

ISSN 2072-0297



# МОЛОДОЙ<sup>®</sup> УЧЁНЫЙ

международный научный журнал



**21**  
2016  
Часть IV

16+

*М. Рыбин*

ISSN 2072-0297

# Молодой учёный

Международный научный журнал

Выходит два раза в месяц

№ 21 (125) / 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

Абдрасилов Турганбай Курманбаевич, доктор философии (PhD) по философским наукам

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

Калдыбай Кайнар Калдыбайулы, доктор философии (PhD) по философским наукам

Кенесов Асхат Алмасович, кандидат политических наук

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

Курпаяниди Константин Иванович, доктор философии (PhD) по экономическим наукам

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

Паридинова Ботагоз Жаппаровна, магистр философии

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



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».

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.

#### **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 Бекмурадович, *кандидат педагогических наук, заместитель директора (Узбекистан)*

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

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

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

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

Курпаяниди Константин Иванович, *доктор философии (PhD) по экономическим наукам (Узбекистан)*

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, *доктор 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, Майер Ольга Вячеславовна

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

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

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

Учредитель и издатель: ООО «Издательство Молодой ученый».

Тираж 500 экз. Дата выхода в свет: 1.12.2016. Цена свободная.

Материалы публикуются в авторской редакции. Все права защищены.

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

---

---

**Н**а обложке изображен академик *Игорь Васильевич Курчатов* (1903–1960), отец советского «мирного атома» и водородной бомбы.

В самом начале своей карьеры блестящего молодого ученого он опубликовал более 100 результатов исследований в области физики диэлектриков и полупроводников, в результате чего ему в 1934 году без защиты диссертации была присуждена степень доктора физико-математических наук, а в 1935 году — звание профессора.

В конце 30-х годов вместе с другими учеными он принимал участие в исследованиях, которые привели к открытию явления самопроизвольного деления Урана. В 1940 году Курчатов выдвинул задачу создания уранового ядерного реактора для практического использования ядерной энергии.

Во время Великой Отечественной войны работал над защитой военных кораблей от магнитных мин, за что был удостоен Сталинской премией I степени, а в 1942 году возглавил работы по созданию атомного оружия. В декабре 1946 года под руководством Курчатова заработал первый физический реактор и получен плутоний-239. В 1948 году был запущен промышленный реактор, а в 1949 году на Семипалатинском полигоне испытана первая плу-

тониевая бомба. В процессе разработки атомного оружия была обнаружена принципиально новая возможность взрывного синтеза легких элементов, которая привела к созданию водородной (термоядерной) бомбы.

Несмотря на это, Курчатов всегда выступал за мирное использование атомной энергии. Под его руководством была спроектирована и построена первая в мире промышленная атомная электростанция, началось строительство атомных двигателей для кораблей ВМФ. В декабре 1969 года был спущен на воду первый ядерный атомный ледокол «Ленин». С подачи Курчатова была снята секретность со многих разработок в сфере ядерной физики, и началось совместное международное сотрудничество ученых в области управляемого ядерного синтеза.

В 1959 году Игорь Васильевич получил Серебряную медаль Мира имени Жолио-Кюри с надписью «Борцу за мир. 1949–1959 гг.».

Его именем назван город в Курской области недалеко от Курской АЭС. В его честь назван искусственный изотоп Курчатовий (лат. Kurtchatovium) — Kц, который позже был переименован в Резерфордий (лат. Rutherfordium) — Rf.

*Екатерина Осянина, ответственный редактор*

---

---

## СОДЕРЖАНИЕ

### ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

<b>Гук О. С.</b> Особенности финансового планирования в некоммерческой организации на примере государственного бюджетного учреждения здравоохранения Калининградской области «Городская больница № 1».....	349	<b>Колтаков А. А.</b> Технологии и методы мотивации труда персонала в государственных и муниципальных учреждениях (на примере Ненецкого краеведческого музея) .....	383
<b>Дубровина И. Ю., Кравцов А. А.</b> Диагностика риска банкротства и методы его сокращения.....	351	<b>Кротова К. А. т</b> Анализ эффективности лизинговых операций .....	387
<b>Дунаева Н. С.</b> Перспективы совершенствования компетентностного потенциала муниципальных служащих.....	356	<b>Кузьмин Е. А.</b> Этика современного капитализма.....	394
<b>Жегалина А. С.</b> Ключевые показатели эффективности деятельности предприятия .....	358	<b>Куренная В. В.</b> Анализ и перспективы развития рынка сои: мировой опыт.....	399
<b>Zavarzina A., Mayskaya M.</b> Evaluation of patents as a part of intellectual property .....	360	<b>Левченко К. К.</b> Анализ развития въездного туризма в России и Краснодарском крае .....	402
<b>Заводская А. О.</b> Подходы к анализу финансовой устойчивости предприятия.....	365	<b>Макарова О. В., Нестеренко А. Р.</b> Вопросы проблемы отражения в учете операций по продаже основных средств с учетом требований МСФО.....	405
<b>Замурагина К. С.</b> Зарубежная практика оценки финансовой устойчивости банковского сектора и ее использование в России .....	367	<b>Маркарян А. Б.</b> Некоторые проблемы занятости молодежи на современном этапе.....	410
<b>Зубов И. Н.</b> Особенности и современные подходы к организации управления транспортной системой.....	371	<b>Мешкова В. В., Зарецкая Л. П.</b> Правовые основы создания и функционирования свободных экономических зон в Российской Федерации .....	413
<b>Иванов И. А.</b> Индексы фондового рынка как индикаторы развития экономики .....	376	<b>Мещеряков В. Е.</b> Влияние размещения сельскохозяйственного предприятия на формирование его расходов и эффективность функционирования .....	415
<b>Игнатов К. С.</b> Особенности венчурного финансирования инноваций в РФ .....	379	<b>Морозова Д. Д.</b> Инновации в повышении качества обслуживания клиентов в розничном страховании .....	419
		<b>Муликаева А. М.</b> Проблемы взаимодействия банков и страховщиков в России .....	422
		<b>Мустафина К. Л.</b> Организация управленческого учета в строительной отрасли .....	424

