет тен-

денцию смещения внимания высшего руководства компании в сторону внешнего окружения т. к. в современных условиях реагирование на вновь возникающие внешние угрозы является «фундаментом» для обеспечения устойчивости и экономической безопасности компании.

Необходимость внедрения концепции стратегического управления в российскую практику обусловлена следующими причинами: волатильность деловой среды в РФ; недостаточность управленческих и экономических (в плане обеспечения безопасности) знаний и навыков, а также опыта работы в условиях глобальной конкуренции; общеэкономические «отголоски» перехода от планового хозяйства к рыночному и др [6].

Стратегия управления персоналом (УП) является важным элементом в структуре стратегического управления. Сегодня стратегия УП должна разрабатываться с учетом, как интересов высшего руководства организации, так и интересов непосредственных работников (персонала). Суть стратегии должна выражаться в трех основных принципах:

— определение целей управления персоналом, т. е. при принятии решений в сфере УП должны быть учтены

как экономические аспекты, так и потребности и интересы работников (уровень заработной платы, условия труда, карьерный рост);

- формирование единой идеологии и принципов кадровой политики;

- установление баланса между экономической и социальной эффективностью использования трудовых ресурсов, т.е. оптимальное использование для достижения целей предпринимательской деятельности (увеличение объемов производства) при ограниченности соответствующих организации трудовых ресурсов [1].

Основой для принятия текущих и стратегических решений по УП является кадровая политика (КП), на основе которой вырабатываются направления для реализации всей стратегии, а именно:

- определение текущей, перспективной потребности компании в персонале;

- прогнозирование создания новых рабочих мест или их сокращения с учетом перехода компании (предприятия), отрасли или экономики в целом на новые технологические уклады, с учетом внедрения новых технологий;

- разработка научно-обоснованных и практически применимых в деловой среде мер (программ, мероприятий) привлечения, отбора, расстановки, оценки кадров;

- разработка механизмов эффективного распределения персонала;

- оптимизация и рационализация затрат на управление персоналом;

- разработка программ развития персонала в аспекте их профессионального совершенствования и служебного (должностного) продвижения;

- внедрение инновационных систем и механизмов в кадровой работе [6].

В современных условиях можно выделить три концепции стратегии кадровой политики организации. 1-ая предполагает, что стратегия управления персоналом (УП) определяется общей стратегией организации. УП выполняет обслуживающую функцию, которая заключается в предоставлении и поддержании работоспособ-

ности необходимого для организации персонала. 2-ая концепция основывается на том, что стратегия УП является центральной, самостоятельной и не зависит от стратегии организации. Занятые в организации работники рассматриваются как самостоятельные ресурсы, при помощи которых в зависимости от их качества и способностей можно решать различные задачи, возникающие в условиях рыночной экономики. В данном случае стратегия кадровой политики зависит от имеющихся или потенциальных кадровых ресурсов. 3-ая концепция является синтезом двух предыдущих. Сопоставлением стратегии организации с имеющимися и потенциальными кадровыми ресурсами определяется ее соответствие направлениям стратегии кадровой политики. В результате такого сопоставления может быть изменена стратегия деятельности всей организации и ее кадровой политики [1].

Стратегическое управление персоналом можно рассматривать как динамическую совокупность из пяти взаимосвязанных управленческих процессов [3] (Рис. 1).

В качестве исходно процесса системы стратегического управления персоналом можно выделить процесс анализа среды (таблица 1).

В дальнейшем на основе проведенного анализа среды генерируются миссии и стратегические цели компании (Рис. 2). Можно утверждать, что на данном этапе происходит интеграция разнонаправленных стремлений компании в единый комплекс, что позволяет ей (компании) выбрать наиболее эффективную стратегию управления.

Логически следующим этапом выработки эффективной стратегии управления персоналом является этап анализа возможных стратегий и непосредственный ее выбор. Данный процесс нужно рассматривать как «ядро» системы стратегического УП.

