

SONATE Nr. 5

МОЛОДОЙ

ISSN 2072-0297

# УЧЁНЫЙ

международный научный журнал

“Я так счастлив, что если б я мог однокруглицу моего счастья соединить с тобою миру, то жизнь показалась бы людям прекрасной”

“Прометей есть символ, в разных формах встречается во всех странах и в жизни ученых. Это — активная энергия вселенной, творческая сила, это — огонь, свет, жизнь, борьба, мысль, прогресс, цивилизация, свобода”

“Не люблю я камерных ансамблей. Ансамбль сковывает игру исполнителя, затушевывает его индивидуальность”

“Зависть — признание себя побежденным”

“История есть стремление к абсолютной дифференциации и абсолютному единству”

16+

7  
2016  
Часть VIII



ISSN 2072-0297

# Молодой учёный

Международный научный журнал

Выходит два раза в месяц

№ 7 (111) / 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

Матвиенко Евгений Владимирович, кандидат биологических 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: 01.05.2016. Цена свободная.

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)

Ахмеденов Кажмурат Максutowич, кандидат географических наук, ассоциированный профессор (Казахстан)

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 Бекмуратович, 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 Александр Николаевич Скрябин (1871–1915) — русский композитор, пианист, педагог, один из крупнейших представителей художественной культуры конца XIX — начала XX вв.

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

## СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА  
И УПРАВЛЕНИЕ

- Авдони́на А. Г.**  
Анализ целевого использования бюджетных средств на примере Межрайонной ИФНС России № 3 по Республике Мордовия ..... 739
- Агишева А. В., Кулеша Э. В.**  
Диагностика соответствия типа личности студента медицинского университета сфере профессиональной деятельности ..... 742
- Азимов Т. А., Безнощук Л. Ю., Семенова Н. К.**  
Проблемы понятия «лидерство» ..... 745
- Азимов Т. А., Безнощук Л. Ю.**  
Нестабильный курс рубля: причины, плюсы и минусы ..... 747
- Азимов Т. А., Безнощук Л. Ю.**  
Газогидраты — новый вид энергоресурсов ..... 750
- Азимов Т. А., Безнощук Л. Ю.**  
Сельскохозяйственное машиностроение в России: основные проблемы и их причины ..... 753
- Алиев Т. А.**  
Факторинг как инструмент управления дебиторской задолженностью в условиях кризиса ..... 755
- Ахмадеева О. А., Енькова М. А.**  
Проблемы энергосбережения в России и пути их решения ..... 758
- Ахмедова М. Р.**  
Сущность и содержание региональной социально-экономической политики в современных условиях ..... 760
- Ахмедова М. Р.**  
Трансформация экономического пространства региона и обоснование приоритетов его развития ..... 764
- Бакиева И. А., Фахридинов З. Ф.**  
Привлечение и использование инвестиций предприятием ..... 769
- Батаев А. В.**  
Анализ финансового положения и тенденций информатизации российских банков в период кризиса ..... 770
- Баташева М. А., Атамазова А. А.**  
Роль информационных технологий и систем в подготовке современного бухгалтера ..... 773
- Бекмухамедова Б. У., Матрасулов Б. Э.**  
Критерии эффективности безналичных расчетов в Республике Узбекистан ..... 776
- Белощенко Я. А., Лебедева А. В.**  
Бухгалтерский учет и оценка готовой продукции предприятий сельскохозяйственной отрасли ..... 778
- Богомолова И. П., Воронцов А. Д.**  
О ключевых инструментах реализации государственно-частного партнерства в формировании молочного кластера ..... 781
- Бондаренко О. В., Рудская Е. Н.**  
Роль телекоммуникационных компаний в развитии финансовых сервисов: новые форматы построения взаимоотношений с клиентами ..... 783
- Борисов В. В.**  
Банковские кризисы современной России ..... 793
- Бурова Л. И., Подварко А. В.**  
Вопросы организации бухгалтерского учета выпуска и продажи готовой продукции на примере ООО «Путина» (г. Керчь) ..... 796
- Бутаков В. Н., Радионенко А. Ю., Королёв Р. А.**  
Разработка мероприятий по повышению безопасности дорожного движения в Кировском районе ..... 798
- Быканова О. А., Иванова М. А., Кысина П. И.**  
Оценка влияния уровня инфляции на изменение стоимости услуг сотовой связи ..... 801
- Веревкина Е. А., Лоскутова Д. С.**  
Заработная плата: современный взгляд учета и контроля ..... 803
- Вильманс В. С.**  
Автоматизация как способ повышения эффективности бизнеса ..... 805
- Войтович Т. В.**  
Применение трансфертного ценообразования в целях минимизации уплаты НДС ..... 808
- Галецкая М. Е.**  
Мотивация и стимулирование трудовой деятельности в управлении персоналом ..... 810

---

<b>Галецкая М. Е.</b> Теории мотивации и стимулирования трудовой деятельности ..... 813	<b>Григорян М. А., Сирбиладзе К. К.</b> Будущее микрофинансирования на кредитном рынке: альтернатива банковскому кредитованию или отдельный сегмент финансовой сферы? .... 822
<b>Гатина Л. И., Ахмадеева О. А.</b> Тенденции развития рынка общественного питания ..... 816	<b>Григорян С. А.</b> Особенности взаимодействия бюро кредитных историй с кредитными организациями в современных условиях ..... 824
<b>Григорьева Н. В.</b> Финансовый план как важнейшая составляющая бизнес-плана ..... 819	<b>Гулько А. А., Колесникова И. В.</b> Современные реалии банковского ипотечного кредитования жилищного строительства в России ..... 827



## ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

### Анализ целевого использования бюджетных средств на примере Межрайонной ИФНС России № 3 по Республике Мордовия

Авдони́на Альбина Геннадьевна, студент

Национальный исследовательский Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева

Целевое использование бюджетных средств один из самых актуальных вопросов на сегодняшний день для казенных учреждений, основным документом для которых является бюджетный кодекс Российской Федерации. Для них самый значимый принцип бюджетной системы — это принцип адресного и целевого характера бюджетных средств, который в соответствии со ст. 38 БК РФ предполагает, что «бюджетные ассигнования и лимиты бюджетных обязательств доводятся до конкретных получателей бюджетных средств с указанием цели их использования». Иными словами, целевое использование бюджетных средств представляет собой использование бюджетных средств, которые были получены на определенные цели, регламентируемые федеральным законом о федеральном бюджете, бюджетной росписью, уведомлением о бюджетных ассигнованиях либо иным правовым основанием их получения на очередной финансовый год [12].

Отметим, что под казенными учреждениями, в соответствии со ст. 6 БК РФ, понимаются государственные (муниципальные) учреждения, которые осуществляют оказание государственных (муниципальных) услуг, выполнение работ и (или) исполнение государственных (муниципальных) функций для обеспечения реализации предусмотренных законодательством РФ полномочий органов государственной власти (государственных органов) или органов местного самоуправления, финансовое обеспечение деятельности которого осуществляется за счет средств соответствующего бюджета на основании бюджетной сметы. К таким учреждениям в частности относятся: МВД, ФСБ, налоговая служба, специализированные больницы и т.п. В данном случае, нас интересует инспекция федеральной налоговой службы.

В определении «казенных учреждений» было сказано, что «финансовое обеспечение их деятельности осуществляется за счет средств соответствующего бюджета на основании бюджетной сметы». Отсюда возникает вопрос, что собственно представляет собой бюджетная смета? В ст. 6 БК РФ бюджетная смета трактуется как

«документ, устанавливающий в соответствии с классификацией расходов бюджетов лимиты бюджетных обязательств казенного учреждения». Таким образом, бюджетная смета вводит для казенного учреждения жесткое ограничение на принятие бюджетных обязательств и осуществление расходов по их оплате пределами доведенных лимитов бюджетных обязательств [7].

Ст. 6 БК РФ трактует лимит бюджетных обязательств, как «объем прав в денежном выражении на принятие казенным учреждением бюджетных обязательств и (или) их исполнение в текущем финансовом году (текущем финансовом году и плановом периоде)».

Таким образом, анализируя целевое использование бюджетных средств, необходимо провести анализ того, каким образом были использованы лимиты бюджетных обязательств.

Проведем анализ целевого использования бюджетных средств на примере Межрайонной ИФНС России № 3 по Республике Мордовия за 2014–2015 гг. (таблица 1).

Итак, прежде всего, обратимся к лимитам бюджетных обязательств. По данным таблицы 1 наглядно видно, что в 2015 г. на содержание Инспекции поступило лимитов бюджетных обязательств в сумме 43813,02 тыс. руб., что на 30,83 тыс. руб. меньше, чем в 2014 г..

Расхождение объясняется, прежде всего, тем, что различны виды расходов в рассматриваемых периодах. В частности, можно отметить, что некоторые из них присутствуют в 2014 г., в 2015 г. отсутствуют и наоборот.

Так, например, в 2014 г. Инспекции были выделены лимиты бюджетных обязательств в размере 8,24 тыс. руб. в рамках федеральной целевой программы «Развитие единой государственной системы регистрации прав и кадастрового учета недвижимости (2014–2019 годы)», которые были израсходованы на оплату услуг по организации и проведению обучающих тренингов.

В том же году были открыты лимиты на профессиональную переподготовку и повышение квалификации государственных служащих в рамках программы «Обеспечение функционирования и развитие налоговой системы

Таблица 1. Сводные данные об исполнении бюджета за 2014–2015 гг., тыс. руб.

Наименование направления расходования средств бюджета	КБК				ЛБО		Изменение	Исполнено	
	раздела	подраздела	целевой статьи	вида расходов	2014 г.	2015 г.		2014 г.	2015 г.
<b>ФЦП «Развитие единой государственной системы регистрации прав и кадастрового учета недвижимости (2014–2019 годы)»</b>	01	06	15Г9999		8,24	-	-8,24	8,24	-
Прочая закупка товаров, работ и услуг для обеспечения государственных (муниципальных) нужд	01	06	15Г9999	244	8,24	-	-8,24	8,24	-
<b>Расходы на выплаты по оплате труда работников территориальных органов</b>	01	06	3940012		38778,35	35591,16	-3187,19	38778,35	35591,16
Фонд оплаты труда и страховые взносы	01	06	3940012	121	38707,76	35557,90	-3149,86	38707,76	35557,90
Иные выплаты персоналу, за исключением фонда оплаты труда	01	06	3940012	122	70,59	33,26	-37,33	70,59	33,26
<b>Расходы на обеспечение функций государственных органов, в т.ч. территориальных органов</b>	01	06	3940019		5025,40	8219,30	3193,9	5025,40	8219,30
Иные выплаты персоналу, за исключением фонда оплаты труда	01	06	3940019	122	-	258,36	258,36	-	258,36
Закупка товаров, работ, услуг в сфере информационно-коммуникационных технологий	01	06	3940019	242	931,33	918,74	-12,59	931,33	918,74
Прочая закупка товаров, работ, услуг для государственных нужд	01	06	3940019	244	3914,50	6816,40	2901,9	3914,50	6816,40
Уплата налога на имущество организации и земельного налога	01	06	3940019	851	97,38	127,45	30,07	97,38	127,45
Уплата прочих налогов, сборов и иных платежей	01	06	3940019	852	82,19	98,35	16,16	82,19	98,35
<b>Государственный заказ на профессиональную переподготовку и повышение квалификации государственных служащих в рамках подпрограммы</b>	01	06	3942040		31,86	-	-31,86	31,86	-
Прочая закупка товаров, работ, услуг для государственных нужд	01	06	3942040	244	31,86	-	-31,86	31,86	-
<b>Ежемесячные компенсационные выплаты матерям (или другим родственникам, фактически осуществляющим уход за ребенком), состоящим в трудовых отношениях на условиях найма с организациями...</b>	01	06	3943969		-	2,56	2,56	-	2,56
Иные выплаты персоналу, за исключением фонда оплаты труда	01	06	3943969	122	-	2,56	2,56	-	2,56
<b>Итого</b>	-	-	-	-	43843,85	43813,02	-30,83	43843,85	43813,02



Российской Федерации», государственной программы Российской Федерации «Управление государственными финансами и регулирование финансовых рынков». Отсутствие данного вида расходов в следующем году объясняется тем, что необходимое количество государственных гражданских служащих прошли переподготовку ранее.

Рассматривая лимиты бюджетных обязательств на 2015 г., можно заметить, что в отличие от 2014 г. присутствует сумма по целевой статье 3940019 «Расходы на обеспечение функций государственных органов, в том числе территориальных органов» виду расходов 122 «Иные выплаты персоналу, за исключением фонда оплаты труда». Это объясняется тем, что изменились виды целевой статьи на выплату персоналу, за исключением фонда оплаты труда. Так, в 2014 году на эти расходы было отнесено по целевой статье 3940012 «Расходы на выплаты по оплате труда работников территориальных органов» виду расходов 122 «Иные выплаты персоналу, за исключением фонда оплаты труда» 70,59 тыс. руб., а в 2015 г. эта целевая статья была изменена на 3940019 «Расходы на обеспечение функций государственных органов, в том числе территориальных органов» вид расходов 122 «Иные выплаты персоналу, за исключением фонда оплаты труда» и сумма по ней составила 258,36 тыс. руб. Выделенные средства в полном размере были потрачены на командировочные расходы.

В рамках того же вида расходов было выделено и по статье 3943969 «Ежемесячные компенсационные выплаты матерям (или другим родственникам, фактически осуществляющим уход за ребенком), состоящим в трудовых отношениях на условиях найма с организациями» в размере 2,56 тыс. руб. Выделенные средства были потрачены на компенсации сотрудникам (работникам), находящимся в отпуске по уходу за ребенком до достижения им возраста 3 лет в полном размере.

Анализируя сводные данные об исполнении бюджета за 2014–2015 гг., можно заметить уменьшение выделенных лимитов бюджетных обязательств по целевой статье 3940012 «Расходы на выплаты по оплате труда работников территориальных органов» на 8,2%. Это, прежде всего, связано с уменьшением вида расходов 121 «Фонд оплаты труда и страховые взносы» и 122 «Иные выплаты персоналу, за исключение фонда оплаты труда» соответственно на 3149,86 тыс. руб. и 37,33 тыс. руб. Стоит от-

метить, что одной из причин является сокращение численности работников Инспекции.

Рассматривая статью 3940019 «Расходы на обеспечение функций государственных органов», можно отметить, что, несмотря на уменьшение в целом лимитов бюджетных обязательств в 2015 году, по ней наблюдается увеличение на 63,5%. Преимущественно это произошло за счет увеличения по виду расходов 244 «Прочая закупка товаров, работ, услуг для обеспечения государственных (муниципальных) нужд», которое составило 2901,90 тыс. руб.

В частности, такое большое изменение объясняется тем, что в 2015 г. Инспекцией был осуществлен текущий ремонт операционного зала, который был приведен в соответствии с фирменным стилем налоговой службы. Таким образом, это привело к увеличению такого вида расходов, как 225 «Работы, услуги по содержанию имущества» на 1807,93 тыс. руб.

Кроме того, увеличение связано с приобретением новой мебели, соответствующей фирменному стилю операционного зала, что привело соответственно к увеличению стоимости основных средств.

Таким образом, проанализировав сводные данные об исполнении бюджета за 2014–2015 гг. Межрайонной ИФНС России № 3 по Республике Мордовия, отметим, что лимиты бюджетных обязательств были исполнены в полном размере в соответствии с их целевым назначением.

Учет сумм лимитов бюджетных обязательств по счетам 050101000 «Лимиты бюджетных обязательств текущего финансового года», 050105000 «Полученные лимиты бюджетных обязательств» отражались в журнале по прочим операциям ф. 0504064.

Аналитический учет лимитов бюджетных обязательств отражался в Карточке учета лимитов бюджетных обязательств ф. 0504062, остатки и обороты на Карточке соответствовали остаткам и оборотам на счетах Главной книги.

Принятые Инспекцией бюджетные обязательства в бюджетном учете отражались полностью и своевременно в пределах доведенных лимитов, на основании договоров на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг, расчетно-платежных ведомостей, сводов удержаний из заработной платы и начислений во внебюджетные фонды, а также приказов о командировании.

#### Литература:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 N 145-ФЗ (ред. от 15.02.2016) — Режим доступа: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_law\\_19702/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_law_19702/)
2. Приказ Минфина России от 1 июля 2013 г. N 65н (ред. от 25.12.2015) «Об утверждении Указаний о порядке применения бюджетной классификации Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями) — Режим доступа: <http://base.garant.ru/70408460/6/#ixzz42Otbhsui>
3. Акашева, В. В. Учет бюджетных и денежных обязательств в государственных (муниципальных) учреждениях // Вестник Приволжского государственного университета сервиса. — 2014. — 5 (37). — С.111–115.
4. Аниськина, Е. В., Акашева В. В. Проблемы нецелевого использования бюджетных средств // Актуальные проблемы современной науки: Сборник статей Международной научно-практической конференции. — 2013. — с. 68–71.

5. Исполнение бюджета как стадия бюджетного процесса [Электронный ресурс] / Информационный сайт. — 2016. — Режим доступа: [http://cde.osu.ru/demoversion/course153/1\\_1\\_3.html](http://cde.osu.ru/demoversion/course153/1_1_3.html)
6. Казенное учреждение [Электронный ресурс] / Налоги. Бухучет. Право. — 2016. — Режим доступа: [http://tax-slov.ru/12/n12\\_5.htm](http://tax-slov.ru/12/n12_5.htm)
7. Казенное учреждение: переходный период [Электронный ресурс] / Пилот: группа компаний. — 2016. — Режим доступа: <http://www.pilotgroup.ru/Press/PubView.aspx?id=32>
8. Контроль за целевым использованием бюджетных средств [Электронный ресурс] / Diplomba. — 2016. — Режим доступа: <http://diplomba.ru/work/55886>
9. Лимит бюджетных обязательств [Электронный ресурс] / Академик: словари и энциклопедии. — 2016. — Режим доступа: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/guwiki/653454>
10. Проверка целевого использования бюджетных средств казенными учреждениями [Электронный ресурс] / Журнал для бухгалтеров учетной сферы: Учет в учреждении. — 2016. — Режим доступа: <http://www.budgetnik.ru/qa/14263-proverka-tselevogo-ispolzovaniya-byudjetnyh-sredstv-kazennymi-uchrejdeniyami>
11. Т. Обухова. Бюджетные учреждения — новый тип некоммерческих организаций [Электронный ресурс] / Бюджетные организации: бухгалтерский учет и налогообложение. — 2010. — № 5. — Режим доступа: [http://www.library.ru/1/act/doc.php?o\\_sec=217&o\\_doc=2351](http://www.library.ru/1/act/doc.php?o_sec=217&o_doc=2351)
12. Целевое использование бюджетных средств [Электронный ресурс] / Финам. — 2016. — Режим доступа: <http://www.finam.ru/dictionary/wordf030EF/?page=1>

## Диагностика соответствия типа личности студента медицинского университета сфере профессиональной деятельности

Агишева Алина Вильдановна, студент

Кулеша Эмма Викторовна, студент

Южный федеральный университет

*Статья посвящена вопросу профессионального самоопределения личности. Проведено исследование, в ходе которого было подтверждено соответствие между внутренним профессиональным самоопределением студента-медика и сферы обучения. Для опроса студентов использована методика Дж. Холланда.*

**Ключевые слова:** профессиональная ориентация, профессиональное самоопределение, профессиональный выбор, профессиональный тип личности.

Вопросы профессионального самоопределения человека являются одним из популярных направлений в области психологии труда. Осознанный выбор профессии, под которым мы понимаем соответствие предпочтений и особенностей личности сфере приложения труда, оказывает положительное влияние на удовлетворенность трудом сотрудника, на уровень конкурентоспособности и карьерный успех, на становление человека как социально зрелой и активной личности.

Проблема профессионального самоопределения личности рассматривается в работах зарубежных и отечественных исследователей. Концепции профессионального развития могут быть разделены на три группы: структурные, мотивационные, индивидуальные.

Представители структурных теорий считают, что различные этапы жизни и условия влияют на изменение профессионального поведения человека. Основой мотивационных теорий является исследование внутренних сил личности, которые будут стимулировать ее к выбору профессиональной деятельности. Представители индивиду-

альных теорий определяют выбор профессии как возможность реализовать свою «Я-концепцию» [1].

Профессиональная деятельность в сфере медицины предъявляет повышенные требования к профессиональным знаниям, психологическим характеристикам, моральным качествам специалиста. И если процесс обучения в ВУЗе непосредственно формирует первый параметр, то последние два полностью зависят от личностных особенностей специалиста. Результаты исследования прошлых лет достаточно неутешительны: около 30% абитуриентов плохо представляли себе суть будущей профессии, а лишь 42% студентов/аспирантов и 50% врачей-аспирантов отметили правильность выбора профессии [2].

Гипотеза исследования — у большинства студентов медицинского ВУЗа наблюдается соответствие профессионального типа личности и выбранного направления подготовки.

Цель исследования — выявление соответствия между внутренним профессиональным самоопределением студента-медика и сферы обучения.

Методика исследования — опросник профессиональных предпочтений Дж. Холланда.

По мнению Дж. Холланда все существующие профессии можно объединить в основные группы. У личностей существует склонность не только к тем или иным группам или типам специальностей, но и к определенным должностям, к положению в профессиональной иерархии. Процесс профессионального развития по Холланду заключается в том, что профессиональная успешность, удовлетворенность зависит от соответствия типа личности типу профессиональной среды [3].

Выбранная методика позволяет отнести человека к одному из шести типов личности: реалистический (Р), исследовательский (И), социальный (С), конвенционный

(К), предпринимательский (П), артистический (А). Каждый из этих типов максимально эффективно может реализовать себя в соответствующей профессиональной среде. При этом существует одна предпочтительная профессиональная среда, две сопутствующие и три несовместимые. Данное разделение наглядно представлено в гексагональной модели: чем меньше пространственное расстояние между параметрами, тем больше их совместимость. Согласно методике, студенты медицинского ВУЗа относятся к социальному типу личности, следовательно, предпочтительной профессиональной средой является социальная. В качестве сопутствующих могут выступать артистический и предпринимательский типы, следовательно, артистическая и предпринимательская среды.

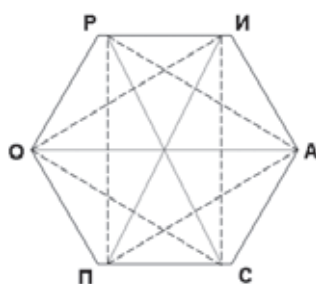


Рис. 1. Гексагональная модель профессиональных типов по Дж. Холланду

В исследовании приняли участие 69 студентов Ростовского государственного медицинского университета и Кубанского медицинского государственного университета.

в возрасте от 17 до 23 лет. Распределение респондентов по полу и по факультетам обучения представлены на рисунках 2, 3.

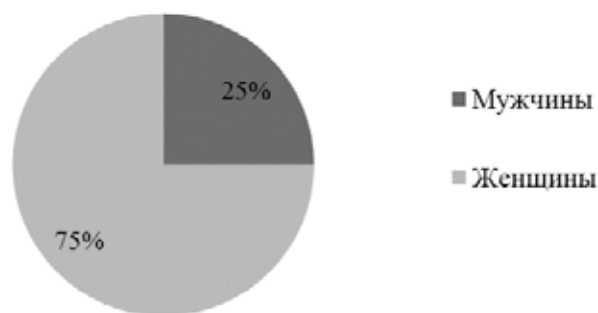


Рис. 2. Распределение респондентов по полу

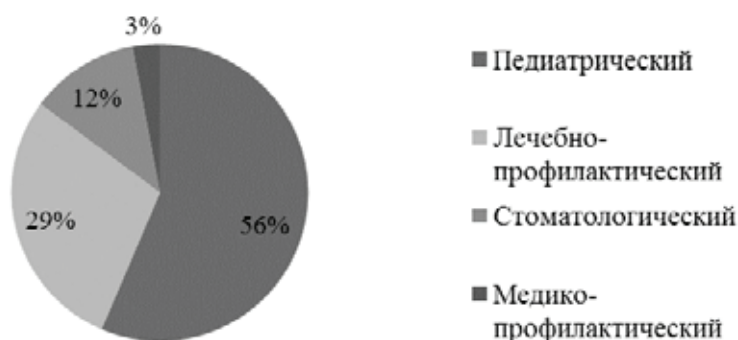


Рис. 3. Распределение респондентов по факультетам обучения

Половая структура включает 25% мужчин и 75% женщин. 57% опрошенных обучаются на педиатрическом факультете, 29% — лечебно-профилактическом, 12% — стоматологическом, 3% — медико-профилактическом.

Оценим результаты диагностики, используя следующие параметры: конгруэнтность, однородность, дифференцированность.

1. Конгруэнтность. Показатель демонстрирует соответствие профессионального типа личности той среде, где он работает или учится. Определить это можно с помощью подсчета баллов по каждой шкале. Для студентов медицинского ВУЗа должен превалировать социальный

тип личности. Также необходимо учитывать, что тип (или профессиональная среда) может быть предпочтительным или сопутствующим. Затем сравнить с той сферой, где респондент реализовывает свой потенциал.

Результаты исследования показывают, что у 29% студентов социальный тип стоял на 1 месте, а у 22% студентов на 2 месте (таблица 1). Также обратим, внимание, что такие сопутствующие типы личности как предпринимательский и артистический набрали 22% и 19%, соответственно. Данные результаты свидетельствуют о том, что профессиональный тип личности студентов-медиков непосредственно связан с выбранной профессией.

Таблица 1. Распределение респондентов в зависимости от преобладающих типов личности

Тип личности	1 место	2 место
Р	12%	9%
И	23%	16%
С	29%	22%
К	1%	4%
П	16%	22%
А	12%	19%
РС	1%	Сочетание не обнаружено
СИ	6%	1%
СП	Сочетание не обнаружено	1%

2. Однородность. Показатель демонстрирует схожесть типов между собой. Измеряется путем определения близости расположения типов в гексагональной модели. Например, сочетание СП имеет высокую однородность, СК — среднюю, СР — низкую. Высокая однородность описывает согласованность профессиональных интересов, что влияет на стабильность развития карьеры.

В ходе исследования было выявлено, что 48% респондентов имеют высокую согласованность, 35% среднюю, 17% низкую.

3. Дифференцированность. Показатель демонстрирует степень значимости для человека той или иной профессиональной области. Показатель определяется путем подсчета разницы между набранными баллами: чем больше эта разница, тем больше уровень дифференцированности.

Процентное распределение ответов всей выборке респондентов представлено в таблице 2. Как видно из таблицы, значения по каждому из типов близки относительно друг друга, значит дифференцированность низкая. Это говорит о том, что профессиональное самоопределение студентов еще продолжается, их карьерный кругозор достаточно широк.

Таким образом, гипотеза исследования подтвердилась: большинство студентов учли свои склонности и сделали осознанный выбор будущей профессии. Данный факт оказывает положительное влияние как на самих будущих сотрудников сферы здравоохранения (выражающееся в заинтересованности и удовлетворенности трудом, профессиональной гармоничности развития личности, в высокой возможности реализации себя как профессионала), так и на все общество в целом (выражающееся в качестве медицинских услуг).

Современные исследования подтверждают мысль о том, что интерес к медицине, внутренние установки личности оказывают влияние на выбор будущей профессии. Так, отвечая на вопрос «Когда Вы выбирали для обучения медицину, Вы исходили из...», больше половины респондентов (61%) указали на возможность творческой и интересной работы, говорили о мечте с детства; каждый третий (34%) говорил о престиже, высоком социальном статусе медицинского работника в обществе, и лишь 15% опрошенных отметили возможность получения высоких доходов в будущем [3].

Профессиональная ориентация оказывает помощь не только школьникам при выборе профессии. Студентам

Таблица 2. Распределение респондентов по типам личности

	Р	И	С	К	П	А
Количество респондентов	15%	19%	20%	13%	18%	16%

ВУЗов профессиональная ориентация также необходима в силу следующих причин:

- профориентация помогает определить вектор развития карьеры;
- профориентация способствуют профессионально-личностному росту студента;

– профориентация помогает выявить такие личностные особенности и установки, которые будут способствовать успешному обучению и развитию;

– профориентация помогает эффективно распоряжаться своими знаниями.

Литература:

1. Богданова, Г. В. Аспекты профессионального самоопределения личности // Молодой ученый. — 2013. — № 10. — с. 497–499.
2. Шурупова, Р. В. Проблемы в выборе медицинской профессии // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Медицина. — 2009. — № 4. — с. 171–174.
3. Заляев, А. Р. Кадры для российского здравоохранения: ожидания и надежды российских студентов-медиков // Вестник Нижегородского университета им. Н. И. Лобачевского. Серия: Социальные науки. — 2015. — № 2. — С. 139–145.

## Проблемы понятия «лидерство»

Азимов Тимур Айбекович, студент;

Безнощук Лика Юрьевна, студент;

Семенова Нина Константиновна, кандидат технических наук, доцент

Дальневосточный федеральный университет

Лидерство — оно есть везде и всегда. С древних времен существовали вожди, короли, то есть лидеры. Хотя это понятие существует довольно давно, изучаться оно стало лишь в начале 20 века. С 1930 по 1950 года учеными в этой области были предприняты попытки множества исследований и экспериментов, для того чтобы выявить основные проблемы лидерства и пути их решения. Первыми учеными в области исследований лидерства и авторы научных трудов были Зигмунд Фрейд, Курт Левин, Уоррен Беннис, Стиван Килбоурн, Гарри Юкл и другие ученые.

После того, как вышесказанные ученые дали толчок развития в изучении лидерства, стали активизироваться и другие. С 1970 года интерес к проблеме лидерства стал возрастать и становиться все более и более актуальным. Это может подтвердить огромное количество научных работ новых в этой области ученых, а именно Роберта Танненбаума, Уоррена Шмидта, Виктора Врума, Филиппа Йеттона, Пола Херси и других ученых.

Хоть и пик интереса к этой проблеме уже прошел, изучение лидерства до сих пор остается актуальным. Это подтверждается тем, что теперь изучением лидерства заинтересованы не только социальные психологи, но и представители таких наук, как: организационная психология, экономические науки, политология и инновационный менеджмент.

Очень странно, но в России этой проблемой никогда практически никто не интересовался. Возможно сначала этому способствовала революция и становление новой политической системы, где всем было не до этого, а далее развал СССР, где наша страна опять попала в сложное

положение во всех смыслах этого слова (экономический кризис, война, коррупция и процветающий криминал).

Но время идет и все меняется в лучшую сторону. Сегодня, российская наука, имеющая финансовую поддержку со стороны правительства, уже обращает свои взгляды и не на столь масштабные проблемы, а как мы знаем лидерство представляет из себя проблему, которая имеет большое научное и практическое значение. Естественно российские ученые не обошли эту проблему стороной и уже появляются научные труды, которые рассматривают проблемы лидерства в психологии и менеджменте.

В социальной психологии данными исследованиями занимались такие отечественные ученые, как Борис Дмитриевич Парыгин и Жеребова Наталья. Исследование проблемы лидерства через личность лидера занимаются следующие авторы: Роберт Львович Кричевский и Елена Сергеевна Яхонтова.

Лидерство — это продукт длительной эволюции, который за время своего существования обрел вид методов и способов влияния на людей. Так же понятие лидерство можно понимать, как умение управлять людьми.

В менеджменте лидерство используется как механизм интегрирования групповой деятельности для лучшего выполнения каких-либо целей поставленных руководством. Исследования проблем лидерства должны давать ответ на такие вопросы:

Существуют ли характеристики, благодаря которым менеджера можно охарактеризовать как эффективного лидера?

Лидерами становятся или этот навык заложен на генном уровне?

Как же поддерживать лидерство в организации?

Нынешние, существующие теории лидерства учеными не дают однозначного ответа на такие вопросы. Актуальной остается и проблема поиска определения, которое четко бы охарактеризовало понятие лидерство. С начала

20 века было составлено порядка 350 определений лидерства. Это говорит о том, что проблема изучения лидерства очень многогранна и необъятна на данный момент. Поскольку понятие лидерство охарактеризовано сложностью, огромным разнообразием и изменениями, которые вносятся каждый раз, нельзя дать этому термину одного и точного определения.

Таблица 1. Определения термина «Лидерства»

Определения
Лидерство — в психологии процесс социального влияния, благодаря которому лидер получает поддержку со стороны других членов сообщества для достижения цели.
Лидерство — это процесс организации работы в группе, где лидером выступает человек, к которому прислушиваются, доверяют.
Лидерство — способность принимать решения за целую группу людей и умение убедить их в правильности этого выбора
Лидерство — доминирование одних членов группы над другими.

Огромное количество существующих определений понятия лидерства можно объяснить разными подходами ученых к этой проблеме. Если провести исследование научной литературы, то можно выделить некоторые признаки лидерства, которые влияют на составление его определений:

- связь между доминированием и подчинением;
- процессы организаций групп;
- процессы мотиваций;
- способы воздействия на индивидов;
- использование управленческих полномочий;
- качества, характер лидера;
- и другие.

Всё это начинает слишком сильно усложнять понимание лидерства. Но если смотреть на это с другой стороны, то становится понятно, что подход к этой проблеме сделан с размахом и рассматривает все её аспекты и стороны. Это позволяет рассмотреть и изучить данную проблему даже в самых мелких деталях.

Увеличение количества эмпирических исследований происходило не просто так. С. А. Алыфанов отмечал, что отсутствие нормального теоретического объяснения понятия лидерства привело к тому, что появлялось столько же новых определений, сколько ученых изучало эту проблему. Для того, чтобы решить имеющуюся проблему, нужно разделить определения «лидерство», «руководство», «управление». Следующим шагом должно стать теоретическое углубление платформы изучения лидерства с помощью использования в этой области понятий и концептуальных схем из более серьезных и проработанных теоретических подходов.

Другие же авторы отметили, что возможной основой для исследования проблемы понятия лидерство в современном менеджменте должен стать дуалистический подход. Он рассматривает лидерство как явления, которые имеют двухстороннюю природу. По мнениям этих

авторов, этот подход поможет охарактеризовать современное определение лидерства как:

- доминирование отдельного человека или группы, которое объясняется более лучшими результатами работы среди других;
- внутренняя самоорганизация и самоуправление групп, которое можно объяснить общим решением их членов.

Рассмотрим первое определение. В группе человек, чьи достижения и качества впечатляют и, соответственно, скорее всего, лучше чем у других, будет признаваться как минимум неформальным лидером. В другой же группе, этот же человек может оказаться совсем в противоположной ситуации — его будут презирать, унижать и ненавидеть. В пример можно привести школу. В примерных классах, где все стараются учиться хорошо или на отлично, неформальными лидерами очень часто бывают отличники. Все стараются тянуться за ними и учиться так же, как и они. Но если перевести этого отличника в класс к ученикам, которые плохо относятся к учебе, его будут просто унижать и представлять его хорошие качества и достижения в учебе как наоборот — недостатки. Все зависит от группы. Лидер в одной группе не всегда может быть лидером в другой.

Теперь давайте рассмотрим и второе определение. В нем присутствуют существенные отличия, если сравнивать с первым. Во втором определении ярко отражен динамизм процессов лидерства в менеджменте. Лидерство является процессом вовлечения своих последователей в какую-либо деятельность, а не только расположение определенной личности в группе. Лидерство, если рассматривать как источник управления, основывается в большей степени на процессах социального воздействия, а если рассматривать точнее, то лидерство основано на взаимодействиях внутри организаций.

Проанализировав основные определения термина лидерства, можно предложить следующее определение,

составленное на основе других: Лидерство — это процесс, в котором человек, имеющий определенное уважение в группе со стороны других её членов или его способности и качества лучше чем у остальных, неформально управляет группой и ведет ее к достижению общей цели.

Конечно же, это определение составлено простыми словами, и возможно некоторым покажется, что в нем не отражена вся сущность лидерства. Да, это так, но, по нашему мнению, каждый сам должен составлять для себя такие определения и решать, кто является лидером, а кто нет.

Литература:

1. Колосков, И. А. современные подходы к теории лидерства//Вестник РМАТ. 2015. № 3. с. 51–57.
2. Нифонтов, В.А. Организационное лидерство в контексте теории управления// Глобальный научный потенциал. 2015. № 6 (51). с. 56–58.
3. Балашов, Е.В., Сабиров В. Ф., Декамбаев Т. Д. Альтернативная теория лидерства// ScienceTime. 2014. № 12. с. 27–29.

На сегодняшний день, как и было выше сказано, тема изучения проблемы лидерства до сих пор остается актуальной и возможно она актуальна будет всегда. Человек развивается, эволюционирует. Каждый год предлагаются новые различные инновационные решения. Под них и подстраиваются современные лидеры, а значит материала для исследований у ученых по этой теме будет всегда.

Менеджменту требуются дальнейшие изучения и исследования в этой проблеме, для того, чтобы выработать эффективные методы управления, отбора и формирования современных лидеров.

## Нестабильный курс рубля: причины, плюсы и минусы

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

Во времена СССР валютный курс доллара по отношению к рублю был фиксированным. Его устанавливал Госбанк СССР. Если рассмотреть с 2011 по 2013 года, то можно заметить, что курс рубля при покупке долларовой валюты колебался от 29 до 32 рублей за единицу. Но если рассмотреть нынешнюю ситуацию, то видно, что рубль не такая уж устойчивая валюта, а ее рост или падение очень сильно зависит от многих факторов. Экономические санкции и низкая цена на нефть сильно подкосили наш рубль. Такого быстрого обесценивания

российской валюты не наблюдалось после 1998 года, когда в нашей стране произошел дефолт.

Произошло то, что финансовые эксперты считали раньше страшным и нереальным сценарием для нашей экономики — курс обесценился практически в два раза всего лишь за год.

Раньше рубль считался стабильной единицей на валютном рынке. После начала его медленного падения никто даже и предположить не мог что это приведет к таким плачевной ситуации.

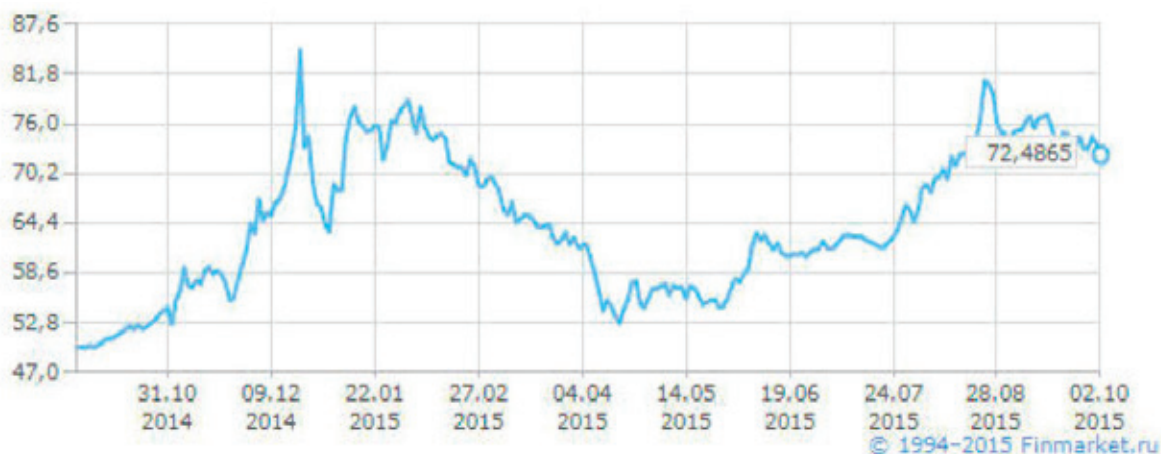


Рис. 1. Курс евро за 2015 год

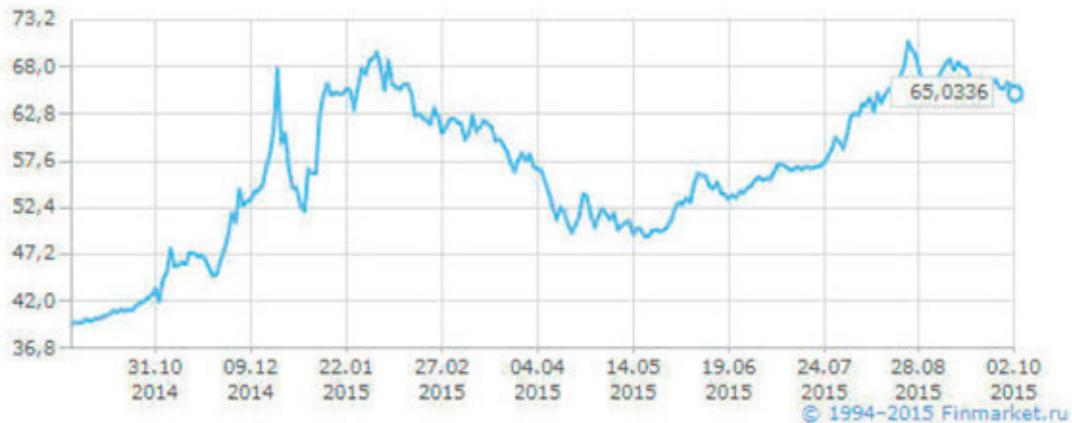


Рис. 2. Курс доллара за 2015 год

Основные причины быстрого снижения курса рубля относительно к другим валютам:

1) Сильно-дешевеющая нефть. Чем дешевле становится нефть, тем меньше поступает денег в государственный бюджет, потому что наша экономика сильно зависит от экспортных энергоресурсов;

2) Экономические санкции. Америка, Европа, Канада и ряд других стран вводят ряд экономических санкций, среди которых есть санкции запрещающие давать кредиты российским предприятиям и банкам;

3) Утеkanie иностранной валюты из страны на покрытие внешнего долга;

4) Постепенное падение экономики Российской Федерации, инфляция.

5) Покупка иностранной валюты населением для того чтобы не потерять сбережения.

Ниже представлен график падения цены нефти за последние пять лет.

Изучив график, можно заметить, что аналогичная ситуация с ценой нефти была в 2008–2009 годах. Тогда сценарий падения российской экономики выглядел практически так же. Российский рынок акций пережил на тот момент рекордное падение. Промышленное производство в России, по данным экспертов, упала на 10%.

Объем работ в строительстве впервые упал на 16%. Курс рубля на тот момент упал несильно, если сравнить с нынешней ситуацией.

И как же падение нефти повлияло на Россию? Можно дать однозначный ответ — негативно. Бюджет Российской Федерации на 60% состоит из экспорта углеводородных веществ. Нефть — это основной продукт экспорта и заработка России на мировой арене. После распада СССР промышленность была практически уничтожена, сегодня она находится на стадии возрождения и поддерживается бюджетом страны.

Чтобы лучше понять всю ситуацию, ознакомимся с графиком девальвации рубля.

Изучив динамику курса, сразу видно, что из-за падения нефти рубль обесценился практически в два раза. В этом есть и плюсы и минусы, и мы их сейчас подробно рассмотрим.

Первым минусом является рост потребительских цен. Одним из главных факторов роста цен в России является падения рубля по отношению к другим валютам. В 2014 году, по данным Центрального Банка России, рост потребительских цен составил 11%.

Вторым минусом является повышение стоимости импортных технологий. Поскольку большее количество

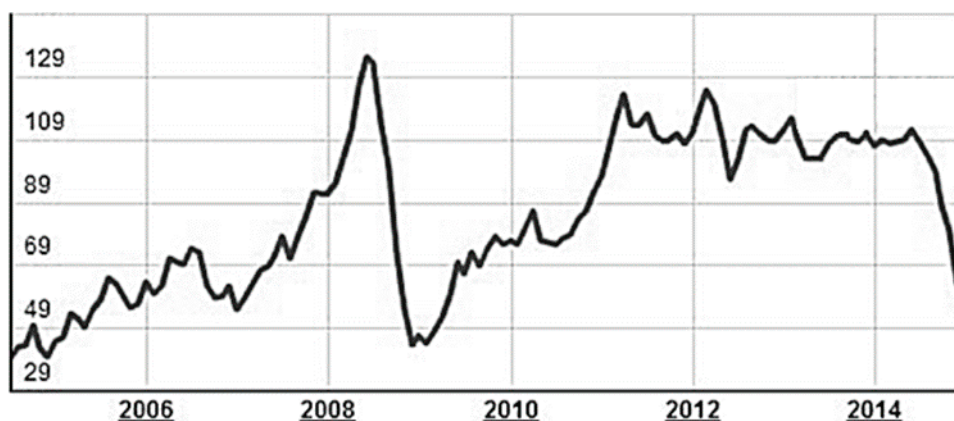


Рис. 3. Падение цены нефти



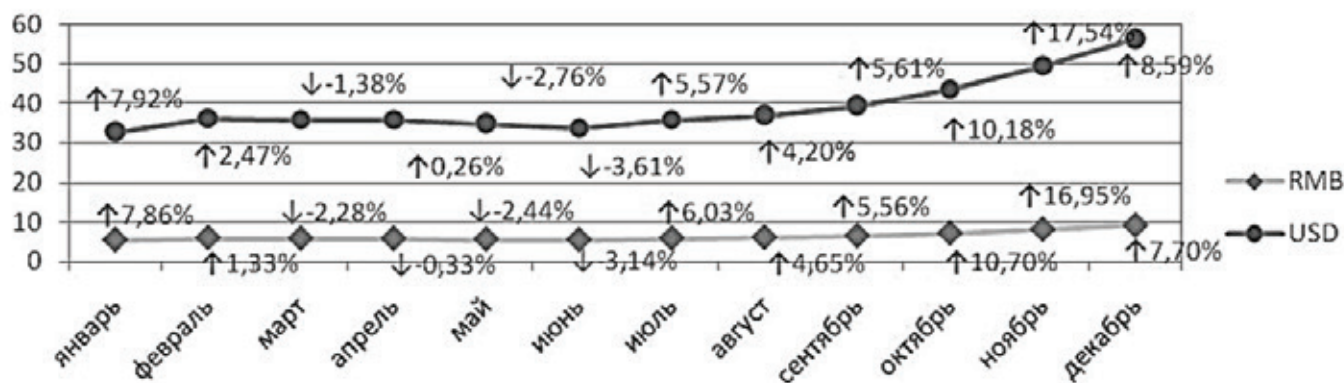


Рис. 4. Динамика курса USD и RMB к рублю 2014-го года

предприятий России работает по европейским стандартам, следовательно они закупают оборудование из за рубежа, а следовательно с обесценивание рубля, повышаются затраты на его приобретение из-за границы. В дополнение к этому Европейским банкам запрещено давать кредиты Российским организациям, и из за чего поддержка иностранных банков практически свелась к нулю.

Третьим минусом является «отпугивание» инвесторов от вкладов в экономику нашей страны. Рубль совершенно не стабилен, он упал практически в два раза и это заставляет задуматься иностранных вкладчиков — стоит ли рисковать? Почему бы не профинансировать бизнес в страны с более стабильной экономической ситуации, которой на данный момент нету в России.

Четвёртым минусом является нехватка средств в государственном бюджете Российской Федерации вследствие дешёвизны нефти. Если Россия получала в прошлом году за один баррель нефти чуть больше ста долларов, то сегодня она получает пятьдесят, а это в два раза меньше денег чем было раньше. Из этого следует сокращения размера зарплат на государственных должностях, уменьшение доли финансирования государством различных проектов — все вместе это имеет отражение главным образом на населении страны.

Теперь же рассмотрим плюсы.

Первым плюсом является увеличение экспорта за счёт удешевления отечественных товаров. Товары которые производятся в России продаются в рублях, а значит они стали в два раза дешевле для зарубежных покупателей. В 2015 году уже было отмечено в Приморском крае, что китайские туристы массово скупают все золото и драгоценные украшения. Также они скупают китайские и европейские товары, которые были закуплены по докризисным ценам и сейчас их стоимость в два раза ниже нежели в их родной стране.

Данный фактор дал существенный толчок для роста и развития малого бизнеса в России.

Второй плюс дает наложение эмбарго. Россия являлась крупным потребителем европейской сельхозпродукции. Учитывая, что по данным экспертов Европа каждый год теряет по двадцать одному миллиарду дол-

ларов из за эмбарго введённого против них, можно предположить, что теперь у отечественных производителей существенно снизилось количество зарубежных конкурентов. Это даст существенный толчок для развития сельского хозяйства в России и уменьшению зависимости от европейских стран в плане продовольствия.

Третьим плюсом является рост цен на импортные товары. Когда потребитель приходит в магазин, его выбор очень часто исходит от цены продукта. Сегодня качество российских товаров способно конкурировать, но выбор при покупке падал на европейские только из-за сложившегося стереотипа что импортное лучше и стоит столько же. Но когда цены на импортные взлетели почти в два раза, Российский потребитель будет покупать отечественную продукцию, чтобы сэкономить денег. Опять же, отечественный товар существенно начинает выигрывать в цене и это даёт ему возможности для развития.