<b>Мяльдзин Т. Н.</b> Экономические факторы территориальной дифференциации потребительской интернет-торговли в ЕС-27 ..... 427	<b>Павлова Я. В.</b> Пути совершенствования финансового контроля в России ..... 439
<b>Набизаде М. К.</b> Собственные средства ПАО «НИКО-БАНК»: проблемы формирования и управления ..... 433	<b>Перевезенцева Е. Д., Карцева Н. С., Валиуллова Р. И., Мунт О. В.</b> Специфика и опыт внедрения интегральной организации инновационного процесса ..... 443
<b>Нутфуллина И. А.</b> Социально-экономическая безопасность северных территорий традиционного проживания коренного населения на примере Ненецкого автономного округа ..... 436	<b>Перевезенцева Е. Д., Карцева Н. С., Валиуллова Р. И., Шапагатов С. Р., Мунт О. В.</b> Содержание и этапы инновационного процесса. Задачи создания нового продукта ..... 446

## ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

### Особенности финансового планирования в некоммерческой организации на примере государственного бюджетного учреждения здравоохранения Калининградской области «Городская больница № 1»

Гук Ольга Сергеевна, магистрант Института финансов, экономики и менеджмента  
Калининградский государственный технический университет

В условиях развивающихся рыночных отношений в нашей стране предприятиями получена абсолютная самостоятельность. Действенное управление любого предприятия все больше и больше зависит от уровня информационного обеспечения его отдельных подразделений и служб.

Исходя из практики, предприятия, имеющие непрямую производственную структуру, особо испытывают нужду в эффективной экономической и финансовой информации, помогающей оптимизировать затраты и финансовые результаты, принимать рациональные управленческие решения.

К сожалению, принимаемые начальством решения по улучшению производств не обосновываются соответствующими экономическими расчетами и, как правило, носят интуитивный характер.

Решение проблем, возникающих перед руководством, вызывает значительные затруднения, а для многих организаций оно стало почти не поддающейся разрешению проблемой. Чем это можно объяснить? Одной из главных причин является отсутствие в организации стратегии, финансово-экономических целей и критериев.

Отсутствие у руководства ясного понимания целей, сложность ориентации в различных условиях, приводят к тому, что планирование переносится на второй план и уступает место решению текущих дел. Помимо этого, существующая форма и содержание информации плана финансово-хозяйственной деятельности, а также оперативность представления часто не позволяют использовать ее для целей управления.

В условиях рынка наилучшим решением является организация в учреждении системы финансового планирования. Для начала, именно финансовое планирование дает разборчивое понимание и осуществимость анализа различных вариантов достижения поставленных целей, с последующим выбором приемлемого по заданным критериям (прибыль, поступление денежных средств, струк-

тура баланса и т.д.) развития. Начав планировать, руководители, как правило, начинают более четко осознавать свои задачи, корректировать планы. Безошибочность планирования при этом повышается. [5, с. 158]

Трудность финансового планирования, сложности с его реализацией на конкретном предприятии обуславливают высокую значительность темы данной статьи. Целью настоящей статьи является представление результатов исследования государственного бюджетного учреждения здравоохранения Калининградской области «Городская больница № 1». Исследование проведено в процессе подготовки магистерской диссертации.