После непосредственного выбора стратегии наступает критическая фаза всего процесса в целом — выполнение стратегии на практике. Критичность обусловлена тем, что исключительно полная реализация стратегии обеспечит компании достижение поставленных ею целей. В противном случае компания за-

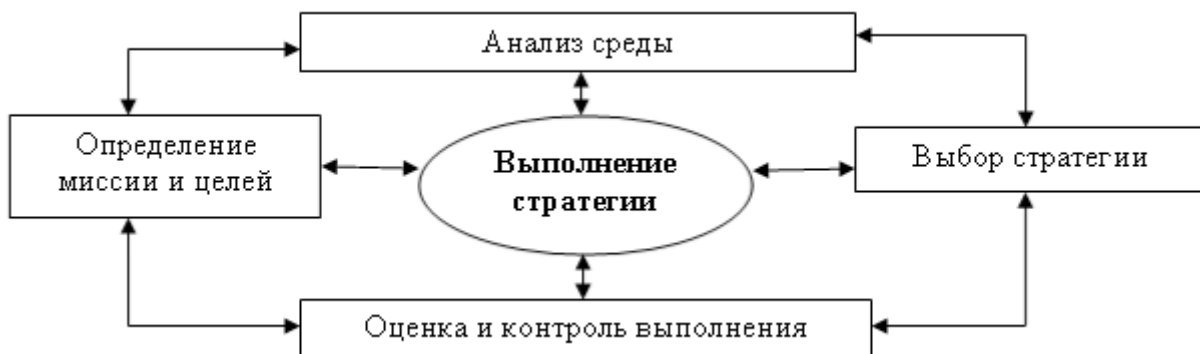


Рис. 1. Система стратегического управления персоналом

Таблица 1. Анализ среды

Аспект среды	Компоненты среды
Макроокружение	– состояние макросреды и внешней конъюнктуры; – политико-экономические процессы; – правовое регулирование; – уровень техники и технологий, инноваций, науки; – уровень доступность финансовых ресурсов; – уровень инвестиционной активности и др.
Непосредственное окружение	– действия покупателей, контрагентов, конкурентов; – рынок рабочей силы и др.
Внутренняя среда	– кадры фирмы, их потенциал, квалификация; – организация управления в компании; – производство и операционная деятельность; – финансы и др.

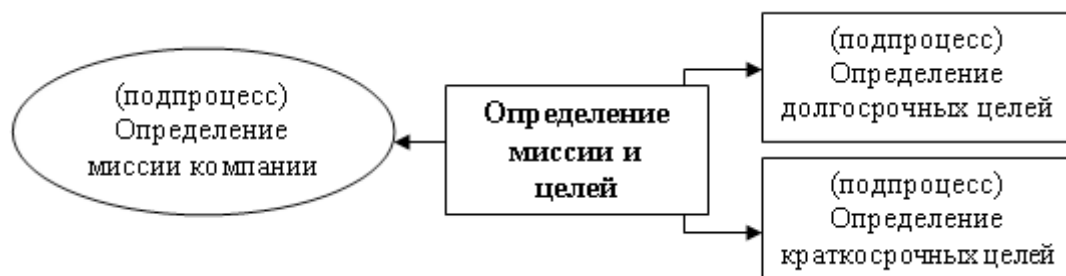


Рис. 2. Подпроцессы определения миссии и целей

частую не может достигнуть поставленных целей, что непосредственно отражается на ее оперативной деятельности. В российской практике имеется ряд причин, по которым компании не в состоянии воплотить в жизнь выбранную стратегию, а именно: неверно выполненный анализ среды (большое внимание к непосредственному окружению и внутренней среде, при игнорировании макроокружения; отсутствие инсайдерской информации); несоответствие потенциала компании выдвигаемым целям и миссиям и т. п.

Оценка и контроль выполнения стратегии являются логически завершающим процессом, осуществляемым в стратегическом управлении. Данный процесс обеспечивает устойчивую обратную связь между ходом процесса достижения целей и собственно целями, стоящими перед организацией. [2].

В современных условиях создание эффективной системы УП требует значительного объема финансирования, т.е. по сути, это инвестиционный проект, предусматривающий вложение определенного количества ресурсов, в т.ч. интеллектуальных, финансовых, материальных, человеческих для достижения стратегических целей, получения ожидаемых результатов в запланированное время.

В мировой практике существует многообразие концепций стратегии УП, однако в качестве наиболее эф-

фективной выделяют концепцию управления по целям. Появление данной концепции связывают с именем П. Друкера, который в своей работе «Основы менеджмента» впервые описал ее суть, а также с компанией «General Electric», которая считается первой, кто внедрил этот метод управления [4]. Идея данной концепции состоит в отказе от любого подхода, предполагающего, что знание конечной цели деятельности предприятия должно оставаться прерогативой исключительно топ-менеджеров и высшего руководства, т.е. в компании должно быть распределение ответственности за общий успех среди всех работников в соответствии с их должностями.