Четвёртым плюсом является переориентировка туристических потоков. Огромное количество туристов из России ежегодно ездят в зарубежные страны. А это огромный поток денег который выходит из страны. Теперь туристам выгодно отдыхать в российских курортных зонах, а именно: Приморский край, Сочи и другие. Также, наши туристические зоны стали намного привлекательнее для зарубежных туристов. Теперь отдыхать им в нашей стране стало в два раза дешевле. Таким образом, с уменьшением оттока денег из страны, происходит и увеличения притока иностранной валюты. Что касается стран, куда ездили наши туристы, то они стали перед выбором — или потерять своих клиентов или существенно занижить цены на свои услуги.

### Итог

Сегодня Российская Федерация находится в экономическом упадке. Главным фактором падения экономики нашей страны является нефтяная игла. После развала СССР мы очень сильно зависим от экспорта природных ресурсов, но уже давно делаются шаги для развития промышленности и экспорта продукции произведённой на нашей территории. Но, как бы это не было странно,

санкции и падение цен на нефть оказывают не только отрицательное влияние, а так же и положительное. А значит можно смотреть на все со стороны того, что санкции, пы-

таясь погубить экономику нашей страны, дали огромный толчок для ускоренного развития промышленности и сельского хозяйства.

#### Литература:

1. Климова, Н. В. Влияние санкций на инвестиционный климат и промышленную политику России / Н. В. Климова, С. Ю. Юрьевна // Научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. — 2015. — № 106.
2. Квашнина, И. А. Приток капитала в Россию в условиях санкций / И. А. Квашнина // Российский внешнеэкономический вестник. — 2015. — № 11. — с. 3–12.
3. Дудин, М. Н. Развитие экономики в условиях экономических санкций: национальные интересы и безопасность / М. Н. Дудин, Н. В. Лесников // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. — 2014. — № 43 (280). — с. 2–11.
4. Минчичова, В. С. Санкции 2014: уменьшатся ли инвестиционные потоки между Россией и лидерами Европейского союза — Францией и Германией / В. С. Минчичова, П. Ю. Барышников // Молодой ученый. — 2014. — № 17. — с. 304–310.
5. Сидорова, Е. А. (2007). Проблемы повышения конкурентоспособности экономики России // Российский внешнеэкономический вестник. № 6. с. 36–45.

## Газогидраты — новый вид энергоресурсов

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

Каждый год запасы нефти и газа уменьшаются в больших количествах. По расчетам экспертов, запасов разведанных месторождений нефти и газа должно хватить максимум на ближайшие 50–60 лет. С учетом того, что потребление энергоресурсов с каждым годом увеличивается, а вместе с ним и добыча, можно сказать, что предполагаемое время, которое отвели нам эксперты, в реальности значительно меньше. Какой же выход могут предложить нам ученые занимающиеся этим вопросом?

Над решением этой проблемы трудятся многие и их труды и исследования постепенно дают результаты.

Газогидраты — возможно этот нетрадиционный источник газа станет выходом из сложной ситуации. Почему же именно они? Есть несколько причин почему газогидраты выглядят перспективными и актуальными в ближайшем будущем:

1) Эти нетрадиционные источники газа имеют очень огромные запасы, которые точно распределены по всему миру. Особенно запасы сконцентрированы в зонах низких температур мирового океана.

2) Газогидраты, в отличии к примеру от природного газа, который сейчас из-за истощения в легко-добываемых месторождениях стал трудно-извлекаемым, залегают на небольших глубинах и газ там находится в концентрированных состояниях.

3) Разработка месторождений с новым видом энергоресурса очень важно для планирования внешней

экономической деятельности, что позволит быстро приспосабливаться к изменениям в мире в сфере экспортно-импортного газового баланса.

4) За прошедшие десятилетия, в процессе исследований и разработок других месторождений собиралось большое количество данных и информации об этом энергоресурсе и, если раньше технологии и отсутствие достаточной информации не позволяли вести рентабельную разработку месторождений и добычу, то теперь совершенно противоположная ситуация и эта сфера очень актуальна.

Почему же газогидраты называются нетрадиционными источниками газа? Ответ можно дать рассмотрев эти источники в разных критериях.

Если рассматривать этот энергоресурс по геологическим критериям, то нетрадиционными источниками газа являются те, в которых газ залегают не в газообразной форме, а в твердой или жидкой формах. Большая часть газообразных энергоресурсов преобразуются в газогидраты, клатраты. Это кристаллическая структура, в которой газ удерживается окружением молекул воды, низкой температурой и высокими давлениями. Именно поэтому газогидраты отличаются по химическому строению от обычного природного газа, что и делает их нетрадиционными источниками газа.

Если рассмотреть по технологическим критериям, то залежи, технология разработки и добычи газов которой

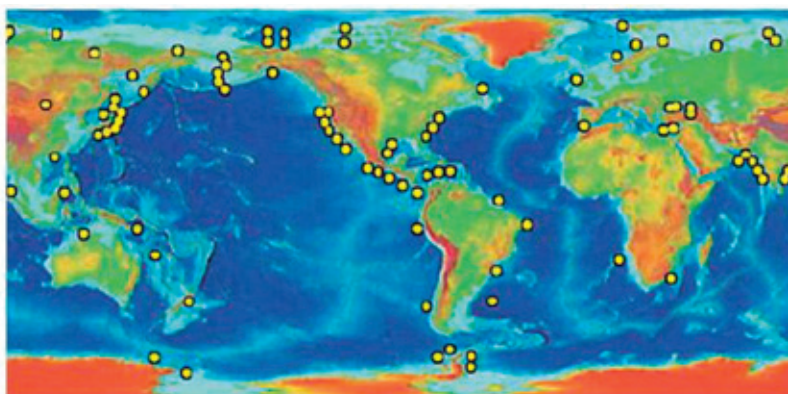


Рис. 1. Разведанные месторождения газогидратов в мире

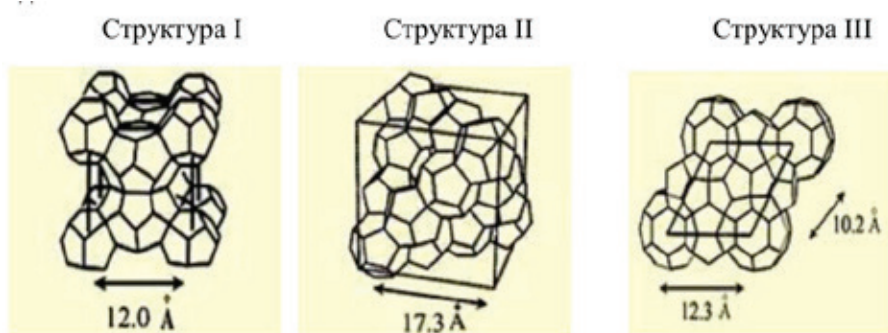


Рис. 2. Типовые кристаллические структуры газогидратов

не определены, называются нетрадиционными источниками газа.

Если рассматривать по экономическим критериям, то к нетрадиционным источникам газа относят те залежи, разработка и добыча которых стоит выше рыночной цены.

На сегодняшний день была доказана гидратоспособность и разведаны потенциальные месторождения по всему миру. Но как ни странно, специализированных геологоразведочных, экспериментальных и технических работ для залежей газогидратов было проведено мало. Этому есть

несколько объяснений. Во первых, хоть и проводилось множество исследований и в отличие от 50 летней давности мы обладаем большей информацией, газогидраты еще не достаточно изучены. Требуется проводить больше экспериментально-технических работ. Во вторых, для изучения газогидратов требуется сложное и уникальное оборудование. В третьих, для таких сложных работ требуются обученные и подготовленные к этому специалисты. Ну и в четвертых хотелось бы отметить, что изучение газогидратов — это дорогое удовольствие, но в будущем оно окупится.

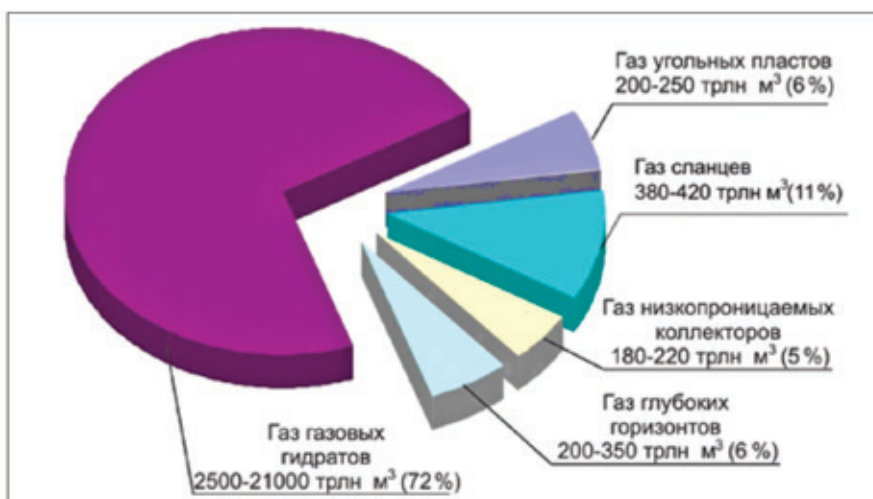


Рис. 3. Примерная оценка запасов газогидрата в мире

В изучении газогидратов хорошо преуспевает Канада. На их месторождении «Маллик» было проведено большое количество различных исследовательских работ: от бурения до анализов гидрато-содержащих кернов. Также они успешно организовали промышленную добычу. Ресурсы газогидратов на этом месторождении оценены примерно до 10 триллионов м<sup>3</sup>.

В Японии, стране которая не обладает полезными ископаемыми, изучению газогидратных месторождений уделено пристальное внимание. Так в районе Нанкайского желоба у побережья Японии последние 10 лет велись работы по разведке и разработке таких месторождений. Исследования японцев показали, что газогидраты в этих местах присутствуют. Примерная оценка запасов газогидратов по шельфу Японского моря составляют до 20 триллионов м<sup>3</sup>.

Какие же перспективы в разработке и добыче газогидратных месторождений в России?

Россия — это страна, у которой огромную часть территорий занимает территория вечной мерзлоты. Вечная мерзлота создает благоприятные условия для появления и сохранения огромных запасов газогидратов. К сожалению, в Российской Федерации не проводились специальные исследования направленные на изучение и разработку газогидратных месторождений. Но, исследования зарубежных коллег и материал полученный в наследство от СССР позволяют оценить примерные размеры ресурсов газогидратов. Так же благодаря этой информации можно составить примерные первые шаги по разработке газогидратных месторождений.

Газогидратные ресурсы Российской Федерации делятся на два вида: на те что расположены на самом континенте (континентальные) и на шельфе ледовитого океана (субаквальные).

Оценка экспертами континентальных запасов газогидратов поразила — 400 триллионов м<sup>3</sup>! Сосредоточены эти запасы в основном на территории многолетнемерзлых пород в пределах нефтегазосносных провинций. А это Восточная Сибирь, Тимано-Печорская и Западно-Сибирская нефтегазосносные провинции.

Субаквальные запасы газогидратов Российской Федерации так же располагают значительными ресурсами, но оценка здесь была проведена точнее благодаря большому объему нужной информации. Они составляют примерно 97 триллионов м<sup>3</sup>.

Ресурсы Берингова моря занимают существенную часть оценённых ресурсов субаквальных запасов Российской Федерации. Это 63 триллиона м<sup>3</sup>. Но если учитывать то, что Берингово море плохо изучено, то можно сказать, что запасы возможно будут выше.

Запасы охотского моря намного скромнее и составляют примерно 17 триллионов м<sup>3</sup>, но здесь можно быть уверенным что оценка подтвердится, потому что акватория этого моря более изучена.

Также хотелось бы отметить перспективы Черного моря. Болгарские ученые утверждают, что возможные запасы в этих местах составляют 49 триллионов м<sup>3</sup>.

Возможные запасы Каспийского моря пока невозможно оценить ввиду неизученности акватории этого



Рис.4. Примерная оценка запасов газогидратов РФ

моря нашими экспертами, но есть прогнозы, что гидратоспособность будет хорошей.

В заключении хотелось бы отметить, что нетрадиционные источники газа, на фоне иссекаемых традиционных источников, выглядят очень перспективными и актуальными на сегодняшний день, но ввиду дороговизны исследований и добычи до сих пор остаются нерентабельными в добыче.

При оценке перспектив Российской Федерации в этой сфере необходимо учитывать следующие факторы:

Литература:

1. Минина, М.В., Антонов Я.В., Васильева М.М., Кудрявцева М.В. Газогидраты — энергетический источник будущего // Информационные технологии и системы: управление, экономика, транспорт, право. 2013. № 2—1 (11). с. 136—140.
2. Григорьев, Г.А., Афанасьева Т.А. Перспективы промышленного освоения нетрадиционных ресурсов газа в России// Нефтегазовая геология. Теория и практика. 2012. Т. 7. № 2. с. 16.
3. Коломоец, А.В. Газогидраты метана в Черном море// Проблемы разработки месторождений углеводородных и рудных полезных ископаемых. 2014. № 1. с. 29—32.

1) На сегодняшний день стоимость добычи газогидратов превышает стоимость добычи обычного природного газа, что делает газогидраты на фоне природного газа не рентабельными. Следовательно развитие этой промышленности начнется после того, как окончательно иссякнут месторождения природного газа.

2) Самыми перспективными газогидратными месторождениями являются континентальные, потому что они находятся в зоне добычи нефти и газа, что дает им уже налаженную инфраструктуру для их разработки.

## Сельскохозяйственное машиностроение в России: основные проблемы и их причины

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

По уровню развития сельскохозяйственного машиностроения в стране можно легко определить, насколько развито сельское хозяйство. Чем выше уровень механизации труда, тем выше качество и объемы произведенной сельхозпродукции. Но если же сельское хозяйство плохо обеспечено нужным ему оборудованием, это негативно сказывается на его дальнейшем развитии.

Сегодня в России большое количество проблем, как и значительный потенциал для развития в этой отрасли. Ниже представлена Таблица 1, в которой подробно рассмотрены ведущие характеристики сельскохозяйственной отрасли нашей страны.

Рассматривая эти преимущества, хотелось бы узнать — «Что же мешает равномерному развитию сельского хозяйства в России?»

Отвечая на этот вопрос, хотелось бы привести несколько факторов, благодаря которым происходит торможение в развитии этой отрасли:

1) Более 70% сельхозтоваропроизводителей при создании своего продукта используют давно устаревшие технологии прошлого века. Отечественные, зарубежные передовые достижения в науке и новейшее оборудование почему-то не внедряются в производство нашими производителями.

2) Очень плохо развито сельскохозяйственное машиностроение в нашей стране.

Главной темой анализа проблемы в этой статье будет посвящено далее преимущественно слабо развитому сельскохозяйственному машиностроению.

Давайте подробно рассмотрим вторую проблему. Сегодня доля отечественных организаций сельскохозяйственного машиностроения в ВВП России составляет всего лишь 0,08%. Почему же такой низкий процент от ВВП? Ответ простой — нестабильная экономическая ситуация у этих организаций. Поскольку сегодня крестьяне в России — это народ, который живет ниже сред-

Таблица 1. Характеристики природных ресурсов в сельскохозяйственной отрасли Российской Федерации

Природный ресурс	Процент от мировых запасов
Пахотная земля	9%
Чернозём	55%
Пресная вода	20%

него уровня жизни по стране, у них низкая платежеспособность. Это ведет к снижению спроса, вследствие снижения производства отечественной техники и оборудования. Далее — заводы России по производству сельскохозяйственного оборудования загружены меньше чем наполовину, всего лишь на 30–40%.

Почему же крестьяне обладают низкой платежеспособностью? После развала СССР практически все отрасли пришли в упадок. Не осталось в стороне и сельское хозяйство. На его плечи легла перекачка своих же ресурсов в другие сектора экономики. По оценкам экспертов, ежегодно примерно 1 триллион рублей валового дохода, а возможно и больше, забирается из сельского хозяйства, а поддержка этой отрасли государством меньше на 80% суммы изъятия. Вследствие этого сельское хозяйство теряет каждый год большие суммы денег, что не позволяет ей равномерно развиваться.

Эти события приводят к тому, что появляется глубокий системный кризис сельского хозяйства. Происходит разрушение производственных и экономических возможностей сельскохозяйственных производителей, падает число занятых в этой отрасли, падает интерес людей к этой отрасли. Зарботная плата у обычного крестьянина в среднем по Российской Федерации составляет всего лишь 40–50% от средней заработной платы по стране.

Ко всем этим проблемам еще добавляется прогрессирующий диспаритет цен. Примером можно привести

разницу в скорости роста цен на оборудование для сельского хозяйства и цен на продукцию сельского хозяйства — с 1995 года цена на пахотный трактор увеличилась в 20 раз, на комбайн в 27. Зерно же увеличилось в цене всего лишь в 4 раза. Сельское хозяйство просто не успевает зарабатывать, для того чтобы обеспечить себя нужным оборудованием. Поэтому фермерам приходится пользоваться старым оборудованием, которое приносит меньше пользы, чем новое, тем самым они меньше зарабатывают.

Какие же проблемы препятствуют динамичному развитию сельскохозяйственного машиностроения в РФ? Проблем много, и чтобы подробно их рассмотреть, разделим их на 2 группы — экономические и отраслевые.

Для начала рассмотрим подробно экономические проблемы:

1) Очень большие ставки у банков по кредитам для бизнеса. Размеры самой выгодной ставки в банках для сельского хозяйства составляют 12%. Это очень высокий процент. Для примера можно сравнить со аналогичными ставками в Соединенных Штатах Америки, где ставка составляет всего 3%.

2) Рост стоимости на сырье и энергоресурсы. Это приводит к увеличению себестоимости продукции. Если рассмотреть данные Росстата, то можно даже составить Таблицу 2, в которой будет показан рост цен на энергоресурсы.

Таблица 2. Рост цен на энергоресурсы и сырьё для сельскохозяйственной отрасли с 2000–2014 года

Энергоресурс	Рост на
Электроэнергия, теплоэнергия	19%
Газ	23%
Станки	30%
Металл	20%

Рассмотрев экономические проблемы сельского хозяйства, мы вплотную подошли к подробному изучению отраслевых проблем:

1) Очень скудные инвестиции в сельскохозяйственный машиностроительный комплекс Российской Федерации. Инвестиций в эту отрасль делается очень мало, но в последнее время заметно, хоть и медленное, увеличение количества инвестиций. Это говорит о том, что в скором времени, когда станет меньше рисков, организации станут вкладывать деньги в производство, но сейчас они еще не готовы к таким серьезным вложениям.

2) Производители сельскохозяйственной продукции на данный момент не могут обеспечить стабильный платежеспособный спрос для отечественных производителей внутри страны. Этот спрос показывает, насколько хорошо развиты эти предприятия, а чем хуже у них идут дела, тем меньше спрос. Для того, чтобы сельскохозяйственным производителям обеспечить стабильный спрос на оборудование у отечественных производителей, нужно

чтобы или упала цена на оборудование, или чтобы возросла цена на сельскохозяйственную продукцию, причем многократно. Следовательно, низкий спрос оборудования обеспечен низкими ценами на зерно и высокими ценами на оборудование.

3) После развала СССР Российская Федерация утратила свои позиции на мировом рынке в поставках оборудования машиностроения. Предприятия выживали в 90-е года, и сегодня уровень их развития слишком отстал от уровня зарубежных аналогов. Следовательно доступ к мировым рынкам для этой отрасли практически закрыт, а это приводит к отсутствию стимулов для развития и внедрению инноваций в свои продукты. Все эти факторы уменьшают привлекательность отечественной продукции перед зарубежными аналогами даже на внутреннем рынке.

4) Отсутствие производства комплектующих для сельхозмашиностроения. Все организации такого типа работают по принципу — комплектующие делаются на одних

предприятиях, а собираются все эти компоненты в готовую продукцию на других. После развала СССР половина предприятий не выдержала экономической обстановки в стране и просто ушла в забвение. Остались только предприятия по конечной сборке. Они работают на сборке комплектующих, половина из которых отечественные, а половина зарубежные. Некоторые организации вообще перестроились на сборку иностранного продукта в пределах Российской Федерации. Из этого следует, что цена оборудования сильно зависит от внешних факторов, а поскольку рубль обесценился практически в два раза, оборудование дорожает вслед за ним. Цена продукции сельскохозяйственных производителей не поднимается при

падении курса рубля к мировым валютам, а значит, они остаются в проигрыше при покупке нового оборудования. Это снижает спрос, а за ним снижается и производство с загрузкой заводов.

В заключение хотелось бы отметить, что сегодня сельскохозяйственное машиностроение, как и большинство отраслей России, находится в упадке. Для ее восстановления требуются большие инвестиции и внедрение новых технологий. Также необходима бюджетная поддержка предприятий государством, чтобы впоследствии уменьшить цену за продукцию, а это в свою очередь сделает технику доступной для сельхозпроизводителей и увеличит на нее спрос.

Литература:

1. Ларина, Т. И. Проблемы развития сельскохозяйственного машиностроения в России // Современные тенденции развития науки и технологий. 2015. № 2–6. с. 62–64.
2. Иовлев, Г. А. Проблемы национальной стратегии развития сельскохозяйственного машиностроения // Агропродовольственная политика России. 2014. № 10 (22). с. 18–22.
3. Сухомиров, Г. И., Шелепа А. С. Проблемы долгосрочного развития сельского хозяйства Дальнего Востока // Пространственная экономика. 2012. № 4. с. 155–165.
4. Шелепа, А. С. Экономические проблемы развития сельского хозяйства Дальнего Востока России // Пространственная экономика. 2010. № 4. с. 58–70.
5. Николаев, Д. В., Мылов И. Д. Влияние курса рубля на экспорт в России // Взгляды креативного общества. 2015. Т. 3. № 2. с. 8–12.

## Факторинг как инструмент управления дебиторской задолженностью в условиях кризиса

Алиев Турал Амирасланович, магистрант  
Нижегородский государственный университет имени Н. И. Лобачевского

*В статье определяется понятие факторинга, его основные функции, преимущества и недостатки. Рассматривается схема осуществления факторинговых операций, выделяются основные существующие виды и формы факторинга. В заключении определяется текущее состояние рынка факторинговых услуг в России, проблемы и перспективы развития факторинга.*

**Ключевые слова:** *коммерческий банк, факторинг, управление дебиторской задолженностью, факторинг дебиторской задолженности, реструктуризационный факторинг, функции факторинга, проблемы применения факторинга.*

В период кризиса большинство предприятий испытывают недостаток в оборотных ресурсах. Во многом данная проблема связана с предоставлением отсрочек платежа покупателям для сохранения объемов продаж. В некоторых случаях проблема может быть решена путём использования банковских кредитов. Однако в кризисные периоды банковское финансирование зачастую ограничивается и сопровождается ростом процентных ставок по кредитам. Одним из альтернативных вариантов может служить факторинг, как эффективный инструмент управления дебиторской задолженностью.

Уровень потребности предприятия в оборотном капитале зависит напрямую от цикла конверсии наличности. Он складывается из цикла ротации запасов, цикла ротации задолженности покупателей за вычетом цикла оборачиваемости обязательств и умноженное на средневневные продажи:

$$D_{o.k} = (R_k + R_n - P_o) S_d \tag{1}$$

где  $D_{o.k}$  — потребность в оборотном капитале нетто;  $R_k$  — период конверсии запасов, день;  $R_n$  — период поступления платежей, день;  $P_o$  — период исполнения коммерческих обязательств, день;  $S_d$  — средняя дневная продажа.

В случае если кассовый разрыв составляет больше нуля, то предприятие нуждается в дополнительных краткосрочных источниках финансирования. Для устранения разрыва необходимо либо снизить потребность в оборотном капитале, что неминуемо приведет к уменьшению объемов деятельности, либо сокращать циклы оборота запасов и дебиторской задолженности и удлинять цикл оборота обязательств. В некоторых случаях при отрицательном значении показателя, предприятие имеет излишек собственных оборотных средств.

Факторинг представляет собой финансовую операцию, при которой фактор (финансовый агент — факторинговая фирма, банк и т.п.) в соответствии с условиями заключенного договора факторинга обязуется передать клиенту (факторанту) денежные средства в счёт денежного требования клиента к третьему лицу (дебитору) за поставленный товар, выполненные работы или оказанные услуги. Таким образом, факторинг представляет собой уступку права требования дебиторской задолженности.

Финансовым агентом (или фактором) может выступать кредитная или коммерческая организация, имеющая лицензию на осуществление факторинговых операций. Банки осуществляют данный вид деятельности на основании Закона о банках и банковской деятельности.

Факторант предоставляет банку документы (накладные, счёт-фактуры) в качестве подтверждения факта поставки товаров, работ или услуг на условиях отсрочки платежа и получает от фактора в тот же день 60–90% от суммы контракта. Размер процента зависит от того, к какой категории надёжности отнесён дебитор, чем выше она, тем больше величина процента.

Факторант обязан своевременно проинформировать дебиторов об использовании им факторинга и подписать приложения к договорам поставки. Далее при наступлении сроков оплаты в соответствии с договором дебитор должен перечислить оплату в банк, в случае невыполнения фактор приступает к взысканию задолженности с недобросовестного дебитора. После получения полной суммы оплаты от дебитора фактор перечисляет оставшуюся часть денежных средств в соответствии со стоимостью контракта факторанту за вычетом комиссионного сбора за оказанные услуги, который в среднем составляет 0,5–3%. Договоры факторинга, как правило, являются бессрочными и могут быть расторгнуты по соглашению сторон [1, с. 38].

Договором факторинга определяет количество дебиторов, задолженность по которым уступается фактору, на основании проводимого анализа финансово-хозяйственной деятельности факторанта и конкретных должников.

Основными функциями факторинга являются:

- финансовая, заключающаяся в рефинансировании задолженности до срока оплаты;
- административная, состоящая в управлении фактором задолженностями по определенным договором контрагентам;

— обеспечивающая — переход риска неплатежеспособности дебиторов от факторанта к фактору.

Перечисленные функции позволяют говорить о факторинге, как важном инструменте снижения рисков работы с дебиторами. Заключение договора факторинга предполагает передачу большей части рисков от факторанта к фактору, в том числе кредитный, валютный, процентный риск и риск ликвидности.

Кредитный риск в данном случае предполагает вероятность неоплаты дебитором задолженности по договору поставки. При заключении договора факторинга кредитные риски полностью переходят от факторанта к фактору также как и возможные убытки, связанные с риском неплатежа.

Риск ликвидности предполагает вероятность несвоевременной оплаты дебиторской задолженности, отрицательно влияющую на уровень достаточности средств факторанта, необходимых для покрытия краткосрочных обязательств. Поскольку по договору факторинга основная часть стоимости контракта выплачивается фактором факторанту в течение минимального времени с момента поставки, то данный риск у факторанта снижается до минимума.

Помимо прочего при использовании факторинговых сделок существенно снижаются и валютные риски, поскольку денежные средства, поступившие от фактора в счёт оплаты по контракту могут быть немедленно конвертированы в валюту, что является крайне важным фактором для компаний, работающих на внешнеэкономическом рынке, тем более в текущей ситуации.

При возникновении кассовых разрывов в поступлениях средств и оплатой поставщикам организации, как правило, прибегают к банковским кредитам на пополнение оборотных средств. Однако при нестабильности рынка ставки на краткосрочные заёмные ресурсы банков могут значительно колебаться и не исключается их резкий рост. При этом зачастую договором гарантируется неизменность стоимости факторинговых услуг в течении длительного периода времени, что также выступает важным положительным аспектом факторинга, позволяющим снизить процентные риски.

Требование фактора вернуть деньги от факторанта возможно лишь в случаях, если последний нарушил требования контракта с дебитором. Необходимо также отметить, что в некоторых случаях имеют место договора неполного факторинга, в соответствии с которыми риск неплатежеспособности должника остаётся на факторанте и при его реализации последний обязуется вернуть полученные денежные средства фактору [3, с. 17].

Существует также предпоставочный факторинг, в котором предметом факторинга выступает будущая задолженность и услуги по переводимой задолженности.

Другой вид факторинга — обратный факторинг, в нём предметом факторинга выступает задолженность предприятия перед поставщиками, оплачиваемая фактором. Предпоставочный и обратный вид факторинга применя-



ются значительно реже по сравнению с традиционным факторингом дебиторской задолженности.

Отдельно необходимо выделить реструктуризационный факторинг, представляющий собой сложную форму факторинга, которая находит особое применение в период финансово-экономического кризиса. Предметом факторинга в данном случае выступает текущая задолженность и будущая задолженность, а также суброгация и дополнительные услуги. Суброгация представляет собой оплату фактором обязательств факторанта перед поставщиками, в результате которой права кредитора приобретает фактор. Реструктуризационный факторинг предполагает одновременное выполнение следующих условий:

- опыт использования услуг факторинга задолженности либо обратного факторинга и опыт работы с конкретным фактором;
- финансовые затруднения факторанта являются временными и реструктуризация позволит их разрешить;
- согласие факторанта на передачу фактору части акций предприятия на период реструктуризации;
- фактор принимает участие или полностью управляет финансами факторанта в период реструктуризации.

Использование реструктуризационного факторинга позволяет предприятиям выжить несмотря на временный финансовый кризис, однако стоимость данного вида факторинга существенно выше, чем у обычной его формы, в связи с высоким уровнем риска.

В целом применение факторинга позволяет решить многие проблемы бизнеса, в том числе [2, с. 58–59]:

- предложить своим клиентам широкий спектр услуг и удобную форму расчётов;
- сократить финансовые и временные затраты за счёт работы с одним финансовым агентом;
- максимально упростить и ускорить получение платежей от покупателей;
- упростить схему работы с иностранными поставщиками, поставляющими товар на условиях отсрочки платежей, без аккредитивов и банковских гарантий;
- значительно ускорить оборачиваемость дебиторской задолженности.

#### Литература:

1. Адамова, К. Р. Факторинговые операции коммерческих банков // Бизнес и Банки. 2011. № 15. — с. 36–39.
2. Бабичев, С. Н., Лабзенко А. А., Подлеснова А. Ю. // Факторинг: учебное пособие — М.: Маркет ДС, 2010 — (Университетская серия).
3. Максимова, О. Фактор риска // Приложение к газете «Коммерсант». 2012. № 3. — с. 15–20.
4. Официальный сайт «Национальной Факторинговой компании» [www.factoring.ru](http://www.factoring.ru).

Несмотря на поступательное увеличение масштабов использования факторинговых услуг в России их объёмы по-прежнему остаются не столь существенными и значительно уступают зарубежной практике.

Основные причины этого связаны в первую очередь с его относительной дороговизной (факторинговая комиссия в среднем составляет до 3% от суммы и при пересчёте доходит до 20–30% годовых), а также с большим объёмом и трудоёмкостью в подготовке документов.

В 2015 г. российский рынок факторинга продемонстрировал существенное снижение (совокупный оборот снизился на 13,4% до 1,2 трлн. руб., факторинговый портфель на 21% до 232 млрд. руб.). Одной из причин послужил тот факт, что факторинговые компании стали сами отказываться от рискованных сделок и клиентов.

Кроме того в экономических отраслях наблюдалось снижение объёма продаж из-за падения потребительского спроса, в особенности это коснулось сфер торговли автотранспортными средствами и электроникой.

Основными финансовыми агентами на факторинговом рынке России были и остаются ОАО «Сбербанк России» и ОАО «Юникредит Банк». 2015 г. ознаменовался уходом с рынка одного из самых значимых финансовых агентов по работе с сегментом МСБ в сфере факторинга — ФК Лайф. Данная ниша по-прежнему остаётся не полностью заполненной и клиенты находятся в поиске нового партнёра [4].

В качестве заключения необходимо отметить, что факторинг позволяет в текущих сложных экономических реалиях существенно снизить риски и высвободить необходимые оборотные средства для предприятий. В связи с этим целесообразным представляется дальнейшее развитие данной формы взаимодействия финансово-кредитных организаций и предприятий с расширением масштабов её применения. Основным препятствием для этого в настоящее время является высокий риск данных сделок для факторов, что требует дальнейшего изучения зарубежного опыта использования факторинговых операций с адаптацией его к потребностям внутреннего рынка и совершенствование законодательства в данной области.

## Проблемы энергосбережения в России и пути их решения

Ахмадеева Оксана Александровна, кандидат экономических наук, доцент;

Енькова Мария Анатольевна, студент

Набережночелнинский институт Казанского (Приволжского) федерального университета

Тема энергоэффективности актуальна сегодня как никогда. Это инструмент, который содействует достижению трех основных целей энергетической политики: повышению энергетической безопасности, снижению вредного экологического воздействия вследствие использования энергоресурсов, повышению конкурентоспособности промышленности.

После принятия Федерального закона № 261 «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности» в декабре 2009 года, нескольких заседаний Государственного совета, посвященных этому вопросу, соответствующих Постановлений Правительства РФ в январе 2011 года и начала реализации федеральных и региональных программ по энергосбережению, следует признать, что Россия, наконец, присоединилась к самому модному «мировому тренду» последних десятилетий — экономии энергии [1].

Во всем мире снижение потребления энергоресурсов является одной из важнейших задач. Это связано с тем, мировой спрос на энергию имеет тенденцию к росту. Если такая динамика сохранится, то к 2030 году человечеству потребуется на 40–50% больше энергии, чем сейчас. В связи с этим возникает необходимость удовлетворять рост потребностей в энергетических ресурсах. И одним из самых эффективных путей является внедрение энергосберегающих технологий [3].

Пытаясь найти оптимальные пути решения этой проблемы, специалисты в области жилищного строительства в Европе уделяют особое внимание созданию «пассивных» домов. Основные их преимущества — минимальные затраты на отопление и здоровый микроклимат. Пассивные дома — это достаточно новый стандарт для жилых строений. Благодаря утеплению и герметизации оболочки здания затраты на отопление в нем минимизированы и нет необходимости в привычных системах отопления. Более того, такие здания в процессе эксплуатации позволяют значительно сократить потребление энергии, что необходимо принимать во внимание, ведь требования к эффективности зданий постоянно ужесточаются [6].

Внешне «пассивные» дома почти не отличаются от традиционных (один или два этажа, большие окна, слегка скошенная крыша), только южный фасад у них полностью стеклянный, что позволяет по максимуму использовать дневное освещение и солнечную энергию. Между блоками и перекрытиями нет отверстий и щелей; стены, крыши и фундамент зданий обшиты теплоизоляционными серыми плитами из стекловаты (толщина 30–50 см), оконные рамы выполнены из материалов

с низкой теплопроводностью, как правило термопластика или дерева. В проемы вставлены двойные стеклопакеты, заполненные инертным газом для снижения теплоотдачи. Сами стекла — продукт высоких технологий: они пропускают много тепла и света внутрь и при этом отражают большую часть тепла, идущего наружу. Для минимизации энергорасходов в домах также обязательно устанавливаются системы вентиляции с рекуперацией тепла [4].

По себестоимости пассивный дом несколько дороже обычного. В таком доме системы отопления в традиционном понимании — это удешевляющий момент, зато есть расходы на дополнительное утепление, герметизацию и так далее. Но за 20 лет развития технологии шагнули вперед и стоимость пассивного дома снизилась. Если первые дома были дороже обычного здания на 25%, то сегодняшнее превышение составляет всего 5–10%.

Для строительства пассивных домов в России по-прежнему слишком много препятствий. Во-первых, это — дешевая энергия. Соответственно, и окупаемость систем при низких тарифах будет намного ниже. Во-вторых, это — техническая сложность. В России стоимость системы «пассивный дом» будет выше, чем в Германии, вследствие слаборазвитой стройиндустрии. В-третьих, это — социально-психологическая мотивация. Для богатых экономить на эксплуатации нет смысла, а бедные не могут позволить себе такие технологии. Опыт европейских коллег в сфере энергосбережения крайне важен для России, т.к. это поможет ускорить модернизацию энергетической инфраструктуры и улучшить экологическую ситуацию на основе энергоэффективного оборудования и технологий. Ведь в России проблема внедрения энергоэффективных технологий в массовом строительстве является одной из ключевых, так как отопительный сезон в России продолжается большую часть года. Однако, несмотря на влияние таких важных факторов, практика строительства энергосберегающих домов распространена пока не очень широко. В среднем, массовые типы домов расходуют в два-три раза больше энергии, чем аналогичные здания в европейских странах. В соответствии с действующими нормами многоэтажный жилой дом должен потреблять порядка 95 кВт ч энергии на 1 кв. м в год, частный дом площадью 150 кв. м — до 160 кВт ч на 1 кв. м, но в реальности эти показатели гораздо выше [4].

Несмотря на то, что сегодня Россия значительно отстает от европейских стран по строительству энергосберегающих объектов, работа в этом направлении

постоянно ведется. Создана нормативная база для стимулирования собственников жилья и инвесторов к повышению энергоэффективности зданий при строительстве и реконструкции (261 ФЗ от 23.11.2009 года «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности»), утверждена «Энергетическая стратегия России до 2030 года». По данным МОЭК 108 СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В ЭКОНОМИКЕ И УПРАВЛЕНИИ более 90% жилого фонда имеют подомовые приборы учета тепла, холодной и горячей воды [1].

Энергоэффективное здание — это здание, в котором экономия энергоресурсов достигается за счет применения инновационных решений, технически осуществимых, экономически обоснованных, приемлемых с экологической и социальной точек зрения и не изменяющих привычный образ жизни.

Программа энергоэффективного жилья имеет своей глобальной целью улучшение экологии (в данном случае под «экологией» понимается нанесение меньшего вреда природе) [2].

Теперь приоритетная задача в области энергоэффективности многоквартирных домов — переход к поквартирному учету тепла. Учитывая существующие проблемы, для решения главных задач (таких как: формирование интереса к внедрению строительных энергосберегающих технологий, стимулирование инвестиций в строительство энергоэффективных домов), необходимо провести комплекс мероприятий по проведению в жизнь энергосберегающих проектов. Работа будет состоять из нескольких этапов.

Первый этап — совершенствование нормативной базы, а также разработка и применение конкретных мер информирования и стимулирования.

Второй этап — юридическо-организационный, который связан с выделением владельца квартиры в юридическое лицо, связанное с теплоснабжающей организацией прямыми договорными отношениями.

#### Литература:

1. Федеральный закон Российской Федерации от 23 ноября 2009 г. N 261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».
2. Энергия свечей, человека и земли // Эксперт. — 2009. — № 38 (675).
3. Энергоэффективный (пассивный) дом: миф или скорое будущее? [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [www.stroymean.ru](http://www.stroymean.ru).
4. Пассивное энергоснабжение // Коммерсантъ — 05.11.2008. — № 200/С (4017).
5. Энергосбережение в системе ЖКХ [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [www.rosteplo.ru](http://www.rosteplo.ru).
6. Зарубежный опыт мотивации энергосбережения // Энергосбережение. — 2008. — № 3

Третий этап — социально-психологическое стимулирование потребителей [5].

В ходе реализации поставленных задач, необходимо:

— проводить более активную информационную политику по широкому привлечению всех слоев населения к обсуждению вопросов экономии ресурсов и сохранения окружающей среды.

— разработать систему организационно-экономических механизмов стимулирования для всех участников инвестиционно-строительного цикла, чтобы связать их общими методическими подходами, обеспечивающими взаимосвязку экономических интересов.

— разработать конкретные меры для организационно-экономического стимулирования собственников жилья к внедрению энергосберегающих технологий и привлечения инвесторов в строительство энергоэффективных домов. Для инвесторов дополнительным стимулирующим фактором может стать возможность технологического присоединения к тепловым сетям по более низкой цене, либо возможность присоединения в условиях дефицита существующих мощностей, что предусмотрено, например, Постановлении Правительства Москвы по комплексной программе «Энергосбережение в городе Москве на 2009—2013 гг. и на перспективу до 2020 года».

— подготовить критерии оценки для установления классов энергетической эффективности проектов при строительстве новых и реконструкции существующих домов [3].

Подводя итоги, необходимо отметить, что только комплексный подход к стимулированию повышения энергоэффективности строящихся и существующих зданий, а это и совершенствование действующего законодательства, и применение конкретных экономических механизмов, может способствовать широкому распространению строительных энергосберегающих технологий.

## Сущность и содержание региональной социально-экономической политики в современных условиях

Ахмедова Милена Расуловна, преподаватель  
Кубанский государственный университет

*В данной статье рассмотрены этапы и история развития экономической политики в России, проанализированы определения региональной социально-экономической политики, а также дано авторское определение, раскрыта сущность экономической политики регионов и ее инструменты.*

**Ключевые слова:** регион, региональная политика, развитие, модернизация.

Развитие любого современного общества нуждается в хорошо организованной системе менеджмента. Одной из основных составляющих этой системы является региональная политика.

Социально-экономическое положение России все еще не перешло к устойчивому развитию, когда отставание по уровню жизни уменьшилось в сравнении с западными странами, а лишь находится в стабильном кризисном состоянии. Это в том числе связано с неадекватным научным обоснованием стратегии развития, реформ, а также места в этом процессе самого государства.

Поэтому на начальном этапе реформ в связи с отсутствием собственных разработок экономическая политика базировалась на неоклассической теории, которую выбрали в силу рекомендаций политиков и экономистов западных стран. По сравнению с западными странами, где совершенствование рыночной экономики шло эволюционным путем, в России предполагался ускоренный процесс и выделение условий для перехода к рыночной экономике. В программе Правительства РФ «Реформы и развитие российской экономики в 1995–1997 годах» были выделены основные условия для формирования эффективной рыночной экономики: макроэкономическая стабилизация, приватизация и либерализация экономики [11].

В этой программе говорилось, что за эти годы Россия сильно продвинулась по пути рыночных преобразований. Быстрое развитие получили банковская сфера, сфера услуг, торговля, развивались финансовые институты. Но совершенно не учитывалось, что быстро созданные финансовые институты не способствуют социально-экономическому развитию, а удельный вес сферы услуг в структуре производства ВВП возрос в силу упадка реального сектора экономики.

Новый этап изменения экономики начался в 1996 году. Были сделаны выводы по поводу первого этапа реформ, т.е. была произведена приватизация, почти полностью окончена либерализация хозяйственных связей и цен, удалось снизить инфляцию. В итоге было определено, что российская экономика стала рыночной. Также была вновь создана система государственного регулирования экономики.

Во втором этапе реформ важным являлось увеличение роли государства в экономике, в связи с этим исследо-

ватели предположили, что теоретической базой второго этапа была кейнсианская теория.

Третий этап реформ начался осенью 1998, а завершился в конце 1999 года. Были определены основные направления социально-экономического развития [12]. В этот период воздействие государства на экономику уменьшилось, были исчерпаны государственные ресурсы, поэтому пришлось отказаться от активной кредитно-денежной политики. Так, экономика стала развиваться по своим собственным внутренним законам.

Начало четвертого этапа было в 2000 году и тогда была полностью пересмотрена роль государства, произошел переход от нейтралистской концепции экономической политики государства. Тут предполагалось совершенствовать экономику, но при уменьшении влияния государства [13]. А главным вектором совершенствования экономики было выделено создание благоприятного инвестиционного климата.

Увеличение социально-экономических показателей в то время показал, что выбранная концепция экономической политики была правильной. Но решить острые для России проблемы, такие как зависимость от энергоресурсов, слабая конкурентоспособность, низкий уровень инвестиционных вложений не удалось.

Таким образом, в настоящее время Россия нуждается в модернизации своей экономики, в выработке промышленной (структурной) политики. В этих обстоятельствах все более важной становится проблема регионального развития и направлений региональной политики. Это связано, с одной стороны, с продолжающейся социальной дифференциацией и поляризацией общества, с другой — с возрастанием роли региональных факторов развития страны.

Кризис 2008–2009 годов дал понять, что без модернизации экономики России, ей уготована роль сырьевой державы, развитие которой в большей части будет зависеть от мировой конъюнктуры на рынке энергоносителей. Формирование эффективной, современной федеральной и региональной экономической политики поможет избежать такого прогноза путем ориентации экономики на развитие конкурентных преимуществ, помощи бизнеса, малого и среднего предпринимательства, привлечение инвестиций, развитие инноваций, а также на обеспеченность квалифицированными кадрами.

Без совершенствования экономики России и ее регионов сложно получить позитивные изменения в экономике, так как это одно из важнейших направлений, определяющих основной вектор современного мирового развития [21].

В понятийно-терминологической системе региональной экономики ключевое положение сегодня занимает термин «региональная политика» или «региональная экономическая политика». Существует много определений, но общепризнанного определения региональной политики в России до сих пор нет. Это не случайно, так как само понятие региональной политики многогранно и многовариантно, предполагает множество методологических подходов. В таблице 1 представлены определения региональной экономической политики различных авторов.

Каждое из этих определений отражает определенный аспект региональной политики. Профессор Фатеев В. С.

дает определение в широком смысле и слишком сложное для понимания. Все остальные определения являются неполными, не раскрывающими всей сути экономической политики региона. В настоящее время региональная политика должна активно формироваться не только органами государственной власти, но и органами государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления.

На наш взгляд, региональная экономическая политика — это политика федерального центра, субъектов РФ и органов местного самоуправления, учитывающая возможности и интересы региона, создание условий для их развития, и при этом не противоречащая выделенным государственным приоритетам.

Региональная экономическая политика имеет два уровня: федеральный и субфедеральный.

Но государственную региональную политику не следует смешивать с региональной политикой на местах. Ре-

Таблица 1. Определения региональной экономической политики

Автор трактовки	Формулирование понятия РЭП
УКАЗ Президента РФ от 03–06–96 803 «Об основных положениях региональной политики в Российской Федерации» (2013)	Под региональной политикой в Российской Федерации понимается система целей и задач органов государственной власти по управлению политическим, экономическим и социальным развитием регионов страны, а также механизм их реализации.
Википедия	составная часть государственного регулирования; комплекс законодательных, административных и экономических мероприятий, способствующих наиболее рациональному размещению производительных сил и выравниванию уровня жизни населения.
Центральная научная библиотека	это часть государственной политики, которая включает в себя ее региональные аспекты. Она направлена на использование благоприятных факторов и по мере возможности — нейтрализацию неблагоприятных (инфляция, безработица и т.д.).
Лексин В.Н. [6]	Это поиск компромисса между интересами государства и регионов (национальных и региональных сообществ)
Фатеев В.С. [18]	Это осуществляемое с помощью различных специальных инструментов воздействие национальных (федеральных) и субнациональных органов власти какой-либо страны, а также органов, созданных на межгосударственной основе, на развитие сообществ, проживающих и осуществляющих экономическую деятельность на одной или нескольких частях национальной территории либо совокупной территории ряда стран
Куклиньский А.	Искусство применения правительством различных подходов к разным частям страны
<a href="http://dvo.sut.ru">http://dvo.sut.ru</a>	часть государственной социально-экономической политики, учитывающая исключительно государственный интерес и приоритеты, определенные в центре и реализуемые на периферии.
Х. Амстронг Дж. Тейлор [20]	Неравенство в социальном и экономическом развитии регионов
<a href="http://dvo.sut.ru">http://dvo.sut.ru</a>	сугубо местное дело, она ориентирована исключительно на локальные задачи.
Михеева Н.Н. [15]	это особый вид государственной экономической политики, направленной на государственное регулирование территориального развития
Артоболевский С.С., Глезер О. Б. [16]	Это отдельное направление деятельности государства со своими целями, методами их достижения и институтами

гиональная политика, намечаемая и проводимая самими регионами — это то, что должно делаться и делается для согласованного и взаимосбалансированного развития всех элементов региона и с учетом местных условий. Государственная же региональная политика призвана обеспечить дееспособность региональной политики на местах. Ее задачами являются определение общих условий их деятельности, согласование пропорций общенационального и регионального развития. Тем самым государственная региональная политика реализует интересы государства в отношении регионов и внутренние интересы самих регионов.

Для реализации социально-экономической политики региона все уровни власти используют как экономические, так и политические инструменты для оказания воздействия на субъекты федерации. К инструментам региональной социально-экономической политики можно отнести налоговую, бюджетную, социальную политику, политику занятости населения, политику стимулирования ресурсов капитала, денежно-кредитную, ценовую политику, которые помогают решить возникающие проблемы в регионах.

Политика занятости населения с помощью региональных и государственных программ стимулирует рост занятости и увеличения рабочих мест, содействует взятию на работу работников, повышает их квалификацию, переподготовку рабочей силы, выделяет пособия временным безработным. А занятость населения является условием для создания валового продукта, а также основой конкурентоспособности субъектов федерации.

С помощью региональной социальной политики (развитие жилищно-коммунального хозяйства, здравоохранения, образования, культуры, улучшения демографии, помощь нуждающимся) повышается уровень социально-экономического развития.

Политика стимулирования ресурсов капитала направлена на перемещение капитала через субсидии, налоги, а также на привлечение капитала в одни регионы и запрет, ограничение развития предприятий в других регионах.

Целью денежно-кредитной политики является обеспечение развития региона кредитными и денежными ресурсами, так как без этого не получится осуществить управление в стране, регионе.

На социально-экономическое развитие региона оказывает существенное влияние бюджетно-налоговая политика с помощью рационального использования бюджетных доходов, налогов, эффективного управления государственным и региональным долгом, бюджетным дефицитом для сокращения инфляции и безработицы.