План финансово-хозяйственной деятельности представляет собой документ, в котором показаны поступления и расходы денежных средств. Поскольку уставная деятельность некоммерческих организаций не предполагает получения дохода, то план финансовой деятельности является наиболее важным документом, показывающим поступление и использование денежных средств в некоммерческой организации. При этом финансовый план может быть представлен в разных видах — бюджет, смета, баланс, — в которых раскрываются объем, состав и структура финансовых ресурсов на определенный период времени (обычно один год). [1, с. 215]

Формирование плана финансово-хозяйственной деятельности может осуществляться двумя способами: некоммерческая организация ставит перед собой цели и задачи для эффективной деятельности предприятия, а далее рассчитывает расходы на обеспечение выполнения поставленных целей. И от обратного: исходя из имеющихся финансовых возможностей, формируются вопрос об использовании этих средств для решения текущих задач или их возможном направлении. [4, с. 117]

Механизм составления финансово-хозяйственного плана состоит из двух этапов:

Первый этап — это прогнозирование возможных источников поступления финансовых ресурсов;

Второй — распределения планируемых доходов на финансирование конкретных программ, направлений деятельности;

В первую очередь следует провести исследование потребности в ресурсах для воплощения определенной программы и оценить их в стоимостном выражении. Также следует провести проверку соответствия текущей потребности в ресурсах их фактическому наличию, а также определить возможные отклонения от поставленных целей и пути предотвращения сбоев в работе. В итоге, анализ внешних и внутренних факторов даёт возможность для создания программы и достижения поставленных целей во взаимосвязи с имеющимися материальными, трудовыми и финансовыми ресурсами. [3, с. 160]

Для определения потребностей в объеме финансирования можно выделить три этапа.

На первом этапе задаются стратегические цели, которые реализуются с помощью программ плана финансово-хозяйственной деятельности.

На втором этапе оценивается нуждаемость в трудовых и материальных ресурсах, необходимых для воплощения в жизнь плана финансово-хозяйственной деятельности. Здесь же обнаруживается дефицит ресурсов и принимается решение о необходимости внесения изменений в план.

На третьем этапе определяется необходимость в финансировании. Содержание плана меняется, если потребность в финансовых ресурсах отличается от заданной. Таким образом воплощается балансовый принцип составления финансового плана. [2, с. 145]

Расходная часть плана финансово-хозяйственной деятельности государственного учреждения здравоохранения Калининградской области «Городская больница № 1» за 2014–2016 гг. представлена в таблице 1.

Наибольший вес в структуре расходов занимают расходы на оплату труда — более 78% от ежемесячных поступлений. Около 17% от годовых расходов приходится на увеличение материальных запасов. По 1.5% на оплату коммунальных услуг и увеличение основных средств.

Таблица 1

КОСГУ	2014 г.	2015 г.	2016 г. (прогноз)
	(руб.)	(руб.)	(руб.)
х	126 291 249,24	141 334 616,08	150 807 282,34
211	75 765 466,00	86 449 563,96	91 407 334,69
212	27 600,00	3 046,77	111 400,00
213	22 881 212,00	25 614 761,50	27 605 471,05
221	505 413,70	499 165,85	506 704,84
222	513 950,00	478 953,82	423 735,50
223	2 694 160,00	2 078 292,47	2 338 310,82
225	683 870,00	975 184,86	1 011 168,72
226	2 769 527,12	2 907 135,49	3 379 693,67
290	1 082 200,00	1 025 278,32	1 182 973,67
310	1 716 980,42	2 059 022,33	3 278 712,86
340	17 650 870,00	19 244 210,71	19 561 776,52

Таблица 2

№ п/п	Наименование показателя	2014 г.	2015 г.	2016 г. (прогноз)
		(руб.)	(руб.)	(руб.)
1.	Остаток средств на начало планируемого года (остаток предыдущих лет)	16 187 504,04	15 590 754,60	23 438 876,46
2.	Поступления, всего:	119 389 217,06	149 182 737,94	159 578 487,76
2.1.	Субсидии на выполнение государственного задания	1 039 081,20	1 732 636,16	2 067 839,40
2.2.	Целевые (иные) субсидии:	0	0	22 549,00
2.3.	Поступление средств обязательного медицинского страхования	115 208 335,86	142 458 869,89	152 458 869,89
2.4.	Поступления от иной приносящий доход деятельности	3 141 800,00	4 991 231,89	4 979 229,47
2.5.	Поступления средств Фонда социального страхования (родовые сертификаты)	0	0	50 000,00
3.	Итого поступлений с учетом остатка	135 576 721,10	164 773 492,54	183 017 364,22



Доходная часть плана финансово-хозяйственной деятельности — это все допустимые источники финансирования бюджетной организации, включая возможную предпринимательскую деятельность организации. [1, с. 59]

Доходная часть плана финансово-хозяйственной деятельности государственного учреждения здравоохранения Калининградской области «Городская больница № 1» за 2014–2016 гг. представлена в таблице 2.

Основной источник поступления денежных средств — это средства ОМС, которые перечисляют страховые компании (Областная медицинская страховая компания, РОСГОССТРАХ, СОГАЗ, Спасские ворота) за пролеченное приписное население. ГБУЗ КО «Городская боль-

ница № 1» занимается предпринимательской деятельностью, а именно оказание планетных услуг населению и сдача имущества в аренду. Также каждый год выделяются субсидии на обеспечение лекарственными препаратами и молочным детским питанием льготных категорий граждан.