Для эффективного внедрения системы управления по целям в компании должна быть сформирована абсолютно четкая стратегическая цель ее деятельности и зачастую данная цель не является единственной. Вся суть управления по целям реализуется в механизме декомпозиции целей и установления их обособленным подразделениям, структурным единицам, отдельным работникам. При этом должен соблюдаться принцип SMART: цели должны быть специфичными для данного предприятия, подразделения, работника; цели должны быть измеримыми, достижимыми и реалистичными, ориентированными на результат, а не на усилия, и установлены на определенный промежуток времени [5].

В современных условиях, когда достижение положительного результата деятельности во многом определяется стратегией компании, можно утверждать, что область управления персоналом — это именно та сфера, где затруднительно добиться положительного результата без внедрения системы управления по целям, где особо выделяются 3 ее структурных единицы: банк компетенций человеческого ресурса организации; политика в области оценки; политика в области мотивации персонала.

Для России сегодня, система управления по целям — это, несомненно, новый и перспективный механизм управления человеческими ресурсами. Сложность и не-

популярность его внедрения обусловлена отсутствием у руководства организаций четкого понимания стратегических целей, которые необходимо достичь. Это, вместе с постоянно меняющейся внешней средой и обуславливает малую актуальность внедрения принципов системы управления по целям в российской практике. Именно переход от традиционных принципов управления к принципам управления по целям позволит компании существенно сократить издержки управления, оптимизировать управленческие процессы и перейти на качественно новый уровень развития компании (организации, предприятия) [6].

Литература:

1. Кибанов, А. Я. Основы управления персоналом: Учебник. — М.: ИНФРА-М, 2008. — 304 с.
2. Базаров, Т. Ю. Управление персоналом: Учебное пособие для студ. сред. проф. учеб. заведений/Т. Ю. Базаров. — 4-е изд., М.: Издательский центр «Академия», 2006. — 224 С.
3. HR-Portal: Сообщество HR-Менеджеров [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://hr-portal.ru/article/koncepcii-strategii-kadrovoy-politiki-organizacii>
4. HR-Portal: Сообщество HR-Менеджеров [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://hr-portal.ru/article/upravlenie-po-celyam>
5. Боровиков, Я. О. Разработка стратегии управления персоналом в России и за рубежом [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.scienceforum.ru/2013/pdf/5354.pdf>
6. Черепанова, А. А. Внедрение стратегии управления персоналом как мера повышения сбалансированности деятельности организации. — Science Time. — 2015. — № 12 (24).

## Позиционирование биологически активных добавок как основа повышения конкурентоспособности компании на фармацевтическом рынке

Широкова Мария Владимировна, студент  
Волгоградский государственный технический университет

*На основе изучения данных структуры и конъюнктуры фармацевтического рынка сделан вывод о позиционировании биологически активных добавок на фармацевтическом рынке. В данной статье позиционирование биологически активных добавок рассматривается как основа повышения конкурентоспособности компании на фармацевтическом рынке. В результате проведенного анализа автором выявлено, что существует 5 типов компаний продвигающих биологически активные добавки.*

**Ключевые слова:** фармацевтический рынок, социальная значимость, позиционирование, биологически активные добавки, факторы позиционирования.

Позиционирование товара на рынке представляет собой маркетинговый процесс, помогающий определить конкурентно выигрышное положение компании на рынке. Позиционирование продукта на рынке является первым шагом при разработке стратегии продвижения, который определяет прямых и косвенных конкурентов, и помогает компании проложить четкий курс на долгосрочный успех в отрасли. Помимо этого, с точки зрения автора, необходимо выделить конкурентное позиционирование, которое представляет собой выбор, приобретение

(формирование) конкурентной позиции компании и ознакомление с ней своего конкурентного окружения. В качестве основных критериев позиционирования товаров на фармацевтическом рынке, по мнению автора статьи, необходимо выделить:

1. Фармакологическое действие.