Ценовая политика обеспечивает единство цен во всех регионах России, регулирует цены на некоторую социально значимую продукцию, газ, коммунальные услуги, перевозки общественного транспорта, а также ставят запрет на вывоз товаров. Таким образом, ценовая политика влияет на качество и уровень жизни, ВРП, развитие частного сектора, инвесторов, технологическое развитие.

Механизмы реализации региональной социально-экономической политики — это система конкретных методов, средств воздействия на регион, реализация которых приведет в последствие к социальному и экономическому развитию региона через пространственное распределение производственных сил. К основным составляющим такого механизма относится нормативно-правовая база, прогнозирование и программирование, финансовое, бюджетное регулирование развития региона, территориальное развитие, т.е. формирование территорий приоритетного развития, сотрудничество между регионами, создание специальных экономических зон [7].

Методы совершенствования социально-экономической политики, а также планирование инфраструктуры, развитие территорий, охрана окружающей среды, вопросы управления собственностью, природными ресурсами должны быть отражены в краткосрочных (годовой прогноз национальной экономики), среднесрочных (целевые федеральные программы) и долгосрочных (концепция долгосрочного социально-экономического развития) программах и прогнозах [9] в экономических соглашениях, которые будут отражать интересы отдельного региона.

Представления о региональной экономической политике (РЭП) начали складываться с середины 70-х гг. Исторически термин «размещение производительных сил» является как бы предшественником понятия «региональная политика». Длительное время, примерно до косыгинской реформы управления, основные задачи регионального развития были связаны исключительно с размещением производства. Лишь в середине 70-х гг. проблемы комплексного развития хозяйства регионов стали находить отражение в плановых документах.

В 1994 году в России была создана программа развития депрессивных регионов, а чуть позже конкретный документ о помощи депрессивным районам. Также Министерством по делам национальностей и региональной политике подготовило проекты основных положений региональной политики в Российской Федерации и основных положений федеральной программы развития депрессивных и отсталых регионов [16]. Однако они не были реализованы, а всяческие идеи развития региональной политики Правительством России практически были отвергнуты.

Лишь к началу 2000-х годов были созданы предпосылки для разработки стратегий развития субъектов Российской Федерации. В Республике Дагестан к разработке стратегии социально-экономического развития приступили в мае 2007 года.

Современная региональная политика должна быть адекватной сегодняшнему времени. После вхождения в августе 2012 года ВТО Россия осознала необходимость модернизации своей экономики, так как модернизация является следствием глобализации. Таким образом, чтобы перейти на инновационную модель развития своей экономики нужно избавиться от сырьевой зависимости. Поэ-

тому государственная региональная политика направлена на увеличение конкурентоспособности, на подъем инвестиционной и инновационной активности, на развитие производственной и социальной инфраструктуры, на рост кадрового потенциала. По данным доклада Всемирного экономического форума в Давосе в 2013 году уровень конкурентоспособности экономики России в 2012 году в рейтинге опять опустился на одну ступеньку, до 67 места [5]. Причиной этому послужило не только наличие бюрократии, но и большая зависимость ее экономики от экспорта сырьевых товаров — нефти, газа, каменного угля, лесоматериалов, черных и цветных металлов, минеральных удобрений. Для решения этой зависимости в регионах разрабатываются программы и комплексные планы социально-экономического развития, определяются концепции экономической политики с учетом территориальных особенностей. Это отражено в таких концепциях модернизации страны, как концепция долгосрочного развития Российской Федерации до 2020 года, Стратегия опережающего развития Глазьева С.Ю. [2], стратегия «Инновационная Россия — 2020» [4], стратегия интерактивной модернизации Полтеровича В.М. [10], стратегия сбалансирования экономики стимулирования внутреннего спроса Нигматулина Р.И. [8], «Стратегия — 2020: Новая модель роста — новая социальная политика».

Также особенностью РЭП в условиях модернизации является такое управление инновационной системой, которая имела в виду особенности экономик регионов, слабую координацию в них процесса генерации инновационных идей и опыта их продвижения [3].

Обязательным условием стратегии современного роста экономики является акцент на инновации. А переход к инновационному развитию регионов предполагает формирование новых институциональных механизмов управления в экономической политике, которая учитывала бы ресурсные возможности их экономик и инновационную эффективность [1].

Инновационные процессы в регионе связаны с инвестиционной деятельностью и общей экономической активностью. Следовательно, только инновации, обеспеченные инвестициями, могут являться толчком для социально-экономического развития России в целом и ее регионов.

Стремительное развитие рыночных отношений, экономических процессов и мирового инновационного процесса способствовали накоплению в экономике реги-

онов рыночных трансформаций и структурных изменений, что объективно требует пересмотра содержания региональной политики и изменения методических подходов к управлению инновационно-инвестиционным развитием регионов [17]. Это отражается в инновационно-инвестиционной политике, под которой понимается система мер на уровне региона, включающая мобилизацию инвестиционных ресурсов и определение их наиболее эффективного использования в интересах населения региона и отдельных инвесторов.

Особенности инновационно-инвестиционной политики в каждом регионе связаны с разнообразием и сложностью географического пространства России; географическим разделением труда на основе природного, этнического и хозяйственного разнообразия, обуславливающим взаимосвязь территориальных комплексов, районов, узлов; индивидуальностью районов и отдельных местностей России, как в природном, так и в социально-экономическом отношении; неоднородностью обеспечения ресурсами и уровнем хозяйственной и социальной освоенности; пространственной иерархией социально-экономических центров, существенно влияющих на виды и масштаб природной деятельности; инерционностью и особенностями территориальной структуры хозяйства, поэтому для трансформации сельского хозяйства необходимо длительное время и крупномасштабные инвестиции; многообразными экономическими связями между регионами и центрами — вкладывая деньги в какой-либо из них, необходимо учитывать, как изменятся эти связи, и как это отразится на эффективности предпринимательства; комплексным влиянием географических, социально-экономических и других факторов на предпринимательство.

Таким образом, региональная политика опирается на развитие региональной экономики, смещение центра тяжести от общих территориальных проблем на региональный уровень с учетом рациональности развития отдельных районов, не разрушая единого экономического пространства государства в целом.

Самыми естественными объектами российской региональной политики являются наиболее кризисные территории страны, и стимулирование развития экономик данных регионов сможет сократить их неравенство. А методы этого стимулирования целесообразно выделить в концепции социально-экономического развития этих регионов.

#### Литература:

1. Байрамова, Ж.М. — Региональные аспекты модернизации национальной экономики // Известия ПГПУ им. В.Г.Белинского. 2011. № 24. С.183 С 181—187
2. Глазьев, С.Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса / С.Ю. Глазьев. — М.: Экономика, 2010. — 255 с.
3. Гулин, К.А. К вопросу о социально-экономической модернизации российских регионов // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2012. № 4 (22). С.51. С 42—58
4. Инновационная Россия — 2020. Электронный документ. — Режим доступа: [http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/doc20101231\\_016](http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/doc20101231_016)

5. Конкуренентоспособность России понизили бюрократы. Электронный документ. — Режим доступа: <http://www.km.ru/economics/2012/09/06/vsemirnyi-ekonomicheskii-forum-v-davose/konkuren-tosposobnost-rossii-ponizili-by>
6. Лексин, В. Н. Федеративная Россия и ее региональная политика. — М.: Инфа-М, 2008. — 350 с.
7. Механизм реализации региональной экономической политики. Понятие и сущность механизма реализации государственной региональной экономической политики [http://uchebnikonline.com/rps/regionalna\\_ekonomika\\_-\\_maniv\\_zo/mehanizm\\_realizatsiyi\\_regionalnoyi\\_ekonomichnoyi\\_politiki-1.htm](http://uchebnikonline.com/rps/regionalna_ekonomika_-_maniv_zo/mehanizm_realizatsiyi_regionalnoyi_ekonomichnoyi_politiki-1.htm)
8. Нигматулин, Р.И. Кризис и модернизация России — тринадцать теорем / Р.И. Нигматулин, Б.И. Нигматулин. — М: Новости, 2010. — 47 с.
9. Основные положения региональной политики в РФ. Указ президента РФ от 3 июня 1996 г. № 803. Раздел. Методы и формы реализации региональной экономической политики
10. Полтерович, В.М. Стратегия модернизации российской экономики: система интерактивного управления ростом / В.М. Полтерович // Журнал новой экономической ассоциации. — 2010. — № 7. — с. 158–160.
11. Постановление Правительства РФ от 28 апреля 1995 г. N 439 «О Программе Правительства Российской Федерации «Реформы и развитие российской экономики в 1995–1997 годах» (утв. постановлением Правительства РФ от 28 апреля 1995 г. N 439)
12. Система ГАРАНТ: <http://base.garant.ru/6155598/#ixzz3iFvFDxWv>
13. Постановление от 02 Сентября 1998 г. N 2909-II ГД «О заявлении «Об основных направлениях социально-экономического развития Российской Федерации», принятом трехсторонней комиссией Совета Федерации Федерального собрания Российской Федерации, Государственной Думы и Правительства Российской Федерации.
14. Распоряжение Правительства РФ от 10 июля 2001 г. «О программе социально-экономического развития РФ на среднесрочную перспективу (2002–2004 годы)» (с изменениями на 6 июля 2002 года)
15. Региональное развитие и региональная политика России в переходный период / под.общ. ред. С. С. Артоболевского, О. Б. Глезер. — М.: Изд-во МГТУ им. Н. Э. Баумана, 2011. — 317 (С.180)
16. Региональная экономика и управление: Учебное пособие для вузов. — Хабаровск: Изд-во РИОТИП, 2010. — 308 с.
17. Региональное развитие и региональная политика России в переходный период / под.общ. ред. С. С. Артоболевского, О. Б. Глезер. — М.: Изд-во МГТУ им. Н. Э. Баумана, 2011. — 317. С.178
18. Смоквина, А. А. Формирование политики инновационно-инвестиционного развития региона в условиях его рыночной трансформации (на примере Одесского региона. Электронный документ. — Режим доступа: <http://www.be5.biz/ekonomika1/2009/09sgapor.htm>
19. Стратегия — 2020: новая модель роста — новая социальная политика. Электронный документ. — Режим доступа: <http://www.2020strategy.ru>
20. Фатеев, В. С. Перспективы направления совершенствования региональной политики и местного самоуправления в Республике Беларусь // Проблемы прогнозирования и государственного регулирования социально-экономического развития. — Мн.: НИЭИ Мин-ва экономики Респ. Беларусь, 2008. С.1. С.66–78
21. Harvey Armstrong, Jim Taylor. "Regional Economics and Policy, 3rd Edition". — Wiley. 2000. 448.
22. Хайбулаева, З.Х. Модернизация экономики Дагестана как главный приоритет развития // Региональные проблемы преобразования экономики. 2012. № 2. С.160

## Трансформация экономического пространства региона и обоснование приоритетов его развития

Ахмедова Милена Расуловна, преподаватель  
Кубанский государственный университет

*В статье рассмотрены экономическое пространство депрессивных регионов, хозяйственная специализация районов региона, его территориальные зоны, дается анализ некоторых социально-экономических показателей, а также выделяются приоритеты развития.*

**Ключевые слова:** регион, район, приоритет, пространство, развитие

Роль региона как основного территориального образования, формирующего систему национальной экономики, предопределяет необходимость глубокого из-

учения особенностей функционирования и развития региона как формы организации экономического пространства.



Экономическое пространство — это насыщенная территория, вмещающая множество объектов и связей между ними: населенные пункты, промышленные предприятия, хозяйственно освоенные и рекреационные площади, транспортные и инженерные сети [14]. Каждый регион имеет свое внутренне пространство и связи с внешним пространством [15].

Конфигурация экономического пространства определяется преваляцией одних его свойств над другими. Критерии формирования экономического пространства в разных странах разные. К примеру, «... во Франции — это географические критерии (горные регионы и сельские ареалы), а также степень урбанизации; в Германии — обеспеченность региональной инфраструктуры; в Португалии — «степень доступности» каждого региона; в Швеции — климат, удаленность от рынка, размер местного рынка труда и плотность населения; в Великобритании учитывается периферийность и плотность населения» [16]. В качестве факторов, определяющих конфигурацию экономического пространства в России можно выделить следующие: «... широтная зональность, типичная для природы и хозяйства, асимметрия освоения по оси Запад-Восток, контрасты между центрами и периферией, асимметрия русских и «иноэтнических» регионов» [7].

Экономическое пространство в России неоднородно. Существуют прогрессивные и депрессивные регионы.

Все депрессивные регионы похожи. У всех них отмечается экономический спад, низкий уровень жизни, плохо развитая социальная сфера, неразвитая инфраструктура, слабый научно-технический потенциал, плохая адаптация к альтернативным видам деятельности [12], крайне низкие доходы населения, а также большая зависимость от федерального центра. Депрессивные регионы делятся на фоновые и кризисные. К фоновым субъектам федерации относятся регионы с нехваткой трудовых ресурсов, устаревшей технологической базой, с недостатком рыночного позиционирования. Это Республика Марий-Эл, Ставропольский край, Новгородская область, Чукотский АО, Архангельская область, Республика Бурятия, Алтайский край. А к кризисным — такие регионы, где наблюдается отставание социально-экономического развития от средних показателей по стране, высокая степень безработицы, множество социальных конфликтов. Это Республика Дагестан, Республика Адыгея, Брянская область, Калмыкия, Ивановская область.

Экономическое пространство депрессивных регионов отличается от экономического пространства прогрессивных регионов, прежде всего, развитием социально-экономических показателей [8].

Но, по нашему мнению, Республику Дагестан в настоящее время нельзя отнести ни к развитым, ни к развивающимся, ни к проблемным, ни к депрессивным. Целесообразно причислить республику к группе представленной автором — депрессивно-развивающиеся или растущие депрессивные регионы.

Депрессивно-развивающиеся или растущие депрессивные регионы — это регионы, обладающие всеми признаками и особенностями депрессивной группы регионов, но некоторые из их отраслей уже увеличивают темпы своего развития. Например, Республика Дагестан, в которой хоть и небольшими темпами увеличиваются объемы инвестиций, доля торговли и т.д. Об этом свидетельствует интегральный рейтинг социально-экономического положения регионов РФ за 2013 год, по которому РД занимает 56 место [13].

Можно выделить также сильно отстающие депрессивные регионы — т.е. по уровню безработицы, инфраструктурной обеспеченности, промышленности и реальным доходам населения регионы, входящие в группу депрессивные достаточно сильно отстают от большинства из них. Например, Ингушетия, Чеченская республика, Калмыкия.

Депрессивность регионов, по нашему мнению, следует анализировать по таким показателям, как уровень и качество жизни населения, инвестиционная политика, отток населения, экологическая обстановка, динамика развития их экономики.

В республике большая часть земли является гористой и многие северные территории являются пустынными, это является сдерживающим фактором развития региона [8]. Из-за этого увеличиваются транспортные затраты, так как существенная часть территории труднодоступные и отдаленно расположенные.

Дагестан сочетает в себе море, горы, предгорье и равнины, а также множество земли, предназначенной для отгонного животноводства. Большая часть омывается Каспийским морем, что создает благоприятные возможности для развития туризма, торговли и т.д.

Муниципальные районы РД развиты неодинаково. Вот по некоторым показателям социально-экономического развития такие районы, как Цунтйский район, Кулинский район, Агульский район отстают не то, чтобы от среднероссийского уровня, но даже и от многих районов Республики Дагестан. Например, по такому показателю как объем инвестиций в основной капитал на одного жителя в Цунтйском районе составляет всего 8,3 тыс. руб., в Кулинском районе — 14,8 тыс. руб., тогда как в республике средний показатель составляет 51,9 тыс. руб. Это происходит потому, что в этих муниципальных районах практически не проводятся мероприятия по привлечению частных инвестиций, почти нет инвестиционных проектов. Самый высокий показатель объема инвестиций в основной капитал, который в 2013 года даже превзошел среднереспубликанское значение, наблюдается Кумторкалинском районе (176,9 тыс. рублей).

По производству сельской продукции в Дагестане самые хорошие показатели в 2013 году были у Дербентского района (7470,0 млн. руб.), Левашинского района (7103,8 млн. руб.) и Кизлярского района (5647,2 млн. руб.), их доля в объеме в целом по республике составила 9,7%, 9,2% и 7,3% соответственно.

Что касается такого показателя как объем введенных в эксплуатацию жилья, то высокие значения наблюдаются в столице республики (742,7 тыс. кв.м), г. Каспийск (97,6 тыс. кв. м), г. Хасавюрт (68,7 тыс. кв. м), г. Дербент (56,8 тыс. кв. м), г. Избербаш (47,5 тыс. кв. м) и в Дербентском районе (70,7 тыс. кв. м), и Хасавюртовском (49,3 тыс. кв. м).

Минимальный объем введенного жилья в 2013 году наблюдается Цунтинском районе (311 кв. м) и в Рутульском районе (542 кв. м).

В каждом районе республики получили развитие отдельные направления отраслей. Так, в Карабудахкентском районе развито птицеводство, особенно в с. Доргели. В Буйнакском, Левашинском районах большая урожайность картофеля. Также Левашинский район знаменит выращиванием капусты. В с. Кубачи производят знаменитые на весь мир кинжалы, сабли, а также серебряную посуду, ювелирные изделия из драгоценных металлов с. Ахты, с. Балхар, с. Гоцатль, с. Ботлих тоже известны мастерами ювелирного искусства. Высококачественная овчина производится во многих районах республики: Ботлихский, Цунтинский, Ахтынский, Кизлярский, Бабаюртовский и т.д.

Ковроткачеством издавна славится Дагестан. На сегодняшний день оно сосредоточено в Ахтынском районе (с. Ахты), Дербентском районе (г. Дербент), в селах Табасаранского района, Рутульского района (с. Рутул) и т.д.

Что касается художественной обработки дерева, то здесь проявили себя Гунибский район, Кайтагский и Табасаранский районы.

Дагестан славится производством обуви и продажей ее в низком ценовом сегменте из-за дешевой рабочей силы. Дагестанская обувь на сегодняшний день вполне может конкурировать с подобной обувью с Турции и Китая [17]. Такие предприятия сосредоточены в столице Дагестана.

Также различия в хозяйственной специализации прямо зависимы от географического положения и среды [6]. Дагестан также можно разделить на предгорье (разведение крупного рогатого скота, пахотное земледелие, садоводство, виноградарство, вышивание, ковроткачество, производство льняных тканей), горные территории (террасное земледелие, мелкий рогатый скот, отгонное скотоводство, обработка металла, шерсти, производство оружия, кожи, обуви), побережье (торговля, рыболовство, рыбоводство, производство нефти, электрооборудования, овощеводство, плодоводство, производство зерновых культур).

Отличие в развитие районов происходит и потому, что они находятся на разных территориях, в разных природных зонах и потому, что политика муниципальных властей тоже разная [5]. Кроме того, у муниципальных образований существуют некоторые трудности в управлении территориальным развитием, потому что многие земли отгонного животноводства закреплены за горными районами, а находятся эти земли на территории равнинных районов на севере Дагестана.

В РД представлен проект Схемы территориального планирования Республики Дагестан, который должен помочь уравновесить развитие муниципальных районов.

В республике выделяют 5 крупных территориальных зон, которые отобраны с учетом природно-климатических и рельефных характеристик в результате анализа основных потенциальных направлений развития: «Горный Дагестан», «Северный Дагестан», «Центральный Дагестан», «Прибрежный Дагестан» и «Махачкала», которая является культурным, деловым, торговым и транспортно-логистическим центром Дагестана.

В каждой этой территориальной зоне выделяются определенные отрасли и направления развития, а некоторые в потенциальном будущем, например, «Прибрежный Дагестан», который в будущем должен стать местом для развития лечебно-оздоровительного, пляжного и других видов туризма, научно-образовательного комплекса и т.д.

По нашему мнению, это является целесообразным, так как они выделены с учетом географического положения, наличия на их территории природных и иных ресурсов. Это даст возможность районам использовать потенциал своей территории и самостоятельно обеспечивать высокий уровень жизни своего населения.

Так как значительную часть региона занимают горные территории, то территориальная зона (ТЗ) «Горный Дагестан» занимает большую часть, т.е. 43,3%, «Северный Дагестан» — 24,0%; «Прибрежный Дагестан» — 7,4%; «Центральный Дагестан» — 24,4% и «Махачкала» — 1,0% [13].

Для каждой территориальной зоны составлена Стратегия ее социально-экономического развития до 2025 года в виде приложений к постановлению Правительства Республики Дагестан от 27 декабря 2012 г. № 471.

ТЗ «Горный Дагестан» включает в себя 5 экономических зон (Унцукульская, Дербентская горная, Левашинская, Ахтынская, Кайтагская). ТЗ «Прибрежный Дагестан» включает 2 экономические зоны: «Дербентская» с включением г. Дербента и «Избербашская», ТЗ «Северный Дагестан» — «Ногайскую» экономическую зону, а ТЗ «Центральный Дагестан» — «Хасавюртовскую», «Кизлярскую», «Буйнакскую» зоны, ТЗ «Махачкала» включает в себя «Махачкалинскую» экономическую зону.

Также в Республике Дагестан выделили Прикаспийскую агломерацию, где главными городами будут Дербент и Махачкала, так как они находятся на пересечении главных транспортных магистралей «Север-Юг», «Запад-Восток», а также г. Буйнакск, г. Дагестанские огни, г. Избербаш, г. Хасавюрт, г. Кизляр, г. Каспийск и 10 районов: Магарамкентский, Каякентский, Кумторкалинский, Казбековский, Кизилюртовский, Карабудахкентский, Хасавюртовский, Буйнакский, Дербентский, Новолакский [11]. Основными целями Прикаспийской агломерации являются создание благоприятных условий для привлечения инвестиций, экономической привлекательности городов и районов, входящих в нее.

Главной целью развития пространства республики является создание благоприятной городской среды для жизни населения.

В каждом регионе России выделяются основные приоритеты социально-экономического развития с учетом конфигурации их экономического пространства. Но реализовать все поставленные приоритетные направления одновременно не представляется возможным даже в силу дефицита финансовых средств, находящихся в распоряжении Правительства Республики Дагестан [4].

Поэтому, по нашему мнению, следует определить наиболее важные и те проекты, с которыми можно немного повременить.

Эти целевые приоритеты необходимо выделить в рамках семи основных комплексов, описанных в Стратегии развития РД, т.е. агропромышленный, промышленный, топливно-энергетический, строительный, торгово-транспортно-логистический, туристско-рекреационный и социально-инновационный комплексы.

По нашему мнению, в промышленном комплексе также за приоритет нужно взять топливную промышленность. Тем более в республике имеются разведенные запасы нефти и газа. Это и характеризует наличие высокого потенциала развития топливной промышленности Республики Дагестан, особенно с началом освоения новых месторождений нефти и газа на Каспийском шельфе. Потенциальные запасы нефти и газа в Дагестане (на суше и на дагестанском секторе шельфа Каспийского моря) составляют: нефти с конденсатом — 509,3 млн. т. (из них на суше — 169,3 млн. т., на море — 340 млн. т.); естественного газа — 877,2 млрд. куб. м. (из них на суше 337,2 млрд. куб. м., на море 540 млрд. куб. м.). На самом крупном в республике газоконденсатном месторождении — «Димитровское» (96% всей добычи газа в РД) промышленные запасы составляют около 41 млрд. куб. м., которые выработаны на 27%. Ежегодная потребность республики в природном газе лишь на 30–32% удовлетворяется за счет добычи собственного газа.

В агропромышленном комплексе в пищевой промышленности также приоритетом нужно выделить производство мукомольной продукции. В республике оно представлено девятью крупными и средними мельницами общей мощностью переработки 915,0 тонн зерна в сутки, располагает складскими емкостями для хранения 227,8 тыс. тонн зерна и 250 мини-мельницами, расположенными по всей территории республики. Ежегодную потребность населения республики в 350 тыс. тонн муки в год, в том числе на хлебопечение 206 тыс. тонн, мукомольные предприятия покрывают чуть более чем на 1%. Остальная потребность — свыше 90,0%, или 340,0 тыс. тонн, обеспечивается за счет мини-производств (до 10,0%) и завоза муки из Ставропольского и Краснодарского краев (до 80,0%).

Развитие пищевой промышленности сможет обеспечить регион высококачественными и безопасными продуктами питания, которые будут конкурентоспособными.

Приоритетом в легкой промышленности может быть текстильное производство, так как в настоящее время текстильная продукция в России поступает в основном из-за рубежа, а производимая в Дагестане продукция почти не поступает на его потребительский рынок.

Текстильное производство имеет большие плюсы в том, что не требует значительных инвестиций, материальных затрат, а также большой квалификации сотрудников. Тем более что Дагестан уже смог завоевать известность своим ковроткачеством, а значит целесообразно развиваться в этом направлении.

В торговле нужно выделить такие приоритетные направления как внедрение достижений научно-технического прогресса, новых технологий, обеспечение отрасли квалифицированными кадрами, развитие сети быстрого обслуживания. Именно развитие сети быстрого обслуживания во многих городах России приносит большое количество налогов, а также повышает качество жизни населения путем увеличения рабочих мест.

В строительном комплексе акцент необходимо сделать на индивидуальное жилищное строительство, так как чем выше доля индивидуального строительства в регионе, тем меньше падение объемов строительства после различных кризисов и быстрее рост. Тем более в республике существуют весьма благоприятные условия для развития промышленности строительных материалов.

В Дагестане ввод жилья на одного жителя находится выше среднероссийского уровня — 480 и 456 кв. метров на 1000 жителей соответственно. На 55% выросли масштабы жилищного строительства [10].

По нашему мнению, в рамках туристско-рекреационного комплекса туризм нужно развивать и в дагестанских селах, потому что Дагестану есть чем поделиться с туристами. Например, с. Гуниб, райское место, которое имеет мягкий климат, отсутствие ветров и чистый свежий воздух. В с. Гуниб практически постоянно светит солнце.

Также можно формировать такой любознательно-интеллектуальный отдых как промышленный туризм, то есть посещение и знакомство с деятельностью различных предприятий, заводов, например, по производству продуктов питания, алкогольной продукции, стекловолокна и т.д. Это будет мотивировать руководителей этих организаций модернизировать свою работу [1].

Важным является также выделение как приоритета индивидуальное предпринимательство, так как представители южных народов имеют этническую способность — заниматься торговым предпринимательством, и делают это весьма активно [3]. Таким образом, развивая предпринимательство регион сможет улучшить свою бюджетно-налоговую, социальную политику, и в целом улучшить рыночную экономику.

По нашему мнению, у каждого региона России есть свои положительные стороны, особенности территории и климата, этнические особенности. Исходя из этого субъектам федерации целесообразно делать упор именно на

те отрасли, развитие которых будет давать качественный результат и с наименьшими затратами, а главное в ближайшем будущем, тем более такому региону как Республике Дагестан, богатому, но имеющему дефицит финансовых средств на его развитие.

С учетом выхода на путь инновационного развития республике особенно сложно, потому как в рейтинге инновационной активности республика занимает стабильно низкое 74 место. А инновационное развитие всех экономических комплексов на современном этапе очень необходимо [2]. Для этого следует оказывать финансовую помощь существующим малым инновационным фирмам, находящимся на начальной стадии своего развития, т.е. на стадии создания идеи, чтобы привлечь потенциальных инвесторов, которые очень необходимы для реализации выделенных приоритетов.

Для дальнейшего устойчивого экономического развития, а также повышение качества жизни населения, формирования инновационной и инвестиционной привлекательности, социально-ориентированной и эффективной экономики необходимы модернизация и структурная перестройка экономики, переход на современный уровень развития, максимальное использование экономического потенциала, повышение инвестиционной активности. Этого можно будет добиться в случае, если будет поставлен курс на постоянную модернизацию путем достижения результатов от реализации поставленных приоритетных направлений.

Понимание своих конкурентных преимуществ и твердое следование выбранной экономической специализации позволит Республике Дагестан стать одним из лидеров в конкурентной борьбе.

#### Литература:

1. Гусейнова, М. Р. Туристско-рекреационный комплекс как важный сектор экономики Республики Дагестан в долгосрочной перспективе // Самарский государственный вестник, № 1 (92), 2012. с. 25–28
2. Дробышевская, Л. Н., Шевченко К. И. Оценка структурной сбалансированности инвестиционного развития регионов // Региональная экономика: теория и практика. 2014. № 8. с. 34–43
3. Зарецкий, А. Д. Этнический характер развития предпринимательства как особая форма накопления человеческого капитала
4. Как живут российские регионы: «исследование РИА-рейтинг». Электронный документ. — Режим доступа: <http://ria.ru/infografika/20140522/1008810278.html#14105196513523&message=resize&relto=register&action=addClass&value=registration>
5. Клещева, Ю. С. Качество и уровень жизни в регионах Российской Федерации / Ю. С. Клещева, А. Д. Зарецкий // Экономика устойчивого развития. — № 2 (18). — 2014
6. Клещева, Ю. С. // Качество жизни и человеческий капитал. Диалектика взаимосвязи / Ю. С. Клещева, А. Д. Зарецкий, Т. Е. Иванова, В. А. Павленко, М. Ю. Кривонос // Региональное экономическое пространство: развитие территории и человека: коллективная монография / под ред. А. Д. Зарецкого, Т. Е. Ивановой. — Краснодар: Просвещение-Юг, 2013. — 0,9 п. л./0,45 авт. л.
7. Клещева, Ю. С. Региональная «экономика знаний» как фактор повышения качества жизни / Ю. С. Клещева, А. Д. Зарецкий // Вестник Южно-Российского государственного технического университета. — № 5. — 2012.
8. Kleshcheva, Y. S. The knowledge economy and human capital as an object of the quality of life / Y. S. Kleshcheva, A. D. Zaretsky // XX Międzynarodowe sympozjum naukowe — Lublin, 2012.
9. Козырь, Н. С., Толстов Н. С. Взаимосвязь денежно-кредитной политики РФ и темпов экономического роста // Экономика и предпринимательство. 2015. № 12–1 (65–1). с. 84–90.
10. Обеспечение жильем — дело рук самих граждан. Интерфакс. 2013. Электронный документ. — Режим доступа: <http://www.interfax.ru/business/txt.asp?id=291387>
11. Проект Стратегии социально-экономического развития Республики Дагестан на период до 2025 года. с. 26
12. Соколова, О. А. Проблемы стратегического развития депрессивных регионов России. Костромской гос. ун-т, г. Кострома. Журнал «Социосфера», 2013.
13. Территориальное и экономическое зонирование Республики Дагестан в рамках Стратегии социально-экономического развития РД до 2025 года. с. 96. Электронный документ. — Режим доступа: [mines-rd.ru](http://mines-rd.ru)
14. Трансформация экономических и социальных отношений в посткризисный период: взгляд молодых ученых [Текст]: кол. моногр.: в 2 ч. / [отв. за вып. И. С. Неганова]; М-во образования и науки РФ, Урал. гос. экон. ун-т. — Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2011. Ч. 1.1—236 с. С. 12.
15. Трейвиш, А. И. Определение ограничений для применения региональной политики. Электронный документ. — Режим доступа: [http://ieie.nsc.ru/~taxis/r-2\\_treivish.htm](http://ieie.nsc.ru/~taxis/r-2_treivish.htm).
16. Уишлейд, Ф. Системы выделения регионов в Европе: возможные уроки для России. Электронный документ. — Режим доступа: <http://ieie.nsc.ru/~taxis/yuill.htm>.
17. Шевченко, К. И., Фань Я. Интеграция России и Китая: Перспективы торгово-экономического сотрудничества // Экономика: теория и практика. 2015. № 3 (39). с. 14–22.

## Привлечение и использование инвестиций предприятием

Бакиева Ирода Абдушукуровна, кандидат экономических наук, доцент;

Фахридинов Зафаржон Фахридинович, студент

Ташкентский финансовый институт (Узбекистан)

Активизация инвестиционной политики страны направлена на проведение глубоких структурных преобразований национальной экономики с использованием возможных источников финансирования.

Узбекистан обладает огромным инвестиционным потенциалом. За годы независимости получили новое развитие такие отрасли промышленности как автомобилестроение, сельхозмашиностроение, биотехнологии, фармацевтическая промышленность, информационные технологии.

Задача привлечения и эффективного использования денежного капитала — одна из ключевых задач в современных условиях. При создании своего предприятия предприниматель авансирует будущее производство, которое осуществляется в виде формирования уставного капитала, имущества и денежных средств, позволяющих приступить к реализации инвестиционного проекта, лежащего в основе создаваемого предприятия.

Инвестиционные операции связаны с вложением денежных средств в реализацию проектов, которые будут обеспечивать получение фирмой выгод в течение периода превышающего один год. В коммерческой практике различают несколько типов таких инвестиций: 1) инвестиции в физические активы (их чаще называют инвестициями в реальные активы), это инвестиции в производственные здания и сооружения, любые виды машин и оборудования со сроком службы более одного года и т.п.; 2) инвестиции в денежные активы, например депозиты в банках, облигации, акции и другие права за получение денежных сумм от других физических и юридических лиц и т.п.; 3) инвестиции в нематериальные (незримые) активы, такие как ценности, приобретаемые фирмой в результате проведения программ переобучения или повышения квалификации персонала, разработка торговых знаков, приобретения лицензии и т.п.

Проблема привлечения со стороны инвестиций, способных создать мощный импульс для финансового хозяйственного развития предприятий, волнует сегодня большинство отечественных предпринимателей. Инвестиции нужны всем, но получает их не каждый. Для финансирования основных средств, краткосрочный банковский кредит является исключением, а не правилом, поскольку связанный с ним риск велик. Предприятиям приходится учитывать условия, на которых оно получает инвестиции, так как если деньги получены на невыгодных условиях, предприятие рискует понести убытки. По получаемой на основе привлекаемых средств отдачи для инвестора, инвестиции могут быть в виде: 1) субсидий, грантов, дотаций от государства, которыми обеспечиваются предприятия приоритетных стратегических направлений в экономике (это наиболее предпочтительные инвестиции для раз-

вития); 2) заемные денежные средства с фиксированной суммой процента, которые состоят из кредитов, облигаций, привилегированных акций, по каждому из которых выплачивается определенный процент; 3) привлеченные средства, на которые выплачивается дивиденд пропорционально вложениям в уставной фонд.

Предприятию при разработке инвестиционного проекта важно рационально выбрать формы привлечения капитала и, прежде всего, определить, наращивать ли собственный капитал, выпуская ценные бумаги или привлечь заемный капитал. Имеется ряд основных форм (инструментов финансирования) по привлечению средств на финансирование инвестиционного проекта для увеличения собственного капитала. Обычные акции, т.е. ценные бумаги, оформляющие право на собственный капитал компании и потому имеющие особое значение для оценки его бухгалтерской стоимости. Привилегированные акции, которые дают инвестору, по сравнению с обычными акциями определенные преимущества, т.е. гарантированные дивиденды, преимущественные права при ликвидации компании. Долгосрочные обязательства с варрантами, представляющие обязательство компании возратить кредитору определенную сумму через фиксированный срок и с согласованной премией в виде процентного дохода. Однако в ряде случаев подобные ссуды столь рискованные, что не помогает даже повышенная доходность. Используются также конвертируемые облигации, т.е. документы, оформляющие долг. Конвертируемость позволяет кредитору по собственному желанию конвертировать в пределах ещё не погашенной ему суммы задолженности в акции по определенной цене.

В рамках долгового финансирования существует ряд основных типов кредита. Торговый кредит, который предоставляется одной компанией другой при продаже товара под обещание о его будущей оплате. Банковский кредит, предоставляемый банком или другим финансовым учреждением предприятию с целью финансирования временных потребностей. Краткосрочные ссуды могут предоставляться коммерческими банками, финансовыми компаниями, правительственными учреждениями. Практикуется также инвестиционный кредит, который, как правило, представляет собой долгосрочный кредит, предоставляемый в целях приобретения земли зданий сооружений, оборудования и других активов. Инвестиционный кредит может предоставляться лизинговыми компаниями, страховыми компаниями, коммерческими банками, сберегательными банками, трастовыми компаниями, образовательными и благотворительными учреждениями, пенсионными фондами, индивидуальными инвесторами,

андеррайтерами (участниками рынка, которые занимаются перепродажей векселей, облигаций и закладных), а также правительственными учреждениями. Потребительский кредит предоставляется розничным торговцем, банком, финансовой компанией отдельному лицу. Применяется также государственный кредит, получаемый различными правительственными учреждениями для выполнения ими своих обязанностей.

Для подготовки и анализа привлечения инвестиций необходимо выявить задачи, которые фирма предполагает решить с их помощью. С этой позиции все инвестиции можно группировать как инвестиции в создание новых производств, инвестиции в расширение производства, инвестиции в повышение эффективности производства и инвестиции в целях удовлетворения требований государственных органов управления. Самый важный вопрос для менеджера получающего кредит состоит в расчете предельной процентной ставки, при которой кредит остаётся для него эффективным. Наиболее существенную роль среди названных источников финансирования по степени убывания доли в инвестиционных операциях, играют расширение акционерного капитала, займы, выпуск облигаций. Увеличение акционерного капитала является основной эффективной формой привлечения средств для развития компаний в условиях рыночной экономики, он имеет ряд достоинств (которые перевешивают недостатки): 1) доход на акцию зависит от результата работы предприятия; 2) с помощью акций капитал привлекается на неопределенный срок и без обязательств по возврату; 3) выпуск акций повышает их ликвидность; 4) открытое акционерное общество обладает большими возможностями для привлечения капитала, чем закрытое.

Прежде чем принять решение об использовании конкретного источника капитала, необходимо оценить его реальность и стоимость. Для этого необходимо использовать ряд критериев, таких как возможный размер инвестиций; характер условий, предлагаемых инвестором; организационные сложности в привлечении инвестиций; требуемые финансовые затраты; вероятность получения инвестиций; управляемость процессом инвестирования; степень свободы распоряжения инвестициями и т.п. Формируя инвестиционную политику, предприятия обязаны сформировать портфель инвестиционных (по возможности инновационных) предложений; по

выбранным критериям отобрать приоритетные проекты; по каждому приоритетному проекту подготовить варианты бизнес-планы, отвечающие международным стандартам; проработать схемы финансирования и т.д. Затем необходимо провести диагностику и поиск источников финансирования в лице государственной поддержки, коммерческих кредитов, смешанного финансирования, иностранных инвестиций. Одним из инструментов при осуществлении капиталовложений служит грамотно составленный бизнес-план проекта, который призван дать возможность инвестору сделать комплексную оценку инвестиционного предложения и показать выгоды для инвестора. Для привлечения инвестиций предприятием необходимо решение ряда внутрифирменных вопросов, особенно связанных с готовностью персонала к саморазвитию организации и формированием организационной культуры, которая делает её чувствительной и быстро реагирующей на изменения внешней среды. В общем, важно обеспечить привлекательность проекта.

Вместе с тем, в условиях Узбекистана, на наш взгляд, особенно важно в полной мере задействовать и другой источник финансовых ресурсов — внутренние накопления. Особенно важно для современных отечественных условий эффективно использовать финансовый механизм самой фирмы, представляющий систему организации, планирования и использования её финансовых ресурсов. В состав финансового механизма входят различные финансовые инструменты, а также финансовые приемы и методы, обеспечивающие кадровое, правовое, нормативное, информационное и программное обеспечение. Под термином «финансовые инструменты» обычно имеются в виду различные формы краткосрочного и долгосрочного инвестирования, торговля которыми осуществляется на финансовых рынках (денежные средства, ценные бумаги, опционы, форвардные контракты, фьючерсы). Работа на финансовых рынках открывает фирме возможность максимально эффективного использования имеющихся у нее финансовых ресурсов и других возможностей, увеличения прибыли, пополнения резервных денежных фондов, формирования специальных фондов, предназначенных для инвестиционных целей. Фирме необходимо разработать стратегию привлечения финансовых ресурсов, предполагающую разработку на долгосрочную перспективу оптимальной структуры источников финансирования компании.

## Анализ финансового положения и тенденций информатизации российских банков в период кризиса

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

**М**ировой финансовый кризис, начавшийся в 2008 году, плавно перерос в полномасштабный

экономический кризис, который продолжает развиваться и в настоящее время. Большинство экономик мира: США,

Китая, Европейского Союза переживают непростые экономические условия. Спад в промышленном производстве, полномасштабные кризисные явления в финансовой сфере заставляют искать новые экономические решения в непростых условиях.

Особенно сильное влияние мирового экономического кризиса приходится на развивающиеся экономики, к которым относится и экономика России. Помимо этого, на развитие экономики России большое влияние оказывают введенные экономические санкции в области энергетики и финансов.

Кризисные явления очень сильно проявились в банковской сфере, отлучение российских банков от западных рынков капитала, кризисные явления в экономике, нестабильность национальной валюты все это привело к резкому сокращению финансовых институтов, а оставшимся на плаву банкам приходится проводить резкое сокращение затрат во всех сферах деятельности.

В первую очередь под сокращение в финансовых институтах попадают ИТ-бюджеты. Замораживаются крупные инфраструктурные проекты, откладывается внедрение новых информационных продуктов, что приводит к значительному ухудшению показателей по обслуживанию клиентов, а самое главное оказывает негативное влияние на динамику развития банковской системы в целом. [1], [2], [3], [4]

В 2014 году не изменились или сократились ИТ-бюджеты в 24% российских финансовых институтах из топ-50 (рис. 1) При этом значительное сокращение бюджетов на информационные технологии в диапазоне от 6% до 26% произошло в 12% российских банковских учреждениях, а в 10% сокращение составило до 5%. [1]

В 2015 году было проведено исследование Национальным агентством финансовых исследований (НАФИ),

SAP и Ассоциацией российских банков (АРБ), которое показало текущее финансовое положение российских финансовых институтов по пятибалльной шкале (рис. 2). [1]

В результате исследования выяснилось, что почти треть российских банков находится в достаточно тяжелом финансовом положении.

При оценке динамики финансового положения российских банков были получены следующие результаты (рис. 3)[1]

В данном случае негативная динамика финансового положения отмечается в половине российских банков, что говорит о необходимости искать новые пути развития.

При этом следует отметить, что в настоящее время в отличие от кризиса 2008 года ухудшение финансового положения в большей степени сказывается на крупных банках, которые оказались отрезанными от мировых финансовых рынков капитала, в то время как средние и мелкие банки в большинстве случаев ориентировались на внутренние финансовые источники (рис.4) Следует также отметить, что в современных условиях крупные банки не могут получить достаточно существенной поддержки от государства, как это было в 2008 году, в следствии, тяжелого положения российской экономики, связанной со значительным падением мировых цен на нефть. [5], [6], [7], [8], [9], [10], [11]

Ухудшение финансового положения в российских банках привело еще к более значительному снижению ИТ-бюджетов. В 2015 году сокращение ИТ-бюджетов в целом по банковскому сектору России составило около 20%. [1], [2], [12]

В заключении можно сделать следующие выводы:

– развивающийся экономический кризис значительно ухудшил финансовое положение российских финансовых



Рис. 1. Изменение ИТ-бюджетов российских банков в 2014 году

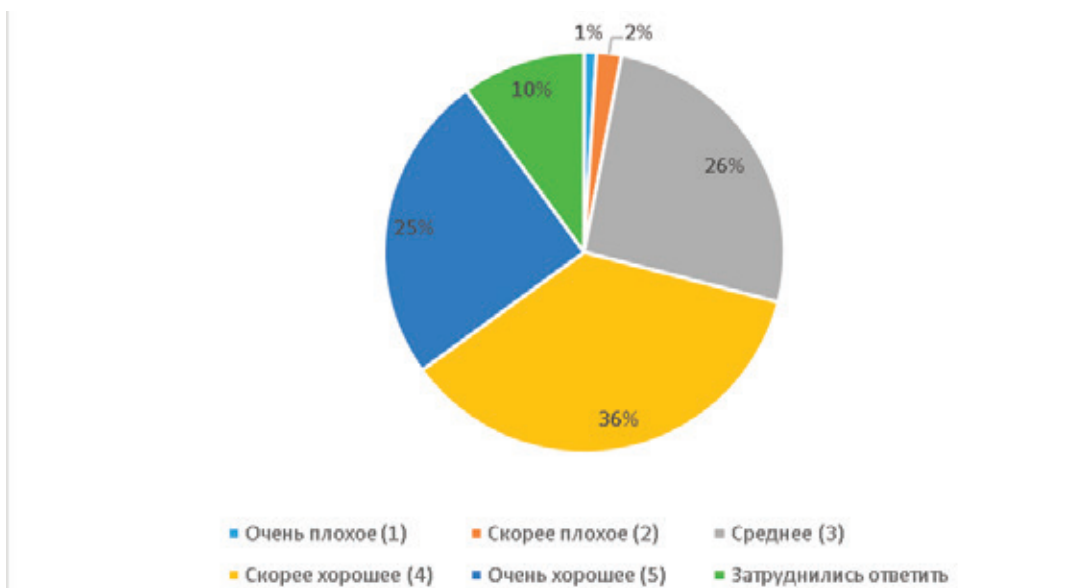


Рис. 2. Оценка текущего финансового положения российских банков

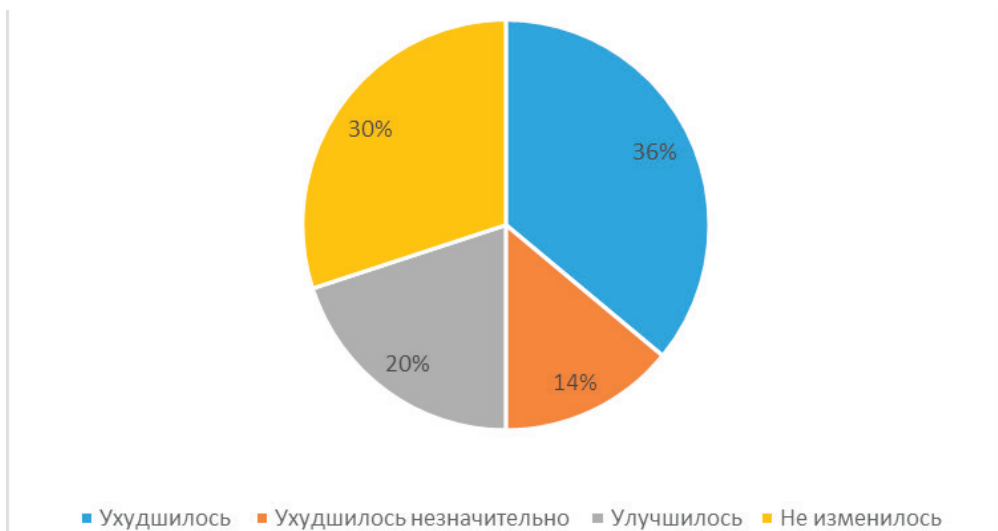


Рис. 3. Динамика изменения финансового положения российских банков

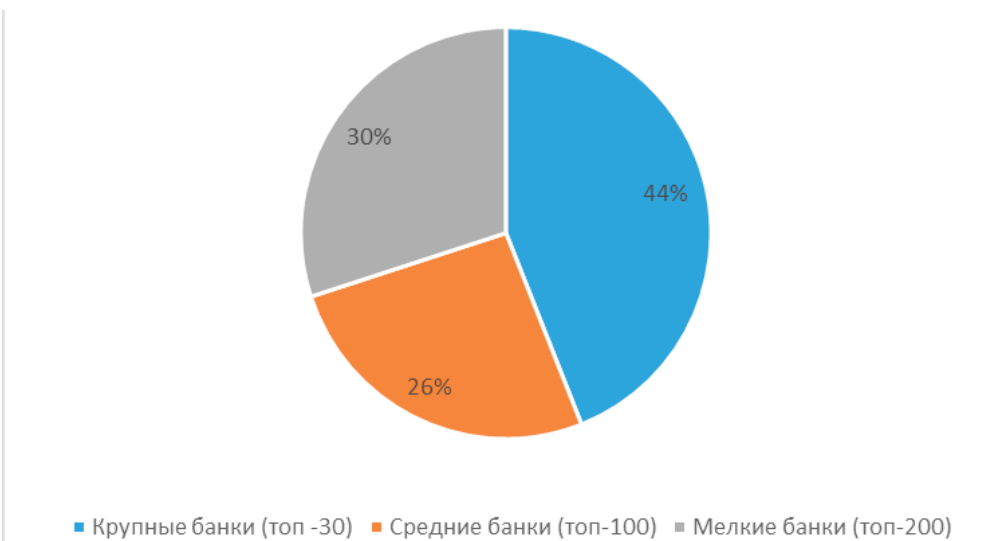


Рис. 4. Оценка динамики ухудшения финансового положения российских банков по сегментам



институтов, особенно сильное влияние кризис оказал на крупные финансовые институты, в 44% крупнейших российских банков отмечают ухудшение финансового состояния;

— ухудшение финансового положения приводит к сокращению затрат финансовыми институтами, в первую

очередь под сокращение попадают ИТ-бюджеты, в 2015 году сокращение в целом по банковскому сектору составило около 20%;

— тяжелые экономические условия, в которых находятся российские финансовые институты, заставляют их искать новые инновационные модели своего развития

#### Литература:

1. ИТ в банках и страховых компаниях 2015, [Электронный ресурс] <http://www.cnews.ru/reviews/banks2015/>
2. Батаев, А. В. Анализ финансовых показателей и прогноз информатизации банковского сектора России в период кризиса В сборнике: Финансовые решения XXI века: теория и практика Сборник научных трудов 16-й Международной научно-практической конференции. Санкт-Петербургский государственный политехнический университет Петра Великого; Ответственные за выпуск Д. Г. Родионов, Т. Ю. Кудрявцева, Ю. Ю. Купоров. Санкт-Петербург, 2015. с. 336–346.
3. А. В. Батаев и др. Банковское дело. Интегрированная банковская система «БИСквит». Федеральное агентство по образованию, Санкт-Петербургский государственный политехнический университет. Санкт-Петербург, 2006, 108 с.
4. Мартышенко, С. Н., Мартышенко Н. С. Оптимизация структуры инвестиций в региональные туристические проекты // Регион: Экономика и Социология — 2008. — № 3. с. 23–32.
5. Д. Г. Родионов Управление информационной экономической безопасностью в системе региональной экономики. Мир экономики и права. 2012. № 1. с. 8–13
6. Прогнозы по банковскому сектору России на 2015 год. Мнения экспертов. [Электронный ресурс] <http://sberex.ru/article/5446>
7. Мартышенко, С. Н., Мартышенко Н. С. Практические вопросы обработки анкетных данных // Практический маркетинг. — 2007. — № 4. с. 2–8.
8. Иностранные банки понизили прогнозы по прибыли Сбербанка и ВТБ. [Электронный ресурс] <http://rbcdaily.ru/finance/562949992145108>
9. А. В. Батаев Тенденции внедрения автоматизированных банковских систем иностранных производителей в России, Молодой ученый. 2013. № 11. с. 280–284
10. Сnews Аналитика, Обзор: ИТ в банках и страховых компаниях 2012, [Электронный ресурс] <http://www.cnews.ru/reviews/free/banks2012/articles/articles17.shtml> (Дата обращения 06.03.2016)
11. Сбербанк сократил ИТ-расходы на 2015 год. [Электронный ресурс] <http://www.osp.ru/news/2015/0121/13027130/>
12. Всемирный банк ухудшил прогноз по спаду экономики России в 2015 году с 0,7 до 2,9%. [Электронный ресурс] <http://tass.ru/ekonomika/1695342>

## Роль информационных технологий и систем в подготовке современного бухгалтера

Баташева Милана Аатовна, студент;

Атамазова Асет Абубакаровна, студент;

Научный руководитель: Абдулазизова Элиза Аптивевна, ассистент

Чеченский государственный университет

**В** настоящее время, а именно в последние десятилетия, характер труда бухгалтера совершенно изменился. Связано это, прежде всего с развитием компьютерных техник и программирований. Высокие достижения в области кибернетики, информатики дают возможность в значительной степени снять ограничения по трудоемкости в учетных операциях, модифицировать подходы к процессам хранения, передачи и агрегирования бухгалтер-

ской информации. Многие открытия в области информационных технологий, позволяют реализовать на практике довольно сложные модели обработки, передачи и анализа необходимой бухгалтерской информации. Быстрота развития информационных технологий ставит вопрос о соответствии знаний и компетентности учетных работников с новыми уровнями ведения бухгалтерского учета. Это приводит к тому, что работникам необходимо постоянно

повышать свой уровень квалификации, а значит принципиальным становится стиль и качество подготовки учетно-аналитических работников в системе профессионального образования.