В рамках управления предприятием постоянное регулирование денежными средствами через планирование часто рассматривается как привычная и маловажная деятельность. Но результаты этой деятельности касаются успешности предприятия в целом. Эффективная деятельность любого предприятия невозможна без грамотного финансового планирования. [5, с. 85]

#### Литература:

1. Грязнова, А. Г., Маркина Е. В., — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Финансы и статистика, 2012. — 496 с
2. Добрынина, А. И., Экономическая теория, 7-е изд. — СПб.: Питер, 2009. — 612 с.
3. Лукасевич, И. Я. Финансовый менеджмент: учебник / И. Я. Лукасевич. — М.: Эксмо, 2008
4. Морозова, Л., Общие требования к порядку составления, утверждения и ведения бюджетных смет бухгалтерский учети налогообложение. — 2008. — № 1.
5. Федотова, К. А., Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. — 2007. — № 11.

## Диагностика риска банкротства и методы его сокращения

Дубровина Ирина Юрьевна, студент;

Кравцов Александр Андреевич, студент

Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова (г. Москва)

На сегодняшний день перед многими компаниями в условиях неопределённости внешней среды и интенсификации жизненного цикла встает проблема неплатежеспособности. Это актуально как для предприятий, которые имеют слабую финансовую устойчивость, низкий спрос на их продукцию, незначительную долю на рынке, так и для предприятий, устойчиво функционирующих на рынке, чтобы подтвердить свою платёжеспособность в долгосрочной перспективе. Вследствие этого появляется необходимость проводить диагностику различных рисков, которые могут негативно воздействовать на хозяйственную деятельность того или иного предприятия.

В настоящее время многие компании уделяют внимание на производственную и финансовую отчетность, которая впоследствии является основой для управленческих решений организации. Однако, одним из важнейших инструментов менеджмента является диагностика риска банкротства. Суть данного метода заключается в определении проблемных участков и точек предприятия (проблемы с ликвидностью, неустойчивое финансовое положение, низкий рост продаж), а также способствует принятию стратегических решений.

Многие авторы рассматривают диагностику банкротства в качестве одного из ключевых направлений финансового анализа компании. Согласно их мнению, первыми признаками несостоятельности компании могут стать:

- 1) Рост дебиторской задолженности на фоне падения выручки
- 2) Снижение объемов продаж
- 3) Увеличение кредитных обязательств
- 4) Сокращение собственных оборотных средств
- 5) Противоречия интересов менеджеров и акционеров компании

Тем не менее наибольшее значение, отражающие финансовое положение дел в компании, оказывают макроэкономические факторы. Классификация рисков включает в себя следующий ряд возможных источников возникновения рисков: природные, техногенные, рыночные, политические и другие, которые должны достоверно оценены и надежно продиагностированы. [1]

Природные риски подтверждаются изменениями окружающей среды: катастрофами, климатическими изменениями многими другими явлениями. Данный тип риска возникает вне зависимости от деятельности человека. Данная категория по своей сути влияет в той или иной степени на любую отрасль бизнеса.

Техногенные риски. Он возникает как при внедрении нового оборудования, новых технологических систем, технологий, так и при функционировании старых систем, изменений уже используемых технологий. К техническим рискам относится вероятность потерь вследствие: отрицательных результатов научно-исследовательских работ; не достижения запланированных технических параметров в ходе конструкторских и технологических разработок; низких технологических возможностей производства, не позволяющих применять результаты новых исследований и разработок; поломки и сбоев работы оборудования; возникновения последующих проблем при использовании нового оборудования и новых технологий. [2]

Следующая категория связана с экономической активностью компаний. Оценка рыночного риска представляет собой комплексной, сложной, чрезвычайно важной задачей любой коммерческой организации. Основными видами данной категории являются валютные, процентные и ценовые риски.

Оценка валютного риска признается одной из самых важных показателей, влияющей на процесс ценообразования иностранных инвестиций и международных финансовых активов. Сегодня роль рассматриваемого риска растет, так как его существование — это одна из главных проблем, с которыми сталкиваются международные инвесторы, потому что волатильность валютного курса может уменьшить выгоды от международной диверсификации.

В большей степени к изменению валютного курса подвержены компании, которые выходят за рамки своей хозяйственной деятельности в пределах своей страны. Типичными примерами таких компаний являются транснациональные корпорации. [3]

Следующим влияющим фактором на принятие решений вкладывать деньги в инвестиционные проекты или отказаться является политический риск. Его роль в современном мире носит огромное значение. Прежде чем принимать подобные решения основные участники рынка определяют куда, во что и в каком размере следует внести свой капитал. Основные компоненты, которые рассматривают эксперты: законодательство, политическую ситуацию (если какие-либо ограничения в данной стране), налоговую нагрузку и многие другие.