Как правило, оригинальные препараты говорят о наибольшей эффективности и терапевтической доступности, из чего складывается фармакологическое действие. В качестве примера можно привести БАД «Тайм фактор»

(компания «Экомир») и его дженерик «Цикловита» (компания «Фармстандарт»).

2. Дополнительное лечебное действие.
3. Показания к применению.
4. Противопоказания.

Например, компания «Фармамед» работала серию БАДов для мужчин «Менс формула». В «Менс формула активный день» содержится женьшень, который, как правило, нежелательно применять людям с повышенным давлением, но, компания «Фармамед» сделала его таким, что люди с гипертонией могут принимать препарат без ущерба для здоровья.

5. Побочные действия, предосторожности к применению.

Компании, работающие в сегменте БАДов на фармацевтическом рынке Российской Федерации стараются снижать побочные действия до минимума.

6. Способ применения.

Необходимо отметить, что один раз в день принимать БАД, намного удобнее, чем 3 раза в день.

7. Условия применения.

8. Взаимодействия с другими лекарственными средствами.

9. Форма выпуска.

Капсулы, таблетки или капли. Некоторые потребителям неприятно принимать капсулы или таблетки из-за их формы. Капли в такой ситуации являются наиболее удобной формой. Капсулирование также может происходить в случае коррегирования вкусовых свойств препарата.

10. Простота использования
11. Престиж торговой марки
12. Дизайн упаковки;
13. Условия хранения;
14. Условия сбыта
15. Цена и др.

С учетом позиции, занимаемые конкурентами, у организации существует два возможных пути позиционирования:

1. Позиционирования себя рядом с одним из существующих конкурентов и начать борьбу за долю рынка.

Компания «Оболенское» выпустила на рынок БАД под названием «Максилак», основным действием которого является восстановление микрофлоры кишечника и желудка. С выпуском этого БАДа они выходят на конкурентную борьбу с такими компаниями как «Сандоз», которая производит «Линекс», «Линекс форте», «Линекс бейби», и компанией «Ферросан», которая производит препарат «Бифиформ бейби», «Бифиформ малыш», «Бифиформ».

2. Разработать свой товар таким, которого нет на рынке. В таком случае фармацевтическая организация завоюет себе потребителя ищущих товар подобного рода. Позиционирование складывается из трёх составляющих:

- Характеристики позиционирования.

- Позиционирование для выбранного целевого сегмента.

- Учет позиции конкурентов.

Основная часть БАДов позиционируется производителями как общеукрепляющие, очищающие организм, корректирующие вес и в целом улучшающие качество жизни. Биологически активные добавки, как любой товар, нуждается в продвижении. Реклама БАД имеет свои особенности. Несмотря на отсутствие таких жестких ограничений, как в рекламе лекарственных средств, реклама БАД в то же время является более сложной с точки зрения позиционирования продукта. Лекарства имеют понятие бренда. В мире БАДов этого нет — даже схоже по составу и применению БАД позиционируются как оригинальные бренды, что, безусловно, усложняет их продвижение

В маркетинговой деятельности позиционирование имеет различные направления — товарное, ценовое, сервисное, сбытовое. В зависимости от поставленной цели существует следующие позиционирования брeда:

- По использованию товара — акцент делается на основные характеристики товара данной торговой марки или на нестандартное использование традиционного товара.

БАД компании «Эвалар» под названием «Красный корень» в своей рекламной кампании выступал с лозунгом «Мужской секрет женского счастья», то есть он позиционируется как препарат предназначен для мужчин, но приносящий «женское счастье».

- По его особенностям. Товар должен отличаться от остальных по своим качественным характеристикам от иного продукта.

Например, БАД «Мульти-табс имуно», позиционируют себя как витамины, направленные именно на поднятие иммунитета.

- По выгоде — осуществляется на основе обещаний потребителю специфической пользы и выгоды.

К выгоде можно отнести какие либо скидки или, так называемая, акция «в подарок». Компания производящая БАД под названием «Окувайт» предлагала в подарок чехол для очков.

- По потребителям — учитывается социально-демографическое состояние общества и осуществляется на основе сегментации рынка по географическим, социально демографическим и психологическим особенностям.

- По дистрибуции — основано на выборности каналов распространения и продвижения товара.

Продукцию компании «36,6» можно приобрести только в их аптечной сети.