Немаловажным элементом современной системы высшего образования, является необходимость освобождения студента от общего семестрового плана и расписания с другими студентами. Это позволит студенту самостоятельно планировать и реализовать свою учебную работу. То есть высшее учебное заведение только лишь выставляет общее расписание занятий по всем дисциплинам и преподавателям, а студент уже сам решает какие дисциплины и в каком порядке ему необходимо изучать. В рамках получения знаний по профилю «Бухгалтерский учет анализ и аудит» выбор отдельных дисциплин может позволить студентам сформировать индивидуальную траекторию обучения. В качестве таких дисциплин можно предложить следующие: «Бухгалтерский учет на малом предприятии», «Налоговый учет

в коммерческой организации», «Принципы составления консолидированной отчетности» и др. В современном мире для того, чтобы соответствовать требованиям работодателей, бухгалтеру необходимо постоянно повышать свои знания и навыки — обучаться на курсах, осваивать новые версии программных продуктов, читать периодические издания и т.д. Студентам в процессе подготовки так же необходимо самостоятельно приобретать и практиковать новые знания с помощью современных информационных технологий. На сегодняшний день учебные заведения решают важную задачу — не просто дать студентам профессиональные знания, а научить их эти знания получать.

В процессе постоянных исследований педагогической деятельности в высших учебных заведениях были разработаны компьютерные практикумы, которые направлены на приобретение студентами необходимых профессиональных знаний. Такие разработки представлены на Рисунке 1.



Рис. 1. Компьютерные практикумы

Целью такой методики является оказание методической помощи преподавателю при разработке компьютерных практикумов, направленных на повышение уровня компетентности будущих учетно-аналитических работников в овладении современными информационными технологиями и немало важным является систематизация типовых ошибок, допускаемых обучающимся.

Так же в условиях развития информационных технологий наиболее важную роль играют различные информационные системы. На рынке предлагаются всяческие

методические информационные системы для бухгалтеров, которые позволяют эффективно и быстро актуализировать знания бухгалтера. Такие знания чаще всего предлагаются различными издательствами, выпускающими журналы и газеты в области бухгалтерского учета, но по нашему мнению, предложенные системы чаще всего не содержат всей той необходимой информации, для бухгалтера. Исходя из этого, он вынужден обращаться к различным источникам информации одновременно.

На наш взгляд, необходимо создать единую методическую информационную систему, которая будет отвечать всем требованиям «типового бухгалтера». Такая система должна быть не только актуальной и предметно наполненной, но экономически целесообразной для коммерческого предприятия.

В соответствии с современными потребностями бухгалтера (а также руководства компании), мы считаем, что методическая информационная система (МИС), должна отвечать следующим требованиям, которые представлены в Рисунке 2.



Рис. 2. Методическая информационная система

Из этого можно сказать, что методические материалы системы должны обладать предметной целостностью и покрывать все типовые участки ведения бухгалтерского учета на коммерческом предприятии. Материалы информационной системы должны быть достоверными, к примеру, она может быть подкреплена ссылками на законодательство, письма министерств и ведомств и т.п. МИС не должна быть слишком специализированной под определенную отрасль, то есть она должна быть ориентирована на широкий круг пользователей; Материалы информационной системы должны быть ориентированы на профессионального бухгалтера. Материалы системы должны быть понятны, который имеет профессиональное образование и знающий основы бухгалтерского учета. МИС должна обладать широким и удобным поиском, с помощью которого пользова-

тель смог бы без труда найти нужный ему материал. Материалы должны содержать информацию о ситуациях, существующих на практике. Материалы МИС должны быть актуальными и конечно содержать дату публикации. Информационная система должна быть доступной, то есть предлагаться на двух носителях информации одновременно. МИС должна предлагать возможность пользователю проконсультироваться у специалистов. Для многих пользователей информационной системы может быть интересна обратная связь, например для того чтобы сообщить об ошибках или же выразить благодарность или пожелание, поэтому любая информационная система должна давать возможность обратной связи. Разработчики систем могут предлагать различные тарифные планы, в которых предлагается набор определенных блоков информации.

Литература:

1. Патрушина, С. М. Информационные системы в бухгалтерском учете: Учебное пособие / С. М. Патрушина. — М.: ИКЦ «МарТ», 2009.
2. www.buhgalt.ru
3. Автоматизированные информационные технологии в экономике / под ред. Г.А. Титоренко. М.: Компьютер, Юнити, 2009.

## Критерии эффективности безналичных расчетов в Республике Узбекистан

Бекмухамедова Барно Уктамовна, старший преподаватель;

Матрасулов Баходир Эрбутаевич, старший преподаватель

Гулистанский государственный университет (Узбекистан)

Безналичные расчеты — это расчеты, совершаемые путем перевода банками средств по счетам клиентов, на основе платежных документов, составленных по единым стандартам и правилам. Безналичные расчеты осуществляются через кредитные организации и (или) Банк Республики Узбекистан по счетам, открытым на основании договоров банковского счета или корреспондентского счета (субсчета), если иное не установлено законодательством и не обусловлено используемой формой расчетов.

История развития рынка пластиковых карт в Республике Узбекистан берет свое начало с 1994 года с выходом Постановления Кабинет Министров Республики Узбекистан № 268 «О мерах по ускорению выпуска в обращение дебетовых и кредитных карточек «VISA». Первым эмитентом пластиковых карточек Международной платежной ассоциации VISA International в Республике Узбекистан стал Национальный банк внешнеэкономической деятельности.

В данное время банки Республики Узбекистан выпускают в обращение и обслуживают как пластиковые карточки международных платежных систем VISA и MasterCard в иностранной валюте для осуществления безналичных расчетов за пределами Республики Узбекистан, так и локальные сумовые банковские пластиковые карточки для осуществления безналичных расчетов внутри Республики Узбекистан в национальной валюте — сум.

Организация системы безналичных расчетов в республике Узбекистан регламентируется Законом Республики Узбекистан «О банках и банковской деятельности»; Законом Республики Узбекистан «О Центральном банке»; Постановлением Президента Республики Узбекистан № ПП-1325 от 19.04.2010 г. «О дополнительных мерах по стимулированию развития системы расчетов с использованием банковских пластиковых карточек»; Постановлением Президента Республики Узбекистан от 3 августа 2006 года N ПП-433 «О дополнительных мерах по дальнейшему развитию системы безналичных расчетов на основе пластиковых карточек».

В процессе осуществления безналичных расчетов проявляется платежеспособность предприятий, выполнение ими договорных обязательств, что свидетельствует об эффективности и рентабельности их работы, степени стабильности финансового положения. Таким образом, безналичные расчеты — это показатель эффективности работы предприятий. Однако следует иметь в виду, что этот показатель зависит, во-первых, от эффективности банковской системы и, во-вторых, от платежеспособности

покупателей. [4]. Безналичные расчеты способствуют непрерывности процесса воспроизводства, возникая в начальной и на конечной стадиях оборота товаров. Именно с позиций обеспечения непрерывности процесса воспроизводства следует прежде всего рассматривать эффективность таких расчетов. Большую роль они также играют в ускорении оборачиваемости оборотных средств. [4].

Одно из направлений совершенствования безналичных расчетов — их ускорение, которое основывается на своих законах, определяемых народно-хозяйственной эффективностью. Нельзя, например, подходить к этому вопросу только с позиций предприятий-поставщиков, которые для получения выручки от реализации продукции заинтересованы во все большем ускорении расчетов. Нельзя также исходить из того, что основной формой расчетов в настоящее время является предварительная оплата. Она неэффективна и не распространена в мировой практике. Основой должна быть традиционная форма расчетов — инкассо.

Безналичные расчеты имеют важное экономическое значение в ускорении оборачиваемости средств, сокращении наличных денег, необходимых для обращения, снижении издержек обращения. Особенности безналичных расчетов проявляются в следующем:

— в расчетах наличными деньгами принимают участие плательщик и получатель, передающие наличные средства. В безналичных денежных расчетах участников трое: плательщик, получатель и банк, в котором осуществляются такие расчеты в форме записи по счетам плательщика и получателя;

— участники безналичных денежных расчетов состоят в кредитных отношениях с банком. Эти отношения проявляются в суммах остатков на счетах участников таких расчетов. Подобные кредитные отношения в налично-денежном обороте отсутствуют;

— перемещения (перечисление) денег, принадлежащих одному участнику расчетов, в пользу другого производятся путем записей по их счетам, в результате чего изменяются кредитные отношения банка с участниками таких операций. Другими словами, здесь производится кредитная операция, совершаемая с помощью денег.

Тем самым оборот наличных денег замещается кредитной операцией. Безналичные расчеты обслуживают в основном сферу хозяйственных связей предприятий и их взаимоотношения с финансово-кредитной системой. Таким образом, сущность их в том, что хозяйственные органы производят платежи друг другу за товарно-материальные ценности и оказанные услуги, а также по финансовым обязательствам путем перечисления причитаю-

щихся сумм со счета плательщика на счет получателя или зачета взаимной задолженности.

Расширение сферы безналичного оборота позволяет более точно определять размеры эмиссии и изъятия наличных денег из обращения. С одной стороны, развитие безналичных расчетов приводит к сокращению потребности в наличных деньгах и к экономии издержек обращения. Чем крупнее платеж, тем сильнее проявляются эти преимущества. Однако, если сумма уплаты незначительна, то более экономичен взнос наличными. Установить точно грань, когда преимущества наличного платежа переходят в его недостатки, довольно трудно. С другой стороны, безналичные расчеты могут заменять собой банкнотное обращение.

Особое значение приобретают безналичные расчеты при попытках стабилизации валюты, так как они облегчают переход от «падающих» денег к золотому обращению (или к валюте, имеющей золотое обеспечение). Столь же значительно влияние безналичных расчетов на покупательную способность денег внутри страны. Когда безналичные расчеты получают общественное признание (например, развитая чековая система), тогда чрезмерное форсирование их, подобно чрезмерному выпуску банкнот, может действовать инфляционно. Поэтому развитие безналичного оборота должно подвергаться такому же регулированию, как и эмитирование банкнот. Таким образом, можно сказать, что безналичные расчеты совокупность безналичных денежно-кредитных операций в процессе реализации товаров и услуг, распределения и перераспределения национального дохода. Их назначение состоит в погашении денежных и кредитных обязательств юридических и физических лиц на основе функционирования денег как безналичного средства платежа [3].

Эмиссия корпоративных банковских карт ведется в соответствии с Положением «О порядке выпуска банковских карт коммерческими банками и их обращения в Республике Узбекистан» (рег. № 1344 от 30 апреля 2004 года — Собрание законодательства Республики Узбекистан, 2004 г., № 17, статья 203). На лицевой стороне корпоративной банковской карты в качестве обязательных реквизитов банковской карты необходимо указание официального (фирменного) наименования юридического лица или по письменному ходатайству юридического лица фамилия, имя и отчество держателя корпоративной банковской карты.

Учет денежных средств, предназначенных для расчетов с использованием корпоративных банковских карт, ведется в соответствии с Планом счетов бухгалтерского учета в коммерческих банках Республики Узбекистан (рег. № 773—17 от 13 августа 2004 года — Собрание законодательства Республики Узбекистан, 2004 г., № 32, статья 369) на балансовых счетах 22620 — «Обязательства по корпоративным пластиковым карточкам».

Пополнение карточного счета производится на основании платежного поручения юридического лица, открывшего карточный счет, с его основного депозитного счета

до востребования. Серьезным стимулом для дальнейшего развития системы безналичных расчетов с использованием банковских пластиковых карт стало принятие Постановления Президента «О мерах по дальнейшему развитию банковской системы и вовлечению свободных денежных средств в банковский оборот» № 726 от 7 ноября 2007 года. [2].

В Узбекистане эмиссия всех пластиковых карточек производится на основе технологии смарт-карт, которая по механизму расчетов представляет собой многостороннюю систему, позволяющую владельцам карт покупать товары и услуги в различных торговых и сервисных организациях, признающих эти карты в качестве платежного средства. На сегодняшний день в республике в сфере банковских услуг 21 коммерческий банк из 28 занимается эмиссией пластиковых карточек. Все они подключены к системе DUET и обслуживаются Единым общереспубликанским процессинговым центром. В республике было принято решение о разработке единой программы обслуживания банковских пластиковых карточек вне зависимости от их эмитента. Подобная универсальность использования создает благоприятные условия, как для пользователей, так и банков-эмитентов.

За последние 5 лет, объемы транзакций по платежным карточкам выросли в 2,7 раза, а их количество в 2 раза. Сеть обслуживания платежных карточек охватывает в настоящее время более 25 тысяч POS-терминалов, более 7,5 тысяч банкоматов и более 10,5 тысяч торговых предприятий и имеют тенденцию постоянного роста. Однако пока подавляющая часть операций по карточкам относится к получению наличных денег в сети банкоматов (81% от общего количества операций).

При этом объем безналичных платежей, совершенных с использованием платежных карточек казахстанских эмитентов составил около 20% от общего объема розничной торговли в Узбекистане.

Тем не менее, следует отметить, что в последние годы (начиная с 2005 года) наблюдается опережающий темп роста безналичных платежей по сравнению с операциями по снятию наличных денег, что является позитивным моментом в развитии систем платежных карточек в Узбекистане.

Вместе с тем, несмотря на достаточно динамичное развитие рынка платежных карточек, и иных способов осуществления безналичных платежей на основе использования интернет-банкинга, мобильного банкинга, нельзя не отметить тот факт, что значительная масса торговых сделок в сегменте розничной торговли осуществляется населением с помощью наличных денег. Степень проникновения безналичных платежей в торговую среду в Узбекистане все еще низка по сравнению с развитыми странами [3].

На сегодняшний день в Республике Узбекистан получили распространение почти все известные виды пластиковых карт, используемых как во внутренней, так и в международных системах расчетов. С целью получения доходов от ускорения движения денежных средств

по карт-чедам, а также для наращивания ресурсной базы посредством использования остатков на карт-счетах банки расширяют спектр услуг, предоставляемых держателям. Безналичные расчеты являются главной составляющей всех денежных расчетов (в рыночной экономике — до 90%). Безналичные расчеты в качестве неотъемлемой части финансовой инфраструктуры рыночной экономики опосредуют основной объем реализации валового национального продукта.

Разработанная и действующая в Узбекистане национальная платежная система выгодно отличается от платежных систем других стран СНГ и может быть предложена в качестве базовой для разработки общей

платежно-расчетной системы сначала стран Таможенного союза, а затем и всего Содружества. По действующей с 1996 года системе внутриреспубликанские платежи осуществлялись в системе валовых (крупных) платежей, работающей в режиме реального времени, которая в феврале 2000 года была преобразована в межбанковскую систему перевода денег (МСПД) и в системе розничных платежей (СРП), работающей в клиринговом режиме, ныне в системе межбанковского клиринга (СМК). Клиент банка — отправитель денег сам решает, в какой системе осуществлять платеж. Обслуживание в МСПД стоит дороже, но оправдано тем, что платеж осуществляется в режиме реального времени, то есть практически мгновенно.

Литература:

1. Постановление Президента Республики Узбекистан № ПП-1325 от 19.04.2010 г. «О дополнительных мерах по стимулированию развития системы расчетов с использованием банковских пластиковых карточек».
2. Постановления Президента «О мерах по дальнейшему развитию банковской системы и вовлечению свободных денежных средств в банковский оборот» № 726 от 7 ноября 2007 года.
3. Ермаков, С. Л. Основы организаций деятельности коммерческого банка. Учебник. — М.: КНОРУС, 2009—656с. 2 экз.
4. Косой, А. М. Принципы безналичных расчетов // Деньги и кредит. — 2007, № 6. — с. 54.

## Бухгалтерский учет и оценка готовой продукции предприятий сельскохозяйственной отрасли

Белощенко Ярослава Андреевна, кандидат экономических наук, старший преподаватель;  
Лебедева Анна Валериевна, магистрант  
Керченский государственный морской технологический университет

*Бухгалтерский учет и оценка готовой продукции предприятий сельскохозяйственной отрасли представляет из себя один из наиболее сложных и весьма ответственных частей учетной политики организации, в котором ведущим звеном выступает выручка от реализации готовой продукции, влияющая в итоге как на финансовые показатели реализации, так и на долю прибыли в отчетном периоде. Специфика и особенности профессиональной деятельности любой организации, в том числе сельскохозяйственной оказывает существенное воздействие на порядок ведения бухгалтерского учета, тем самым определяя его задачи и функции.*

*Статья посвящена основным задачам и функциям бухгалтерского учета готовой продукции и ее оценки на предприятиях сельскохозяйственной отрасли.*

*Научная новизна настоящей статьи заключается в постановке и решении комплекса вопросов, связанных с уточнением специфики методики бухгалтерского учета и оценки готовой продукции на предприятиях сельскохозяйственной отрасли, развития финансовой и производственной направленности методов оценки готовой продукции. Так же рассматривается и дается свой расчет цены по компенсации отходов, имеющий существенное значение для повышения качества бухгалтерского и управленческого учета и обоснованности принятия управленческих решений.*

**Ключевые слова:** бухгалтерский учет, готовая продукция, оценка продукции, учетный процесс, сельскохозяйственное предприятие, коэффициент распыла.

Основной задачей функционирования сельскохозяйственных предприятий является более полное обеспечение спроса жителей своей страны высококачественной продукцией. Циклы производства и продажи

готовой продукции сельскохозяйственного предприятия — основной раздел деятельности сельскохозяйственного предприятия. В данных производственных циклах формируются такие наиболее важные для пользователей

бухгалтерской отчетности показатели, как выручка от продажи готовой продукции, себестоимость проданной продукции и прибыль (убыток) от продажи. Готовой продукцией сельскохозяйственных предприятий является продукция, полученная в результате исполнения производственного процесса отрасли растениеводства, а также исполнения производственного процесса промышленных производств, при наличии таковых на предприятии сферы АПК.

Объектом исследования является готовая продукция предприятий сельскохозяйственной отрасли.

Предметом исследования служит система организации бухгалтерского учета готовой продукции на предприятиях сельскохозяйственной отрасли.

Целью настоящей статьи является рассмотрение особенностей ведения бухгалтерского учета готовой продукции предприятиями сельскохозяйственной отрасли и ее оценка.

Базовые подходы к ведению бухгалтерского учета в России сформулированы в виде допущений и требований ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации». Всего выделено десять принципиальных положений: четыре в виде допущений (имущественная обособленность, непрерывность деятельности, последовательность учетной политики и временная определенность фактов хозяйственной жизни) и шесть в виде требований (полнота, своевременность, осмотрительность, приоритет содержания перед формой, непротиворечивость и рациональность).

Готовая продукция сельского хозяйства имеет некоторые особенности. Производство продукции сельского хозяйства имеет сезонную составляющую. За счет фак-

торов сезонности производства отрасли АПК, учет готовой продукции в течение отчетного периода ведется, как правило, по нормативным расценкам. К одним из немаловажных особенностей большинства предприятий сельскохозяйственной отрасли можно отнести их территориальную разбросанность. Данная особенность накладывает отпечаток на учетный процесс готовой продукции в сельскохозяйственных предприятиях.

Таким образом, учет готовой продукции на предприятиях АПК — весьма сложный и трудоемкий процесс, ввиду широкого перечня (как правило) вырабатываемой продукции в основном производстве.

Бухгалтерские операции по учету в предприятиях сферы АПК, в своем большинстве, многочисленны и различаются многообразием и спецификой, свойственной для биологических активов и процессов биотрансформации: сезонное поступление продукции растениеводства; невозможность точного прогнозирования объема производимой продукции вследствие влияния климатических и других факторов; специфичность направлений использования готовой продукции (продажа, передача на переработку на дачной основе, использование в товарообменных сделках и др.) (рис. 1).

Готовая продукция принимается к учету по фактической производственной себестоимости, которая определяется в порядке, установленном ПБУ 5/01 и Методическими указаниями по учету МПЗ.

Движение готовой продукции крайне неоднородно. Готовая продукция с места ее производства может поступать на склады и в хранилища, может быть непосредственно направлена покупателям, а может быть направлена по-

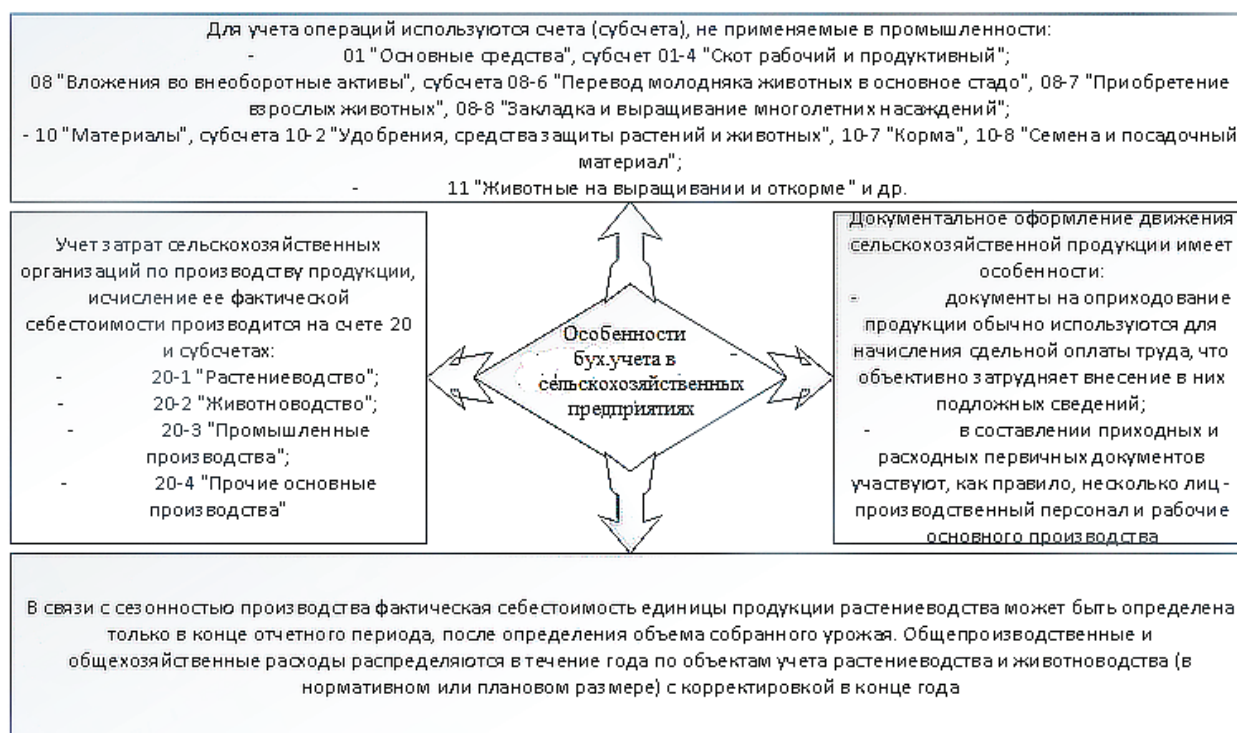


Рис. 1. Особенности бухгалтерского учета в сельскохозяйственных предприятиях

требителям внутри предприятия [3]. Ввиду данных причин учет готовой продукции должен быть упорядоченным и надлежаще оформленным, своевременным.

Затрагивая процесс оценки готовой продукции предприятий сельскохозяйственной отрасли, хотелось бы первоначально сформулировать определение оценки готовой продукции. По моему мнению, данное определение может быть сформировано следующим образом: оценка — это процесс определения стоимости объекта, наиболее адекватно отвечающей ситуации, складывающейся в рыночной конъюнктуре, и позволяет сделать выводы о значимости отдельного актива для хозяйствующего субъекта.

В отношении оценки готовой продукции предприятий сферы АПК наблюдается своего рода вариативность в методах и способах ведения бухгалтерского учета, выражающаяся по большей части в том, что она может отражаться в текущем учете:

- 1) По фактической производственной (полной и неполной) себестоимости;
- 2) По плановой (нормативной) производственной (полной и неполной) себестоимости;
- 3) По справедливой стоимости (в случае перехода на мсфо или внесения соответствующих изменений в нормативные документы).

На современном этапе развития бухгалтерского учета наиболее часто встречается применение следующих способов оценки готовой продукции в сельскохозяйственных предприятиях:

- 4) По фактической себестоимости — в сельском хозяйстве способ используется сравнительно редко и только в тех случаях, когда возможно первоначальное определение фактического уровня затрат, что нехарактерно рассматриваемой отрасли ввиду ярко выраженной сезонности производства.

Фактическая производственная себестоимость ( $C_{\text{факт.}}$ ) определяется по формуле:

$$C_{\text{факт.}} = \text{НЗП}_{\text{н.м.}} + З - \text{НЗП}_{\text{к.м.}} - \text{О} \quad [4], \quad (1)$$

где  $\text{НЗП}_{\text{н.м.}}$  — величина незавершенного производства на начало отчетного периода;

$\text{НЗП}_{\text{к.м.}}$  — величина незавершенного производства на конец отчетного периода;

$З$  — валовые затраты за отчетный период;

$\text{О}$  — отходы.

Следовательно для расчета цены ( $\text{Ц}$ ) введем коэффициент распыла, который нивелирует негативное влияние суммарных отходов и тогда компенсирует затраты по отходом. Цена определяется по формуле:

$$\text{Ц} = \text{НЗП}_{\text{н.м.}} + З - \text{НЗП}_{\text{к.м.}} - \text{О} + k_p, \quad (2)$$

где  $k_p$  — коэффициент распыла.

Величина распыла — это та часть зерновой продукции, после перемола, которая выдувается и не попадает обратно в мельницу, тем самым увеличивая невозвратимые потери.

Коэффициент распыла стабильно растет, это связано с тем, что оборудование с каждым годом стареет и постоянно изнашивается, из-за не достаточного выделения де-

нежных средств и должного ухода за ним, в связи с этим коэффициент распыла каждый год пересчитывается. Коэффициент распыла введен для покрытия убытков по отходам.

С точки зрения операционного процесса существует понятия аспирационная пыль, которая входит в состав отходов, не стоит ее путать с величиной распыла. С точки зрения технологии производства это разные понятия. Величину аспирационной пыли находят путем вычищения пылевых камер.

5) По плановой (нормативной) себестоимости (по учетным ценам) — способ применяется при невозможности первоначального определения фактической суммы затрат на производство или в целях управления организацией; достоинство данного способа оценки заключается в обеспечении единства оценки в планировании и учете.

Очевидно, что в организациях агропромышленного комплекса зачастую применяется именно второй способ оценки готовой продукции, так как определить фактические производственные затраты в течение года, как правило, не представляется возможным. Учитывая особенности предприятий сферы АПК, это означает необходимость составления большого объема расчетов в связи с широким ассортиментом производимой продукции, характеризующейся различной рентабельностью.

Таким образом, при оценке готовой продукции по учетным ценам организация гарантированно получает в итоге дополнительный объем работ по корректировке стоимостной оценки готовой продукции.

## Выводы

Таким образом, обеспечение достоверного, оперативного учета выпуска готовой продукции сельскохозяйственным предприятием и ее оценка — необходимое требование к деятельности сельскохозяйственных производственных предприятий. Рассмотрены варианты оценки готовой продукции и предложен свой вариант расчета цены готовой продукции с учетом коэффициента распыла, который значительно повысит качество расчетов при калькулированных затрат по готовой продукции в управленческом учете.

Законодательное регулирование выпуска готовой продукции предприятий сферы АПК происходит на общегосударственном уровне и сопряжено с требованиями рынка. Общегосударственный уровень регулирования выпуска готовой продукции представлен правовой, нормативной и методической сферой.

Пояснение сущности готовой продукции зависит от предметной области изучения. Так, готовая продукция в момент производства отождествляется с совокупностью понесенных прямых производственных расходов; сдачи на склад и хранение — с суммой прямых и косвенных расходов, отпуск для внутренних нужд — совокупностью прямых и косвенных расходов, затрат на хранение в периоде; реализации — суммой выше обозначенных расходов и добавленной стоимости, установленной с учетом плановой рентабельности.



Литература:

1. Приказ Минфина РФ от 09.06.2001 44н (ред. от 25.10.2010) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01» (Зарегистрировано в Минюсте РФ 19.07.2001 № 2806) // «Российская газета», № 140, 25.07.2001,
2. Ивлева, М. М. Оценка готовой продукции: бухгалтерский и налоговый учет // «Электронный журнал «Финансовые и бухгалтерские консультации». 2016. № 1. с. 18–27.
3. Бычкова, С. М., Бадмаева Д. Г. Бухгалтерский учет и анализ: Учебное пособие. Стандарт третьего поколения. — СПб.: Питер, 2015. — 512 с.
4. Алборов, Р. А., Концевая С. М. Развитие методики оценки и учета биологических активов в соответствии с требованиями МСФО 41 «Сельское хозяйство» // Международный бухгалтерский учет. 2012. № 2. с. 2–12.

## О ключевых инструментах реализации государственно-частного партнерства в формировании молочного кластера

Богомолова Ирина Петровна, доктор экономических наук, профессор;  
Воронцов Александр Дмитриевич, соискатель  
Воронежский государственный университет инженерных технологий

На современном этапе развития экономики важное значение приобретает сотрудничество государственных органов власти и хозяйствующих субъектов в форме государственно-частного партнерства.

Эта форма взаимодействия с успехом реализуется при формировании агропромышленных кластеров, и, в частности, может быть рекомендована в качестве базовой в модели молочного кластера, рекомендуемого к формированию на территории Центрально-Черноземного экономического района, в Воронежской области, где он будет успешно выполнять функции импортозамещения молочной продукции.

При формировании модели молочного кластера Воронежской области необходимо иметь в виду, что основополагающая роль в этом проекте принадлежит частному бизнесу (инвестору), роль государства заключается в обязательствах по формированию и поддержанию инфраструктуры кластера.

Для решения задачи по поиску и стимулированию так называемых «точек роста» в национальной экономике органы власти как раз и принимают участие в реализации социально-значимых проектов в приоритетных отраслях. Необходимо иметь в виду, что в данном случае и хозяйствующие субъекты, и органы власти действуют только в зоне своей ответственности в проекте государственно-частного партнерства, однако, такой проект реализуется, так или иначе, в зоне пересечения национальных и частных интересов.

Форма государственно-частного партнерства обычно применяется при осуществлении инвесторами социально-значимых проектов, в случае, когда только собственными силами инвесторов проект не может быть реализован. При этом государство, как правило, вступает

в традиционную зону ответственности частного инвестора.

Использование модели государственно-частного партнерства в сфере молочного производства пока не имеет в России практики [2, с. 137]. Необходимо иметь в виду, что существуют так называемые факторы риска, которые способны отрицательно повлиять на реализацию данного социально-значимого проекта. К таким факторам можно отнести: несовершенство законодательной базы; невысокий уровень конкуренции в сфере молочного производства Воронежской области; отсутствие практического опыта по формированию молочных кластеров в России; непрозрачность бюрократических барьеров; ограничения в возможности использования средств всех уровней бюджета.

При анализе российского практического опыта формирования инвестиционных проектов в форме государственно-частного партнерства в различных сферах экономики мы выявили так называемые «элементы успеха» этого взаимодействия, к которым можно отнести: текущую конъюнктуру финансового рынка, одобрение и поддержку со стороны влиятельных политических партий, наличие эффективных инструментов регулирования российского рынка, характер развития нормативно-правовой базы.

Использование при формировании молочного кластера Воронежской области соответствующих инструментов определяется выбранной формой осуществления государственно-частного партнерства.

В качестве инструментов реализации государственно-частного партнерства в данном случае подразумеваются используемые способы оказания поддержки со стороны государства.

Необходимо иметь в виду, что при сложившихся обстоятельствах российской экономики, и в частности, положения дел в молочной промышленности, реализация проекта молочного кластера Воронежской области не может быть жизнеспособна и, в первую очередь, рентабельна, без государственной поддержки. Однако, нужно заметить, что традиционная схема финансирования проекта за счет средств бюджета является только одной из возможных форм государственной поддержки проекта.

Также нужно учитывать, что механизм частно-государственного партнерства подразумевают, что органы власти и хозяйствующие субъекты распределяют между зонами своей ответственности соответствующие риски инвестиционного проекта (и, в том числе, риски финансового характера).

Можно сделать выводы, что участие в социально-значимых проектах со стороны органов власти сводится либо к принятию на себя части рисков проекта, либо к росту положительных денежных потоков проекта.

Государственные органы власти, как правило, предпочитают участвовать в распределении следующих рисков: формирования необъективной цены обязательств финансового характера, предпочтения неудачной конфигурации взаимодействия с хозяйствующим субъектом, неудачного выбора объекта для инвестирования, неправильного использования средств бюджетов.

Для частного партнера, каким, согласно нашим рекомендациям, является ОАО «Молвест» (основное, «якорное» предприятие создаваемого кластера и одновременно основной инициатор кластерных инициатив), основными приемлемыми к распределению рисками участия в государственно-частном партнерстве, на наш взгляд, могут стать следующие риски: отказ от сотрудничества, недооценка / переоценка спроса, неправильная оценка эффективности инвестиционного проекта (в том числе за счет неучтенных факторов), отсутствие эффективной конкуренции [1, с. 56].

Процедура распределения рисков между участниками формируемого кластера должна быть юридически закреплена в соглашении о государственно-частном партнерстве.

При исследовании механизма формирования молочного кластера Воронежской области нами были сформулированы следующие принципы распределения рисков между основными участниками проекта:

1. Риск должен принимать на себя тот участник, который способен эффективнее управлять им.
2. Участник должен быть заинтересован в процессе управления взятым на себя риском.
3. Объем принятых рисков должен регулироваться (для частного инвестора — способностью управлять ими, для государства — уровнем бюджетных ограничений).

Актуальным и открытым в настоящее время является вопрос финансирования молочного кластера Воронежской области в части средств, выделяемых из федерального бюджета.

Изначально, средства в объеме 12020,8 млн. руб. планировалось освоить к 2020 году за счет федерального бюджета (в частности, средств Инвестиционного фонда).

Однако, законом о федеральном бюджете на 2015—2017 гг. объемы средств Инвестиционного фонда Российской Федерации не предусматриваются. Более того, дальнейшая судьба Инвестиционного фонда пока не определена, также как и предоставление государственной поддержки с использованием механизма региональных инвестиционных фондов.

Одним из возможных вариантов реализации новых проектов может стать внедрение в рамках Инвестиционного фонда инновационного механизма отложенных платежей.

Данный механизм предусматривает финансирование строительства или модернизации инфраструктуры молочного кластера за счет частных партнеров, однако такие расходы компенсируются в будущем за счет дополнительных доходов российской бюджетной системы, которые, в свою очередь, должны поступить вследствие развития территории данного молочного кластера. В этой ситуации в Инвестиционном Фонде могут быть аккумулированы денежные ресурсы, предназначенные для возмещения расходов на строительство инфраструктуры молочного кластера.

В свете изложенного, считаем целесообразным уточнить схему финансирования создания молочного кластера Воронежской области с учетом особенностей расходования средств Инвестиционного фонда федерального бюджета, начиная с 2014 года (таблица 1).

Таким образом, по оценке авторов, в исходной версии создание молочного кластера на территории Воронежской области окажется нежизнеспособным.

За счет недостатка средств Инвестиционного фонда Федерального бюджета на неопределенное число лет и секвестирования расходования средств поддержки инвестиционных проектов из бюджета Воронежской области (на 6%, по предварительным оценкам), на частных инвесторов ложатся дополнительные расходы (порядка 13,1 млрд. руб.) по созданию молочного кластера.

Как нам представляется целесообразным, дополнительные расходы могут быть компенсированы следующим образом (таблица 2). По мнению авторов, решение проблемы компенсации недостающих расходов только силами внутренних частных инвесторов в настоящее время весьма проблематично, целесообразным будет привлечение в кластер и внешних частных инвесторов, способных оказать финансовую поддержку кластеру, что приведет к расширению числа заявленных ранее участников кластера.

При этом, формирование механизма государственно-частного партнерства за счет развития конкурентной среды сможет оказать позитивное воздействие на повышение отдачи от средств, вложенных в сферу молочной промышленности, формирование благоприятного инвестиционного климата и внедрение механизма государственных гарантий.

Таблица 1. Уточненная схема финансирования молочного кластера Воронежской области в рамках реализации государственно-частного партнерства

Источники финансирования создания молочного кластера	Предварительные прогнозные расчеты	Авторские расчеты (объемы финансирования, с учетом сложившихся тенденций экономики, начиная с 2014 года)	Перераспределение средств
Средства частных инвесторов, млн. руб.	29951,1	43032,6	+ 13081,5
Средства Федерального бюджета (Инвестиционный фонд), млн. руб.	12020,8	Недостающие суммы предлагается компенсировать механизмом «отложенных платежей», т.е. финансирования строительства и реконструкции объектов инфраструктуры за счет средств инвесторов с последующей компенсацией таких расходов за счет дополнительных доходов бюджетной системы РФ, полученных вследствие развития территории Воронежской области	-12020,8
Средства областного бюджета, млн. руб.	17678,6	16617,9 (17678,6 × 0,94)	-1060,7
Итого	59650,5	59650,5	-

Таблица 2. Способы компенсации дополнительных расходов по созданию молочного кластера Воронежской области

Вариант	Способ компенсации расходов
Вариант 1 (без привлечения дополнительных участников в кластер)	эмиссия дополнительных акций «якорным» предприятием молочного кластера («Молвест»); привлечение ключевыми участниками кластера дополнительных банковских кредитов по льготным ставкам в «Россельхозбанк»
Вариант 2 (с привлечением новых частных инвесторов)	Привлечение новых участников в кластер (в т.ч. крупнейшей компании «ЮНИМИЛК», котирующей акции на открытом рынке и имеющей возможности осуществлять открытые IPO на фондовой бирже)

Литература:

1. Воронцов, А.Д. Практические аспекты реализации механизма формирования молочного кластера Воронежской области / А.Д. Воронцов // ФЭС. № 10. 2015 г. с. 54–58.
2. Воронцов, А.Д. Методы проведения мониторинга молочной промышленности Российской Федерации, адаптированные к проблеме импортозамещения / А.Д. Воронцов // Экономика и предпринимательство. № 11–1. 2015 г. с. 135–141.

## Роль телекоммуникационных компаний в развитии финансовых сервисов: новые форматы построения взаимоотношений с клиентами

Бондаренко Оксана Владимировна, магистрант;  
Рудская Елена Николаевна, кандидат экономических наук, доцент  
Донской государственный технический университет

Рынок финансовых услуг включает в себя телекоммуникационные системы, которые направлены на повышение эффективности обращения общих финансовых ресурсов в экономике России.

Раньше услуги в области телекоммуникаций были лишь сектором экономики, а сейчас они — это и есть экономика страны. По сути телекоммуникации представляют собой новую структуру рынка финансовых услуг и,

в тоже время они являются его составным элементом, тем самым, приобретая особое значение в создании условий для эффективного функционирования финансового рынка России. На данный момент все, что происходит в сфере бизнеса, в большей степени изменяется с помощью коммуникаций, дистанционной передачей данных и всех сетей связи.

В результате интеграции телекоммуникационного и финансового рынков информационно-финансовая инфраструктура генерирует информационно-финансовые

услуги, обращение и потребление которых влияет на все производство финансовых ресурсов и организацию движения потока финансового капитала. В последнее время учеными выделяются существенные изменения роли финансового капитала в воспроизводственных процессах и возникновение новой формы капитала — информационно-финансового капитала (Рисунок 1).

В целом инфокоммуникации является ведущей инновационной отраслью, и выступают одним из главных факторов для создания инфраструктуры бизнеса.

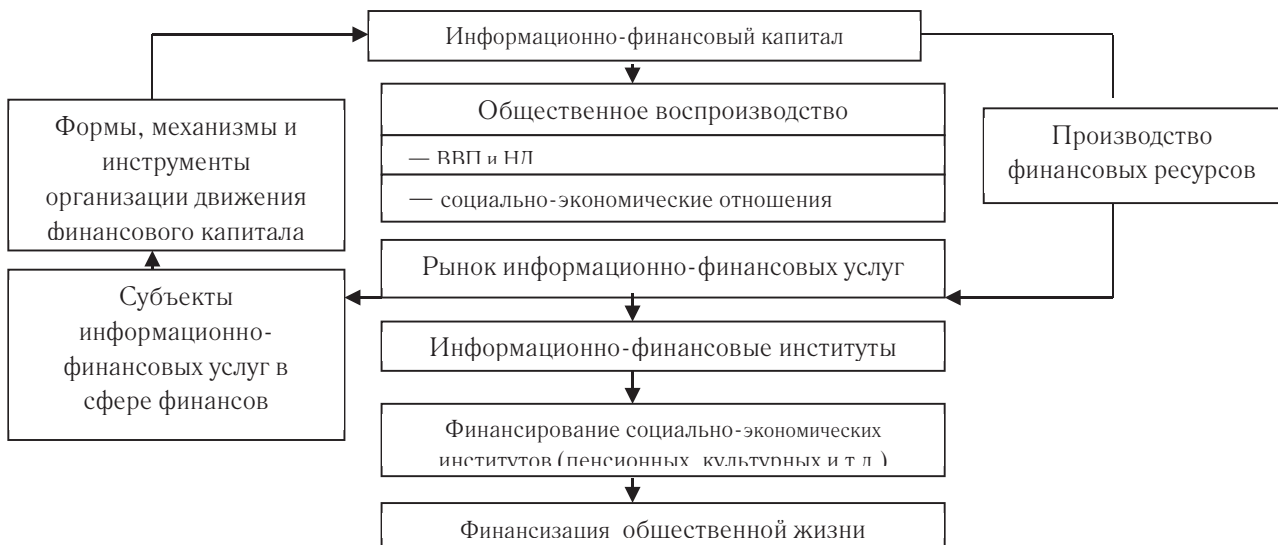


Рис. 1. Функционирование информационно-финансового капитала [1]

Исходя из вышесказанного, в перспективе, преимущественное развитие получают универсальные финансовые организации, которые диверсифицируют свою деятельность в меру роста технологической вооруженности в части коммуникационных систем, транснациональности, эластичности и мобильности.

В будущем значение рынка услуг финансового сектора будет значительно возрастать, а главным фактором станет информация, которая формирует экономическую и мировую инфраструктуру в направлении развития и создания информационных систем и стандартов электронных коммуникаций и электронных сделок. Финансовый и телекоммуникационный сектор значительно интегрированы, а это означает, что будущее развитие рынка услуг финансового сектора возможно только при условии улучшения телекоммуникационной инфраструктуры.

Кроме того, очень актуальна разработка новых подходов к взаимодействию рынков телекоммуникационных и финансовых услуг в целях создания новых структур, которые будут специализироваться на разработку новых информационных технологий, которые способствуют быстрому формированию нового технологического базиса финансовых взаимодействий.

Часто операторы сотовой связи развивают интеграционные процессы с другими отраслями инфраструктурного

рынка с целью оптимизации использования имеющейся телекоммуникационной базы.

В качестве основы интеграции рынков инфокоммуникационных и финансовых услуг, также могут использоваться отдельные производственно-коммерческие структуры, создаваемые телекоммуникационными компаниями. Также структурные подразделения создаются с целью совершенствования услуг телекоммуникаций в наибольшей степени адаптированных развитию рынка финансовых услуг (мобильная телефония, Интернет и т.д.).

Таким образом, основанием развития услуг информационных посредников на финансовых рынках является создание операторами сотовой связи производственно-коммерческих структур, которые специализируются на внедрении инновационных услуг телекоммуникаций, выступающих в качестве инфраструктурной основы развития финансовых трансакций на базе информационных технологий.

В последнее время место традиционных финансовых институтов начинают занимать предприятия, которые работают в других отраслях, прежде всего, телекоммуникационной. Развитие интеграционных процессов на телекоммуникационном и финансовом рынках оказывает значительное трансформирующее воздействие на финансовые институты. Имеет место серьезная корректировка всей стандартной среды рынков финансовых услуг.

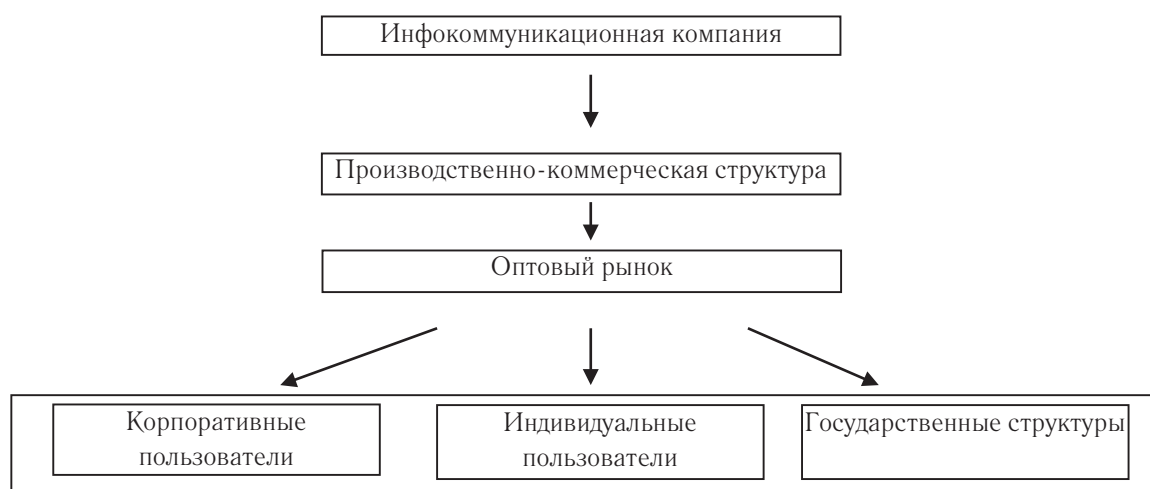


Рис. 2. Структурно-логическая схема производственно-коммерческого предприятия [1]

Наиболее активно финансовые услуги развивают операторы подвижной радиотелефонной связи (мобильные платежи и т.п.), оказывающие услуги финансовых транзакций, процессинга и другие сервисы. Кроме того, компании развивают финансовые сервисы на основе использования инфокоммуникационной инфраструктуры сами традиционные финансовые институты (банки, биржи, страховые компании и др.). Итак, можно сделать вывод о трансформирующем развитии телекоммуникационной инфраструктуры на рынках финансовых услуг.