Актуальным примером является российский рынок. Согласно по последним данным, политический риск в стране продолжает расти из-за введения международных санкций. Данная мера, принятая западом, отразилась на банковском секторе. Ограниченный доступ крупнейших банков России к международным займам, а также ужесточения денежно-кредитной политики в связи с ослаблением национальной валюты спровоцировал стресс всей банковской системы. ЦБ РФ, например, пришлось поднять ключевую ставку до 17%. В связи с изменившимися условиями банки были вынуждены отказать в кредитование ведущим крупнейшим российским компаниям и поднять процентные ставки. В свою очередь западные санкции закрыли доступ нашим предприятиям к «дешевым» и доступным займам для осуществления своей хозяйственной деятельности.

Таким образом, данные риски оказывают существенное влияние на хозяйственную деятельность компаний. Грамотная оценка всех вместе взятых рисков позволит более точно диагностировать последующие действия организации и тем самым избежать банкротства.

Современная экономическая наука имеет в своем арсенале большое количество методик и моделей, чтобы диагностировать риск банкротства и впоследствии избежать его.

Различные экономические системы, как и различный подход к изучению экономики, обусловили возникновение сразу нескольких моделей диагностики вероятности банкротства. Каждая из моделей использует особенные методы, принимая во внимание одни факты и игнорируя другие, поэтому результат проверки одного и того же предприятия разными методиками может несколько различаться. При всей проверке, каждая из них имеет свои недостатки, обусловленные отличиями тех экономических условий, в которых они создавались.

Первой моделью служит Двухфакторная модель. Это одна из самых простых и наглядных методик прогнозирования вероятности банкротства, при использовании которой необходимо рассчитать влияние только двух показателей это: коэффициент текущей ликвидности и удельный вес заёмных средств в пассивах. Формула модели принимает вид:

$$x = -0,3877 - 1,0736 \times \text{current ratio} + 0,0597 \times \text{share of attractive funds in liability and O'E side}$$

Где  $x$  — возможность появления риска банкротства.

Таблица 1. Подсчет показателя для предприятия. [4]

Значение показателя X	Вероятность возникновения риска банкротства
>0.3	> 85%
-0.3<0.3	30–85%
<-0.3	10–30%
0	50%

Тем не менее, не смотря на простоту расчёта, данный метод является недостаточно точным, так как принимает большое количество факторов.

Следующей рассматриваемой моделью будет модель Э. Алтмана. Ее главная особенность заключается в простоте и возможности применения в условиях ограниченного объема информации о компании. Выглядит она следующим образом:

$$Z\text{-Score} = 1.2A + 1.4B + 3.3C + 0.6D + 1.0E$$

Где:

A = доля чистого капитала

B = соотношение доходов к активам

C = реализуемость

D = отношение рыночной цены акций к заемным средствам

E = оборот активов.

Благодаря данной формуле можно определить отношение показателя X и вероятностью возникновения риска банкротства.

Таблица 2. Взаимоотношение показателя предприятия и возникновения риска. [4]

Значение показателя X	Вероятность возникновения риска банкротства
<1.81	80–100%
<=2.7	35–50%
2.9<=2.77	15–20%
<=2.9	Риск минимален

Точность прогноза в этой модели на горизонте одного года составляет 95%, на два года — 83%, что является ее главной ценностью. Однако, не смотря на свое весомое преимущество, коэффициенты, рассчитанные специалистами на основе аналитических данных прошлого столетия, сегодня во многом не соответствуют современной специфике бизнеса.

Таблица 3. Система показателей по модели У. Бивера. [5]

Показатель	Расчет формул	1	2	3
Коэффициент Бивера	(Чистая прибыль + Амортизация)/Заемные средства	0.4<=0.17	0.17<= -0.15	<-0.15
Рентабельность активов	(Чистая прибыль *100) / Активы	6–8	4	-22
Финансовый рычаг	(Долгосрочные + Краткосрочные обязательства) / Активы	<0.37	<0.5	<0.8
Коэффициент покрытия активов собственными оборотными средствами	(Собственный капитал — Внеоборотные активы) / Активы	0.4	<0.3	-0.06
Коэффициент текущей ликвидности	Оборотные активы / Текущие обязательства	<3.2	<2	<1

Полученные значения данных показателей сравниваются с их нормативными значениями для трёх состояний фирмы, рассчитанными У. Бивером для благополучных компаний, для компаний, обанкротившихся в течение года, и для фирм, ставших банкротами в течение пяти лет.

Преимуществами такой модели являются использование показателя рентабельности активов и вынесение суждения о сроках наступления банкротства компании. Из недостатков модели Бивера стоит отметить:

1. Отсутствие результирующего показателя;
2. Сложность интерпретации итогового значения;
3. Использование устаревших данных.