- Ценовое позиционирование — использует нетрадиционное завышение или занижение цены на данный товар по сравнению с ценой на обычный товар.

В результате проведенного анализа позиционирования биологически активных добавок как основы повышения конкурентоспособности компании на фармацевтическом рынке, автором было выявлено, что в настоящее время существует 5 типов компаний, продвигающих БАД:

1. БАД-компания, позиционирующая свою БАД продукцию для больных и как замену лекарственным средствам.

2. ФАРМ-компания, позиционирующая свою БАД продукцию для больных и как замену лекарственным средствам.

3. БАД-компания, позиционирующая свою БАД продукцию для здоровых и/или как дополнение к лекарственным средствам.

К таким компаниям относится компания «Эвалар».

4. БАД-компания, позиционирующая свою БАД продукцию как витаминные комплексы.

5. ФАРМ-компания, позиционирующие свою БАД продукцию как витаминные комплексы.

Помимо этого выявлено, что анализ особенностей позиционирования продукции на фармацевтическом рынке Российской Федерации предполагает рассмотрение применяемых в маркетинге базовых подходов, заключающихся в позиционировании на основе: особых свойств товара или выгод от использования этих свойств; представления «цена-качество»; специфических обстоятельств использования товара; АТХ группы; противопоставление другим товарам; дифференциации по стране-производителю.

#### Литература:

1. Афанасьева, Т.Г. Потребительские предпочтения и позиционирование биологически активных добавок растительного происхождения // Вестник ВГУ (серия: Химия. Биология. Фармация). — 2006. — № 22.
2. Бельских, И.Е. Особенности регулирования цен на фармацевтическом рынке/И.Е. Бельских, С.В. Кулагина // Международный бухгалтерский учет. — 2011. — № 14. — с. 37–45.
3. Бельских, И.Е. Особенности российского фармацевтического рынка/И.Е. Бельских, С.В. Кулагина // Известия Волгоградского государственного технического университета. — 2010. — Т. 10. — № 13 (73). — с. 56–66.
4. Бельских, И.Е. Реклама лекарственных препаратов в фармацевтическом маркетинге/И.Е. Бельских, С.В. Кулагина // Маркетинг в России и за рубежом. — 2010. — № 4. — с. 74–80.
5. 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.
6. 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.
7. Евстратов, А.В. Основные субъекты фармацевтического рынка Российской Федерации и их роль в повышении эффективности его функционирования/А.В. Евстратов, В.С. Игнатъева // Вестник Самарского государственного университета. — 2015. — № 9 (131). — с. 94–100.
8. 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.
9. 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.
10. Евстратов, А.В. Слияния и поглощения компаний на мировом фармацевтическом рынке/А.В. Евстратов // Известия Волгоградского государственного технического университета. — Волгоград, 2010. Т. 10. № 13. — с. 135–138.
11. Евстратов, А.В. Фармацевтический рынок Российской Федерации: основные структурные параметры развития в 2001–2013 годах // Современные технологии управления, 2015. — № 2 (50). — с. 27–36.
12. 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.
13. Евстратов, А.В. Основные направления и формы организации маркетинговой деятельности на региональном фармацевтическом рынке: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук: 08.00.05/А.В. Евстратов. — Волгоград, 2005.
14. Евстратов, А.В. Региональная специфика формирования фармацевтических кластеров в современной России/А.В. Евстратов // Известия Волгоградского государственного технического университета. — Волгоград, 2011. Т. 11. № 4 (77). — с. 210–215.
15. Евстратов, А.В. Формирование и развитие фармацевтического рынка Российской Федерации/А.В. Евстратов // Известия Волгоградского государственного технического университета. — 2006. — № 5. — с. 24–28.



16. Электронный ресурс. Статья «Типичные ошибки в продвижении ГЛС и БАД. Как их избежать?». Часть I. Режим доступа: [www.4p.ru/main/theory/1969](http://www.4p.ru/main/theory/1969) (дата обращения 10.11.2015).
17. 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.

# Молодой ученый

Международный научный журнал

Выходит два раза в месяц

№ 4 (108) / 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., Вейса Л. Н.

**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](mailto:info@moluch.ru); <http://www.moluch.ru/>

**Учредитель и издатель:**

ООО «Издательство Молодой ученый»

ISSN 2072-0297

Подписано в печать 10.03.2016. Тираж 500 экз.

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