Таким образом, институциональная среда финансовых рынков меняется, что объясняется активным использованием для оказания финансовых услуг телекоммуникационной инфраструктуры операторами связи. [1]

Можно отметить, что у операторов связи в последнее время появились существенные конкурентные проблемы на телекоммуникационном рынке. Операторы стали стремительно превращаться в компанию, по которой только идет трафик. Даже за голосовыми услугами и передачей сообщений покупатели уходят к новым интернет-компаниям, которых еще пять лет назад вообще не существовало. Поэтому выход из сложившейся ситуации для таких компаний — начать предоставлять совершенно новые сервисы.

Помимо битвы за контент операторы сотовой связи начали терять своих клиентов стандартных услуг — по передаче голоса и сообщений. Их все чаще заменяют OTT-сервисами (over-the-top — предоставление сервисов сторонними компаниями на сетевой инфраструктуре оператора, но без разделения с ним прибыли). Пример частоты использования альтернативных поставщиков телекоммуникационных услуг представлен на Рисунке 3. Например, номер Viber уже все чаще можно встретить на такси в Европе, чем обычный мобильный номер.

В последнее время все больше проявляется тенденция миграции крупных операторов сотовой связи, таких как AT&T, Telefonica, Deutsche Telecom, Verizon и других от традиционной (вертикальной бизнес-модели), в которой сеть мобильного оператора определяет предоставляемые на ее основе сервисы, к модели, которая является отрас-

левой разновидностью «облачной» модели предоставления услуг, если рассматривать ее не только как технологическую, но и как бизнес-модель.

В новой модели оператор предоставляет провайдером прикладных сетезависимых сервисов (OTT) сетевым ресурс в формате «облачного» сервиса. И выделение сетевого ресурса происходит автоматически по запросу от OTT-сервиса через открытые API. Можно отметить, что переход на такую бизнес-модель позволяет операторам сотовой связи перейти от конкуренции с OTT-провайдерами к сотрудничеству с ними, при котором OTT-провайдер получает возможность предоставить пользователям своих сервисов прямой SLA (уровень качества сервиса) даже до устройства абонента и, как следствие, возможность прямой монетизации своих сервисов, а оператор — возможность тарифицировать не только объем передаваемого по сети трафика, но и его качественные характеристики (доступность, безопасность и другие), встраиваясь в цепочку формирования добавленной стоимости OTT-сервиса. [2]

Что касается развития мобильной экосистемы в целом, то в условиях стагнации рынка традиционных мобильных услуг в развитых странах, сотовые операторы стремятся максимально диверсифицировать свой портфель услуг за счет смежных и новых рыночных ниш — среди ключевых направлений на сегодня стоит особенно выделить цифровую дистрибуцию, Mobile Health, мобильную коммерцию, M2M-сервисы и особенно Connected Car, а также OTT-сервисы.

Хотя новые сервисы еще не приносят заметного роста/стабилизации ARPU, тем не менее, в долгосрочном плане операторы сотовой связи готовят себя к эре All-IP, в которой «голос» станет лишь одним из многих типов приложений, наряду с данными, видео и пр.

Партнерство сотовых операторов с OTT-игроками в сложившихся условиях становится едва ли не единственным выходом для сохранения абонентской базы.

Если говорить о мобильной экосистеме в части финансовых сервисов и услуг, то для рынков развитых стран

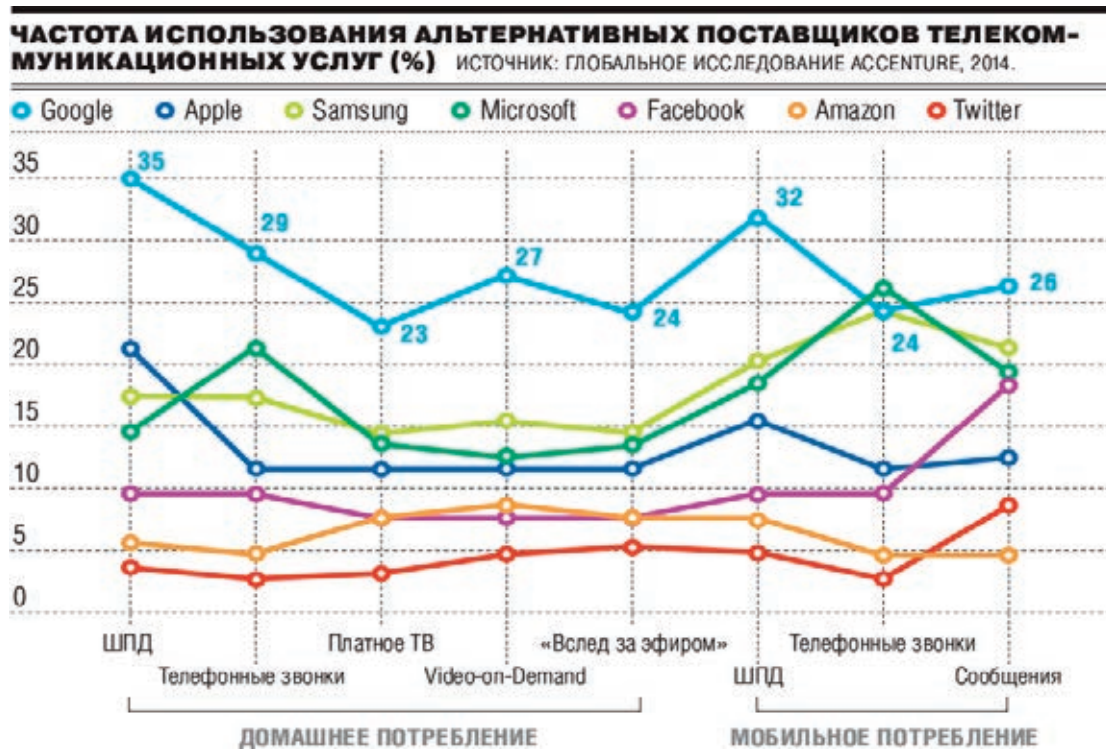


Рис. 3. Частота использования альтернативных поставщиков телекоммуникационных услуг [2]

Источник: Глобальное исследование Accenture, 2014

основным драйвером является дальнейшее проникновение NFC (технологии беспроводной высокочастотной связи малого радиуса действия, поддерживающей обмен данными между устройствами) и мобильной коммерции. А для развивающихся стран — возможность оказания первичных финансовых услуг в отсутствие развитой банковской системы (денежные переводы, платежи, микрофинансирование).

Вышесказанное подтверждается данными последнего исследования ассоциации GSMA, согласно которым сервисы mobile money на конец 2013 года запустили 219 операторов сотовой связи в 84 странах мира, а число их пользователей достигло 61 млн. человек (37 млн. годом ранее). Что касается развития сервисов мобильных платежей в развитых странах, то оно напрямую связано с ростом NFC-экосистемы.

Например, Master Card, после недавнего анонса партнерства с британским Weve (JV сотовых операторов Vodafone UK, EE UK, O2 UK), объявил в Барселоне об аналогичном партнерстве и с ведущими сотовыми операторами Германии (местными «дочками» Deutsche Telekom, Telefonica и Vodafone). Речь идет о разработке совместной мобильной платежной NFC-платформы, которая призвана значительно упростить интеграцию банковских и операторских сервисов. О похожем партнерстве национального уровня в Барселоне также объявили VISA и Caixa Bank, — ведущий банк Испании. Партнерство с Telefonica, Vodafone и Orange, которые совокупно контролируют 80% абонентской базы страны, обеспечит проекту должные масштабы развертывания NFC-сервисов, единые стан-

дарты обслуживания и клиентский опыт. В то же время, 5 сотовых операторов стран ATP при содействии GSMA объединились в Asia NFC Alliance (японский KDDI, тайваньский Chunghwa Telecom, гонконгский НКТ и южнокорейский SK Planet) для совместного продвижения NFC и создания единой трансграничной экосистемы сервисов и услуг на базе общих стандартов клиентского обслуживания в рамках сетей операторов-партнеров. [3]

В последнее время нарастает тенденция увлечения бесплатной голосовой коммуникации (даже в сети 3, 4G — благодаря таким приложениям, как Viber). Они популярны, но забирают бизнес у операторов сотовой связи. В 2014 году операторы во всем мире стали запускать собственные сервисы VoIP, а Spirit предлагает перейти к видеоконференциям (Рисунок 4), причем такие платные услуги операторы могут предоставлять на своих сетях под собственным брендом.

Например, программная платформа Spirit Video Most обеспечивает высокое (HD) качество голоса и видео в IP-сети на основе новейших технологий, поддерживает многоточечные видеоконференции на PC, Mac, iPad, модерацию конференций, обеспечивает централизованное администрирование, совместный просмотр документов, контроль и безопасность, совместимость с аппаратными ВКС Polycom и со стандартной телефонией. Платформу уже используют органы государственного управления, школы и вузы, банки и коммерческие компании. (Рисунок 5). Операторы сотовой связи должны включать их в свой продуктовый портфель, чтобы не потерять пользователей при широком выборе сторонних предложений

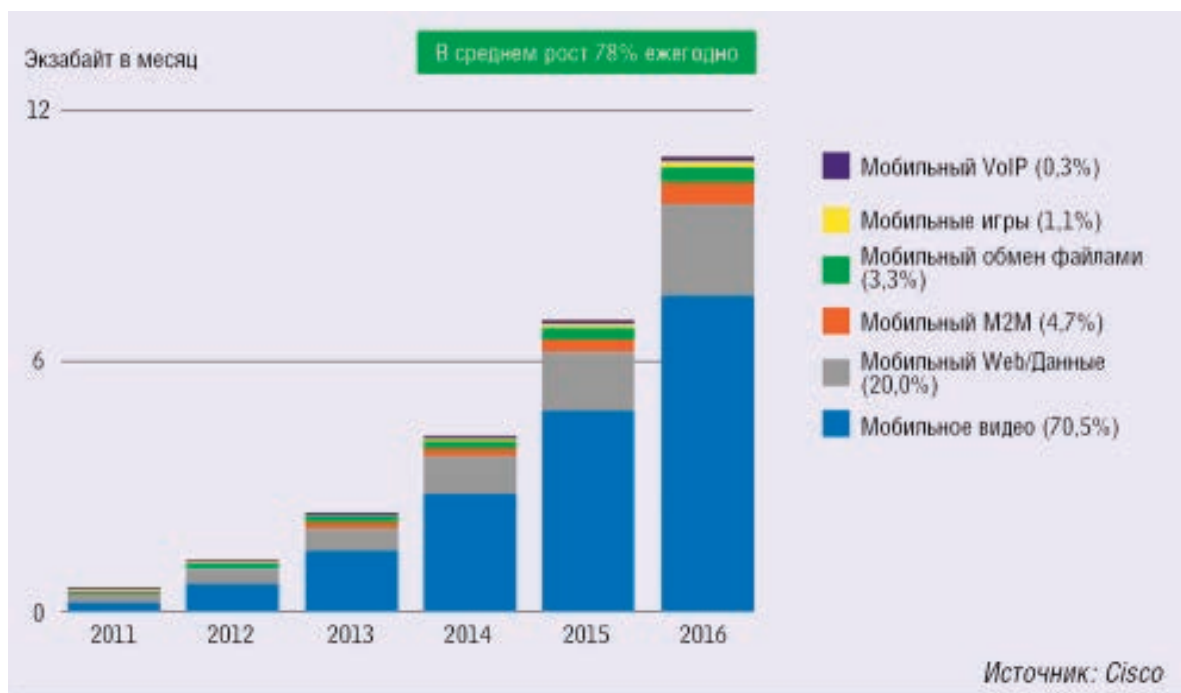


Рис. 4. Скаченный трафик мобильных сетей [4]

Источник: Cisco

по осуществлению видеозвонков. Кроме того, это новый источник прибыли.

Например, «Ростелеком» применяет сервисную платформу Video Most для предоставления услуг Web-видеоконференций юридическим лицам. [4]

Сложившаяся ситуация на телекоммуникационном рынке объясняется развитием третьей платформы ИТ-отрасли. Для более полного понимания развития отрасли рассмотрим все три платформы (Рисунок 6):

– Первая платформа была построена на основе мейнфреймов и терминалов, на которых работали множество приложений и пользователей;

– Для второй платформы характерны традиционные персональные компьютеры, клиент-серверная архитектура, Интернет и множество приложений;

– Третья платформа характеризуется растущим количеством круглосуточно подключенных пользователей к Интернету мобильных устройств в совокупности с ши-



Рис. 5. Корпоративные клиенты Video Most [4]



Рис. 6. Три платформы в эволюции рынка ИТ [5]

Источник: IDC, 2014

роким использованием социальных сетей и развитой облачной инфраструктуры, которая применяется для решения комплексных аналитических задач.

Приложения, услуги и контент, которые построены на базе технологий третьей платформы, доступны миллиардам пользователей. Все элементы платформы мобильные и социальные технологии, облачные вычисления, большие данные — стимулируют взаимное развитие. С помощью роста мобильных устройств повышается активность пользователей в социальных сетях. Контент, который формируется в них становится важным источником для анализа и извлечения ценной информации с помощью технологий больших данных.

Концепция третьей платформы базируется на четырех элементах: больших данных, облачных сервисах, социальных технологиях и мобильных устройствах.

Под большими данными исследователи понимают технологии и архитектуры нового поколения для экономического извлечения ценности из разноформатных данных

большого объема путем их быстрого захвата, обработки и анализа. Однако технология больших данных имеет три отличительных признака: объем, скорость и вариативность. [5]

Одним из элементов третьей платформы является современный мобильный банкинг. Мобильный банкинг — система, позволяющая получить информацию и управлять средствами на банковском счете с помощью мобильного телефона или планшетного компьютера. [6]

Россия намерена более динамично развивать на отечественном рынке мобильные операторские платежи и сохранить данную тенденцию. Согласно исследованию объем платежей, совершенных через мобильный банкинг в 2011 г., достиг 5,8 млрд. р., при этом наибольшую долю оборота платежей посредством мобильного банкинга составили денежные переводы (30%). А в 2012 г. оборот платежей посредством мобильного банкинга увеличился на 39% и соответственно составил 8,1 млрд. р. (Рисунок 7).

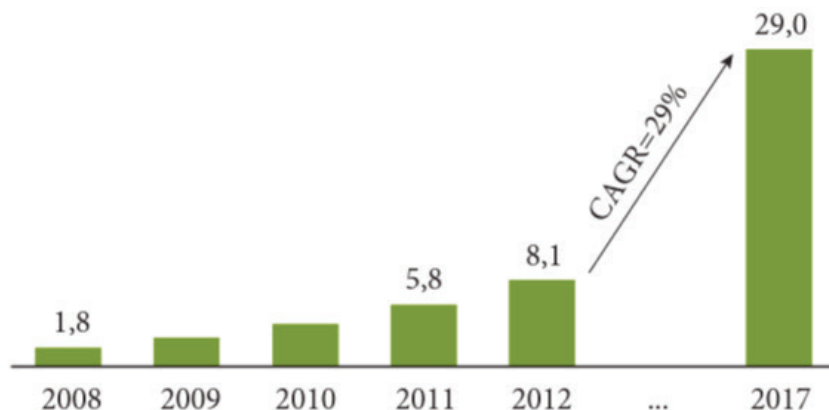


Рис. 7. Динамика развития услуг мобильного банкинга в 2008–2017 гг., %.

CAGR — совокупный среднегодовой темп роста [7]



Число пользователей мобильного банкинга (банковских приложений для смартфонов и планшетов) по сравнению с 2013 годом выросло на 58,0% и достигло к октябрю 2014 г. 17 млн. чел. В течение 2014 г. несколько крупных российских банков начали предлагать клиентам сервис мобильного банкинга. Можно отметить, что количество пользователей SMS-банкинга (возможность отправлять запросы в банк через SMS) выросло за 2014 год на 39,0% — преимущественно за счет общего роста российской интернет-аудитории [7] (Рисунок 8).

По расчетам аналитиков J’son&Partners, через российские сервисы мобильного банкинга по итогам 2014 г. прошло порядка 15,5 млрд. р. При этом средняя комиссия при проведении платежа — 1,2%. Таким образом, доход

всех сервисов мобильного банкинга в России на конец указанного года составляет 190 млн. р. [8]

По прогнозу исследователей к концу 2017 г. оборот платежей через мобильный банкинг составит 29 млрд. р., а доля денежных переводов в структуре оборота платежей увеличится до 35,0% [9]

Однако, в России приложения для смартфонов и планшетов используются пока менее активно, чем интернет-банки; 75,0% пользователей-россиян мобильного банкинга используют мобильное приложение только одного банка. Наиболее активно используемая платежная функция в мобильном банкинге — оплата услуг мобильной связи. Из общего числа пользователей две трети совершают через мобильный банк хотя бы один платеж за мобильную связь в месяц (Рисунок 9). [7]

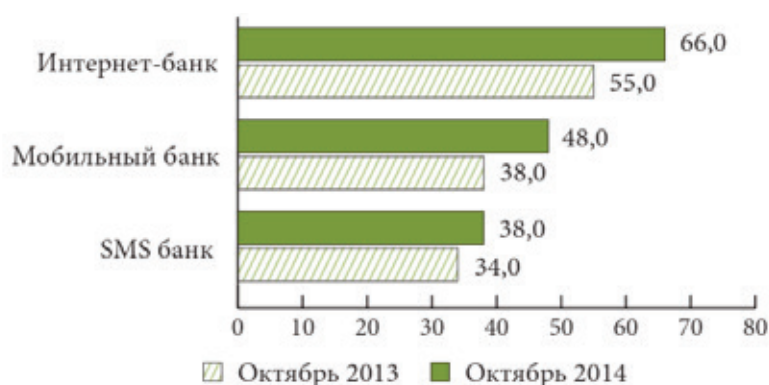


Рис. 8. Изменение количества пользователей интернет-банкинга, мобильного банкинга и SMS-банкинга, % от российской интернет-аудитории [7]



Рис. 9. Количество пользователей, оплачивающих услуги в течение месяца, по отношению ко всем пользователям интернет-банкинга и мобильного банкинга [7]

В последнее время у многих банков имеются глобальные проекты реализации новых возможностей, которые позволили бы им по функциональности превзойти конкурентов. Это касается не только доработок мобильных приложений, которые устанавливаются на смартфоны, но и СМС-сервиса. [10]. Именно поэтому данный путь особенно перспективен для России, где уровень развития технологий не настолько высок, а часть населения страны не только не пользуется возможностями смартфонов, но применяет аппараты, которые принципиально не поддерживают возможность установки на них приложений.

К более инновационной тенденции третьей платформы можно отнести развитие экосистем. Такие крупные компании, как Square, Group, SumUp и LifePay уже начали развитие своих экосистем в 2014 году, а в этом году произойдет дальнейшая интеграция сервисов mPOS, оффлайн-платежей, кредитования, программ лояльности, аналитических платформ и конструкторов сайтов, приложений, мобильного эквайринга и T-mobile. [11]

mPOS (от от англ. mobile Point Of Sale — мобильная точка продажи) — это компактное устройство, которое представляет собой подключенный к смартфону или планшетному компьютеру торговый терминал, позволяющий проводить безналичный расчет с помощью банковской карты. Основные преимущества устройства — компактность, низкая стоимость и возможность осуществления платежей в любой точке, где есть доступ в Интернет (включая сотовую связь).

Потенциал российского рынка mPOS высок — страна имеет высочайшее проникновение сотовой связи и мобильных телефонов, низкий уровень проникновения оффлайн-эквайринга и быстрорастущий объем используемых населением банковских карт. Также россияне оплачивают услуги через мобильный телефон чаще, чем европейцы.

Использование технологии мобильного эквайринга обходится предпринимателям гораздо дешевле по сравнению с обычными POS-терминалами. Ведь для того, чтобы принять платеж, необходимо иметь только смартфон или планшет на платформе iOS или Android с установленным приложением, поддерживающий 2G — или 3G-сеть, и мини-терминал.

Мобильный эквайринг (от англ. acquire — приобретать, получать) — технология, позволяющая принимать оплату товара или услуги банковскими картами с помощью смартфона или планшетного компьютера.

Сервисы мобильного эквайринга, работающие в России представлены на Рисунке 10.

Первая компания, которая создала проект мобильного эквайринга — это LifePay. За первые полгода существования сервис привлек свыше 6 000 клиентов, использующих 15 000 ридеров, через которые в 2013 году было совершено транзакций на сумму более \$1 млн. В начале 2014 года LifePay первым в России начал предлагать клиентам ридеры, позволяющие проводить через смартфон платежи с чиповых пластиковых карт. [11]

Еще одной тенденций на рынке финансовых сервисов стало развитие T-mobile. По прогнозу Juniper Research, к 2017 году число активных пользователей мобильного банкинга на планшетах достигнет 200 миллионов человек (19% от общего числа клиентов мобильного банкинга по сравнению с 9% в 2013 году). [11]

По прогнозу, к 2020 году пользователи будут совершать финансовые операции через планшеты намного чаще, так как они будут считать их более удобным и безопасным инструментом. Благодаря активному распространению мобильных финансовых инструментов и бизнес-приложений, планшеты могут стоать основной альтернативой ПК и ноутбукам.

Если говорить о России, то, по последним данным, сейчас на руках у россиян находятся 2,8 млн. планшетов, что охватывает примерно 2% от общей численности населения нашей страны.

Потенциал рынка T-mobile огромен, поэтому венчурный фонд Life.SREDA инвестировал в проект LifePAD — планшеты с предустановленными мобильными ридерами и бизнес-приложениями. Общий объем инвестиций на данный момент составил \$7 млн. Тестовый пилотный проект на 1 000 устройствах прошел в январе 2013 года, а уже в сентябре на рынок поставили первую партию в 20 000 устройств. Однако проект зарабатывает не на продаже устройств или их кредитовании, а на их использовании. У сервиса есть три типа оплаты: плата за установку приложения (партнер ставит свое приложение и платит за каждую установку), плата за действие (партнер бесплатно ставит приложение, но платит процент от каждой покупки через приложение), доля за установку (стартап отдает долю в проекте за быстрое масштабирование на большую клиентскую базу, а инвестор следующего раунда обязан выкупить выделенную долю).

Особую функциональность для операторов сотовой связи проект получит только тогда, когда жители Москвы (а в дальнейшем и всей России) смогут подписывать документы с помощью сим-карты, предустановленной в планшеты. [11]

Согласно исследованию института BearingPoint, мобильные устройства станут главным инструментом в сфере новых финансовых услуг, поэтому банки должны будут выбрать новых партнеров среди телекоммуникационных компаний. Именно такое партнерство откроет перед банками новые перспективы. [13]

Банковские сервисы на основе мобильных телекоммуникаций становятся все более популярны в странах с развитым и развивающимся рынком.

В настоящее время на рынке Запада уровень развития мобильных финансовых услуг не высок. Однако существует перспективная возможность удовлетворить потребности рынка. Банки имеют широкие возможности для управления финансовыми потоками, однако телекоммуникационные компании, обладают значительным охватом при привлечении клиентов и предоставлении всех услуг. [13]

	iPay Приватбанк	Sum Up Связной Банк	Pay-Me Альфа Банк	2сan Промсвязь- банк	SimplePay Москредит- банк	LifePay Пробизнес- банк	Термит Банк24.Ру	ibox Инвестбанк	Paybyway Приватбанк	RBK Card НКО "ЭПС"
	☆☆☆	☆☆☆☆	☆☆☆☆	☆☆☆☆☆	☆☆	☆☆☆☆	☆	☆☆☆	☆	☆☆
комиссия за транзакцию	2,7% + 1%	2,75%	2,75%	2,75%	2,5%	2,7%	2,7%	2,75%	2,89%	2,9%
но не менее, руб.	-	-	10	-	-	-	-	-	-	-
цена терминала	100	900	1 600	0	0	0	0	450	800	0
типы терминалов:										
аналоговый	+	-	-	-	-	-	+	-	+	+
цифровой	+	+	+	+	+	+	-	+	?	-
Поддержка платформ:										
iOS	+	+	+	+	?	+	+	+	+	+
Android	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
PC	+	-	-	-	-	-	+	-	-	-
Symbian, Java	-	-	-	-	-	-	-	-	+	-
Поддерживаемые карты:										
Visa	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
MasterCard	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Maestro	-	-	+	-	-	+	-	+	-	-
На кого рассчитано										
Юр. лица и ИП	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Физ. лица	+	-	+	-	-	-	-	-	-	-
Выплаты на счет в любом банке	+	+	?	+	+	+	-	+	+	+
Партнерство с МПС										
Visa	-	-	+	+	-	-	-	+	-	-
MasterCard	-	+	-	-	-	-	-	-	-	-
Соответствие PCI DSS	-	+	+	+	-	+	-	+	+	+
Узнаваемость бренда	-	+	+	-	-	-	-	-	-	-
Автоматизированная регистрация	+	-	+	+	-	-	-	-	-	+

Рис. 10. Сервисы мобильного эквайринга в России [12]

Организация инновационных систем мультиканальных продаж, интеграция цифровых и финансовых технологий — это одни из основных трендов, которые сформировались на банковском рынке.

Новую систему мультиканальных цифровых продаж реализовал южноафриканский банк First National Bank вместе с местной телекоммуникационной компанией. Банк и сотовый оператор запустил виртуальную сотовую сеть. Данный шаг позволил банку предлагать своим клиентам собственные SIM-карты.

First National Bank решил расширить новое направление и распространить свои услуги на сферу передачи голоса и предоставления услуг мобильного интернета. Услуги мобильной связи будут интегрированы с системой онлайн-банкинга. Таким образом, клиенты южноафриканского банка и местной телекоммуникационной компании будут иметь общий личный кабинет, с помощью которого смогут управлять своими финансами, и предоставляемыми оператором сотовой связи услугами.

Клиенты смогут подключать дополнительные услуги, устанавливать различные ограничения на передачу данных, включать автоплатеж и использовать множество других опций.

Одновременно с запуском виртуальной сотовой сети банк предложит клиентам новую программу лояльности, которая позволит возвращать им обратно на банковский счет определенный процент затрат на услуги сотовой связи.

Также клиенты банка, которые захотят приобрести его SIM-карту, смогут купить в банке и лимитированный мобильный телефон.

В случае потери SIM-карты клиенты банка смогут заблокировать ее через личный кабинет, а в случае, если карта будет потом найдена, так же легко разблокировать ее. [14]

Обычно телекоммуникационные компании выходят на финансовые рынки для того, чтобы расширить спектр предоставляемых ими услуг. Но теперь все совершенно иначе — банк выходит на телекоммуникационный рынок.

Развитие технологий создает благоприятные условия для интеграции банковского бизнеса в сферу телекоммуникаций. Почти все банки, использующие онлайн-банкинг, имеют мобильные приложения для смартфонов, кроме того многие из них активно продвигаются на рынке денежных переводов и платежей, тем самым расширяя ассортимент услуг. Поэтому развиваются крупные проекты сотрудничества производителей сотовых телефонов, платежных систем, банков, которые эффективно внедряют новые технологии бесконтактных платежей, дактилоскопической верификации и даже идентификации пользователя по сетчатке глаза.

Объединение сотовых операторов и банковского сектора уже популярная тенденция. Операторы сотовой связи уже приняли на себя некоторые банковские функции: кредит абонентам, платежи, переводы денежных средств, и направления конкуренции и взаимодействия постоянно расширяются. Например, «Вымпелком» и МТС запускают проект скоринговой оценки абонентов, как потенциальных банковских заемщиков. При этом в качестве базовых показателей оценки могут использоваться не

только данные о платежах за сотовую связь, но и данные покупок клиентов, информация о геолокации. [14]

Пример того, как эффективно могут взаимодействовать мобильные операторы, и финансовые компании представлен в Таблице 1.

Примечательно, что еще несколько лет назад эксперты предупреждали банкиров о том, что мобильные операторы могут потеснить кредитные организации в сегменте микроплатежей. Но даже сейчас, когда уже есть конкретные проекты, а операторы сотовой связи открыто заявляют о своих планах, большинство банков не считают мобильных операторов серьезными конкурентами.

В перспективе мобильные операторы и банки могут объединить свои ресурсы для достижения общей цели — завоевания лидерских позиций на рынке и генерирования сверхприбылей.

Банки могут сохранить инициативу в том, что касается определения и создания будущего мобильной финансовой системы. Но для эффективного использования новых возможностей решающее значение будет иметь партнерство с телекоммуникационными компаниями.

Таблица 1.. Взаимодействие финансовых компаний и сотовых операторов

Название компаний	Описание
Yota	Yota разработал привязку банковских карт в своих приложениях для Android и iOS, которые нужны для управления услугами абонентов. Абоненты при привязке банковской карты могут получить бесплатно скидку примерно в половину стоимости на тарифный пакет, который включает в себя 300 минут, помимо безлимитного интернета по России и без роуминга, кроме того звонки внутри сети 0 рублей). Затем после привязки банковской карты клиентам Yota также станет доступна услуга автоплатежа. [15]
Tele2 и Тинькофф Банк	Компании запустили кобрендинговую бонусную кредитную карту Tele2-Tinkoff. Карта дает абонентам накопить баллы за совершенные покупки и использовать их для компенсации стоимости услуг и товаров в салонах связи Tele2. Годовое обслуживание карты — 590 рублей; процентная ставка кредита на покупки в салонах связи Tele2—19,9%. Кроме того, абонентам предоставляется беспроцентный период до 55 дней, а максимальный кредитный лимит составляет 300 000 рублей.
Билайн и Золотая корона	Карта дает бесплатное годовое обслуживание, кэшбек до 1,5%, а также другие технические возможности, например, оплату со смартфона через NFC без использования самой банковской карты: достаточно один раз внести в приложение ее данные.
МегаФон и Таврический	Карта обслуживается за 25 рублей в месяц, а кэшбек, возвращающийся на счет в «МегаФоне», первое время составлял — 3%. Однако сейчас оператор сотовой связи предлагает только виртуальные карты для онлайн-платежей, баланс которой всегда равен балансу лицевого счета абонента. А за осуществление платежей взимается комиссия в размере 1,5% + 5 рублей. [16]
Vodafone и сервис по переводам платежей M-PESA	Пользователи платёжной системы M-Pesa могут размещать на депозитах свои деньги и снимать их, используя агентскую сеть дилеров мобильного оператора и других розничных точек, которые являются агентами банков. Сервис позволяет размещать деньги на депозитах и отзывать их, переводить деньги пользователям платёжной системы и третьим лицам, плачивать счета, окупать услуги мобильного оператора.
Сервис Yaap, Caixa Bank, Santander и Telefonica	Проект по предоставлению банковских услуг населению, не имеющему доступа к банкам.

Литература:

1. Колотов, Ю. О. Автореферат, Методология функционирования и развития информационно-финансовой инфраструктуры страны. Санкт-Петербург, 2010 г.
2. Дым из трубы // Коммерсант.ru. URL: <http://www.kommersant.ru/doc/2739867c>
3. Mobile World Congress-2014. Выпуск 1. «Стратегии ведущих мировых операторов и развитие мобильной экосистемы» // J'son & Partners Consulting. URL: [http://www.json.ru/poleznye\\_materialy/free\\_market\\_watches/analytics/mobile\\_world\\_congress-2014\\_vypusk\\_1\\_strategii\\_veduwih\\_mirovyh\\_operatorov\\_i\\_razvitie\\_mobilnoj\\_ekosistemy/](http://www.json.ru/poleznye_materialy/free_market_watches/analytics/mobile_world_congress-2014_vypusk_1_strategii_veduwih_mirovyh_operatorov_i_razvitie_mobilnoj_ekosistemy/) (дата обращения: 23.03.2016).
4. Кризис телекома и новые сервисы // LAN. URL: <http://www.osp.ru/lan/2012/10/13018035/> (дата обращения: 23.03.2016).
5. Агапов, В., Пратусевич В., Яковлев С. Обзор и оценка перспектив развития мирового и российского рынков информационных технологий // IDC. — 2014.
6. Дремова, Е. С. Инновационная деятельность банков по предоставлению услуг через мобильную связь // Молодой ученый. 2014. № 4.
7. E-Finance User Index 2015. Исследование пользователей электронных финансовых и платежных сервисов в России // Marksw Webb Rank & Report. 2015
8. Доход всех российских сервисов мобильного банкинга — не больше 190 млн. рублей в год. Режим доступа: <https://goem.ru/12-03-2015/187614/fintech-mobile-banking-1> (дата обращения: 23.03.2016).
9. Российский рынок мобильных операторских платежей, мобильного и SMS-банкинга // Официальный сайт J'son & Partners Consulting. Режим доступа: [http://web.json.ru/poleznye\\_materialy/free\\_market\\_watches/analytics/gossijskij\\_rynok\\_mobilnyh\\_operatorskih\\_platezhej\\_mobilnogo\\_i\\_sms-bankinga](http://web.json.ru/poleznye_materialy/free_market_watches/analytics/gossijskij_rynok_mobilnyh_operatorskih_platezhej_mobilnogo_i_sms-bankinga) (дата обращения: 23.03.2016).
10. Мобильный банкинг: традиции, тенденции и перспективы // ПЛАС. 2008. № 9
11. Деньги будущего // Венчурный фонд Life.SREDA. URL: [http://lifesreda.com/MoneyOfTheFuture\\_2015\\_rus.pdf](http://lifesreda.com/MoneyOfTheFuture_2015_rus.pdf) (дата обращения: 23.03.2016).
12. Сервисы мобильного эквайринга и мини-терминалы в России — пора принимать Visa и MasterCard! // Хабр-Хабр. URL: <https://habrahabr.ru/post/191196/> (дата обращения: 23.03.2016).
13. Перспективы интеграции банковского сектора и телекоммуникационных компаний для развития мобильного банкинга // BearingPoint. URL: <http://bit.ly/1aD8Uwm> (дата обращения: 23.03.2016).
14. Мультиканальные продажи финансовых услуг // Ассоциация российских банков. URL: [http://arb.ru/b2b/trends/multikanalnye\\_prodzhi\\_finansovykh\\_uslug-9922574/](http://arb.ru/b2b/trends/multikanalnye_prodzhi_finansovykh_uslug-9922574/) (дата обращения: 23.03.2016).
15. Yota реализовал привязку банковских карт в приложениях для Android и iOS // cnews. URL: [http://www.cnews.ru/news/line/yota\\_realizoval\\_privyazku\\_bankovskih](http://www.cnews.ru/news/line/yota_realizoval_privyazku_bankovskih) (дата обращения: 23.03.2016).
16. У Tele2 появилась банковская карта // tdaily. URL: <http://www.tdaily.ru/news/top-novosti/36030?page=2> (дата обращения: 23.03.2016).

## Банковские кризисы современной России

Борисов Валентин Владимирович, магистрант  
Нижегородский государственный университет имени Н. И. П. Гаврилова

*В статье рассматривалось содержание, истоки и распространение банковских кризисов. Были выделены общие черты, характерные для банковских кризисов: Банковским кризисом предшествует период сильной кредитной экспансии и значительное повышение стоимости биржевых активов и недвижимости. Обратной стороной кредитной экспансии является ухудшение качества кредитных портфелей, завышенная оценка обеспечения ссуд, увеличение кредитного риска. Было приведено сравнение банковских кризисов в России 1998, 2008 и 2014 гг.*

**Ключевые слова:** банковский кризис, кредитный риск, мировая экономика, Россия, экономический цикл.

В современной литературе существует несколько подходов к определению кризисных ситуаций в экономике. Анализ литературных источников позволяет говорить о том, что единого определения кризиса среди ученых-экономистов нет.

Основные теоретические подходы к изучению экономических кризисов были разработаны классиками экономической науки в первой половине XIX века. Ф. Кенз вплотную подошел к количественному анализу экономического роста и кризиса. Ярчайшими представителями те-

ории экономических кризисов с позиции теории производства были Сей, Риккардо, Вильсон, Бэджгот, Джевонс, Энгельс, Каутский, Туган-Барановский.

Советская экономическая литература заслугу разработки теории экономических кризисов всецело относила К. Марксу и В. И. Ленину. Промышленные кризисы были представлены в теории обмена Лавеля, Жуглара и Милльса. Периодические экономические кризисы с позиции теории распределения изучали Сисмонди, Дюринг, Геркнер, Ротбертус, Милль, Джордж.

Под понятие финансовый кризис попадают следующие виды кризисов:

- фондовые кризисы;
- валютные кризисы;
- долговые кризисы;
- банковские кризисы.

Нередкими бывают случаи, когда один вид кризиса сопровождается другим. Например, одновременно происходит валютный и банковский кризис. Подобные ситуации в современной литературе также носят названия «комплексных» или «двойных кризисов». Это подтверждает, что одни и те же (или сходные) обстоятельства способны приводить к разнообразным кризисным явлениям. Тем самым, можно говорить об общих механизмах развития кризисов, относящихся ко всем их видам.

Г. Камински и К. Рейнхарт в своей статье «Двойные кризисы: причины банковских кризисов и кризисов платежного баланса» отмечают, что в 1970-е гг., когда финансовая система была жестко регулируемой, валютные кризисы не совпадали с банковскими. После финансовой либерализации 1980-х гг. эти кризисы стали переплетаться.

В рамках микроэкономического подхода можно выделить следующие причины банковских кризисов: рост краткосрочных обязательств банков в иностранной валюте (концепции П. Хонохана, Д. Франкеля и У. Роуза); увеличение числа неработающих счетов и недостаточность собственного капитала (Гонсалес-Хермосило, С. Пазарбарсиоглу и Д. Биллингс [3–10]).

Среди причин вызывающих кризисные ситуации в банках, можно также указать проблему морального риска. Ее возникновение связано с широким распространением после Великой депрессии схем страхования депозитов, введение которых не снижает, а наоборот, увеличивает вероятность возникновения банковских кризисов. Это связано с тем, что система страхования вкладов, снижая вероятность банковских паник, способствует снижению стимулов вкладчиков к мониторингу деятельности банков и одновременно стимулирует принятие банками повышенных рисков. [11–12]

Наряду со снижением риска отзыва депозитов причиной проблемы морального риска для крупных банков может быть так называемый эффект «to big to fail» (слишком большие, чтобы обанкротиться). Он подразумевает, что финансовые организации в силу своих размеров могут рассчитывать на поддержку правительств или центральных банков.

В противном случае возможна масштабная дестабилизация системы, которая сопряжена для государства с еще большими издержками.

Банковские кризисы часто связывают с неблагоприятными макроэкономическими явлениями.

Пожалуй, макроэкономическая нестабильность чаще всего упоминается как основной источник банковских кризисов. Основные идеи макроэкономического подхода в исследовании природы банковских кризисов представлены в трудах С. Фишера. Согласно его подходу рост суммарной задолженности экономики приводит к уменьшению числа депозитов (в связи с отзывом предприятиями размещенных на депозитных счетах средств), что впоследствии предопределяет возникновение кризиса ликвидности и массовых банкротств банков.

Существуют теории, считающие в качестве ключевых причин банковских кризисов наличие асимметрии информации в кредитном и сберегательном процессе. Однако исследования этого типа исключают из анализа макроэкономические институциональные факторы банковских кризисов. [13–14]

Существуют также так называемые теории «заражения», согласно которым заражение банковских систем является результатом наличия тесных межстрановых банковских связей, экспортной ориентированности экономики, низкого уровня золотовалютных резервов и общей слабости финансовой системы.

Банковская система России переживает четвертый за последние двадцать лет полномасштабный кризис (1995, 1998, 2008, 2014). Часть современных проблем можно сопоставить с предыдущими кризисами, часть их в чем-то превосходит.

В основе проблем в банковском секторе лежали и плохие долги, и предпочтение доходности в ущерб ликвидности. Усугубляли ситуацию потрясения, которые были связаны с падением рубля, стагнацией в реальном секторе, а также с бюджетными проблемами.

Вплоть до декабря 2014 года продолжалось ухудшение внешних условий: осложнение отношений со странами Запада, сужение возможностей привлечения внешнего финансирования, снижение цен на нефть.

Последние несколько лет в российском банковском секторе участились случаи отзыва лицензий у кредитных организаций. Для того чтобы изучить данный вопрос, приведем для начала причины отзыва лицензии. Основания для отзыва банковской лицензии представляют собой закрытый список нарушений, из-за наличия которых Центральный банк отзывает лицензию у банка.

Согласно ФЗ от 2 декабря 1990 года № 395–1 «О банках и банковской деятельности» различают два списка таких оснований, их отличие заключается в том, что первый список обязывает Банк России отозвать банковскую лицензию, а второй — дает возможность это сделать, но не обязывает.

В первом случае есть определенные критерии отзыва лицензии: достаточность капитала банка меньше 2%, нарушения, связанные с невыполнением в срок требований Центрального Банка относительно величины уставного ка-

питала и собственных средств банка, а также в случае, если банк не может выполнить денежные обязательства перед кредиторами после наступления срока в течение 14 дней.

Банк России может отозвать лицензию у банков при наличии у них следующих нарушений: недостоверность информации, требуемой для выдачи лицензии и предоставляемой в отчетах, банковские операции не осуществлялись более 1 года со дня выдачи лицензии, проведение банковских операций, не соответствующих выданной лицензии. [1]

В российской практике наиболее часто встречаются следующие причины отзыва лицензий: неисполнение федерального законодательства в области банковской деятельности, существенная недостоверность отчетов и неспособность удовлетворить денежные требования кредиторов.

Именно по этим причинам лицензии были отозваны у Межпромбанка в 2010 году и АМТ Банка в 2011 году. Бывали и случаи отзыва лицензий за отмывание доходов, полученных нелегальным путем, [2] самый наглядный пример — это ликвидация Сodbизнесбанка, из-за которой далее произошел межбанковский кризис в 2004 году.

В 2015 г. лицензии были отозваны у 101 банка. Крупнейшими из них стали «Банк Российский кредит» (45-е место), Пробизнесбанк (51-е место) и «СБ Банк» (85-е место).

Наиболее распространенной причиной отзыва лицензий в 2015 г. стала высокорискованная кредитная политика — из-за нее была прекращена деятельность 65 банков. Сомнительные операции были указаны в качестве причины отзыва лицензий у 27 кредитных организаций. 13 банков были уличены в выводе средств за рубеж. Всего отзывами лицензий с начала 2015 г. были затронуты более 384 тыс. вкладчиков.

Общий размер страховой ответственности Агентства по страхованию вкладов составил более 196 млрд. рублей

(без учета кредитных учреждений, лишившихся лицензии в августе 2015 г.).

Существует иной вариант действий со стороны Центробанка по отношению к банкам — санация. Санация — это определенная совокупность мер по отношению к банку или иному кредитному учреждению. Основная цель, которую преследуют данные действия, заключается в избавлении банка от неприбыльных активов. Эту процедуру вправе проводить только в двух случаях.

Во-первых, банк, нуждающийся в спасении, важен для экономики региона или даже всей страны. Во-вторых, причиной нехватки ликвидности может оказаться паника среди вкладчиков, а не плохая работа банка. Другими словами, этот недостаток ликвидности лишь временное явление. В случае если решение о проведении санации все же принято, то обязательство по временному управлению банком на себя берет Агентство по страхованию вкладов.

Далее избирается новый управляющий (санатор), которому будут отданы все полномочия. Банку, который испытывает трудности, будет выдан кредит под минимальную ставку на 1–2 лет, с помощью этого кредита банк должен разрешить все свои трудности. Финансирование происходит за счет средств АСВ, однако, бывают случаи, когда в процедуре санации участвуют инвесторы со стороны.

В условиях ограниченного доступа к международным рынкам капитала компании предъявляли повышенный спрос на иностранную валюту на внутреннем рынке для погашения внешней задолженности.

В таблице приведено сравнение банковских кризисов 1998, 2008 и 2014 гг.

Проанализированы изменения показателей за пять месяцев с начала кризиса. В качестве начальных точек кризисов приняты 01.09.1998, 01.09.2008 и 01.09.2014.

Таблица. Сравнение банковских кризисов 1998, 2008 и 2014 гг.

Показатель	1998 г.	2008 г.	2014 г.
Рост курса доллара (%)	233	44	87
Количество проблемных банков (отзыв лицензии через год после начала кризиса)	245	79	134
Доля от всех банков (%)	15	8	14

### Заключение

Банковским кризисам предшествует период сильной кредитной экспансии и значительное повышение стои-

мости биржевых активов и недвижимости. Обратной стороной кредитной экспансии является ухудшение качества кредитных портфелей, завышенная оценка обеспечения ссуд, увеличение кредитного риска.

### Литература:

1. Ключников, И. К. Финансовые кризисы: теория, история и современность. — СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2011.
2. Глазьев, С. Ю. Длинные волны: научно-технический прогресс и социально-экономическое развитие / Глазьев С. Ю., Микерин Г. И., Тесля П. Н., Ковалева Г. Д., Николов И. Г., Микерин Г. И. Новосибирск, Наука, 1991. — 224 с.
3. Тесля, П. Н. Денежно-кредитная и финансовая политика государства / П. Н. Тесля, И. В. Плотникова. — Москва: Инфра-М, 2014. — 174 с.
4. Тесля, П. Н. Международные финансовые рынки. Новосибирск, Экор, 1995, 224 с.
5. Финансовый кризис [Электронный ресурс] // Ведомости. Энциклопедический словарь экономики и права. — Режим доступа: <http://www.vedomosti.ru/glossary/Финансовый%20кризис>.

6. Федорова, Е. А., Андреева О. А. Финансовый, банковский, долговой и валютный кризисы: особенности протекания в развитых и развивающихся странах // Финансы и кредит. — 2012. — № 45 (525). — с. 45.
7. Приходько, Е. А. Управление кредитным портфелем организации / Е. А. Приходько, Н. И. Аксенова // Финансы и кредит. — 2014. — № 18 (594). — с. 21–27.
8. Тесля, П. Н. Эпидемия морального риска: уроки финансового кризиса / П. Н. Тесля // Дайджест-финансы. — 2013. — № 12. — с. 60–71.
9. Состояние финансовой системы после эпидемии морального риска / под ред. А. Ю. Рыманова. — Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2013. — 154 с.
10. Demirguc-Kunt, A., Detragiache E. The determinant of banking crisis in developing and developed countries // IMF Staff Papers. — 1998. — No 45. — P. 81–109.
11. Национальный доклад «Риски финансового кризиса в России: факторы, сценарии и политика противодействия» [Электронный ресурс] // Финансовая академия при Правительстве РФ. — Режим доступа: [http://www.eufn.ru/download/doc\\_riski.pdf](http://www.eufn.ru/download/doc_riski.pdf).
12. Финансовые инструменты для реального сектора: от оперативного финансового планирования до венчурного инвестирования / А. Ю. Рыманов, К. К. Авдеев, П. Н. Тесля, Т. Ю. Трифоненкова, Е. В. Костяева, Е. А. Приходько. — Новосибирск. — Изд-во НГТУ, 2012. — 136 с.
13. От антикризисных мер к инновационным финансам (отв. ред. Рыманов А. Ю.) / Д. В. Дементьев, В. М. Крепкий, З. К. Лиханова, Т. Ю. Трифоненкова, Н. Д. Карманская, С. В. Кордакова, Е. А. Кухаренко, К. К. Авдеев. — Новосибирск, Изд-во НГТУ, 2010. — 137 с.
14. Ивантер, А., Селянин С. Российские банки. Отстаньте, не до вас! // Эксперт. — 2015. — № 13. — с. 89.

## Вопросы организации бухгалтерского учета выпуска и продажи готовой продукции на примере ООО «Путина» (г. Керчь)

Бурова Людмила Ивановна, кандидат экономических наук, доцент;  
Подварко Александра Валентиновна, магистрант  
Керченский государственный морской технологический университет

Готовая продукция рыбопромышленных предприятий включается в оборотные активы, что отражается во втором разделе актива баланса.

В оборотных активах ООО «Путина» готовая продукция занимает ведущее место, следовательно, вопросы эффективности организации учета данного показателя являются актуальными, особенно в рыночных отношениях. Это связано с тем, что результатом деятельности рыбопромышленных предприятий есть выпуск готовой продукции.

Цель научной статьи: усовершенствование некоторых форм бухгалтерского учета выпуска и продажи готовой продукции на примере общества с ограниченной ответственностью «Путина», г. Керчь, Республика Крым (далее — ООО «Путина»).