Последней рассматриваемой метод оценки риска банкротства относится к модели Коннона-Гольдера. Формулу данной модели представляет собой регрессионное уравнение, где в итоге рассчитывается интегральный показатель Z. На основании него делается классификация предприятия в класс банкротов или класс финансово устойчивых предприятий:

$$Z = 0.24 * X_1 + 0.22 * X_2 + 0.16 * X_3 - 0.87 * X_4 - 0.10 * X_5$$

Таблица 4. Модель Конана-Гольдера [6]

Коэффициент	Расчет формул
$X_1$	(дебиторская задолженность + денежные средства) / объем активов
$X_2$	постоянный капитал / объем активов
$X_3$	финансовые расходы / объем продаж
$X_4$	расходы на персонал / добавленная стоимость
$X_5$	балансовая прибыль / привлеченный капитал

На основе данного расчета можно сделать вывод о типе финансово состояния организации на данный момент времени.

Таблица 5. Финансовая устойчивость предприятия по модели Конана-Гольдера [6]

Z	Финансовая устойчивость	Вероятность возникновения риска банкротства
$Z > 0.16$	Хорошая	10%
$0.1 < Z < 0.16$	Удовлетворительная	10–30%
$0.04 < Z < 0.1$	Неудовлетворительная	30–65%
$Z < 0.04$	Плохая	65–90%

Таким образом, все данные модели позволяют определить уровень риска банкротства с помощью своих индивидуальных коэффициентов. Эта мера может способствовать обнаружению потенциальных проблем и их устранению. Процедура не является обязательной, однако ее своевременное проведение не мешает ни одному предприятию.

Оценив различные методы определения риска банкротства, а также определив факторы, которые могут вызвать потенциальные угрозы деятельности организации, предприятие способно минимизировать риск банкротства за счет внутреннего потенциала или внешних источников защиты.

Основной задачей предприятия является ее платежеспособность и финансовая устойчивость. Коэффициенты ликвидности отражают способность предприятия платить по своим долгам и обязательствам в данный конкретный период времени. Под финансовой устойчивостью понимается способность организации погашать обязательства и сохранять финансовое равновесие между собственными и заемными средствами в долгосрочной перспективе. Таким образом, обеспечение финансовой прочности организации позволит компании при неблагоприятных изменениях внешней среды сохранять способность бесперебойно функционировать, своевременно и полностью выполнять свои обязательства по расчетам с персоналом, поставщиками, банками, по платежам в бюджет и внебюджетные фонды и при этом выполнять свои текущие планы и стратегические программы. [7]

Верным способом укрепления финансового состояния компании является эффективное управление оборотными активами предприятия. Они состоят из запасов, дебиторской задолженности, краткосрочных финансовых вложений и денежные средства.

Первой составляющей оборотных активов являются производственные запасы, которые представляют собой сырье и материалы, незавершенное производство, товары для перепродажи и готовую продукцию.

Управление вложений в производственные запасы имеет огромное значение для предприятий. Умелое использование товарно-материальных ценностей способствуют снижению риска порчи и/или устаревания складированных сырья и материалов, повышением оборачиваемости материально-производственных запасов, снижением затрат на хранение материально-производственных запасов.

Таким образом, грамотный контроль над производственными запасами ведет к бесперебойному обеспечению продукции с соблюдением запланированных объемов и сроков. Такая мера способствует повышению надежности финансового положения компании. [8]

В современных экономических условиях расчётно-платежная дисциплина приобретает особую значимость. Неконтролируемый рост дебиторской задолженности ведет к ухудшению финансового состояния предприятия в связи с тем, что денежные средства перестают приносить доход, так как не участвуют в хозяйственном обороте. Сложившаяся ситуация может породить дефицит денежных средств, потери кредита доверия поставщиков и банков, в конечном счете это может привести к угрозе существования бизнеса.

Для эффективного управления дебиторской задолженности необходимо оценивать финансовое состояние покупателя на основе кредитоспособности, его способность эффективно использовать заемные средства и выполнять все связанные с ними финансовые обязательства в полном объеме и в предусмотренные договором сроки.



Важным звеном управления дебиторской задолженностью является расширение его клиентской базы. Существуют случаи, что у компании имеются всего два-три крупных покупателя. Это довольно рискованно, так как непонятно, что произойдет, если один из них окажется неплатежеспособным. [9]

Следующей составляющей оборотных активов служат денежные средства и их эквиваленты (краткосрочные финансовые вложения). Они задействованы во всех хозяйственных процессах и от их эффективного управления зависит финансовое состояние компании.

Рациональное использование денежных средств и их эквивалентов предполагают принятие компанией таких решений, которые позволяют выполнять свои текущие обязательства и обеспечивать непрерывное функционирование предприятия. [10]

Таким образом, верно выбранная стратегия управления самых ликвидных активов компании оказывает положительное воздействие на стабилизацию финансового положения многих компаний.

Не менее важным аспектом прочного финансового состояния является управление кредиторской задолженностью. Данный вид займа имеет ряд преимуществ: позволяет устанавливать наиболее удобную форму оплаты и его сроки, наиболее простой механизм оформления, по сравнению с другими видами кредитов, позволяет свободно распоряжаться предоставленными денежными средствами (авансы полученные) и многие другие приоритеты. В результате грамотного ведения бизнеса такая задолженность может стать “дешевым” источником привлеченных средств. [11]

В настоящее время управление кредиторской задолженностью находится в тесном контакте с управлением дебиторской. Так как в основе финансовой деятельности коммерческих организаций лежит постоянный круговорот расчетов с дебиторами и кредиторами, значение анализа дебиторской и кредиторской задолженностей становится необходимым.