Общество относится к коммерческой организации, основной целью которого является получение прибыли. Основной вид деятельности — воспроизводство рыбы и водных биоресурсов сельскохозяйственными товаропроизводителями. Вид хозяйственной деятельности смешанный.

Предмет деятельности ООО «Путина»:

- рыболовство;
- рыбоводство;
- добыча, переработка и реализация рыбы и морепродуктов;
- организация рыбоводческих и мидийных хозяйств [3].

ООО «Путина» внедрило журнальную форму учета, согласно компьютерной программы «1С: Бухгалтерия 8.2».

На основании стандарта ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных затрат» учет готовой продукции (как вид активов) предназначенного для продажи относится к категории материально-производственных затрат [1].

Готовая продукция — это изделия, полностью законченные обработкой, соответствующие действующим стандартам или утвержденным техническим условиям, принятые на склад или заказчиком и снабженные сертификатом или другим документом, удостоверяющим их качество.

Готовая продукция сдается из производства на склад на основании следующих первичных документов: приемо-сдаточных накладных, актом приемки готовой продукции, спецификаций и других аналогичных документов, которые выписываются в двух трех экземплярах. Первый экземпляр передается в бухгалтерию для принятия к учету продукции и списания затрат на ее производство, второй — остается в подразделении, сдавшем продукцию на склад (у изготовителя). Третий вместе с продукцией передается на склад. На поступившую готовую продукцию на склад, заводится карточка складского учета [2].

Для более научного подхода к организации учета готовой продукции на ООО «Путина» в статье дается ряд предложений.



Так, вначале предлагается более усовершенствованная приемо-сдаточная накладная, дополненная рядом реквизитов, которые будут способствовать усовершенствованию учета сдачи выпущенной готовой продукции с производства на склад на ООО «Путина». В этой приемо-сдаточной накладной добавляем колонки отражающие выпуск готовой продукции с производства, как по дате, так и по количеству. Кроме того отражаем возвратные отходы по коду нарушений, отклонений от норм и количеству. В сдаточной накладной отражаем также себестоимость готовой продукции и возвратных отходов, а также принятое количество готовой продукции с отражением в учете по ДТ и КТ счетов.

Также приемо-сдаточная накладная позволяет упростить учет движения готовой продукции с производства на склад и выявить все отклонения в ее производстве и в отпуске с производства на склад, а также своевременно их устранить и отразить в учете.

Далее рассматривается усовершенствованная товарная накладная отпуска готовой продукции со склада на ООО «Путина» (форма № Торг 12). Она составляется в двух экземплярах:

- первый экземпляр остается в организации, сдающей товарно-материальные ценности, и является основанием для их списания;

- второй экземпляр передается сторонней организацией и является основанием оприходования этих ценностей. Этот документ заполняется на основании договора поставки и заполняется работником склада, который осуществляет отгрузку готовой продукции покупателям.

На ООО «Путина» применяется товарная накладная, включающая следующие реквизиты: номенклатурный номер, наименование, характеристика, сорт и артикул, код товара, единицу измерения товара, вид упаковки, количество, масса брутто, цена, сумма без учета НДС, НДС по ставке в % и по сумме, сумму с учетом НДС в рублях и копейках.

В данной форме предлагается изменить колонку, где отражается цена товара с разбивкой ее на договорную, рыночную и учетную, на основании рыночных отношений, которые существуют сейчас на ООО «Путина». Кроме того добавляется колонка, где отражается фамилия, имя и отчество, и подпись материально ответственного лица, что организует его ответственность.

Следовательно, основное значение предлагаемой товарной накладной состоит в оформлении таких процессов как купля/продажа готовой продукции на анализируемом предприятии.

Например, на склад ООО «Путина» по усовершенствованной накладной № 59 от 12.04.2015 г., занимающегося промысловым ловом, поступило 6088 кг кильки мороженой, фактическая производственная себестоимость которой составила 25447,84 руб., в бухгалтерии делается проводка:

Д-т 43 К-т 20—25447,84 руб.

ООО «Путина» заключила с ООО «Интерфлот-продукт» договор о продаже ему 6088 кг рыбы. Согласно договору, право собственности на рыбу переходит к по-

купателю после их отгрузки. Отгрузив рыбу со склада, бухгалтерия производит запись:

Д-т 90/2 К-т 43—25447,84 руб.— по фактической производственной себестоимости.

Д-т 62 К-т 90/1—45042,68 руб.— начислена выручка после отгрузки продукции.

На расчетный счет ООО «Путина» за проданную рыбу поступили денежные средства ((фактическая производственная себестоимость + 50% наценка) + 18% НДС):

Д-т 51 К-т 62—45042,68 руб. (25447,84 + 12723,92 + 6870,92),

Начислен НДС за проданные холодильники после отгрузки:

Д-т 90/3 К-т 68—6870,92 руб.

В конце месяца (отчетного периода) определяются финансовые результаты:

Д-т 90/9 К-т 99—12723,92 руб. (прибыль).

Приведенный пример показал, что применяемая более усовершенствованная накладная поможет бухгалтеру намного легче и достовернее отразить в учете операции по реализации рыбопродукции.

Следующее предложение связано с тем, что для складского учета готовой продукции на ООО «Путина» применяется карточка учета материалов, готовой продукции (форма № М-17). Она применяется для учета движения готовой продукции по каждому ее наименованию, виду, сорту, размеру и другим характеристикам. Карточка заполняется на каждый номенклатурный номер готовой продукции и ведется материально-ответственным лицом — кладовщиком на ООО «Путина». Наряду с такими реквизитами, как номер склада, наименование готовой продукции, сорт, артикул, марка, размер, номенклатурный номер, единица измерения, которые заполняются при открытии карточки, в карточке указывается учетная цена готовой продукции.

В карточках складского учета записи производятся на основании первичных приходно-расходных документов в день совершения операции. При получении готовой продукции от подразделения-изготовителя указывается дата получения, наименование и номер документа, а также наименование сдатчика. Остатки в карточках при наличии операций выводятся на предприятии ежедневно и в конце месяца. Затем составляются оборотные или сальдовые ведомости готовой продукции, которые передаются в бухгалтерию для осуществления количественного и стоимостного учета готовой продукции на складах [2].

Форму № М-17 можно упростить, убрав в ней некоторые колонки: марка, профиль, размер, норма запаса. Так как ООО «Путина» занимается рыбной промышленностью, в данных строках ставился пропуск.

В итоге статьи можно предложить применение ведения книги складского учета вместо карточек складского учета на ООО «Путина», а также в книге складского учета на каждый номенклатурный номер можно открыть лицевой счет. Лицевые счета нумеруются в том же порядке, что и карточки. Для каждого лицевого счета выделяется стра-

ница (лист) или необходимое количество листов. В каждом лицевом счете предусматриваются и заполняются реквизиты, указанные в карточках складского учета. В начале или в конце книги помещается оглавление лицевых счетов с указанием номеров лицевых счетов, наименований готовой продукцией с их отличительными признаками и количества листов в книге.

Книга складского учета на ООО «Путина» должны быть пронумерованы и прошнурованы. Количество листов в книге заверяется подписью главного бухгалтера или лица, им уполномоченного, и печатью.

Книга складского учета следует регистрировать в бухгалтерской службе ООО «Путина», о чем делается запись с указанием номера по реестру.

За определенные промежутки времени, но не реже одного раза в месяц, составляется оборотная ведомость (та-

буляграмма) по движению готовой продукции, в которой отражаются:

- номера лицевых счетов;
- номенклатурные номера (если они имеются);
- наименования готовой продукции и их отличительные признаки;
- единица измерения;
- цена;
- остаток на начало отчетного периода;
- приход за отчетный период;
- расход за отчетный период;
- остаток на конец отчетного периода.

Книгу складского учета готовой продукции на ООО «Путина» можно усовершенствовать, добавив в ней колонки сорт, списана готовая продукция в пределах норм естественной убыли и сверх норм.

#### Литература:

1. Положение по бухгалтерскому учету (ПБУ) 5/01 «Учет материально-производственных запасов». Утверждено приказом Минфина РФ от 09.06.2001 № 44н (ред. от 25.10.2010 № 132н).
2. Методические указания по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов. Утверждено приказом Минфина РФ от 28.12.2001 г. № 119н (ред. от 24.12.2010 № 186н).
3. Приказ директора ООО «Путина» о принятии учетной политики на предприятии для целей бухгалтерского и налогового учета № 4 от 25 ноября 2014 г.

## Разработка мероприятий по повышению безопасности дорожного движения в Кировском районе

Бутаков Вячеслав Николаевич, студент;  
Радионенко Андрей Юрьевич, студент;  
Королёв Роман Александрович, студент  
Санкт-Петербургский Государственный экономический университет

*Данная статья посвящена проблеме повышения безопасности дорожного движения в Кировском районе города Санкт-Петербурга.*

**Ключевые слова:** безопасность дорожного движения

В настоящее время в Санкт-Петербурге очень актуален вопрос безопасности автомобильного движения. По статистике за прошлый год в Санкт-Петербурге и Ленинградской области произошло 7814 серьезных ДТП с пострадавшими [1,3]. От неправильной организации дорожного движения страдают и пешеходы и автомобилисты. Большинство аварий происходит по вине водителей, а именно невнимательности или ошибке в управлении. Кроме этого причинами возникновения аварийных ситуаций являются состояние дорог и погодные условия [2,71].

Кировский район находится на юго-западе Санкт-Петербурга. На севере район граничит с Адмиралтейским, на востоке — с Московским районом, на юге — с Красносельским районом. На территории района расположены

пять станций метро: Автово, Кировский завод, Ленинский проспект, Нарвская и Проспект Ветеранов. В 2017-м году планируется открытие двух новых станций: Путиловская и Юго-Западная. Согласно данным Петростата по состоянию на 01.01.2015 в Кировском районе Санкт-Петербурга проживает 338 593 жителей.

Основной транспортной магистралью является проспект Стачек (бывшее Петергофское шоссе), который пересекает район с севера на юг. Начинается проспект от площади Стачек и тянется в южном направлении через Автово к Ульянке. В Автово проспект пересекает Комсомольскую площадь, от которой отходит Краснопутиловская улица, связывающая Кировский район с Московским. Улица Трефолева связывает северную и южную

части района. В южной части района основными транспортными магистралями служат: Ленинский проспект, проспект Ветеранов, проспект Маршала Жукова, проспект Народного ополчения. Плотность движения по нему довольно серьезная, особенно в час пик, утром и вечером. Также большой автомобильный поток, принимают на себя Трамвайный проспект, Проспект Ветеранов, улица Третьякова и Ленинский проспект, что приводит к пробкам и плохо сказывается на дорожном покрытии. К тому же, на состояние дорог и движения Кировском районе, сильно влияет плотное движение тяжелого грузового транспорта.

Жителей района ожидает открытие Западного скоростного диаметра, который поможет снизить транспортные потоки, следующие через район.

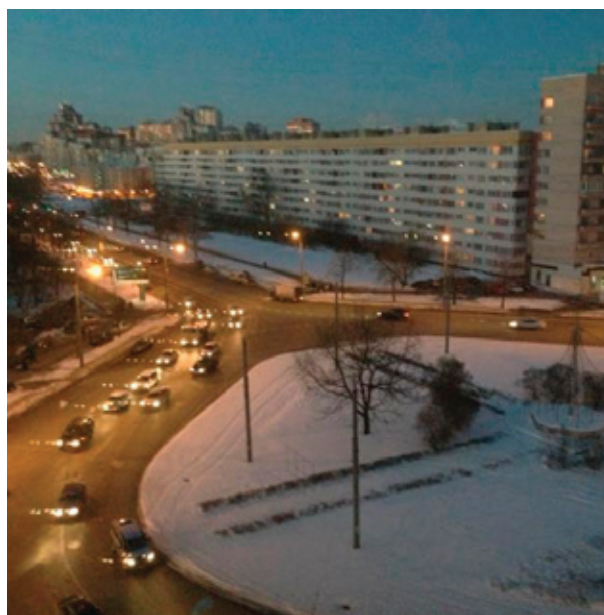
Исходя из вышеизложенного, что можно предложить в качестве мер по повышению безопасности движения на дорогах Санкт-Петербурга [3,147;4,93]: произвести реконструкцию светофорных объектов, регулярно обновлять дорожную разметку, установить искусственные неровности и зеркала безопасности на наиболее аварийных участках.

Учитывая больше количество аварий с участием пешеходов, необходимо установить светофоры на нерегулиру-

емых пешеходных переходах. Общее число наездов на пешеходов с начала года снизилось на 1,5% по сравнению с ситуацией в 2014-м и составило 32,2 тыс. случаев. Однако в ГИБДД подсчитали, что за минувшие восемь месяцев серьезно выросло количество ДТП на нерегулируемых пешеходных переходах. Так, в январе — августе было зафиксировано 4.1 тыс. аварий (+11,9%) такого рода, в которых погибли 440 человек (+2,3%), а еще 5.3 тыс. человек (+11,7%) были травмированы. Отдельно ГИБДД России приводит данные по ДТП, в которых пострадали юные пешеходы. За январь — август зафиксировано 2,3 тыс. наездов на детей (+2,6%), которые в 164 случаях (+3,8%) привели к летальному исходу. Кроме того, 4,3 тыс. детей (+3,1%) получили ранения [1,44].

В Кировском районе достаточно большое количество нерегулируемых пешеходных переходов, перед которыми отсутствуют искусственные неровности.

Яркими примерами являются перекрестки Дачного проспекта и проспекта Ветеранов и перекрестки на площади Конституции (см. рис.1,2). Переход дороги для пешеходов осложняет круговое движение на перекрестке. Водители не всегда видят пешеходов. Поэтому целесообразно установить светофоры.



Также необходимо провести работы по улучшению состояния проезжей части до требуемого уровня [5, 37; 6,144], улучшению качества разметки, предусмотреть устройство островков безопасности для пешеходов. Кроме того, нужно уделить особое внимание неосвещенным или слабоосвещенным улицам в Кировском районе.

Большая аварийность возникает при повороте налево на запрещающий сигнал светофора, но это происходит не из-за того что водители специально поворачивают на красный, а по причине недостаточного времени для поворота. Если увеличить интервал или добавить секцию с левой зеленой стрелкой, то можно избежать серьезных аварий или заторов. Разберем ситуацию на примере перекрестка улиц: проспекта Стачек и проспекта Маршала Жукова. Двигаясь по проспекту Маршала Жукова из центра города или в центр, для поворота налево на проспект Стачек нужно сначала пропустить встречный поток автомобилей, а потом уже совершать поворот на запрещающий сигнал светофора. Таким образом поворот является нарушением правил дорожного движения, в связи с этим необходимо установить дополнительную секцию светофора для поворота налево. Это существенно снизит риск ДДП на данном участке дороги.

На примере этого перекрестка рассмотрим еще одну проблему работы светофора. При движении по проспекту Стачек для поворота налево установлена дополнительная секция светофора, но длительность ее работы не достаточна для совершения поворота большому количеству транспорта, которое присутствует на данном участке дороги.

После совершения поворота на проспект Маршала Жукова, и двигаясь по нему, следующим аварийным перекрестком будет пересечение с проспектом Ветеранов. На этом перекрестке случается множество аварий, в том числе и с участием пешеходов. Имеет смысл запретить

разворот на этом перекрестке, так как на нем недостаточная видимость для совершения этого маневра.

Как уже говорилось, большинство аварий происходит именно из-за невнимательности или незнания правил водителями и пешеходами. В связи с этим основной упор в повышении безопасности на дорогах Кировского района стоит сделать на информирование участников дорожного движения.

Необходимо своевременно обучать детей быстро и грамотно оценивать и прогнозировать дорожную обстановку, а также соблюдать Правила дорожного движения. Очень важно обучать детей поведению на дороге, учитывая возрастные особенности. Уже сейчас в Кировском районе совершаются профилактические рейды, которые оказались особенно запоминающимися и интересными для детей. Но проходят они довольно редко и в небольшом количестве школ.

Необходимо запланировать проведение таких мероприятий на регулярной основе раз в четверть. Во время рейдов школьникам предлагается перед началом уроков проверять как родители привозят детей в учебные заведения вместе с сотрудниками ОГИБДД: присутствуют ли детские удерживающие устройства для малышей и ремни безопасности для старших школьников. Также давать задание школьникам заранее подготавливать брошюры с обращениями к водителям и пешеходам. А в конце каждого учебного года ввести дополнительный экзамен по правилам ПДД, ориентированный на возраст школьников.

Таким образом поэтапное внедрение предлагаемых мероприятий позволит выполнить требования руководящих документов [7,77] принятых в РФ и повысить уровень безопасности дорожного движения в рассматриваемом районе, а также исключить сотни мелких отдельных сбоев и тысячи их комбинаций в совокупности становящихся причинами аварий и катастроф на автомобильных дорогах.

#### Литература:

1. Анализ дорожно-транспортных происшествий на территории Кировского района г. СПб // Статистика ГИБДД Кировского района [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.78gibdd-frunz.ru/novosti/statistika.html>.
2. Лазарев, Ю. Г. Современное состояние проблемы совершенствования транспортной инфраструктуры // Техника — технологические проблемы сервиса. СПб.: 2013. № 4 (26). с. 71–74.
3. Лазарев, Ю. Г. Транспортная инфраструктура (Автомобильные дороги). Монография — LAP LAMBERT, Германия: 2015. 173 с.
4. Лазарев, Ю. Г. Основы совершенствования транспортной инфраструктуры // Техника — технологические проблемы сервиса. СПб.: 2013. № 2 (24). с. 92–93.
5. Лазарев, Ю. Г., Собко Г. И. Реконструкция автомобильных дорог: учебное пособие. СПб. СПбГАСУ. 2013. 93 с.
6. Лазарев, Ю. Г., Обоснование деформационных характеристик укрепленных материалов дорожной одежды на участках построечных дорог. / Ю. Г. Лазарев, П. А. Петухов, Е. Н. Зарецкая // Вестник гражданских инженеров. 2015. № 4 (51). с. 140–146.
7. Транспортная стратегия Российской Федерации на период до 2030 года: Мин. транспорта РФ. М.: 2012. — 327 с.

## Оценка влияния уровня инфляции на изменение стоимости услуг сотовой связи

Быканова Ольга Алексеевна, кандидат физико-математических наук, доцент;

Иванова Мария Александровна, студент;

Кысина Полина Игоревна, студент

Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова

Ежедневно каждый день человек использует финансы для удовлетворения своих потребностей. Мало кто правильно распоряжается своими материальными ресурсами. Многие не задумываются об экономии и переплачивают там, где можно этого избежать. Причина тому — финансовая безграмотность общества. Менее половины населения нашей страны владеют достаточным уровнем знаний и навыков в области денежного оборота.

Более того, финансовая нестабильность в стране усложняет планирование расходов. Существует множество причин повышения/понижения цен. По мнению большинства, самой влиятельной из них является инфляция. Многие считают, что уровень цен напрямую зависит от уровня инфляции.

В данной статье рассматривается, влияние инфляции на стоимость мобильных услуг. Учитывая финансовую безграмотность населения, переплата денежных средств за сотовую связь зачастую остается незаметной. Но, находясь под влиянием высокого уровня мобильности современного мира, человек не всегда имеет возможность «живого общения». Именно поэтому, она является одной из самых популярных услуг. В центральной части России существуют несколько лидирующих операторов сотовой связи: «Мегафон», «МТС» и «Билайн».

Для анализа был взят «Билайн», а именно тариф «Мир Билайн» в период с 2010 по 2016 года по следующим критериям:

Звонки:

- «Билайн — Москва;

- «Внутри сети Билайн по РФ»;

- «Другие мобильные Москвы»

Тариф «Мир Билайн» был выпущен в апреле 2010 года и произвел фурор среди его пользователей.

Ниже приведен статистический анализ тарифа на протяжении четырех лет, который наглядно показывает изменение стоимости минуты среди абонентов Билайн внутри Москвы (1), внутри сети Билайн по РФ (2) и на другие операторы сотовой связи в Москве (3). Для наглядности была подсчитана стоимость звонка продолжительностью 10 минут.

Стоит отметить, что стоимость за 10 минут разговора меняется как в большую, так и в меньшую стороны.

Для исследования степени влияния инфляции на цены сотовой связи приведена таблица, в которой представлены данные уровня инфляции за 2010–2013 гг.

Для наглядности ниже приведен регрессионный анализ зависимости стоимости звонка, продолжительность которого составляет 10 минут (по критериям), от уровня инфляции.

При сравнении рис. 1 и рис. 2 можно заметить, что линия тренда уровня инфляции имеет значение коэффициента 1,0371. Что касается критериев сотовой связи (рис. 2), коэффициенты линий тренда указывают на значительный темп роста стоимости услуг — «Другие мобильные Москвы» и «Билайн-Москва». Только «Внутри сети Билайн по РФ» показывает отрицательную динамику. Можно сделать вывод о том, что уровень инфляции не является определяющим фактором для расчета стоимости минуты эфирного времени.

Таблица 1

	2010		2011		2012		2013	
	Билайн — Москва (1)	1 мин. 2 мин. 3–10 мин.	3,25 р. 2,50 р. 0,00 р.	1–5 мин. 5–10 мин.	3,75 р. 3,75 р.	1 мин. 2–10 мин.	4,25 р. 1,50 р.	1 мин. 2–10 мин.
Стоимость за 10 мин.	5,75 р.		7,50 р.		17,75 р.		25,75 р.	
Внутри сети Билайн по РФ (2)	1–5 мин. 5–10 мин.	3,50 р. 0,00 р.	1–5 мин. 5–10 мин.	5,00 р. 5,00 р.	1 мин. 2–10 мин.	3,50 р. 1,50 р.	1–10 мин.	2,50 р.
Стоимость за 10 мин.	14,00 р.		10,00 р.		17,00 р.		25,00 р.	
Другие мобильные Москвы (3)	1 мин. 2–10 мин.	4,25 р. 3,50 р.	1 мин. 2–10 мин.	3,45 р. 2,7 р.	1 мин. 2–10 мин.	4,25 р. 2,00 р.	1 мин. 2–10 мин.	3,25 р. 2,50 р.
Стоимость за 10 мин.	33,50 р.		27,75 р.		22,25 р.		25,25 р.	

Таблица 2

	2010	2011	2012	2013
Инфляция	8,78%	6,10%	6,58%	6,45%

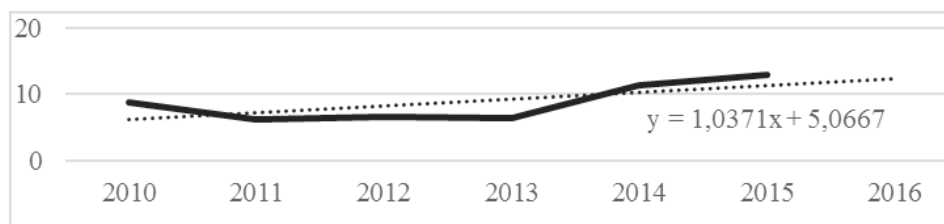


Рис. 1. Изменение инфляции за период 2010–2013 гг.

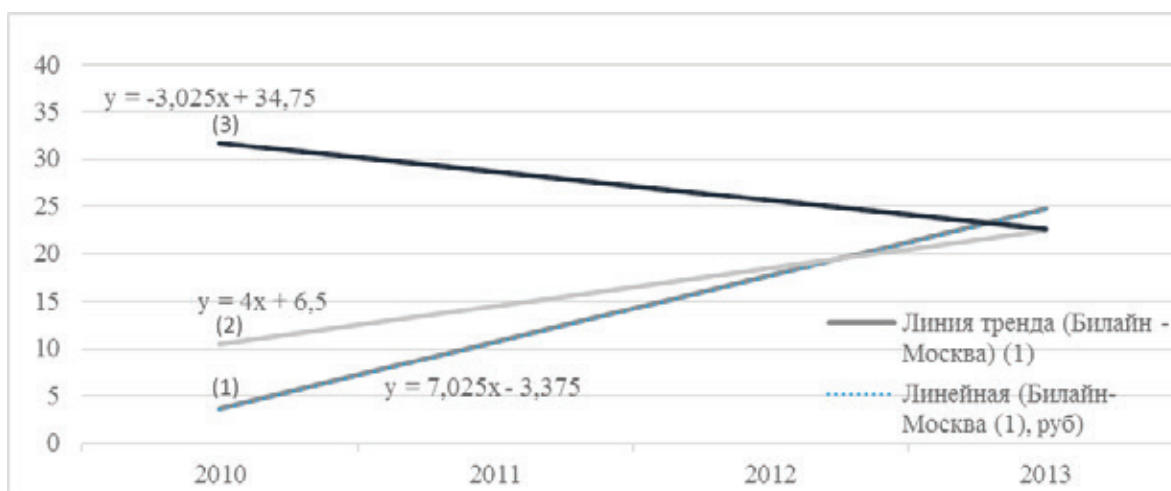


Рис. 2. Изменение стоимости разговора за 10 минут

После изучения рис. 2 был сделан вывод о том, что все три линии сходятся на одном промежутке (примерно в 2013 году). Можно сделать предположение о том, что именно этот факт является причиной стратегического хода по смене тарифа «Мир Билайн» на тариф «Все за 400!» с фиксированной стоимостью, который включал в себя определенный пакет услуг.

Окончательный переход на тариф «Все за 400!» произошел в апреле 2014 года. Рассмотрим условия данного тарифа по тем же трем критериям:

При анализе таблицы 3 можно заметить, что стоимость каждой минуты критериев (1) и (2) равняется 0,0 р. Однако следует учесть, что лимит бесплатных минут в месяц равняется 400 минутам, что является нововведением по сравнению с тарифом «Мир Билайн». При этом, абонентская плата в месяц составляет 400 рублей.

Можно предположить, что данная цена является оптимальной для полного тарифного пакета предоставляемых услуг связи. Исходя из этих данных, 400 минут стоят 400 рублей, то есть 1 минута обойдется в 1 рубль, что является выгодным по сравнению с предыдущим тарифом. Стоит так

же учесть, что в этот пакет входят так же 100 бесплатных SMS внутри сети и 2 ГБ мобильного интернета.

Возвращаясь к рис. 1, заметим, что с 2013 по 2016 год уровень инфляции растет. Однако цены на сотовую связь по 3 рассмотренным критериям снижаются.

Подводя итог, стоит отметить, что инфляция безусловно оказывает свое влияние на формирование цен сотовой связи, но не является определяющей причиной изменения стоимости. Помимо этого фактора существуют другие, которые играют существенную роль в ценообразовании:

- Конкуренция среди других лидирующих операторов сотовой связи;
- Появление новых операторов сотовой связи (например, Теле 2);
- Эмиграция граждан в другие города и регионы РФ;
- Бесплатные точки доступа к сети Интернет в общественных местах и т.д.

Возможно именно эти факторы являются весомой причиной при расчете стоимости на услуги сотовой связи. Следовательно, инфляция не является основной причиной для повышения цен.

Таблица 3

Критерии	2014	2015
Билайн — Москва (1)	0,0р.	0,0р.
Внутри сети Билайн по РФ (2)	0,0р.	0,0р.
Другие мобильные Москвы (3)	1,6р.	1,6р.

## Литература:

1. Ахмадеев, Р. Г., Росса А. А. Опыт реформирования налогообложения недвижимости в Китае // Россия и Китай: история и перспективы сотрудничества: материалы IV междунар. научно-практической конф. / отв. ред.: Д. В. Буяров, Д. В. Кузнецов. Благовещенск: Изд-во БГПУ (Благовещенск). 2014. с. 143–146
2. Ахмадеев, Р. Г. Налоговые льготы для малых инновационных предприятий в России // Международная торговля и торговая политика. № 7–8 (87). 2014. с. 67–76
3. Ахмадеев, Р. Г. Пошлина: акцент на гармонизацию // Основные направления экономического, правового и социально-культурного развития в современной России: материалы 9-й междунар. научно-практической конф.: в 2 частях / отв. ред. А. А. Власов. Москва: Изд-во РУДН. 2013. с. 7–12
4. Быканова, О. А., Филиппова Н. В. О подходе интеграции обучения математики и экономическим дисциплинам по летним школьным программам. Инновации и инвестиции, 2015, № 5, С.159–162
5. Быканова, О. А. Исследовательская деятельность в рамках обучения финансовой грамотности социально ориентированной молодежи // Молодой ученый. 2015. № 22. с. 760–762
6. Быканова, О. А., Филиппова Н. В. Профорориентационная работа со школьниками и мотивированными абитуриентами в экономическом вузе // Педагогика высшей школы. 2015. № 1. с. 47–49
7. Горина, Г. А., Ахмадеев Р. Г. Страховые взносы совершенствуются, но проблемы остаются // Вестник Российского государственного торгово-экономического университета (РГТЭУ). Москва. № 5. 2011. с. 41–48
8. Косов, М. Е., Ахмадеев Р. Г. Расходы на научные исследования: налоговые послабления // Вестник Московского университета МВД России. № 2. 2015. с. 224–229
9. Kosov, M. E., Akhmadeev R. G. Foreign experience of tax stimulation of innovative activity // В сборнике: The Ninth International Conference on Economic Sciences Proceedings of the Conference. «East West» Association for Advanced Studies and Higher Education GmbH. Vienna. 2015. P. 67–73
10. Косов, М. Е. Оценка кредитного риска при осуществлении инвестиций // Вестник Российского государственного торгово-экономического университета. № 6 (33). Москва. 2009. с. 55–61
11. Косов, М. Е. Зарубежный опыт организации контроля за соблюдением налогового законодательства крупнейших налогоплательщиков // Вестник Российского торгово-экономического университета. № 10 (37). Москва. 2009. с. 36–42
12. Косов, М. Е. Роль инновации в динамике экономических отношений // Интеллект. Инновации. Инвестиции. № 1. Оренбург. 2015. с. 51–56
13. Косов, М. Е. Развитие теории формирования реального валютного курса // Актуальные проблемы современной науки. № 3 (42). Москва. 2008. с. 39–43
14. Косов, М. Е. Экономические зоны России: проблемы и особенности налогового регулирования // Теоретические и прикладные аспекты современной науки: сборник научных трудов по материалам VIII Международной научно-практической конференции 27 февраля 2015 г. Часть VII. Белгород. 2015. с. 58–65
15. Косов, М. Е., Ягудина Э. В. Налоговый режим «Сколково»: проблемы и пути их решения // Образование. Наука. Научные кадры. № 4. Москва. 2012. с. 77–81

## Заработная плата: современный взгляд учета и контроля

Веревкина Елена Андреевна, студент;

Лоскутова Дарья Сергеевна, студент

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

*Статья позволяет оценить значимость и сущность оплаты труда персонала на предприятии в современных условиях, а также позволяет оценить виды и формы оплаты труда.*

**Ключевые слова:** заработная плата, доход, налог на доходы физических лиц, торговая организация товар, затраты, себестоимость.

Заработная плата по своей сути является вознаграждением за труд сотрудника. Но с точки зрения предприятия сотрудники разных квалификаций, различного уровня образования и в отличии от условий выполняемой работы получают свою заработную плату.

Таким образом, заработная плата позволяет идентифицировать сотрудников между собой, как минимум по иерархичной лестнице [1].

С точки зрения социального аспекта заработная плата выступает как симулирующая выплата и компенсация за потраченное время и затраченный труд

В настоящее время существует множество определений заработной платы, например:

- заработная плата выступает как цена трудовых ресурсов, которые задействованы в основном процессе;
- заработная плата выражается в денежной форме, поступает в личное потребление сотрудников в соответствии с количеством и качеством затраченного труда;
- заработная плата как часть суммы затрат на производственный процесс конечного продукта, которая направляется на оплату труда сотрудников предприятия.

Право на оплату труда не менее минимального размера оплаты труда в России гарантировано Конституцией Российской Федерации.

Существует несколько видов заработной платы.

Номинальная — представляет собой сумму денег в номинальном выражении, которое получает работник в виде вознаграждения за труд.

К номинальной заработной плате относят:

- оплата, начисляемая за фактически отработанное время;
- оплата по сдельным расценкам и окладам, в том числе премии;
- различные доплаты в связи с отклонениями от нормальных условий труда, в частности доплата за работу в ночное время, за сверхурочную работу.

Реальная заработная плата представляет собой определенное количество товаров и услуг, которое можно приобрести на номинальную заработную плату.

Реальная заработная плата зависит от номинальной заработной платы и цен на приобретаемые товары и услуги.

При умеренном росте цен изменение реальной заработной платы в процентном отношении можно определить путём вычитания изменения процента в уровне цен из изменения в номинальной заработной плате [2].

К основным принципам заработной платы можно отнести следующие направления:

- обеспечить равной оплатой за равный труд;
- дифференцировать уровни оплаты труда;
- повышать реальную заработную плату;
- опережать рост уровня производительности над ростом оплаты труда;
- осуществлять оплату в зависимости от уровня и качества работ;
- материально заинтересовать сотрудников в результате труда и деятельности организации;
- гарантировать воспроизводство уровня рабочей силы.

Регулирование трудовых правоотношений в области оплаты труда регулируется Трудовым Кодексом РФ.

Статья 133 Трудового Кодекса четко устанавливает минимальный размер оплаты труда, ниже которого предприятие не может установить оплату сотрудникам [4].

Минимальный размер оплаты труда, который устанавливается одновременно на всей территории Российской Федерации.

Минимальный размер оплаты труда обеспечивается всеми организациями, которые финансируются за счет федерального бюджета и за счет внебюджетных средств, а также формируется за счет средств, которые получены от предпринимательской деятельности;

– всеми организациями, которые финансируются из бюджета субъектов Российской Федерации, то есть за счет средств бюджетов субъектов, за счет средств внебюджетных, а также средств, полученных от предпринимательской деятельности;

– всеми организациями, которые финансируются за счет местного бюджета;

– другими работодателями — за счет собственных средств.

Ежемесячная заработная плата сотрудника, в полном объеме отработавшего весь период и норму рабочего времени, не может быть ниже уровня минимального размера оплаты труда, установленного законодательно.

*Статья 134 обеспечивает повышение уровня реального содержания заработной платы*

*Процесс обеспечения роста уровня заработной платы может включать уровень индексации оплаты труда, связанный с изменением потребительской цены на различные товары и услуги. Большинство государственных органов и органов местного самоуправления, муниципальных учреждений производят переиндексацию оплаты труда в порядке, который установлен трудовым законодательством РФ и иными нормативными актами, содержащими нормы права в части трудовых отношений и оплаты этих отношений.*

Оплата труда достаточно спорный и актуальный раздел учета на любом предприятии, и как экономический элемент, характеризующий уровень оценки труда персонала с одной стороны и уровень затрат предприятия с другой стороны, требует контроля и надзора.

С точки зрения правильно расчета и соблюдения законодательства наилучшим способом контроля расчетов в сфере оплаты труда на предприятии является аудит расчетов по оплате труда.

Аудит расчетов с персоналом по оплате труда является одним из наиболее трудоемких объектов при проверке организаций. Операции по учету труда и заработной плате, как правило, многочисленны, осуществляются систематически и отличаются разнообразием и спецификой [3].

Любой аудит — это независимая проверка и оценка деятельности организации специалистом-профессионалом или независимой организацией на договорной основе. Особенностью аудита, проводимого в последнее время, является следующий факт: заказчики, которые оплачивают обязательный или инициативный аудит, хотя получают дополнительные или сопутствующие аудиту услуги.

Как правило, это рекомендации профессиональных аудиторов по снижению рисков предпринимательской деятельности организации. В частности, нередко просят:



- провести аудит по оплате труда;
- проверить соблюдение трудового законодательства;
- проанализировать допущенные ошибки;
- составить подробный отчет о нарушениях;
- дать рекомендации для устранения нарушений в отчете.

Рекомендации, которые могут дать аудиторы, способны помочь избежать ряда ошибок, особенно в неоднозначных ситуациях, которые связаны не столько с методом организации учета расчетов по оплате труда и заработной платы, сколько с оценкой внутренних кадровых документов и локальных нормативных актов предприятия. Точные и профессиональные решения вопросов в сфере оплаты и стимулирования труда персонала позволяют на современном этапе управления предприятием снизить риск всевозможных конфликтных ситуаций, а также оказывают положительное влияние на экономическое и финансовое процветание предприятия любой сферы деятельности и любой организационно-правовой формы.

На сегодняшний день предприятия имеют право выбора вида выплаты заработной платы: то может быть выплата наличными средствами из кассы предприятия, а может быть перечислена на лицевые счета сотрудников с помощью безналичных переводов в обслуживающем предприятии банке.

Работодатели вправе установить правила внутреннего трудового распорядка и обозначить дни выплаты зар

ботной платы, часто считают своей обязанностью выплатить заработную плату в срок выполненной работы, если бухгалтерия работодателя направляет в банк расчетные документы в указанные для выдачи зарплаты дни. При этом образующаяся несвоевременная выплата причитающихся работнику сумм по оплате труда грозит не только компенсацией в полном объеме, но и привлечением работодателя к административной ответственности (ст. 5.27 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях).

Аудиторы обращают внимание сотрудников финансовых служб на то, что при проверках организации государственными инспекторами труда важно, чтобы сумма оплаты труда, которая установлена в трудовом договоре, совпадала и соответствовала сумме, которая включена в ведомость на выплату заработной платы.

С целью проверки данного факта в организации должен быть разработан локальный документ, который будет регламентировать общий порядок и расчета, и начисления оплаты труда по существующим в организации системам оплаты труда.

Необходимо отметить, что заработная плата как направление стимулирования сотрудников и способ воспроизводства на предприятии — является многоуровневой системой, которая регулируется и контролируется государством, а также имеющая свои особенности и проблемные аспекты.

#### Литература:

1. Сущность заработной платы. Электронный ресурс, режим доступа: [http://www.profiz.ru/peo/8\\_2013/audit\\_oplaty\\_truda/](http://www.profiz.ru/peo/8_2013/audit_oplaty_truda/)
2. Понятие заработной платы. Электронный ресурс, режим доступа: <http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/oplata-truda.html>
3. Экономический словарь. Электронный ресурс, режим доступа: [http://dic.academic.ru/dic.nsf/econ\\_dict/9854](http://dic.academic.ru/dic.nsf/econ_dict/9854)
4. Трудовой Кодекс РФ. Электронный ресурс, режим доступа: <http://www.zakonrf.info/tk/gl21/>

## Автоматизация как способ повышения эффективности бизнеса

Вильманс Виктория Станиславовна, студент

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

Не успело человечество переступить порог второго тысячелетия, как началась новая «цифровая» эра. Все изменилось: на смену проводному домашнему телефону пришли сотовые, компьютерная техника обустроилась в квартирах каждой третьей семьи, игровые приставки были вытеснены новыми мощными компьютерами. И это только малая часть тех изменений, которые коснулись жизни обычных граждан, однако, они запомнились всем россиянам, ведь наша страна в техническом и экономическом планах явно отставала. Но после начала новой эпохи изменения во всех сферах жизни были неизбежны.

Приведем небольшое сравнение. Наши родные помнят советские магазины. Пирожные можно купить здесь, кефир в магазине через дорогу, мясо на другой улице, в итоге, лишняя суэта и марш-бросок обеспечен, плюс велика вероятность того, что простоишь в очереди, а пирожных на вашу долю и не останется. Что же наблюдается в современности? Есть большой торговый центр, тут тебе и продукты, и кафе на первом этаже, и одежда, то есть, совершенно другая система.

Так как техника стремительно внедрялась в жизнь, еще тогда многие предприниматели стали задумываться об ав-

томатизации процессов в собственном бизнесе. Правда они же и сомневались нужно это или нет, потому что автоматизация, к примеру, не направлена на увеличение потоков клиентов, определения перспективы будущего развития или своевременной подачи отчетности.

Для любого специалиста было очевидно и понятно, для чего необходимо автоматизировать бизнес-процессы, но проблемой российских бизнесменов всегда являлась авторитарность управления, когда управляющий компанией был и топ-менеджером, и бухгалтером, и кадровиком, хотя в настоящее время ситуация изменилась в лучшую сторону, благодаря переключению на западный опыт.

Но что же такое автоматизация? Сегодня, она представляет собой разновидность подходов к управлению деятельностью за счет применения ИТ (информационных технологий). Такой подход дает возможность управлять операциями, анализировать данные и информацию, распоряжаться ресурсами на основе использования РС (персонального компьютера) и ПО (программного обеспечения, софта), отойдя от темы, слово «софт» (от английского Software) первым в 1958 году использовал принстонский математик Джон Тьюки в одной из своих статей [1, с.163].

Главным отличием автоматизации от других подходов управления является полное или частичное исключение человека из какого-либо процесса деятельности компании. Проще говоря, человек смог переложить все свои рутинные обязательства на плечи компьютера, в результате чего все элементы деятельности компании стали сосредотачиваться в единой системе. Система же представляет собой комплекс информации, которая включает в себя данные о ресурсах и поставщиках, сотрудниках и клиентах, а так же отчеты о ситуации в компании.

В чем преимущество такой системы? Дело в том, что руководитель фирмы в любой момент, вне зависимости от своего местонахождения, может получить полную информацию о состоянии дел своего бизнеса. Плюс ко всему, система помогает отслеживать все финансовые операции, включая доходы и убытки, а это в свою очередь позволяет сравнивать фактические бухгалтерские показатели с теми, которые были изначально запланированы. Эта же система является помощником, который не позволит сотрудникам заниматься делами, неположенными по должностной инструкции, и видеть то, что не следует.

Если говорить о цели автоматизации, то ею является повышение качества выполнения процесса. Автоматизированный процесс имеет более четкие и неизменные характеристики, чем процесс, осуществленный вручную. Потому во многих случаях автоматизация повышает уровень производительности, сокращает период осуществления процесса, уменьшает его стоимость, а так же увеличивает стабильность и точность выполняющихся операций.

Получается, что система управления — инструмент управления компаний. Ни для кого не секрет, что управление возможно только на основе отчетности, так как

именно отчет позволяет увидеть картинку происходящего, следовательно провести анализ и принять соответствующие решения. Но по поводу составления отчетности нет однозначного мнения, просто компьютер составляет ее на основе первичных данных, при составлении отчета человеком нужно учитывать человеческий фактор, и кому в этом случае доверять — дело сугубо личное. Потому качество отчетности зависит от внедренного инструмента, и зачастую на его внедрение уходят годы, потому что автоматизация бизнес-процессов, обучении персонала и сопутствующие всем этим процессам действия — труд титанический.

Однако, если компания стабильна, персонал дисциплинирован и все процессы последовательны (не носят характер хаоса), автоматизация занимает меньшие периоды внедрения, в противном случае, внедрение АСУ (Автоматизированной системы управления) приведет в тупик.

На современном этапе автоматизация охватила многие сферы деятельности, начиная производством продукции и заканчивая розничной торговлей. И вне зависимости от размеров компании и сроках ее существования, практически в каждой из них существуют процессы, которые автоматизированы. Для всех процессов существуют единые принципы автоматизации:

1) Принцип согласованности, означающий, что все действия составляющие процесс должны быть согласованы с входами и выходами рассматриваемого процесса, в противном случае, этот процесс может быть нарушен;

2) Принцип интеграции, когда рассматриваемый процесс должен иметь возможность интегрироваться во всю среду предприятия;

3) Принцип независимости исполнения, когда участие человека в автоматизированном процессе не рассматривается, или допускает его минимальное участие.

Стоит представить среднестатистический офис. Все бегают от стола к столу, с важным видом задают интересующие их вопросы, записывая ответы в блокнот. После беготни отправляются за кофеем и бутербродом, опять бегут к телефонам, чтобы дозвониться до важного представителя какой-либо фирмы. Было установлено, что сотрудники компании, где отсутствует АСУ, тратят на звонки и периоды кофе-брейк (перерыв на кофе) более 50% рабочего времени, итого, процесс продуктивной работы ничтожно мал [2, с.135].

Потому, если у руководителя есть инструмент, позволяющий анализировать деятельность компании без чьих-либо утверждений, бизнес будет прозрачным, и совещания тогда будут назначены не для выяснения сложившихся ситуаций, а для поиска результативных предложений по каким-либо реформам и дальнейшему планированию. Получается, что прозрачность бизнеса зависит от уровня его автоматизации.

Существует 5 главных причин необходимости в автоматизации:

1) Уменьшение времени для рутинных процессов, что позволит сделать автоматизация. Взять, к примеру, из-

вестный Microsoft Excel, когда на заполнение разных таблиц, баз данных или отчетов уходит, чуть ли не половина рабочего времени. Когда же работать? Необходимо автоматизировать рутину, чтобы время у сотрудников оставалось для более важных задач;

2) Ведение клиентской базы. В этом случае система сработает по принципу «будильник», не позволив забыть про какого-либо клиента или рассмотреть его заявку;

3) Сокращение ошибок в работе. Здесь имеется ввиду человеческий фактор, которые имеет место быть в каждой компании, но который можно свести к минимуму;

4) Сохранение бизнес-логики фирмы. Автоматизированные системы бывают гибкими (с возможностью управления конфигурацией), или жесткими (когда возможность внесения изменений отсутствует), соответственно, по заказу создание системы выполняется согласно требованиям заказчика и максимально подстраивается под сферу деятельности фирмы.

5) Оперативность использования информации. Как говорилось ранее, у руководителя есть возможность получить своевременную, актуальную информацию, касающуюся всех процессов своей компании в очень короткие промежутки времени.

Для внедрения системы управления руководителю компании нужно определиться с областью, где она необходима: возможно, это будет складской отдел, быть может, программа работы с дисконтными картами, или же отдел продаж с клиентской базой. Чаще в случае внедрения АСУ в отдел продаж, чаще используют CRM-системы (Управление отношениями с клиентами).

CRM-система — ПО, назначение которого заключается в автоматизации способов взаимодействия с клиентами, улучшения качества их обслуживания, а так же наладке маркетинговых мероприятий, путем хранения информации о клиентах и истории взаимодействия с ними.

Сегодня любой вариант контроля и учета, способный улучшить взаимодействие с клиентами, можно назвать CRM-системой, даже если история сообщений, звонков и контактов ведется в бумаге или в Excel. Главное условие в том, чтобы имеющаяся схема могла контролировать все варианты взаимодействий.

Не секрет, что многие разработчики ПО частенько пытаются навязать свое видение CRM-систем, соответственно, перечень необходимых качеств АСУ у разработчиков совпадает с тем вариантом, который они реализовали в своем программном продукте [3, с.201].

#### Литература:

1. Коверкова, А. П. Что такое автоматизация управления. — М.: Дело, 2008.
2. Головина, Л. А., Жигунова О. А. Экономический анализ. — М.: КноРус, 2010.
3. Литвиненко, К. О. Автоматизированные системы управления. — М.: Стандарты и качество, 2007.

Не менее популярны ERP-системы (Планирование ресурсов предприятия), представляющие собой комплекс всех отделов и процессов компании будь то производственные мощности, управление кадровым или финансовым профилями. Такой комплекс направлен на оптимизацию распределения потоков различных ресурсов.

Некоторые называют ERP-систему электронной корпоративной энциклопедией, способной максимально сэкономить время на поиске интересующей информации. Такой подход очень удобен, ведь когда вся информация находится в одном месте, остается только научиться пользоваться такой энциклопедией. Для чего нужны такие энциклопедии? Для быстрого поиска необходимой информации. Да, организовать ту же отчетность можно и на бумаге, только что будет с этой бумагой, когда ее накопится бесконечное множество?

Выход, безусловно, есть, можно нанять человека на должность архивариуса, правда это будет означать увеличение затрат на заработную плату персоналу, чего любой руководитель точно захочет избежать.

Так или иначе, автоматизация считается трудоемкой и сложной задачей, и потому для ее решения необходимо придерживаться определенной стратегии, так как именно следование стратегии позволит нормализовать процессы, а значит получить от автоматизации ряд результативных преимуществ. Кратко стратегию формулируют следующим образом.

Для начала необходимо понимание процесса, то есть его полный анализ, включающий определение входов и выходов рассматриваемого процесса, последовательность выполняемых действий, состав ресурсов и так далее. Далее необходимо процесс упростить, то есть лишние операции, не приносящие пользу, а только усложняющие цепочку, должны быть удалены. Чаще в этом случае предлагают иную технологию выполнения рассматриваемого процесса.

Итогом стратегии является автоматизация, которая имеет место быть только, если процесс был упрощен, иными словами, чем легче порядок действий процесса, тем проще провести его автоматизацию.

В конечном итоге, система управления предприятием будет являться не только инструментом для управления компанией, но и средством для принятия решений. Такая система станет хранилищем корпоративных документов и истории бизнес-процессов, а значит, позволит сделать бизнес прозрачным, и следовательно, наиболее эффективным.

## Применение трансфертного ценообразования в целях минимизации уплаты НДС

Войтович Татьяна Владимировна, студент

Научный руководитель: Тютюгина Анна Викторовна, старший преподаватель

Хабаровский государственный университет экономики и права

В статье рассматривается суть применения трансфертного ценообразования в целях минимизации уплаты налога на добычу полезных ископаемых. Приводятся основные меры, способствующие препятствованию применения налогоплательщиком данной схемы минимизации налогообложения.