Таким образом, контроль за выполнением обязательств обеспечивает постоянную деловую активность компании, тем самым непосредственно влияет на устойчивость предприятия.

К внешним способам минимизации рисков служит заключение контрактов со страховыми компаниями. Данная мера позволяет организациям быть уверенным, что они могут компенсировать потенциальные угрозы (пожары, кражи) компании или уже случившиеся потери и тем самым избежать риск банкротства.

В настоящее время существует множество компаний-экспортеров, то есть те предприятия, которые выходят за рамки деятельности своей страны. Наиболее популярным инструментом является хеджирование с помощью производных ценных бумаг или деривативов. Сегодня наиболее распространёнными считаются следующие:

- 1) форвардные контракты (обязательства по купле/продаже валюты по фиксированному курсу на фиксированную дату)
- 2) фьючерсы (форварды со стандартной датой и размером поставки);
- 3) опционы (право на приобретение/продажу валюты по фиксированному курсу на фиксированную дату или до нее);
- 4) свопы (обмен задолженностью или задолженностями по оговоренному курсу сейчас или в будущем)

Несмотря на довольно известные инструменты хеджирования, минимизировать свои потери можно путем диверсификации рисков. Данный метод направлен на снижение риска, при котором предприятия в случае финансовых потерь в одной валюте, могла компенсировать выгоды от другой. [12]

Изучение данной темы представило большой интерес, так как в современных рыночных условиях риск банкротства представляет собой серьезную угрозу любой коммерческой организации. Обеспечивать выживаемость предприятия в современных условиях, управленческому персоналу необходимо, прежде всего, уметь верно оценивать финансовое состояние. Именно надежное и прочное финансовое состояние предприятия позволяет ей повышать уровень конкурентоспособности, наращивать свой производственный потенциал, тем самым может гарантировать бесперебойный процесс работы путем эффективного управления оборотными активами. [13]

Однако, если компании выходят на международную арену в условиях больших финансовых рисков, необходимой практикой является заключение различных хедж инструментов и создание программ импортозамещения.

Таким образом, исследование различных причин, применение различных методик по диагностики банкротства, а также путей преодолению данного риска могут способствовать благоприятному ведению бизнесу любой коммерческой организации.

#### Литература:

1. Электронный научный журнал «Международный студенческий научный вестник»
2. Тэпман, Л. Н. Риски в экономике: учебное пособие. 2002.
3. Варламова, Т. П. Валютные операции: учебное пособие. 2008.
4. Двухфакторная модель Альтмана // Анализ финансового состояния предприятия. URL: [http://afdanalyse.ru/publ/finansovyj\\_analiz/1/bankrot\\_1/13-1-0-10](http://afdanalyse.ru/publ/finansovyj_analiz/1/bankrot_1/13-1-0-10)
5. Как спрогнозировать риск банкротства компании // Корпоративный менеджмент. URL: <http://www.cfin.ru/financialanalysis/risk/bankruptcy.shtml>

6. Анализ финансового состояния предприятия по модели Конана — Гольдера // Школа Финансового Анализа. URL: <http://beintrend.ru/2011-09-07-04-58-26>
7. Черутова, М. И. Финансовый менеджмент: учебное пособие. 2015.
8. Галицкая, С. В. Финансовый менеджмент: учебное пособие. 2008.
9. Суховетрюк, Т. С. Финансовый анализ: учебное пособие. 2012.
10. Пузанкевич, О. А. Финансы и финансовый рынок: учебное пособие. 2009.
11. Короткова, М. В. Optimization of bill payable management in industrial enterprises // Вестник. — 2009..
12. Гуслистый, А. Н. Управление инвестициями. Диверсификация портфеля, риск и слежение за рынком. — М.: Интернет-трейдинг, 2005
13. Перепелица Денис Григорьевич. Методы построения эффективной автоматизированной системы принятия управленческих решений на предприятии // Человеческий капитал. — 2014. — № 6. — С. 89–94

## Перспективы совершенствования компетентного потенциала муниципальных служащих

Дунаева Наталья Сергеевна, студент  
Московский государственный областной университет

*В данной статье рассматривается система кадровой политики в органах местного самоуправления в России, определены проблемы карьеры муниципальных служащих, обозначены контуры оптимизации ситуации.*

**Ключевые слова:** местное самоуправление, кадровое обеспечение, проблемы муниципальной власти, компетенции

На современном этапе развития общества, институт местного самоуправления продолжает оставаться одним из ведущих драйверов становления и функционирования демократии — искомого политического режима. Возможно, неперемным условием формирования гражданского общества. На практике концепт местной власти реализуется посредством депутатства.