Вот уже на протяжении многих лет Россия занимает одно из лидирующих положений в мире по величине и разнообразию природных ресурсов, является обладательницей статуса сырьевой державы. Однако природные ресурсы в нашей стране не национализированы, поэтому

неудивительно, что государство заинтересовано в получении доходов от пользования природным богатством. Такой интерес государства нашел свое отражение в виде введения в налоговое законодательство платежей за пользование природными ресурсами, в частности в ведении налога на добычу полезных ископаемых (далее — НДС).

НДС занимает ведущее место в структуре налоговых поступлений в бюджете Российской Федерации, причем большую часть зачисленного налога составляет НДС по углеводородному сырью. Динамика поступления НДС в федеральный бюджет РФ представлена в таблице 1.

Таблица 1. Динамика поступления НДС в федеральный бюджет РФ за 2013–2015 г.

	2013	2014	2015
Поступило всего налоговых доходов, тыс. руб.	5 364 015 498	6 152 472 573	6 197 864 830
Поступило НДС, тыс. руб.	2 535 256 228	2 857 963 408	2 938 595 086
Удельный вес НДС в общем количестве налоговых доходов, %	47,3	46,5	47,4

Исходя из данных таблицы, можно сделать вывод о том, что НДС является стабильным источником доходов, составляет почти половину всех поступлений в федеральный бюджет РФ, что неудивительно, учитывая сырьевой характер российской экономики. Однако вместе с тем имеет место и недополучение сумм причитающегося бюджету налога, что негативно сказывается на сложившейся в стране макроэкономической ситуации.

Сокращение поступлений данного налога может быть вызвано несколькими причинами, одна из которых — применение налогоплательщиками схем минимизации уплаты НДС. Причем такие схемы носят преимущественно законный, легальный характер, и основаны на использовании пробелов — так называемых возможностей, предоставленных налоговым законодательством.

Отраслевая специфика рассматриваемого налога предусматривает возможность оценки стоимости добываемого сырья по реализуемому сырью, и позволяет предприятиям влиять на формирование налога в рамках собственной деятельности. Так, Налоговым кодексом РФ предусмотрена следующая методика определения налоговой базы по НДС:

1) определяется стоимость единицы добытого полезного ископаемого как отношение выручки от реализации добытого полезного ископаемого к количеству реализованного добытого полезного ископаемого:

$$\text{Стоимость единицы ДПИ} = \frac{\text{выручка от реализации ДПИ}}{\text{количество реализованного ДПИ}}, \quad (1)$$

2) определяется налоговая база как произведение стоимости единицы добытого полезного ископаемого и количества добытого полезного ископаемого:

$$\text{НБ} = \text{стоимость единицы ДПИ} \times \text{количество ДПИ}, \quad (2)$$

Заметим, что при использовании данной методики определение стоимости единицы добытого полезного ископаемого напрямую связано с расчетом выручки от реализации добытого полезного ископаемого. В связи с этим наиболее «популярной» схемой минимизации НДС является применение трансфертного ценообразования. Под трансфертным ценообразованием в мировой практике понимается механизм реализации товаров взаимозависимым лицам по ценам, которые отличаются от рыночных цен. В этом случае недропользователь продает полезное ископаемое по заниженной цене, и тем самым уменьшает налоговую базу, а, следовательно, и исчисляемый им налог. Кроме того, такой способ минимизации налогов, приводит к выводу капитала за границу. Так, добываемое сырье по заниженной цене реализуется оффшорной компании, которая, в свою очередь, осущест-

вляется продажу по рыночным ценам. Заработанный таким образом доход оседает в оффшорах и причиняет значительный ущерб государственному бюджету в виде недополученных сумм не только по НДС, но и по налогу на прибыль и НДС.

Для устранения данной проблемы законодателем было введено понятие «контролируемые сделки» [1]. Под контролируемыми сделками понимаются сделки между взаимозависимыми лицами, по которым налоговый орган вправе проверить их на соответствие рыночным ценам. Но под такой контроль попадают не все сделки, а только соответствующие определенным условиям. Так, если одна из сторон является плательщиком НДС и предметом сделки является добытое полезное ископаемое, при добыче которого налогообложение производится по адвалорной (процентной) налоговой ставке, то такая сделка будет признана контролируемой только в том случае, если сумма доходов по ней за соответствующий календарный год превысила 60 млн. рублей. О совершении контролируемых сделок организации обязаны информировать налоговые органы.

Однако вопрос о том, как осуществлять контроль за ценами в неконтролируемых сделках все еще остается открытым. Уже на протяжении нескольких лет в Бюджетном послании Президента РФ Федеральному собранию «О бюджетной политике» предлагается внести в Налоговый кодекс РФ поправки, направленные на совершенствование налогового контроля за использованием трансфертных цен в целях минимизации налогов [3]. На наш взгляд, препятствовать занижению цен в целях минимизации НДС можно несколькими способами.

Во-первых, необходимо установить такие механизмы, которые делали бы невозможным занижение реализационных цен. В этом направлении пытаются решать данную проблему исполнительные органы власти, и прежде всего Министерство Финансов РФ. Для этого предполагается расширить понятие «взаимозависимые лица», и разработать четкую процедуру определения взаимозависимости между партнерами по бизнесу. В настоящее время взаимозависимыми лицами для целей налогообложения признаются физические лица и организации, отношения между которыми могут оказывать влияние на условия или экономические результаты их деятельности.

Но и здесь возникают существенные проблемы. Так, прописать в Налоговом кодексе РФ все возможные случаи взаимозависимости не представляется возможным. Следовательно, вопрос о степени взаимозависимости участников сделки будет решаться в судебном порядке, а это еще более усложнит взаимоотношения государства и налогоплательщиков.

Также проблема занижения цен не будет решена до тех пор, пока не будет четкого определения понятия рыночной цены добытого полезного ископаемого. Для этого предполагается создание независимого негосударственного органа, который на основе справочной российской и зарубежной информации публиковал бы в открытом

доступе данные о рыночных ценах или же о пределах колебаний рыночных цен по различным группам товаров, в том числе и по добытым полезным ископаемым, применительно к конкретным регионам РФ.

Сегодня контроль за соответствием цен, которые указаны в сделке, признаваемой контролируемой, рыночным ценам, вправе осуществлять только вышестоящий налоговый орган — ФНС России, на основе специальных методов. Применение таких методов является достаточно трудозатратным, что практически исключает возможность подвергнуть проверки максимальное количество сделок. Вполне вероятно, что создание организации, о которой говорилось выше, существенно упростит проверку контролируемых сделок, и в будущем будут проверяться сделки между взаимозависимыми лицами, доход от которых за соответствующий календарный год будет превышать хотя бы 10 млн. руб., а не 60 млн. руб. В этом случае можно будет подвергнуть налоговой проверке как можно большее количество налогоплательщиков и увеличить поступления от НДС в бюджет.

Во-вторых, в налоговом законодательстве не должны присутствовать отдельные положения, которые связывают величину исчисляемого налога с уровнем применяемых в сделках цен. Для этого необходимо полностью ликвидировать адвалорные (процентные) налоговые ставки и установить вместо них специфические налоговые ставки, как это было сделано по нефти, газу горючему природному, газовому конденсату, углю [4, с. 11]. Специфические налоговые ставки представляют собой налоговую ставку в рублях, установленную на определенный период, которая умножается на несколько специальных коэффициентов, учитывающих отдельные особенности добычи полезного ископаемого. Как можно заметить, при применении специфической ставки не учитывается сумма выручки от реализации добытого полезного ископаемого, и, следовательно, налогоплательщик не сможет минимизировать НДС с помощью трансфертного ценообразования.

Но вместе с этим при применении специфической ставки усложняется механизм расчета налога. Например, при определении специфической ставки по нефти, необходимо определять [2]:

1. Коэффициент, характеризующий степень сложности добычи нефти.
2. Коэффициент, характеризующий степень выработанности конкретной залежи углеводородного сырья.
3. Коэффициент, характеризующий территорию добычи полезного ископаемого.
4. Показатель, характеризующий особенности добычи нефти.

Порядок определения и применения таких коэффициентов и показателя повлечет за собой определенные трудности при исчислении налога как для налогоплательщика, так и для налогового органа при осуществлении им налоговых проверок. Поэтому ликвидация адвалорных ставок возможна только после того как законодательно будет ре-

шена задача, посвященная упрощению расчета специфической налоговой ставки.

При этом соответствующие поправки должны исключить возможность неоднозначной интерпретации законодательных норм участниками налоговых правоотношений, гарантировать работоспособность нового механизма контроля и быть направлены на минимизацию существу-

ющих рисков, связанных с использованием трансфертных цен [3].

При применении рассматриваемых способов налоговые органы получают улучшенное законодательство, которое позволит им более эффективно выявлять схемы использования трансфертного ценообразования при уплате НДС.

#### Литература:

1. Федеральный закон от 18.07.2011 № 227 — ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием принципов определения цен для целей налогообложения» // спс «Консультант».
2. Налоговый кодекс Российской Федерации. Части 1 и 2. М.: Омега-л, 2016. 967 с.
3. Бюджетное послание Президента РФ Федеральному собранию от 25.05.2009 «О бюджетной политике в 2010–2012 г» // спс «Консультант».
4. Пансков, В. Г. Формирование цен в целях налогообложения: проблемы и возможные пути решения // Налоги и налогообложение. 2009. № 9. с. 9–13.
5. [https://www.nalog.ru/rn45/related\\_activities/statistics\\_and\\_analytics/forms/4620151.ru](https://www.nalog.ru/rn45/related_activities/statistics_and_analytics/forms/4620151.ru) (25.03.2016)

## Мотивация и стимулирование трудовой деятельности в управлении персоналом

Галецкая Мария Евгеньевна, магистрант  
Байкальский государственный университет

Исследования эволюции теоретических представлений о содержании и регулировании мотивационных процессов в сфере труда показали, что по мере социально-экономического развития общества менялось и направление вектора мотивационных воздействий. От первоначальной ориентации строго на повышение производительности труда, т.е. стимулирования физической активности, мотивация постепенно стала направляться на увеличение качества труда и стимулирования творческого потенциала, инициативы и закрепления работников на предприятии.

Менеджмент, или управление предприятием, — это процесс планирования, организации, мотивации и контроля, необходимый для того, чтобы сформулировать и достичь цели компании посредством воздействия на других людей [1, с.9].

Мотивация является одной из основных функций деятельности любого менеджера, и именно с ее помощью оказывается воздействие на персонал предприятия.

Функция мотивации заключается в осуществлении влияния на трудовой коллектив компании в форме побудительных мотивов к эффективному труду, общественного воздействия, коллективных и индивидуальных поощрительных мер. Указанные формы активизируют работу субъектов управления, повышают эффективность всей системы управления предприятием, организацией.

Сущность мотивации состоит в надлежащем выполнении персоналом фирмы работы в соответствии с деле-

гированными ему правами и обязанностями, сообразуясь с принятыми управленческими решениями.

При планировании и организации работы руководитель определяет, что конкретно должна выполнить возглавляемая им организация, кто, как и когда, по его мнению, должен это сделать. Если выбор таких решений сделан эффективно, то руководитель получает возможность координировать усилия многих людей и сообща реализовывать потенциальные возможности группы работников.

Главная задача с точки зрения мотивационного процесса работников — это сделать их не столько собственниками средств производства, сколько собственниками своей личной рабочей сил [2, с.54].

Руководители воплощают свои решения в дела, применяя на практике основные принципы мотивации. Люди, работающие в современных компаниях, обычно гораздо образованнее и обеспеченнее по сравнению с предыдущими поколениями, поэтому мотивы их трудовой деятельности более многогранны и из-за этого сложны для воздействия. Эффективность мотивации, как и другие проблемы в управленческой деятельности, всегда связаны с конкретной ситуацией.

Подходы к пониманию мотивации можно условно разделить на две группы. Первая группа определений касается сущности мотивации как состояния индивида, субъективного процесса формирования побудительных сил к действию. Данная группа определений неоднородна.

Наиболее простой способ определения мотивации — это понимание ее как совокупность мотивов. Такое определение дают Н. Чайковская и Я. Эйдельман, В. А. Спивак. В то же время совокупность мотивов может рассматриваться как мотивационная структура, определенный итог развития мотивационных процессов, но не должна отождествляться с понятием мотивации. Понимание мотивации как процесса, на наш взгляд, более точно отражает природу данного явления, и большинство определения мотивации отражают именно эту позицию. Можно сделать вывод, что в исходном, содержательном смысле трудовая мотивация — это сложный процесс формирования у субъекта внутренних побудительных сил к действию под влиянием внешних стимулов (побуждающих действий) и внутренних характеристик личности (потребностей, интересов и ценностей). Мотивация в данном контексте — процесс субъективный, то есть характеризующий сознание человека, воспринимающее внешние воздействия — стимулы.

**Мотив** — это осознанное побуждение к достижению конкретной цели, понимание индивидом, как личностная необходимость [3, с.108].

По мнению автора, **трудовой мотив** — непосредственное побуждение работника к деятельности (работе), связанное с удовлетворением его потребностей.

Формирование данного мотива происходит лишь в том случае, когда трудовая деятельность является если не единственным, то основным условием получения блага. Большое значение в этом процессе приобретаем оценка вероятности достижения целей. Если получение блага не требует особых усилий либо его очень трудно получить, то мотив труда чаще всего не формируется.

Мотив труда образуется в следующих условиях:

- когда в распоряжении субъекта управления имеется необходимый набор благ; соответствующий социально обусловленным потребностям человека;
- для получения благ требуются личные трудовые усилия работника;
- трудовая деятельность позволяет работнику получить эти блага с меньшими материальными и моральными издержками, чем любые другие виды деятельности.

Группа ведущих мотивов, определяющих поведение работника, называется **мотивационным ядром (комплексом)**, имеющим свою структуру, которая различается в зависимости от конкретной трудовой ситуации [4, с.61].

Сила мотива определяется степенью актуальности той или иной потребности для работника. Чем насущнее нужда в том или ином благе и сильнее стремление получить его, тем активнее будет действовать работник.

Мотивы труда разнообразны. Они различаются: потребностями, которые человек стремится удовлетворить посредством трудовой деятельности; видами благ, которые ему необходимы для удовлетворения своих нужд; ценю, которую работник готов заплатить за получение искомого блага. Общим для них является то, что удовлет-

ворение потребностей всегда связано с трудовой деятельностью.

Можно выделить несколько групп мотивов труда, обобщающих в совокупности единую систему. Это мотивы содержательности труда, его общественной полезности, статусные мотивы, связанные с общественным признанием плодотворности трудовой деятельности, мотивы получения материальных благ, а также ориентированные на определенную интенсивность работы [1, с.45].

Мотивы труда можно разделить на биологические и социальные.

Биологические мотивы соотносятся с физиологическим позывам и потребностям (голод, жажда, сон и т.д.). Для того чтобы удовлетворить чувство голода, человек должен выполнить определенную элементарную работу — собрать плоды, поймать рыбу или же заработать денег неким способом на их покупку. Но первично его подвигает к труду биологический мотив.

К социальным можно отнести следующее:

- коллективизм (потребность быть частью сообщества (коллектива) — характерен для японского стиля управления персоналом, но имеет сильные позиции и в России;
- личное самоутверждение (самовыражение) — свойственен большинству работников, преимущественно молодого возраста;
- мотив самостоятельности — присущ служащим, готовым жертвовать стабильностью и высокими зарплатами взамен установки быть хозяином и иметь свое дело;
- мотив надежности (стабильности) — противоположен, по сути предыдущему;
- мотив приобретения нового (знаний, вещей) — лежит в основе маркетинга, используется производителями новых товаров и услуг;
- мотив справедливости — проходит через всю историю цивилизации, несоблюдение справедливости ведет к демотивации;
- мотив состязательности — генетически характерен каждому человеку; является основой организации соревнования на предприятии.

Важным фактором структуры личности является система ее потребностей, мотивов, интересов, т.е. того, что определяет причины поведения человека, помогает объяснить принимаемые им решения.

С психологической точки зрения **потребность индивида** — это осознание отсутствия чего-либо, вызывающего у человека побуждение к действию [5, с. 362].

Применительно к трудовой деятельности **потребность**, по мнению автора, можно определить как состояние человека, выступающее источником его активной деятельности и создающееся нуждой, которую он ощущает по отношению к предметам, необходимым для его существования.

Есть огромное количество и разнообразие потребностей. Их можно классифицировать как первичные и вторичные.

Первичные определяются физиологией человека и, как правило, являются врожденными. Это потребности в пище, воде, воздухе, сне, которые обеспечивают существование человека как биологического вида. Вторичные имеют психологическую природу. Они формируются в процессе развития и обретения жизненного опыта, разнообразнее первичных, во многом зависит от уровня развития личности, условий жизни, социальных норм, принятых в обществе, группе. К ним относятся потребности в успехе уважении, привязанности, власти или в принадлежности к чему-либо.

Потребности невозможно непосредственно наблюдать или измерять. Об их существовании можно судить лишь по поведению людей. Потребности обнаруживаются в мотивах, побуждающих человека к деятельности и становящихся формой их проявления. Все множество потребностей личности составляет источник мотив деятельности индивида. Когда потребность ощущается человеком, она побуждает в нем состояние устремленности. Поскольку число человеческих потребностей очень велико, а также разнообразно, применительно к трудовой деятельности выделяют некоторые группы, составляющие в свою очередь определенные факторы, влияющие на эффектив-

ность мотивации. В качестве структуры подобных факторов могут выступать иерархия потребностей. А. Маслоу и теория приобретенных потребностей Д. МакКлелланда, описанные в следующем параграфе.

Способы достижения эффективного труда на предприятиях связаны с побуждениями людей. **Побуждение** — ощущение недостатка в чем-либо, имеющее определенную направленность [5, с.363]. Оно является поведенческим проявлением потребностей и сконцентрировано на достижение цели.

**Целью** в данном случае может служить нечто, что осознается как средство удовлетворения потребности. Когда человек достигает такой цели, его потребность оказывается удовлетворенной, частично удовлетворенной или неудовлетворенной. Степень удовлетворения, полученная при достижении поставленной цели, влияет на поведение человека в сходных обстоятельствах в будущем. Люди стремятся повторять то поведение, которое ассоциируется у них с удовлетворением потребности, и избегать такого, которое ассоциируется с недостаточным удовлетворением. Данное явление называется законом результата [1, с.14]. Упрощенная модель мотивации через потребности изображена на рис. 1).

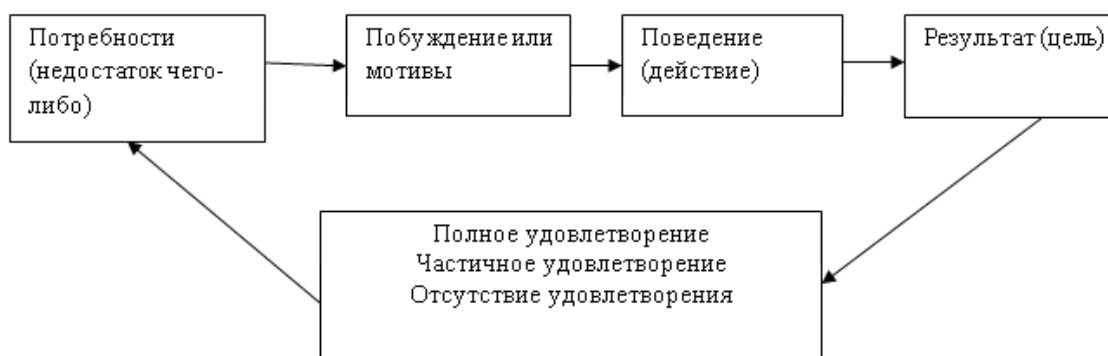


Рис. 1. Упрощенная модель мотивации через потребности

Поскольку потребности вызывают у человека стремление к их удовлетворению, то менеджеры должны создавать такие ситуации, которые бы позволяли людям чувствовать, что они могут удовлетворить свои потребности посредством определенного типа поведения, приводящего к достижению целей организации. Во всех случаях знание истинных мотивов поведения работника поможет избежать потери хорошего специалиста, предупредить возможный конфликт в коллективе.

Вознаграждение труда играет роль побуждения к эффективной деятельности. В совокупности с понятием мотивации вознаграждение подразумевает получение не только денег или каких-либо удовольствий, с которыми чаще всего это слово ассоциируется, а более широкий спектр явлений. Вознаграждение — это все, что работник считает ценным для себя [5, с.364). У всех людей свои ценности: то, что значимо для одного, может быть совершенно не ценным для другого, а следовательно, каждый

по-своему оценивает важность того или иного вознаграждения.

Существующие виды вознаграждений можно условно разделить на два типа: внутренние и внешние. Любой руководитель имеет дело с каждым из них.

Внутреннее вознаграждение связано с самой работой, которая может вызывать чувство достижения результата, содержательности, значимости выполняемой деятельности и самоуважение, а также со сложившимися приятельскими отношениями (дружбой) между членами коллектива и общением с коллегами, возникающие в процессе работы. Наиболее простым способом обеспечения внутренним вознаграждением является создание соответствующих условий работы и точная постановка задач.

К внешнему вознаграждению относят то, что типично подразумевают по слову «вознаграждение» — материальное поощрение (вознаграждение работника организа-



цией). С мотивационной точки зрения его можно определить как **стимулирование труда**.

Стимулирование является ориентацией на фактическую структуру ценностных устремлений и интересов работника, на более полную реализацию имеющегося профессионального потенциала.

Литература:

1. Шапиро, С. А. Основы трудовой мотивации. — Допущено УМО по образованию в обл. менеджмента. — М.: КноРус, 2012. — 251 с.
2. Управление персоналом организации / под. редакцией А. Я. Кибанова. М.: ИНФРА-М, 2003. — 354 с.
3. Травин, В. В., Дятлов В. А. Менеджмент персонала предприятия. М.: Дело, 2000. — 289 с.
4. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности. /А. Я. Кибанов, И. А. Баткаева, Е. А. Митрофанова, М. В. Ловчева. — М.: ИНФА-М, 2011. — 524 с.
5. Мескон, М., Альберт М., Хедоури Ф. Указ. соч., 2000. — 627 с.
6. Управление персоналом: учебник для вузов: рек. УМО вузов России по образованию в обл. менеджмента/ И. Б. Дураков [и др.]; под ред. И. Б. Дураковой. — М: ИНФА-М, 2013. — 569 с.

Мотивация и стимулирование, по сути, можно сравнить со стратегией и тактикой в военном искусстве. Мотивация или мотивационная политика представляют собой стратегическую линию, направленную на достижение глобальных целей, стоящих перед сотрудниками и сочетающихся с целями предприятия.

## Теории мотивации и стимулирования трудовой деятельности

Галецкая Мария Евгеньевна, магистрант  
Байкальский государственный университет

Существует множество теорий, объясняющих поведение человека. За вторую половину XX в. было разработано множество различных теорий мотивации личности, позволяющих установить, что истинные причины, мотивирующие человека работать с максимальной отдачей, чрезвычайно сложны и разнообразны.

Содержательные теории стараются определить потребности людей, побуждающих их к действию, особенно при определении объемов и содержания работ. Предлагаем рассмотреть в краткой форме теории и взгляды трех ученых, работы которых имели наибольшее значение для современных концепций мотивации. Это А. Маслоу, Ф. Герцберг, К. Алдерфер.

**Абрахам Гарольд Маслоу** (1907—1970) был одним из наиболее ярких представителей гуманистической психологии. Согласно его теории, человеческие потребности находятся в строгой иерархии и образуют своеобразную пирамиду. Тем самым ученый хотел показать, что они реализуются в определенной последовательности — потребности нижних уровней (первичные) требуют удовлетворения и влияют на поведение человека прежде, чем на мотивации начнут сказываться потребности более высоких уровней. В каждый конкретный момент времени человек будет стремиться к удовлетворению той или иной потребности, которая для него является более актуальной. Поскольку человек постоянно находится в процессе развития себя как личности, он расширяет свои потенциальные возможности и потребность в самовыражении никогда полностью не будет удовлетворена, что расширяется спектр

мотивационных воздействий на поведение человека. Рассмотрим **уровни потребностей по Маслоу**.

1. Физиологические потребности — те, которые являются необходимыми для жизни и существования. Это потребности еде, питье, убежище, отдыхе и др. С точки зрения мотивации труда мы рассматриваем их как материальные, к которым относим потребность в стабильной заработной плате, а также других денежных вознаграждениях. Удовлетворение потребностей данной группы возможно методами материального стимулирования.

2. Потребность в безопасности. Эти потребности в защите от физических и психологических опасностей со стороны окружающего мира и уверенность в том, что физиологические (материальные потребности будут удовлетворены в будущем (в том числе относительно трудовой сферы деятельности). Уверенность базируется на гарантиях пенсионного и социального обеспечения, которые может предоставить хорошая надежная работа, дополнительные гарантии, а также различные виды социального страхования (медицинское, пенсионное и др.)

3. Потребность в принадлежности и любви (в рамках мотивации трудовой деятельности их называют социальными потребностями). Данная группа потребностей выражается в многолетней привычке работать в определенном коллективе, дружеских отношениях с коллегами по работе. Часто, даже при невысокой оплате труда работники подолгу задерживаются на одном рабочем месте ввиду устраивающих их социальных условий и существующих хороших внутренних отношений в коллективе.

4. Потребность в признании (уважении) включает в себя потребности в самоуважении, личных достижений, компетентности, уважении со стороны окружающих.

5. Потребность в самоактуализации (самовыражение) — это потребность в реализации своих потенциальных возможностей и развитии личности. По Маслоу, основным источником человеческой деятельности, поведения, поступков является его непрерывное стремление к самоактуализации и самовыражению. Самоактуализация имеет природную основу и относится к врожденным явлениям.

Несмотря на то что теория А. Маслоу дала весьма полезное для различного рода руководителей описание процесса мотивации, последующие экспериментальные исследования подтвердили далеко не все ее положения. Основная критика в адрес теории сводится к тому, что в ней не учтены индивидуальные отличия людей. Не получила подтверждения и концепция наиважнейших потребностей. В реальности удовлетворение какой-либо одной потребности не приводит к автоматическому задействованию потребностей следующего уровня в качестве фактора мотивации деятельности человека [3, с. 118].

**В основу двухфакторной модели мотивации Ф. Герцберга** легли результаты эмпирических исследований. Ф. Герцберг изменил взгляд на природу мотивации достаточно радикально: он впервые доказал, что фактором мотивации является сам труд, а деньги, в основном, являются «гигиеническим фактором». Герцберг дифференцирует собственно мотиваторы (мотивирующие факторы) и гигиенические (поддерживающие) факторы. Одна группа условий труда (мотиваторы, или факторы удовлетворения) формирует мотивы к труду, но отсутствие этих факторов обычно не вызывает отрицательных эмоций у работников. Это содержание работы («работа сама по себе»), достижения, возможности роста, ответственность, продвижение и признание. Другая группа условий (гигиенические факторы) в случае их отсутствия вызывает неудовлетворенность работников. Однако в случае наличия данных факторов обуславливает только нейтральное состояние работников, а не формирует мотивацию. Ф. Герцберг назвал эти факторы «поддерживающими», поскольку они необходимы, но не достаточны для построения мотивационной системы. Понятие мотивирующих факторов или внутренних поощрений оказало значительное влияние на трансформацию управленческих мотивационных воздействий. Важный вывод из этой теории: когда сотрудники высокомотивированы, то они относятся намного устойчивее, толерантнее к неудовлетворенности, являющейся следствием гигиенических факторов. Особое место отводится выводу Герцберга о роли заработка как «гигиенического» фактора. Наиболее важным открытием, полученным в результате проведенных Герцбергом исследований, стал тот факт, что деньги однозначно были отнесены к группе гигиенических факторов, а отнюдь не мотиваторов. Однако при исследовании «деньги» рассматривались как фиксиро-

ванный оклад, не зависящий от выработки и качества работы [1, с. 53].

К. Альдерфер предпринял попытку создать **содержательную теорию мотивации**, которая была бы свободна от недостатков теорий Маслоу и Герцберга. Он предлагает модифицированную трехуровневую модель мотивации СВР (ERG): существование (existence), взаимоотношения (relatedness), рост (growth). Первый уровень — потребности существования, объединяющие физиологические факторы и факторы безопасности (оплата труда, физические условия труда, гарантии рабочего места, дополнительные блага). Второй уровень — потребности во взаимоотношениях (потребности быть понятым и воспринятым руководителем, подчиненными и коллегами). Третья группа — потребности роста — стремление к независимости и самоактуализации. Эта модель, в отличие от модели Маслоу, не предполагает строгого перехода от удовлетворения низших потребностей к высшим, а допускает активизацию и всех трех уровней одновременно. При отсутствии удовлетворения высшей потребности, мотивационное значение приобретает низшая потребность, и наоборот. Движение вверх по уровням потребностей Альдерфер назвал процессом удовлетворения потребностей, а движение вниз — процессом фрустрации, т.е. поражения в стремлении удовлетворить потребность. Два первых (нижних) уровня потребностей, по Альдерферу, имеют, в принципе, пределы удовлетворения, в отличие от третьего уровня (потребности роста). Потребности роста не имеют пределов и могут стимулировать работу индивида в случае полного удовлетворения потребностей существования и взаимосвязи [4, с. 79].

Сравнительный анализ содержательных теорий показывает, что все они могут подвергаться критике как из-за применяемых методов, так из вытекающих последствий, выводов. Каждая из теорий вносит вклад в понимание структуры адресуемых труду потребностей, но ни одна из них не может рассматриваться как полная и исчерпывающая. Ценность представляют все рассмотренные теории, и в практике менеджмента их положения и выводы должны учитываться комплексно и творчески.

В отличие от содержательных теорий мотивации, базирующихся на потребностях людей и связанных с ними факторов, которые и определяют их поведение, процессуальные теории рассматривают мотивацию в ином ключе. В них анализируется то, каким образом человек распределяет свои усилия для достижения целей, и какой конкретный тип поведения он при этом выбирает. Они не оспаривают существование потребностей, но считают, что поведение людей обусловлено не только ими. В рамках процессуальных теорий поведение человека рассматривается как функция его восприятия и ожиданий, связанных с той или иной ситуацией, и возможных последствий выбранного им типа поведения [5, с. 364].

К числу процессуальных теорий мотивации относится **теория ожиданий В. Врума**. Она базируется на положении о том, что наличие активной потребности является

не единственным и необходимым условием мотивации человека на достижение определенной цели. Он также должен надеяться на то, что выбранный им тип поведения действительно приведет к удовлетворению или приобретению желаемого им блага.

Ожидания можно рассматривать как оценку человеком вероятности наступления определенного события. Большинство людей, например, ожидают, что окончание высшего учебного заведения позволит им устроиться на хорошую работу и что если трудиться с полной отдачей сил, то можно продвинуться по служебной лестнице. Анализируя мотивацию труда работников, теория ожидания выделяет три важные взаимосвязи-факторы: 1) затраты труда — результаты; 2) результаты — вознаграждение; 3) валентность (ценность этого вознаграждения). Ожидания в первой связке ( $Z - P$ ) означают соотношение между затраченными усилиями и полученными результатами.

Ожидания в отношении результатов — вознаграждение ( $P - B$ ) связаны с получением определенного вознаграждения или поощрения в ответ на достигнутые результаты труда.

Третий фактор — валентность (ценность поощрения или вознаграждения) — это предполагаемая степень относительного удовлетворения или неудовлетворения, возникающая вследствие получения определенного вознаграждения. Если валентность низка, т.е. ценность получаемого вознаграждения для работника не слишком велика, то по теории ожидания мотивация трудовой деятельности и в этом случае будет понижаться. Если значение любого из этих трех важных для определения мотивации факторов будет мало, то мотивация будет слабой, а результаты труда — невысокими [2, с. 259].

Модель мотивации В. Врума в соответствии с его теорией ожиданий выглядит следующим образом:

Мотивация =  $(Z - P) \times (P - B) \times \text{Валентность}$

К числу процессуальных теорий могут быть отнесены и теория «X» и теория «Y» Д. МакГрегора. Многие из теорий и практики управления Д. МакГрегор считал отражением взгляда на человека, характерного для теории «X», а именно:

1. Средний человек от природы ленив, он стремится работать как можно меньше.
2. Человеку не достает честолюбия, он не любит ответственности, предпочитает чтобы им руководили.
3. Человек от природы эгоцентричен, безразличен к потребностям организации.
4. Человек от природы противится переменам.
5. Человек доверчив, не слишком сообразителен.

Такой взгляд на человека отражается в политике «кнута» (угроза безработицы) и «пряника» (вознаграждение). Теория «X» — это авторитарный тип управления, основанный на прямом регулировании и жестком контроле.

Теория «Y» основана на противоположном взгляде на человека:

1. Люди не являются от природы пассивными и не противодействуют целям организации. Они стали такими в результате работы в организации.

2. Мотивация, возможность развития, способность брать на себя ответственность, готовность направлять свое поведение на достижение целей организации — все это есть в людях, а не «вкладывается» в них. Обязанность менеджмента — помочь людям осознать и развить в себе эти человеческие качества.

3. Важная задача управления состоит в том, чтобы создать такие условия в организации и применять такие методы работы, чтобы люди могли достигать своих собственных целей наилучшим образом лишь при условии направления своих усилий на достижение целей организации.

Если администрация разделяет взгляды теории «X», она обращает особое внимание на методы внешнего контроля, тогда как при использовании теории «Y» особое значение придается самоконтролю при периодических отчетах об исполнении [1, с. 85].

В 1981 г. В. Оучи был предложен еще один подход — теория «Z», вобравшая в себя особенности японского стиля управления. Эта теория исходит из того, что партисипативность является основой повышения производительности и базируется на доверии, такте и близости. Согласно данной теории:

1. В мотивах людей сочетаются биологические и социальные потребности.
2. Люди предпочитают работу в группе и групповое принятие решений.
3. Необходима индивидуальная ответственность за результаты труда. При этом предпочтительнее неформальный контроль на основе четких критериев и методов оценки.
4. Должна существовать ротация кадров с постоянным самообразованием, предпочтительнее медленная служебная карьера.
5. Люди — основа любого коллектива, они обеспечивают успех предприятия. Поэтому администрация проявляет заботу о работнике, обеспечивая ему долгосрочный найм.

Каждая из теорий основана на произвольном допущении, абсолютизации определенного управленческого стереотипа. Можно сказать, что теории «X», «Y» и «Z» отражают различия между группами людей, для которых приведенные допущения адекватны реальности. Обычно на предприятии представлены разнородные группы работников, для которых могут быть справедливы каждая из теорий [6, с. 243].

Критика действующих ныне мотивационных теорий и моделей отнюдь не означает их полного отрицания. Каждая модель вносит свой вклад в понимание сущности мотивационных процессов, углубляет наше представление об особенностях, причинах и факторах мотивации. Только комплексное применение теорий мотивации может стать «ключом» к эффективному управлению.

Литература:

1. Шапиро, С. А. Основы трудовой мотивации. — Допущено УМО по образованию в обл. менеджмента. — М.: КноРус, 2012. — 251 с.
2. Управление персоналом организации /под. редакцией А. Я. Кибанова. М.: ИНФРА-М, 2003. — 354 с.
3. Егоршин, А. П. Мотивация трудовой деятельности: учеб. пособие / А. П. Егоршин. — Н. Новгород: НИМБ, 2013. — 320 с.
4. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности. /А. Я. Кибанов, И. А. Баткаева, Е. А. Митрофанова, М. В. Ловчева. — М.: ИНФА-М, 2011. — 524 с.
5. Прошкин, Б. Г. Мотивация труда: Управленческий аспект /Б. Г. Прошкин. — Новосибирск: СО РАН, 2008. — 380 с.
6. Управление персоналом: учебник для вузов: рек. УМО вузов России по образованию в обл. менеджмента /И. Б. Дураков [и др.]; под ред. И. Б. Дураковой. — М: ИНФА-М, 2013. — 569 с.

## Тенденции развития рынка общественного питания

Гатина Лилия Ильдаровна, студент;

Ахмадеева Оксана Александровна, кандидат экономических наук, доцент  
Набережночелнинский институт Казанского (Приволжского) федерального университета

Современная экономика переходит на новый уровень своего развития, где знания преобладают над материально-вещественными товарами и ресурсами. Этому всецело способствуют такие процессы как информатизация, сетевизация, ускорение процессов производства и распространения информации и знаний, развитие цифровых технологий. Все это порождает новую экономику — «экономику знаний».

Особенностью общественного прогресса последних десятилетий стала информатизация экономики, которая является основой для развития и формирования экономического пространства.

Информационно-коммуникационные технологии являются неотъемлемой частью деятельности предприятий и организаций. Они обеспечивают производство необходимыми информационными ресурсами, оптимизируют внутренние процессы, изменяют методы контроля, трансформируют отношения между системой управления и штатом сотрудников.

Сетевизация также придает экономике знаний новые черты, а именно способствует появлению нового характера предпринимательской деятельности, приобретающей глобальные масштабы. Можно наблюдать ускоренное производство и распространение продуктов с помощью информационных технологий, которые позволяют поддерживать связь с контрагентами, заключать договора в сетевых структурах с помощью глобальной сети.

Эти тенденции обуславливают распространение инноваций во всех отраслях экономики. Не является исключением и рынок общественного питания. Успешное конкурентное и эффективное функционирование невозможно без внедрения передовых зарубежных и от-

ечественных технологий, оборудования, современных форм организации торгово-производственных процессов и обслуживания потребителей, т.е. внедрения инноваций во все сферы торгово-производственного процесса: в обслуживание, работу с поставщиками, управление, концепции организации и даже выбор формата заведения.

Говоря о новых форматах предприятий общественного питания, необходимо сначала дать определение термину «формат заведения». Формат заведения общественного питания включает в себя тип предприятия, особенности интерьера, оформления, кухни, диапазона цен, наличие дополнительных услуг и развлечений. [2]

Активное развитие системы общественного питания порождает креативное предпринимательство. На рынке появляются новые виды предприятий, услуг и форм организации, заимствованные из опыта других стран. Однако, наличие нормативно-правовых документов, определяющих тип заведения общественного питания на федеральном уровне, а также наличие спроса населения России заставляют каждое новшество адаптироваться под российский рынок.

Выявление новых тенденций обеспечивает предприятию устойчивое развитие и возможность первыми занять вновь появившуюся нишу на рынке.

На сегодняшний день основными тенденциями развития сферы общественного питания является открытие гибридных ресторанов, баров, кафе новых форматов, таких как:

- коворкинг-кафе
- антикафе

Эти гибриды рассматриваются как разновидности «третьих мест» — части городского пространства, ко-

торая не связана с домом («первое место») или с работой («второе место»). [3] Такими местами могут быть рестораны, кафе, клубы и т.д.

Коворкинг-центры или коворкинг-кафе основаны на предположении, что организовать рабочее пространство для многих специалистов (фрилансеров) можно в любом месте, где имеется доступ в Интернет.

Фрилансер — человек, выполняющий работу без заключения долговременного договора с работодателем, нанимаемый только для выполнения определенного перечня работ (внештатный работник) [1]

Индивидуальных предпринимателей, фрилансеров (программистов, фотографов, дизайнеров), которые по какой-либо причине не хотят работать дома, а снимать офис, в виду роста стоимости недвижимости, счи-

тают экономически нецелесообразным, приглашают в коворкинг-кафе — новое направление по предоставлению услуг на рынке общественного питания.

Коворкинг-кафе — это заведения общепита нового формата, где предоставляется комфортное для работы место, и которые являются альтернативой работе дома. Это может быть просто открытое пространство open space или место, разделенное на кабинеты. Здесь можно вести полноценную деятельность, включая проведение деловых встреч и найти все необходимое для работы: компьютер, принтер, доступ в интернет. Посетитель может арендовать как отдельный стол, либо разделить рабочее место с представителями смежных профессий, что позволит сэкономить средства и завести приятные и полезные контакты.

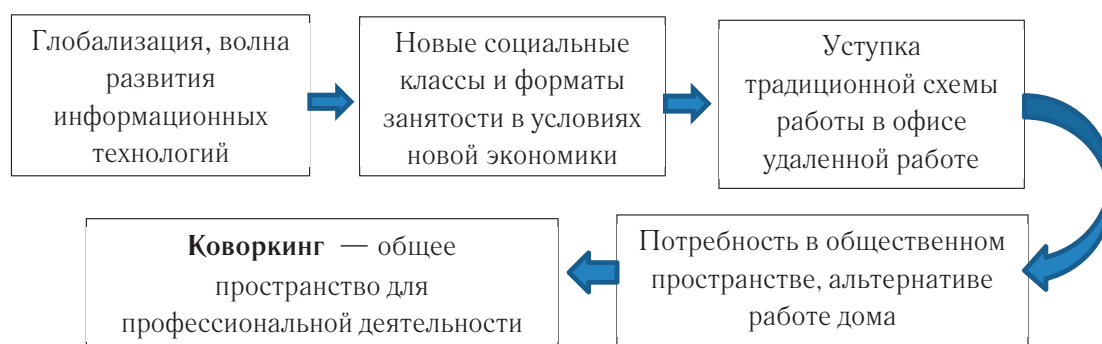


Рис. 1. Предпосылки создания коворкингов

Коворкинги приобрели популярность среди фрилансеров, так как они остаются изолированными и лишены общения в рабочее время, а в таких местах возникает атмосфера, которая способствует креативному мышлению и повышает производительность.

Среди посетителей коворкингов преобладают фрилансеры, работающие в таких сферах, как перевод, дизайн, стартап-команды и прочая аудитория.

По данным всероссийской переписи фрилансеров — интернет-опроса, который провели Государственный Университет «Высшая школа экономики» совместно с сайтом Free-lance.ru, были выявлены недостатки ра-

боты дома по мнению самих удаленных работников, а следственно причины посещения мест такого рода.

Другим набирающим популярность форматом заведения являются антикафе (свободное пространство, тайм-клуб, тайм-кафе) — тип общественных заведений социальной направленности, основной характеристикой является оплата в первую очередь за проведенное время, в стоимость которого входят различные угощения, развлечения и мероприятия. [3]

Автором идеи открытия антикафе является российский предприниматель Иван Митин, который в 2011 году открыл первое заведение такого формата — «Цифер-

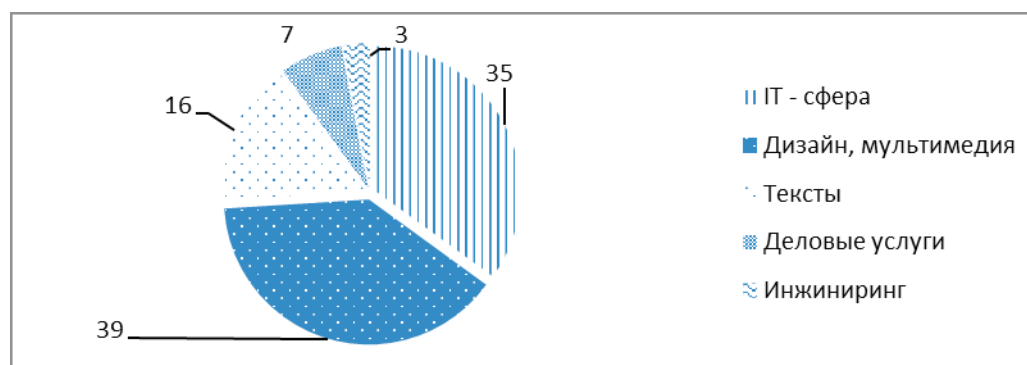


Рис. 2. Профессиональный состав фрилансеров



Рис. 3. Недостатки работы дома

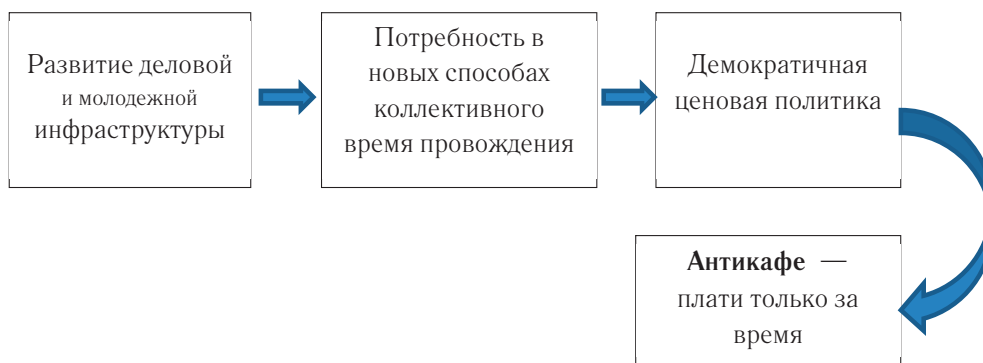


Рис. 4. Предпосылки создания антикафе

блат». В кафе была установлена система поминутной оплаты (1 минута — 1 рубль). Посетители могли проводить время за чтением книг, рисованием, работой или игрой.

Масштабное открытие антикафе и распространение их по миру началось в 2012 году. Сейчас их можно встретить во многих европейских странах, США, но наибольшее количество находится в России.

Мобильная мебель и достаточно свободное пространство позволяют переоборудовать его любым образом, что позволит организовывать мастер-классы, творческие вечера, семинары и лекции, обучающие программы, дни рождения, тренинги и брифинги.

Не смотря на то, что заведения подобного формата предлагают выйти за рамки, установленные нормами, в таких местах существует свой набор правил, например, владельцы продвигают идею проведения досуга без распития алкогольных напитков и употребления табака.

Рассматривая финансовую составляющую, можно сказать, что она является удобной для молодежи, не имеющих постоянного дохода. Привлекательным является возможность весело провести время с друзьями или

просто за чтением, настольной игрой, заплатив при этом небольшую сумму денег.

Появление новofорматных заведений является следствием того, что сейчас не город формирует пристрастия своих жителей, а наоборот жители формируют городское пространство исходя из своих предположений об удобстве и комфорте.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что российский рынок общественного питания с каждым годом становится все разнообразнее, как на типы предлагаемых кухонь, так и на форматы заведений. Все чаще предприниматели покупают зарубежные франшизы известных заведений общественного питания для открытия предприятий здесь, или заимствуют идеи для открытия новых для России форматов заведений.

Таким образом, существующие тенденции развития предприятий общественного питания обуславливают необходимость расширения номенклатуры предприятий и формулирования четких, понятных и обоснованных требований и критериев, по которым предприятия общественного питания будут классифицироваться на различные типы.

Литература:

1. Байтенизов, Д. Т. Фриланс как перспективное направление на рынке труда // IX Никулинские чтения: «Модели участия граждан в социально-экономической жизни российского общества». — 9 апреля 2015
2. Сравнительная характеристика предприятий общественного питания разных форматов в России и за рубежом // Конференции СФУ. URL: [http://conf.sfu-kras.ru/sites/mn2014/pdf/d01/s04/s04\\_007.pdf](http://conf.sfu-kras.ru/sites/mn2014/pdf/d01/s04/s04_007.pdf) (дата обращения: 19.03.2016).
3. Антикафе // Википедия Свободная энциклопедия. URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Антикафе> (дата обращения: 10.03.2016).

## Финансовый план как важнейшая составляющая бизнес-плана

Григорьева Надежда Витальевна, студент  
Оренбургский государственный педагогический университет

*В данной статье рассмотрен финансовый план как основная составляющая бизнес-плана. Представлены основные стандарты для составления бизнес-плана, следовательно, и финансового плана. Рассмотрены проблемы, возникающие при составлении финансового плана. А так же подробно описана одна из важнейших проблем — отсутствие четких стандартов. И представлены возможные рекомендации для успешной организации финансового планирования.*

**Ключевые слова:** бизнес-план, финансовый план, финансовое планирование.

Для существования предприятия и его эффективной деятельности разрабатывают бизнес-план. Сущность данного плана заключается в развернутом описании всех действий, которые приводят к определенным результатам. А именно к результату в виде финансовой отдачи. Бизнес-план — это документ, который описывает все основные аспекты предпринимательской деятельности, анализирует все проблемы, с которыми может столкнуться руководитель и поиски решения этих проблем. [1, 22 с.]

Бизнес-план позволяет более четко обозначить мотивы и цели работы бизнеса; сформулировать концепцию фирмы; сформировать представления обо всех возможностях и ограничениях рынка; сформировать представления о целевой аудитории, которую собираются обслуживать. Также бизнес-план позволяет определить какую продукцию следует предлагать клиентам и заставит внимательно относиться к деньгам, которые вкладываются в бизнес. [1, 25 с.]

При составлении бизнес-плана опираются на несколько стандартов, ибо бизнес-план должен быть построен по четкой структуре. К таким стандартам относят: UNIDO, ЕБРР (Европейский банк реконструкции и развития), КРМГ. Но существует стандартная структура бизнес-плана, которая опирается на стандарт UNIDO. Следовательно, бизнес-план представлен следующим содержанием:

1. исполнительное резюме;
2. общее описание предприятия;
3. продукция и услуги;
4. маркетинг;

5. производственный план;
6. управление и организация;
7. финансовый план;
8. оценка рисков;
9. приложения. [4, 366 с.]

Некоторые составляющие бизнес-плана нестабильны. К ним, например, можно отнести финансовый план, который является главной составной частью бизнес-плана.

Финансовое планирование переживает свое очередное возрождение, и это настоятельная необходимость. Роль и значение финансового планирования в жизни организаций практически свелась на нет тогда, когда методы социалистического планирования уже не соответствовали новым условиям хозяйствования, т.е. в период перехода к рыночной экономике. Но вскоре стало всем ясно, что без планирования нельзя эффективно строить и управлять хозяйственной деятельностью. Методы и приемы планирования должны были соответствовать реалиям современности, а не копировать опыт зарубежных стран. Иными словами методы и приемы планирования должны содержать в себе как новое, так и старое.

Финансовый план — это важная часть бизнес-плана, в котором осуществлен анализ денежного положения предприятия на текущий период. [4, с. 361]

Финансовое планирование — это процесс установления соответствия между наличием финансовых ресурсов организации, определением потребности в них, а также выбором источников формирования финансовых ресурсов и эффективных вариантов их использования. [2, с. 3]

Данное планирование необходимо для того, чтобы обеспечить необходимыми финансовыми ресурсами финансовую, производственную и инвестиционную деятельность предприятия. Позволяет установить рациональные отношения с бюджетом, обслуживающими банками и инвесторов, а также выявить внутрихозяйственные резервы увеличения прибыли за счет экономического использования денежных средств.

Финансовое планирование заключается в том, что оно воплощает выработанные стратегические цели в форму конкретных финансовых показателей, а так же служит инструментом получения внешнего финансирования. [2, с. 6–7]

Можно с уверенностью сказать, что финансовое планирование — это элемент управления и принятия решений в:

1. разработки долгосрочного финансового плана (стратегическое финансовое планирование);
2. разработки среднесрочного (годового) плана;
3. разработки краткосрочных планов (платежный календарь).

На современном этапе выделяют три вида финансового планирования. К ним относят: стратегическое, оперативное и тактическое финансовое планирование. [4, с. 34]

Финансовый план, как и другие планы, имеет свое содержание. При составлении рассматриваемого плана нужно пройти определенные стадии или этапы. Их насчитывается четыре:

1. анализ финансового положения предприятия;
2. планирование доходов и поступлений;
3. планирование расходов и отчислений;
4. проверка финансового плана.

Каждый из этапов имеет свою определенную характеристику, по которой составляется финансовый план. [4, с. 396]

Финансовый план сложен по своей структуре, но кроме структуры у него сложное и содержание. Кроме того, что бы составить правильно финансовый план требуются усилия различных подразделений рассматриваемого предприятия. Структура финансового плана строится с учетом последовательного рассмотрения. Сначала рассматривают инвестиционный аспект (направления вложения средств), финансовый аспект (источников их мобилизации) и эффективность (планируемый результат).

При разработки финансового планирования, разработчики сталкиваются с рядом проблем. Специалистами консалтинговых фирм были выявлены ряд проблем, с которыми сталкиваются организации, когда составляют финансовый план. К таким проблемам можно отнести:

а. формируемые финансовые планы нереальны. Данное положение вызвано с необоснованными плановыми данными по сбыту и заниженными сроками погашения дебиторской задолженности. А так же это может

быть связано с увеличенными потребностями в финансировании. Причина этому функциональная разобщенность подразделений, которые участвуют в составлении финансовых планов. Следовательно финансовые планы не являются реальным инструментом управления;

b. «оторванность» стратегического планирования от текущего;

c. нет четких стандартов составления планов;

d. слабая выполнимость планов с точки зрения обеспечения необходимыми материальными и финансовыми ресурсами

e. оперативность составления плана очень низкая. Недостаток и недостоверная информация, отсутствие четкой системы передачи плановой информации из отдела в отдел и длительные процедуры по согласованию вот основные проблемы (аспекты) с которыми связана низкая оперативность составления плана.

В данной статье подробно рассмотрим одну из важных проблем, которая возникает при составлении финансового плана. Проблема отсутствия четких стандартов является самой актуальной на сегодняшний день. Ведь нельзя точно и правильно составить план, по различным стандартам, так как один стандарт излагает одно, а другой стандарт излагает совсем иные позиции. Отсюда можно сказать, что при составлении бизнес — плана по различным стандартам, финансовый план также зависит от выбранного стандарта. Иначе говоря, что финансовый план будет разработан по такому же стандарту, что и бизнес-план. Рассмотрим несколько стандартов составления бизнес-плана, а следовательно и финансового плана. Существует ряд готовых, признанных образцов составления бизнес-планов, наиболее известные среди них бизнес-план по требованиям:

– UNID — (United Nations Industrial Development Organization (Организация Объединенных Наций по промышленному развитию, ЮНИДО). Его особенности: четко обоснованный рынок сбыта продукции; анализ конкурентной среды и конкурентоспособности; подробный анализ плана производства с обоснованием всех издержек и структуры затрат, расчет себестоимости;

– подробный финансовый план;

– оценка рисков проекта на каждой стадии его реализации.

Стандарты ЕБРР — (Европейский банк реконструкции и развития). Его особенности: один из крупных инвесторов Европы, привлекает инвестиции, а так же использует собственные средства для развития организации. Инвестиции поступают как для поддержки уже существующих организаций, так и для создания новых организаций. Кредитует малый и средний бизнес.

Стандарт КPMG — данные стандарты для составления бизнес — плана, мы воспринимаем как рекомендации, так как таковых официальных связей между российскими банками и данного стандарта не существует.

Таким образом, бизнес-план имеет свою определенную структуру и составляется по различным стан-



дартам. Следовательно, финансовый план так же составляется по тем стандартам, по каким составляется бизнес-план, так как он является важнейшей составляющей бизнес-плана.

Проблемы при разработке бизнес-плана различными стандартами:

- a. не до конца улучшен психологический климат в стране;
- b. плохое развитие международных контактов;
- c. не развивается научно-технический потенциал;
- d. невозможно укрепить экономический потенциал предпринимателя;
- e. невыгодные сделки;
- f. понижение престижа предпринимателя;
- g. низкое качество товара;
- h. снижение престижа организации и другие проблемы.

Проблемы при составлении финансового плана, которые возникают при использовании нескольких различных стандартов при структурирование бизнес-плана:

1. показатели рентабельности понижаются;
2. снижение контроля над финансовым состоянием;
3. несбалансированность расходов и доходов организации;
4. уменьшение размеры прибыли;
5. снижение контроля за платежеспособность;
6. невозможно определить объемы финансовых ресурсов и другие проблемы.

Возникшие проблемы при составлении финансового планирования связаны с отсутствием организации самого процесса планирования. Причинами этого являются:

- потеря информации или ее искажение;
- отсутствие ориентации на конечный результат;
- проблемы на стыке между различными функциональными отделами;
- длительность процедур согласования решений и многие другие причины.

Литература:

1. Абрамс, Р. Бизнес — план на 100%: стратегия и тактика эффективного бизнеса. М.: Альпина Паблишер, 2014. 486 с.
2. Бабич, В. О. Организация финансового планирования деятельности компании. М.: Лаборатория книги, 2010. 55 с.
3. Кокин, А. С. Финансовый менеджмент: учебное пособие. 2-е изд. перераб. и доп. М.: Юнити-Дана, 2012. 512 с.
4. Поляк, Г. Б. Финансовый менеджмент: учебник. 2-е изд, перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-Дана, 2012. 572 с.

Для успешной организации финансового планирования нужно придерживаться следующих позиций:

1. координация интересов различных служб в процессе разработки плана и его реализация;
2. создать единый порядок действий для всех работников организации;
3. ввести систему мотивации, которая будет направлена на эффективное использование материального и интеллектуального потенциала организации;
4. процесс планирования нужно разбить на несколько отдельных модулей, так как упрощается процесс разработки и реализации плана и контроль над его исполнением;
5. разработать систему документооборот а, заключается в том, что на ее основе можно получить объективное представление о производственно-хозяйственной деятельности организации;
6. составлять сбалансированные между собой планы;
7. осуществить взаимосвязь между долгосрочными и краткосрочными планами, целью которых является нахождение оптимальных решений в условиях ограниченного использования ресурсов.

Таким образом, подводя итог всему вышесказанному, можно с уверенностью сказать, что бизнес-план — это важнейший документ, который нужен предпринимателю для организации своего бизнеса. Бизнес-план составляется по различным стандартам, но существует классический вариант, которым пользуются. В связи с широкой номенклатурой стандартов структура бизнес — плана всегда меняется. А это сказывается на все аспекты бизнес-плана, в том числе на финансовый план. *Финансовый план* — это документ, который отражает денежное положение организации. Финансовое планирование — это процесс, который устанавливает взаимосвязь и равновесие между финансовыми аспектами. Для того что бы при составлении финансового плана не возникали какие-либо проблемы, нужно придерживаться определенных положений, которые мы выделили.

## Будущее микрофинансирования на кредитном рынке: альтернатива банковскому кредитованию или отдельный сегмент финансовой сферы?

Григорян Мери Армановна, студент;  
Сирбиладзе Кетеван Китаевна, студент  
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Сегмент микрофинансирования сегодня считается одним из наиболее развивающихся на банковском рынке нашей страны. Развитие отечественного рынка микрофинансовых организаций вызвало множество дискуссий. За последние несколько лет спрос на услуги микрокредитования растет быстрыми темпами, опережая развитие потребности в банковском кредитовании. Данная тенденция объясняется рядом преимуществ получения микрозаймов. «Являются ли микрозаймы альтернативой банковскому кредитованию?» — данный вопрос сегодня является наиболее спорным и актуальным. Прежде всего необходимо отметить, что посредством микрофинансирования в России обеспечивается поддержка развития индивидуального предпринимательства, микробизнеса, а также малого и среднего предпринимательства (далее — МСП). Поэтому необходимо определить его направления развития в ближайшем будущем: либо микрозаймы станут альтернативой банковскому кредитованию, либо найдут свое место на рынке и будут развиваться параллельно с ним. Соответственно, определим место микрофинансирования как сегмента в финансовой сфере и его перспективы развития.

Для того, чтобы ответить на проблемный вопрос, указанный выше, сравним банковское кредитование и микрофинансирование. Так, микрозаймы обладают множеством преимуществ, к которым следует отнести такие как отсутствие бюрократических формальностей (наличие минимального количества документов); доступность и надежность данного инструмента (надежность гарантируется договором между сторонами); кредитная история клиента не имеет значения; высокая скорость оформления займа; срочный займ на карту онлайн имеет возможность оформить даже безработный человек.

При этом, недостатки микрозаймов минимальны, они напрямую следуют из преимуществ, перечисленных выше, но обоснованы во многом, например, требования к заемщику достаточно лояльны, и это ведет к повышенному риску. Однако, весьма высокие процентные ставки, небольшие суммы и короткие сроки покрывают эти риски. Соответственно, все это и отражается на параметрах продуктов микрофинансовых организаций: высокие цены, небольшие суммы и краткосрочность. Также к недостаткам стоит отнести наличие штрафов и санкций за просрочку платежей.

Микрофинансирование — гибкая форма классического кредита, которая позволяет практически без ограничений начать свое дело, а также без кредитной истории и стартового капитала [1]. Оно позволяет ре-

шить такие ключевые задачи, как увеличение поступлений налогов в бюджет; увеличение числа индивидуальных предпринимателей; наработка для развития субъектов МСП кредитной истории с помощью банковского сектора.

Деятельность микрофинансовых организаций в нашей стране регулируется рядом нормативно-правовых актов, среди которых федеральные законы (основные: 151-ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях», 353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)»; дополнительные: 315-ФЗ «О саморегулируемых организациях», 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем и финансированию терроризма, 223-ФЗ «О саморегулируемых организациях в сфере финансового рынка»), *Приказом Минфина РФ № 42н «Об утверждении числовых значений и порядка расчета экономических нормативов достаточности собственных средств и ликвидности для микрофинансовых организаций, привлекающих денежные средства физических лиц и юридических лиц в виде займов», Указаниями Банка России: 3240-У, 3249-У, 3321-У, 3263-У, 3358-У, 3588-У, 3510-У, 3719-У, 3689-У [6].*

Нормативно-правовая база постепенно расширяется, однако сегодня она невелика по очевидной вышеуказанной причине — микрофинансовые организации в России являются новым видом бизнеса. По данным Банка России, на конец декабря 2015 года зарегистрировано 3675 микрофинансовых организаций [6]. Большинство из них — небольшие конторы, которые действуют в пределах одного города с небольшим портфелем займов. Масштабы их деятельности гораздо меньше, чем у банков [10]. Но стоит учесть, что обычно темпы роста на рынке микрофинансовых организаций гораздо выше, чем на банковском, однако за последнее время, как показывает статистика — совокупный портфель займов в первом полугодии 2015 года прибавил 10% (по сравнению с 18% в прошлом году), это замедление рынка коррелирует с ситуацией на рынке банковского кредитования [7]. Причины заключаются, во-первых, в снижении реальных доходов населения, а также деловой активности бизнеса и, во-вторых, в ужесточении кредитных политик участниками рынков микрофинансирования и банковского кредитования. А на рынок микрозаймов также повлияла так называемая «чистка» государственного реестра ЦБ РФ.

Рынок микрозаймов в нашей стране находится на пике становления и развития, что зависит от таких факторов, как:

а) потребность как населения, так и малого и среднего бизнеса в микрофинансировании, а также возможность их обслуживания;

б) уровень государственного регулирования рынка микрофинансирования и всего финансового рынка;

в) уровень конкуренции со стороны банковских организаций.

Как было сказано выше, объем выдачи потребительских кредитов микрофинансовыми организациями увеличился, что связано со спецификой рынка микрокредитования (заемщикам предъявляют наиболее мягкие требования, чем к заемщикам в сфере банковского кредитования). Наиболее перспективное направления в сфере потребительского кредитования — сектор PDL (PayDayLoans), который большинство знает, как «деньги до зарплаты». Более того, число микрофинансовых организаций и кредитных потребительских кооперативов повлияло на увеличение конкуренции в банковском секторе. Все большее и большее число банков стремится к расширению портфеля кредитных продуктов до миллиона рублей. Кроме этого, некоторые банки активно принимают участие в формировании капитала микрофинансовых организаций, а также становятся их учредителями, иногда организуя свои организации для выдачи микрозаймов. К примеру, банк «ВТБ

24» — учредитель ООО «Микрофинанс», банк «Открытие» владеет почти 20% акций компании «Миг-Кредит», банки «Лето Банк» и «Home Credit Bank» владеют дочерними компаниями «Лето Деньги» и «Home Credit Express» [9].

Перейдем, непосредственно, к прогнозам на рынке микрофинансирования, которые довольно дискуссионны. Некоторые эксперты говорят о том, что рынок будет расти (до 25%), другие говорят, что возможна стагнация. Однако мнения экспертов сходятся в одном — совершенно скоро часть общего портфеля компаний, которые предоставляют онлайн-займы населению, увеличатся существенно и будут основными стимулами роста всей отрасли микрозаймов [8]. Российский микрофинансовый центр спрогнозировал рост объема рынка микрофинансирования до 350 млрд. рублей к концу этого года [10]. Концепция повышения доступности розничных финансовых услуг и развития микрофинансирования в нашей стране, которая разработана НАУМИР (национальным партнерством участников микрофинансового рынка), предполагает, что к концу 2016 года размер рынка небанковского микрофинансирования в сравнении с состоянием прошлых лет вырастет примерно в 2–3 раза, и составит около 120–130 млрд. рублей (Таблица 1).

Таблица 1. Динамика и прогнозы роста рынка микрозаймов с 2010–2016 гг.

Год	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Объем, млрд. рублей	27	36	48	70	85	102	120–130

Источник: [5].

Согласно многочисленным исследованиям и опросам представителей предприятий малого и среднего бизнеса был сделан вывод о том, что наибольшее число предпринимателей нуждается не только в льготном кредитовании, субсидировании и лизинге, но и в их доступности и лояльности по отношению к малому и среднему бизнесу, а также доверительном сотрудничестве [7]. Соответственно, необходимо внедрение и развитие системы микрофинансирования в нашей стране с целью поддержки представителей МСП, особенно в те моменты, когда их бизнес зарождается.

Хотелось бы отметить, что услугами МФО пользуются в основном клиенты, не имеющие возможность получения кредита в банке по тем или иным причинам, из этого вытекает, что спрос на кредитование в России достаточно высокий, а это является основным катализатором развитости экономики, но при этом цена за займ очень высокая, что, с другой стороны, сдерживает экономику. Необходимо вмешательство со стороны государства, чтобы объединить доступность МФО и надежность банковского кредита и вывести в единую продуктовую линейку. При существующей экономике

микрофинансирование — это один из главных видов поддержки малых и средних предприятий, позволяющий мотивировать рост количества индивидуальных предпринимателей, а также увеличивать рост налоговых поступлений в бюджет.

Таким образом, во-первых, в России необходимо создание всеохватывающей финансовой системы, которая бы позволила обеспечить финансовыми услугами различные категории граждан, в том числе индивидуальных предпринимателей, потому что при помощи этих элементов развивается отечественная экономика. Во-вторых, в целях повышения доступности микрозаймов в регионах России необходима доработка вопроса, касающегося роли региональных банков с ограниченной лицензией. В-третьих, уже существующие МФО, созданные региональными властями предоставляют огромную возможность получения займов МСП для развития предпринимательской деятельности под достаточно низкие проценты по сравнению с банковскими кредитами. Необходимо расширение данных возможностей через увеличение количества государственных МФО, особенно в регионах.

Подводя итоги, можно базироваться на том факте, что в 2013 году микрофинансовые организации (далее — МФО) перешли под контроль Центрального Банка России (далее — ЦБ). В свою очередь, ЦБ законодательно в 2014 году отделил регулирование рынка МФО от банков. Это еще раз подводит к заключению о том, что микрозаймы не являются альтернативой банковским кредитам, они всего лишь дополняют их. Они служат дополнением для банковских кредитов, занимая такой рыночный сегмент, на который вовсе не ориентиро-

рованы банки. При этом стоит учесть, что микрофинансовые организации, безусловно, сегодня развиваются, и лучшим вариантом будет не их приравнивание к альтернативе банковскому кредитованию, а рассмотрение их в качестве отдельно сформированного рыночного сегмента со своими потребителями и игроками. МФО обслуживает тот сегмент рынка, на который не ориентированы банки. Микрозаймы — это формирование еще одного сегмента рынка с собственными субъектами и объектами.

#### Литература:

1. Федеральный закон № 151-ФЗ от 02 июля 2010 г. «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях».
2. Актуальные вопросы развития экономики России: коллективная монография/под общей редакцией Н. А. Адамова. — М.: Институт исследования товародвижения и конъюнктуры оптового рынка, 2013. 344 с.
3. Балынин, И. В., Балынина С. А. Развитие банковского сектора Российской Федерации в 2010–2014 гг. // Аудит и финансовый анализ. 2015. № 3. с. 193–197.
4. Балынин, И. В. Кредитование юридических лиц и индивидуальных предпринимателей в Российской Федерации в 2010–2014 гг. // Аудит и финансовый анализ. 2015. № 6. с. 197–203.
5. Быковец, М. А. Микрофинансирование: тенденции развития и объективные предпосылки его государственного регулирования // Теория и практика общественного развития. 2014. № 1. с. 419–423.
6. Официальный сайт Центрального Банка РФ. URL: <http://www.cbr.ru/>
7. Официальный сайт рейтингового агентства «Эксперт РА». URL: <http://www.raexpert.ru/>
8. Официальный сайт Информационного агентства ТАСС. URL: <http://tass.ru/novosti-partnerov/2661719/>
9. Помощь клиентам и сотрудникам банков и МФО. URL: <http://www.hcpeople.ru/>.
10. Российский микрофинансовый центр. URL: <http://www.rmcenter.ru>

## Особенности взаимодействия бюро кредитных историй с кредитными организациями в современных условиях

Григорян Сюзанна Арменовна, студент  
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Актуальность выбранной темы очевидна, поскольку в настоящее время тема кредитоспособности и бюро кредитных историй хорошо разработана и освещена. Однако оценка результата носит индивидуальный характер, поэтому на протяжении существования кредитных организаций этот вопрос вызвал много споров. Несмотря на то, что в настоящее время кредитные бюро работают во всех развитых и в большинстве развивающихся стран мира, в России бюро кредитных историй начал свою деятельность с декабря 2004 г., когда был утвержден Федеральный закон № 218-ФЗ, и с тех пор функционирует на территории Российской Федерации. Но, к сожалению, бюро кредитных историй в совершенстве не реализуется и достаточно медленно развивается.

В связи с активным ростом объемов кредитования в России (так только кредитования малого и среднего предпринимательства увеличилось в 2,1 раза [2, с.197]),

банковские риски также возрастают. Более того, в условиях рыночной экономики кредит выполняет важнейшую и значимую роль в развитии предпринимательства [3, с.197]. В свою очередь, с помощью кредитных бюро можно снизить издержки и риски кредиторов при различных видах кредитования.

В 2016 году в экономике России сохранились все текущие проблемы, которые были вызваны еще в 2015 году. Основным ужасом для экономики России стало введение и давление внешних санкций со стороны западных стран. Помимо санкций были и другие проблемы которые непосредственно затронули экономику со всех сторон: низкая цена на нефть, уменьшение доходов, соответственно падение спроса со стороны населения, сокращение расходов госбюджета, уменьшение потока инвестиций и отток капитала из страны.

Кризис в 2016 году не пройдет мимо, и в малой или большей степени коснется абсолютно всех. И скорее

2016 год будет очень тяжелым в России и пройдет, похоже, под полотнищем кризиса и оставит большие следы для различных отраслей экономики.

В целом если смотреть на конец 2015 года и на начало 2016 года на сложившуюся ситуацию, то можно сказать что бизнес полностью пока не почувствовал серьезный фон кризиса, так как граждане пока активно пользуются своими резервами. Но эти резервы рано или поздно закончатся и снижение доходов, рост долгов в российских банках, и конечно же высокие процентные ставки и высокая стоимость кредитов, приведут к падению спроса со стороны бизнеса и конечных потребителей.

Во избежание недоразумений, в этом вопросе банки смогут положиться на бюро кредитных историй, тем самым получив уникальную информацию. Ведь перед бюро кредитных историй стоит главная цель — выявить потенциальных неплательщиков. Кроме того, доступность кредитных историй снижает риск недобросовестного поведения заемщиков.

Анализ данных по объему общей суммы задолженности и по объему общей суммы просроченной задолженности.

На основе данных таблицы 1 можно рассчитать долю к общей сумме задолженности. Общая сумма задолженности на 01 января 2015 и 2016 гг. резко увеличилась по сравнению с 2014 годом на 2696 166 млн. руб., что приходится и на сумму просроченной задолженности, следовательно на 266 963 млн. руб. Рассчитав долю просроченной задолженности за период с 01.01.2012 по 01.01.2016 гг. видим насколько сильно увеличилась доля задолжен-

ности, за счет увеличения общей суммы задолженности и увеличения просроченной суммы задолженности.

На основе данных таблицы 2 можно рассчитать долю просроченной задолженности к общей сумме задолженности в иностранной валюте. Общая сумма задолженности на 01 января 2015 и 2016 гг. резко увеличилась по сравнению с 2014 годом на 2846818 млн. руб., что приходится и на сумму просроченной задолженности, следовательно на 50540 млн. руб.. По итогам расчета доли просроченной задолженности в иностранной валюте за период с 01.01.2012 по 01.01.2016 гг. следует сделать вывод об увеличении доли задолженности также в иностранной валюте, за счет увеличения общей суммы задолженности и увеличения просроченной суммы задолженности.

Необходимо отметить, что сотрудничество между банками и заемщиков с БКИ будет способствовать качественной и эффективной работе системы кредитования. Это позволит банкам минимизировать доли риска в кредитном портфеле, а ответственным заемщикам — получение нового кредита, а БКИ осуществлять прибыльную деятельность.

Для совершенствования законодательства о кредитных историях предлагаются следующие варианты:

1. Необходимо отменить альтернативы согласия либо отказа заемщика на обработку персональных данных, а также на передачу данных в БКИ. Это должно быть обязательным пунктом в кредитном договоре, на который не требуется согласия субъекта.

2. Разрешение формирования кредитных историй на основе запросов пользователей. Это дает возможность ре-

Таблица 1. Задолженность по рублевым кредитам юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям в 2012–2015 гг.

Дата	Общая сумма задолженности	Сумма просроченной задолженности	Доля просроченной задолженности
01.01.2012	13 614 166	733 564	0,05
01.01.2013	16 142 550	819 856	0,05
01.01.2014	17 963 336	861 362	0,04
01.01.2015	20 659 502	1 128 325	0,05
01.01.2016	20 888 976	1 676 511	0,08

Источник: составлено автором

Таблица 2. Задолженность в иностранной валюте по кредитам юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям в 2012–2015 гг.

Дата	Общая сумма задолженности	Сумма просроченной задолженности	Доля просроченной задолженности
01.01.2012	3 447 223	74 325	0,02
01.01.2013	3 437 626	75 483	0,02
01.01.2014	4 278 985	96 647	0,02
01.01.2015	7 125 803	147 187	0,02
01.01.2016	8 995 639	343 392	0,03

Источник: составлено автором

ализации права заемщиков на контроль доступа к своей информации и противодействует кредитному мошенничеству.

3. Нужно исключить из способов передачи данных в БКИ передачу данных на бумажном носителе. На сегодняшний день для снижения риска и качества кредитной информации все переходят на электронные носители, что уменьшает возможность потери данных и возможность доступа к данным третьих лиц.

4. СНИЛС — идентификатор физического лица, он не меняется в случае изменения других персональных данных клиента, он повысит достоверность и доступность информации по выданному кредиту граждан РФ. Ведь паспорт можно заменить, а данный номер в любом случае будет закреплен за субъектом.

5. Обязать ряд государственных структур и фондов взаимодействовать с БКИ, такие как ПФР, ФНС, которые работают с данными о доходах, и Полиции — работа с данными об утерянных паспортах.

Взаимодействие банка и БКИ происходит по относительно несложной схеме рис 1. Клиент обращается за кредитом в какой-либо из банков либо заполняет заявку самостоятельно на сайте банка или в отделениях с помощью сотрудника заполняет заявку на кредит, в которой указывает свои данные как персональные, так и контактные, сведения о трудоустройстве и уровне доходов. Безусловно заявку не примут к рассмотрению до тех пор, пока не будет осуществлен запрос в базу данных бюро кредитных историй. Соответственно банк запрашивает по клиенту информацию в бюро кредитных историй, которое собирает отчет о заемщике на основании данных, предоставленных другими банками, и направляет его в банк. Эта процедура запроса занимает не более 1–2 минут. После получения банком данных из БКИ сотрудники банка окончательно решают о предоставлении кредита заемщику. В настоящее время российские БКИ удовлетворяют потребности рынка кредитования не больше чем на 50–70%.

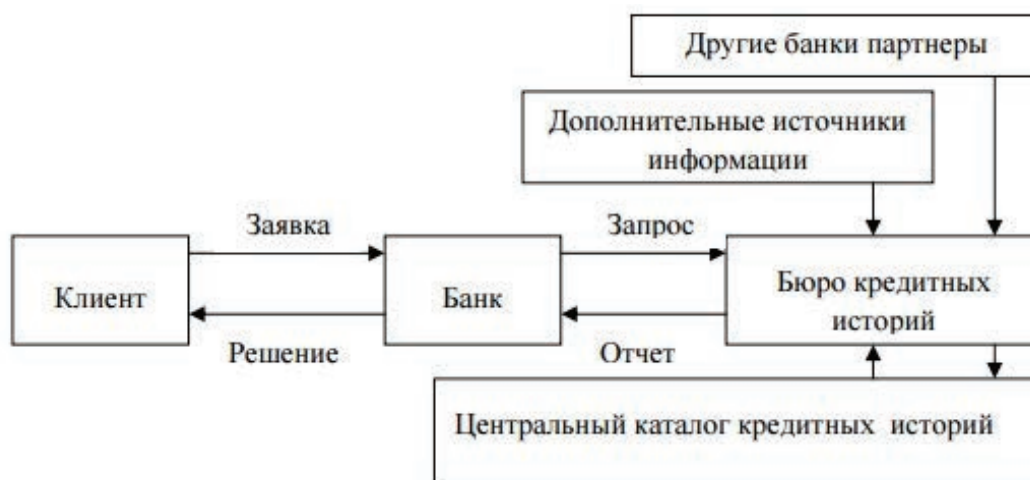


Рис. 1. Схема эффективного взаимодействия клиент — банк — БКИ

Бюро кредитных историй являются своего рода хранилищем данных о заемщиках. Немало важен тот факт, что бюро кредитных историй, в первую очередь защищает кредиторов и заемщиков за счет их общего снижения кредитных рисков, тем самым увеличивая эффективность работы кредитных организаций. Определение бюро кредитных историй имеет различные трактовки. Наиболее точным является следующее: бюро кредитных историй — организация (как правило, частная), занимающаяся сбором, обработкой, хранением и распространением сведений, относящихся к кредитной истории отдельных граждан, включая такие сведения, как остаток задолженности или кредитные линии, историю внесения платежей, случаи непогашения кредита, банкротства [1].

Существует два вида кредитных бюро: частные и государственные. На территории Российской Федерации сейчас зарегистрировано 25 БКИ (по состоянию на 19.03.2014 г.), их реестр ведет Центральный каталог кре-

дитных историй (ЦККИ). Однако 95% историй и данных сосредоточено в пяти крупнейших бюро. Лидерами этого рынка являются: Национальное бюро кредитных историй, «Эквифакс Кредит Сервисиз», «Объединенное Кредитное бюро» и «Кредитное бюро Русский Стандарт». С 2008 г. в РФ действует (внесено в государственный реестр) 31 БКИ, 12 из которых находятся в г. Москве. «Штаб» (или «диспетчерский пункт») всей российской системы БКИ — созданная в Центральном банке РФ структура под названием «Центральный каталог кредитных историй» (ЦККИ).

Таким образом, в текущей финансовой ситуации главным методом снижения риска неплатежа по кредиту является проверка данных о потенциальных заемщиках. Соответственно, если банки не будут обращаться в бюро кредитных историй, то они, с одной стороны, будут терять клиентов вследствие высоких ставок по кредитам и, с другой, нести максимальные риски невозврата кредитов.

Литература:

1. Балыкин, Д. В. О работе бюро кредитных историй // Банковское дело. — 2009. — № 10. С.65–69.
2. Балынин, И. В., Балынина С. А. Развитие банковского сектора Российской Федерации в 2010–2014 гг. // Аудит и финансовый анализ. 2015. № 3. с. 193–197.
3. Балынин, И. В. Кредитование юридических лиц и индивидуальных предпринимателей в Российской Федерации в 2010–2014 гг. // Аудит и финансовый анализ. 2015. № 6. с.197–203.
4. Государственный реестр бюро кредитных историй. URL: <https://www.cbr.ru/ckki/?PrtId=restr>
5. Тосунян Г.А, Викули А. Ю. Постатейный комментарий к Федеральному закону от 30 декабря 2004 года № 218-ФЗ «О кредитных историях»: Спец-Адрес, 2006 г — 543 с.
6. Актуальные вопросы развития экономики России: коллективная монография/под общей редакцией Н. А. Адамова. — М.: Институт исследования товародвижения и конъюнктуры оптового рынка, 2013

## Современные реалии банковского ипотечного кредитования жилищного строительства в России

Гулько Анжелика Анатольевна, кандидат экономических наук, доцент;  
Колесникова Инна Викторовна, студент  
Белгородский государственный национальный исследовательский университет

В настоящее время российская экономика развивается в сложных, противоречивых условиях, испытывая на себе воздействие ряда внешних и внутренних факторов. Так, разразившийся в середине 2014 года кризис спровоцировал значительное снижение курса рубля, рост цен на сырье, ухудшение рынка кредитования и прочее. Убытки, понесенные банками в результате сложившейся ситуации, оцениваются в сотни миллионов рублей.

Ипотечный кредит представляет собой кредит физическому/юридическому лицу, выданный банками на длительный срок для покупки жилья под залог недвижимого имущества (здания, сооружения, помещения). [4] Наиболее распространенным банковским продуктом в Российской Федерации является жилищное ипотечное кредитование.

Это вполне объяснимо, поскольку необходимость в жилье на сегодняшний день является одной из наиболее значимых потребностей населения. Из-за недостатка необходимых сбережений и отсутствия возможности накопления денежных средств большинство граждан не могут позволить себе улучшение своих жилищных условий. Так, по причине низкого уровня доходов около 1% населения могут приобрести жилье за свой счет и только 0,3% имеют возможность получить его за счет бюджета. [9] К тому же, покупка недвижимости в условиях валютного кризиса, позволяет не только сохранить накопленные средства, но и в какой-то степени их увеличить в будущем. Именно поэтому, ипотечное кредитование, является все более привлекательным для населения.

Вследствие ужесточения требований к минимальному размеру капитала банка, что в свою очередь ведет к увеличению числа слияний и банкротств, спада экономики

России после экономического кризиса 2008–2009 гг., валютного кризиса 2014 года, оказавшего негативное влияние на социальное положение населения, а также на реальный уровень доходов, количество коммерческих банков, осуществляющих свою деятельность на территории РФ на основании действующей лицензии, существенно снизилось. Только с 2014 года их количество сократилось на 21%.

По состоянию на 1.02.2016 г. из числа действующих 676 банков, ипотечным жилищным кредитованием занимаются 572 банка, или 85%. Последствием данных событий является обострение конкуренции на рынке ипотечного кредитования. Тем не менее банков, которые активно работают в данном сегменте чуть более ста, большая часть принадлежит «крупным» участникам [6].

На рынке банковского жилищного кредитования лидирующие позиции занимают Сбербанк, ВТБ 24, Россельхоз банк, Группа Societe Generale, Банк Москвы, Газпромбанк (таблица 1).

Анализируя данные таблицы, видно, что первые два места заняли крупнейшие банки с государственным участием — ПАО «Сбербанк» и ПАО «ВТБ 24», которые выдали соответственно 661,8 и 198,4 млрд. рублей; на третьем месте — государственный банк Россельхозбанк (37,7 млрд. руб.), который год назад занимал 4 место в рейтинге. Закрывают пятерку лидеров Группа Societe Generale (31,7 млрд. руб.) и Банк Москвы (28,3 млрд. руб.). Газпромбанк с результатом (26, 8 млрд. руб.) опустился с третьего места на шестую строку рейтинга. По всем рассматриваемым банкам-лидерам наблюдается значительное снижение объемов выдачи ипотечных кредитов, но наибольшее снижение у Газпромбанка — более чем в 2 раза.

Таблица 1. Коммерческие банки-лидеры по ипотечному жилищному кредитованию [7]

№	Банк	Объем выданных ипотечных кредитов, млн. руб.	Количество выданных ипотечных кредитов, штук	Темп прирост объема выданных кредитов с 1.01.2015 по 1.01.2016, %
1	Сбербанк	661800	433 280	-28
2	ВТБ 24	198 368	106 116	-43
3	Россельхозбанк	37 748	25 071	-30
4	Группа Societe Generale	31 678	12 013	-39
5	Банк Москвы	28 274	14 509	-16
6	Газпромбанк	26 839	11 555	-58

Ипотечное жилищное кредитование является важным сегментом рынка банковских кредитных услуг, однако, сегодня отмечаются тенденции к его сужению. (рисунок 1)

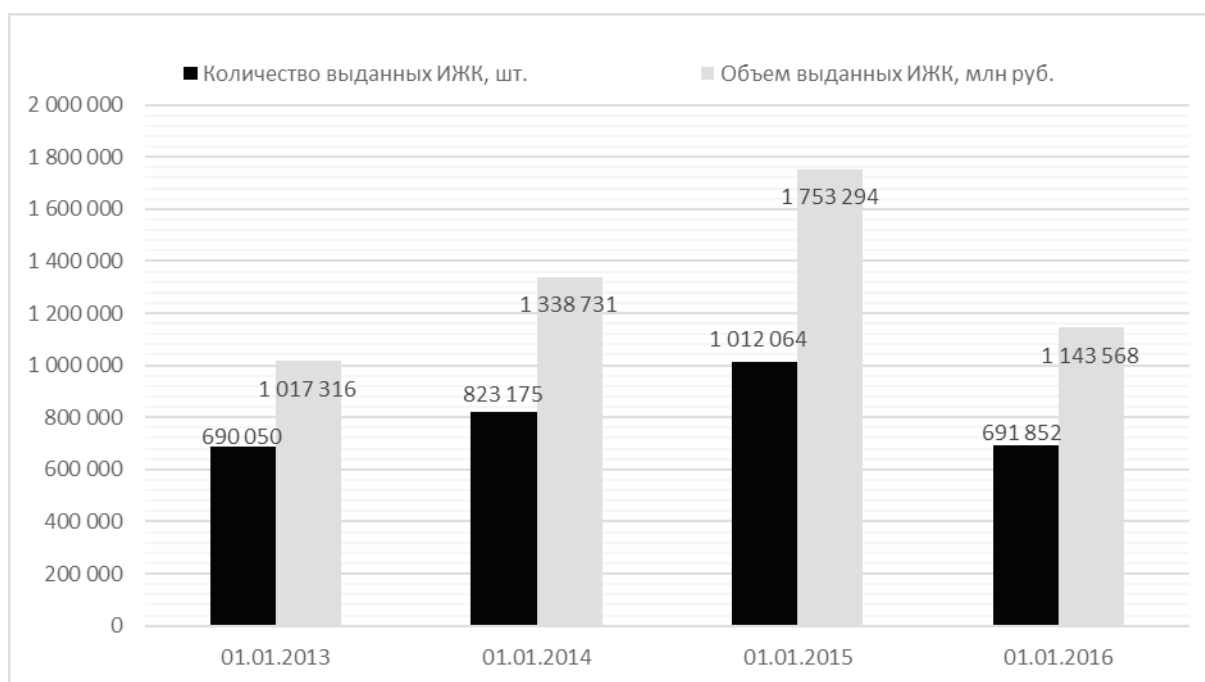


Рис. 1. Динамика количества и объема выданных ИЖК [6]

Отмечается заметное снижение как количества, так и объема выдачи ИЖК на 1.01.2016 по сравнению с прошлым годом. Помимо ранее упомянутых причин, повлияло значительное ужесточение условий выдачи кредита, в том числе значительный рост ставок.

Большинство экспертов называют столь высокие ставки в 2015 году как запредельные (наибольший рост ставок по кредитам выявлен на вторичном рынке жилья). Средневзвешенная ставка по выданным ипотечным жилищным кредитам выглядит следующим образом (рисунок 2). Средняя ставка выдачи ипотечных кредитов к 2016 году возросла на 0,88 п.п., относительно года ранее. [3]

Если сопоставить процентные ставки по ипотечным кредитам различных стран, то в России отмечается самый завышенный процент среди европейских стран (за исключением бывших союзных республик СССР) и США (средняя ставка варьируется от 4,5 до 6%). Стоимость ипотеки в банках России практически в три раза выше, чем у западноевропейских банков. При этом, завышенные ставки российских кредитных организаций взаимосвязаны с реальным уровнем инфляции и с возрастающими потребностями банков. [1]

На фоне снижения реальных доходов населения, а также девальвации рубля, резко ухудшилось качество жилищных ссуд. (таблица 2)





Рис. 2. Средневзвешенная ставка по выданным ИЖК [6]

Таблица 2. Объем просроченной задолженности по выданным ИЖК [7]

№	Показатель	1.01.2014	1.01.2015	1.01.2016	Темп прироста 2015–2016 гг.
1	Объем просроченной задолженности по выданным ИЖК, млн. руб	39 650	46 097	66 083	43,4%
2	Объем просроченной задолженности по выданным ИЖК в рублях, млн. руб	25 443	28 954	39 396	36,1%
3	Объем просроченной задолженности по выданным ИЖК в ин. валюте, млн. руб	14 207	17 143	26 687	55,7%

Как видно из таблицы, на начало 2016 года общая просроченная задолженность по выданным ИЖК превысила показатель прошлого года на 43,4%, просроченная задолженность в рублях — на 36,1%, просроченная задолженность в иностранной валюте возросла более чем в два раза. Особую озабоченность вызывает валютная ипотека, при доле в общем объеме выданных ИЖК не более 5%, просроченная задолженность по

ней занимает порядка 40%! (таблица 3) Данная проблема является достаточно весомой на сегодняшний день, так как влечет за собой ухудшение платежной дисциплины заемщиков и как следствие социальную нестабильность.

В условиях высокой волатильности курса рубля банки практически полностью остановили выдачу валютной ипотеки.

Таблица 3. Объем выдачи ИЖК в рублях и иностранной валюте [8]

Показатель	1.01.2014	1.01.2015	1.01.2016
Объем выданных ИЖК, млн. руб.	1 353 926	1 764 126	1 176 171
Объем выданных ИЖК в иностранной валюте, млн. руб.	15 195	10 832	3 771

Объем валютных ипотечных кредитов сократился с 192,5 млн.долларов в 2014 году до 51,7 млн. долларов в 2015 году (в четыре раза). В 2015 году предоставлен всего 91 валютный кредит против 750 годом ранее, на общую сумму 3,7 млрд. рублей, то есть их количество уменьшилось в восемь раз. Средний размер

валютного кредита составил более 40 млн. рублей, тогда как 1,6 млн.— рублевый. Это говорит о том, что валютная ипотека окончательно превратилась в крайне узкоспециализированный сегмент рынка для обеспеченных заемщиков, приобретающих элитное жилье. [9]

По данным Министерства строительства и жилищно-коммунального хозяйства на 01.01.16 число ипотечных заемщиков составляет 3,9 млн. человек из которых приблизительно 80 тысяч человек просрочили платеж по кредиту на срок от 90 дней и более, а общая просроченная задолженность составила 66,1 млрд. рублей. Тем не менее, даже с учетом роста просроченных платежей по ипотечному кредитованию, данный сегмент остается наиболее качественным активом в сравнении с другими потребительскими кредитами: на 1.01.2016. объем ипотечных ссуд, платежи по которым просрочены на 90 и более дней, составил 3% всей задолженности по ипотечным кредитам (на 1.01.2015—2,1%), в то время как по не ипотечным ссудам доля просроченной задолженности на 90 и более дней составляет 15,2% (на 1.01.2015—10,7%). [8]

Отметим, что в период кризиса 2008—2009 годов ипотечный рынок испытывал более глубокие потрясения, к примеру, за первый квартал 2009 рынок сократился практически в 3,5 раза. [2] Однако, не стоит обольщаться — подобного развития событий сейчас удастся избежать во многом только благодаря государственной поддержке. Начиная со второго квартала 2015 года существенную поддержку рынку оказывает программа субсидирования процентных ставок по ипотечным кредитам на покупку жилья в новостройках. По этой программе предусмотрена минимальная процентная ставка не более 12% годовых, первоначальный взнос — от 20%, а максимальный срок, на который можно взять ипотеку — 30 лет. [5] По данным Минфина России, за март — декабрь 2015 года в рамках программы было выдано 210,6 тысяч ипотечных кредитов на сумму 374,5 млрд. рублей. Программа наряду с постепенным снижением ключевой ставки банка России также способствовала снижению ставок по кредитам на покупку жилья в новостройках, так по ипотечным программам пяти наиболее активных участников рынка ставки на первичном рынке составляют 10,9—12% против 13,5—15% на вторичном. Ставки по продуктам АИЖК начинаются на первичном рынке от 9,9%, на вторичном рынке — от 12,25%. [8]

Для уменьшения негативных социальных последствий, связанных с ростом просроченной задолженности

по ипотеке Правительством РФ и Агентством по Ипотечному Жилищному Кредитованию (АИЖК) была создана программа реструктуризации ИЖК для отдельных категорий заемщиков, оказавшихся в сложной финансовой ситуации (снижение дохода более 30% или валютная ипотека платежи по которой возросли более чем на 30%).

Между тем, многие специалисты отмечают что пик кредитного «бума» уже пережит и даже при условии отсутствия кризисных явлений в ближайшее время должно было бы наблюдаться постепенное снижения ипотечного рынка. По данным НБКИ, сегодня около 11 миллионов граждан уже обслуживают более двух потребительских кредитов одновременно. Из них более 1,3 тыс. человек оформили на себя по четыре кредита, а 624 тысячи — пять и более. Таким образом, можно предположить, что новые кредиты получены для погашения старых. Снижение реальных доходов населения и падение потребительского спроса в условиях высокой за кредитованности могут привести к трудностям с обслуживанием кредитов и, как следствие, росту вероятности дефолтов по кредитам.

Для дальнейшего развития ипотечного рынка в сложных современных условиях необходимо четко определить принципы регулирования ипотечного кредитования. В свою очередь, это требует усовершенствования законодательной базы, а также повышение финансовой грамотности населения. Для дальнейшего развития ипотечное кредитование должно ориентироваться именно на те категории граждан, которые нуждаются даже в небольшом ипотечном кредите, это позволит при ограниченных ресурсах обеспечить кредитами максимально возможное число заемщиков. Условия ипотечного кредитования должны соответствовать доходам основной части населения нашей страны.

Ввиду продолжения влияния внешних факторов на экономику страны не стоит ожидать повторения рекордов прошлых лет. Вместе с тем, улучшение ситуации при реализации программы субсидирования ипотечных кредитов на новостройки способствует началу восстановления рынка ипотеки и жилищного строительства.

#### Литература:

1. Веревкина, Т. Н., Гулько А. А. Тенденции развития рынка ипотечного кредитования в России // Проблемы экономики и менеджмента. — 2014. — № 7 (35). — с. 45—49.
2. Гулько, А. А., Колесникова И. В., Филатова О. И. Основные тенденции развития рынка потребительского кредитования России // Современные тенденции развития науки и технологий. — 2015. — № 2—7. — с. 29—34.
3. Гулько, А. А., Чорба В. П. Кредитная политика коммерческого банка в контексте современных подходов к оценке роли кредита // Актуальные проблемы экономики в условиях реформирования современного общества Материалы II международной научно-практической конференции. — Белгород: Под редакцией Е. В. Никулиной, 2014. — с. 209—214.
4. Лаврушин, И. О., Валенцева Н. И. Банковское дело. — 12-е изд. — М.: Кнокурс, 2015. — 800 с.
5. Мартынюк, В. Ю., Гулько А. А. Развитие банковского ипотечного кредитования в условиях замедления экономического роста // Экономика и предпринимательство. — 2015. — № 5—1 (58—1). — С. 1048—1050.

6. Банковский сектор // Центральный банк Российской Федерации. URL: <http://www.cbr.ru/statistics/?PrintId=rdko> (дата обращения: 18.03.2016).
7. Ипотечное кредитование в цифрах // Русипотека. URL: [http://rusipoteka.ru/ipoteka\\_v\\_rossii/ipoteka\\_statistiska/](http://rusipoteka.ru/ipoteka_v_rossii/ipoteka_statistiska/) (дата обращения: 18.03.2016).
8. Итоги развития жилищного и ипотечного рынков в 2015 году // Агентство по ипотечному жилищному кредитованию. URL: [http://www.ahml.ru/common/img/uploaded/spr\\_ipo\\_2015.pdf](http://www.ahml.ru/common/img/uploaded/spr_ipo_2015.pdf) (дата обращения: 18.03.2016).
9. Статистика // Национальное бюро кредитных историй. URL: <http://www.nbki.ru/press/pressrelease/> (дата обращения: 18.03.2016).

# Молодой ученый

Международный научный журнал  
Выходит два раза в месяц

№ 7 (111) / 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.  
Матвиенко Е. В.  
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)  
Ахмеденов К. М. (Казахстан)  
Бидова Б. Б. (Россия)  
Борисов В. В. (Украина)  
Велковска Г. Ц. (Болгария)  
Гайич Т. (Сербия)  
Данатаров А. (Туркменистан)  
Данилов А. М. (Россия)  
Демидов А. А. (Россия)  
Досманбетова З. Р. (Казахстан)  
Ешиев А. М. (Кыргызстан)  
Жолдошев С. Т. (Кыргызстан)  
Игиснинов Н. С. (Казахстан)  
Кадыров К. Б. (Узбекистан)  
Кайгородов И. Б. (Бразилия)  
Каленский А. В. (Россия)  
Козырева О. А. (Россия)  
Колпак Е. П. (Россия)  
Куташов В. А. (Россия)  
Лю Цзюань (Китай)  
Малес Л. В. (Украина)  
Нагервадзе М. А. (Грузия)  
Прокопьев Н. Я. (Россия)  
Прокофьева М. А. (Казахстан)  
Рахматуллин Р. Ю. (Россия)  
Ребезов М. Б. (Россия)  
Сорока Ю. Г. (Украина)  
Узаков Г. Н. (Узбекистан)  
Хоналиев Н. Х. (Таджикистан)  
Хоссейни А. (Иран)  
Шарипов А. К. (Казахстан)

**Руководитель редакционного отдела:** Кайнова Г. А.  
**Ответственные редакторы:** 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 26.04.2016. Тираж 500 экз.

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