Согласно Конституции Российской Федерации, система муниципального управления не входит в состав государственных органов, вследствие чего при реализации местного самоуправления возникает ряд особенностей и отличий от государственной власти [2]. Между тем, при анализе деятельности управления на местах прослеживается некоторая взаимосвязь с системой государственного управления, поскольку основные государственные решения по обеспечению интересов граждан затрагивают органы местного самоуправления, в том числе и через делегирование полномочий местным субъектам власти.

В России, в ходе реформ местного самоуправления было определено наличие внушительных резервов для функционирования и совершенствования власти на местах. Соответственно, при качественном квалифицированном подходе муниципальное управление может быть весьма эффективным. Изучение и конкретизация проблем местного самоуправления играют важную роль в становлении российской государственности. При должном развитии института местной власти ускоряется стабилизация основ правового государства и формирование граждан-

ского общества [5]. Также активизируются процессы развития социально-демократических реформ местной власти. Соответственно, на фоне совершенствования муниципальной власти происходит укрепление гражданских позиций, а, следовательно, рост организационно-политической культуры населения.

Объектом исследования является институт местного самоуправления в России. Предметом данной статьи становится особенности управления муниципальными образованиями в «компетентностном разрезе» кадров.

Исходя из объектно-предметной области, можно поставить следующие задачи:

- Проанализировать институт местной власти как орган системы управления;
- определить место и роль муниципального служащего;
- обозначить проблемы низкой компетентности кадров местного самоуправления;
- предложить методы оптимизации данной ситуации.

Органы местного самоуправления обеспечивают сочетание государственного регулирования и соблюдения интересов гражданского сообщества. Определим понятие муниципального служащего: гражданин, исполняющий обязанности на муниципальной должности, в соответствии с федеральными законами и законами субъекта РФ, за выплачиваемое из средств местного бюджета, денежное вознаграждение. Связующее звено в реализации полномочий местных органов власти.

От решений служащих местного самоуправления, их компетентности и профессионализма зависит состояние и развитие регионов РФ. Соответственно необходимый подъем гражданской активности населения должен реализовываться путем формирования политической культуры горожан и развития чувства социальной ответственности впоследствии принятия решений. Для этого государству требуется создание условий для расширения демократических принципов местного самоуправления. Так как от зрелости и понимания гражданских задач городским сообществом зависит устойчивость стратегического партнерства среди горожан, улучшение качества жизни граждан муниципалитетов, а также реализация устойчивого развития городских образований. Соответственно, основной стратегический ресурс в развитии города это люди, служащие органов муниципальных образований, являющиеся базисом устойчивого развития местного самоуправления.

Исследования показывают, что большинство населения нашей страны имеют пассивную гражданскую позицию, то есть ожидают государственного патернализма и имеют склонность соглашаться государственными реформами, но лишь малочисленная группа населения предпочитает отстаивать принципы расширения своих прав и свобод. Вследствие чего муниципальный служащий во много является агентом освоения и принятия нововведений. Следовательно, от них требуется содействие в реализации государственных преобразований на местном уровне и трансформация их на высший уровень управления.

Из вышеперечисленного следует вывод о том, что при условии проведения грамотной политики муниципальных служащих в сочетании нескольких видов управления российское сообщество преодолет широкую дифференциацию и расширит понятие гражданского общества в сознании населения.

В настоящее время расширение состава кадров муниципальной власти Российской Федерации является одной из важнейших стратегических целей нашего государства [1]. Т. к. последствия местных социальных, политических и экономических реформ во многом зависят от профессионализма кадров аппарата местной власти. Необходимо повышение уровня конкурентоспособности современных служащих органов местного самоуправления. Однако в настоящее время качеству подготовки муниципальных служащих не уделяется должного внимания.

Выделим несколько причин «торможения» развития муниципальной службы в России:

- сохранение устаревших программ повышения квалификации сотрудников;

- отсутствие заинтересованности в потребностях муниципалитетов;
- отсутствие социальной ориентированности на решение современных проблем местного сообщества;
- отсутствие чёткого определения правового статуса муниципальных служащих;
- низкая квалификация муниципальных кадров;
- отсутствие механизма мотивации;
- наличие устаревших методов отбора кадров, не учитывающих социально-психологические особенности личности;
- низкий уровень молодых специалистов;
- низкое техническое обеспечение органов местного самоуправления.

Актуальность решения данных проблем развитии местного самоуправления заключается в необходимости устойчивого формирования правового государства и гражданского общества в России.

В контексте сложившихся проблем, приведем несколько предложений по оптимизации ситуации в органах местного самоуправления:

- обновление программ подготовки муниципальных служащих;
- повышение квалификации имеющегося персонала с учетом социальных особенностей каждого муниципалитета;
- проведение ежегодных аттестаций муниципальных кадров;
- обеспечение практического использования, полученных теоретических навыков;
- снижение доли служащих пожилого возраста;
- проведение конкурсных отборов на должности в местных органах власти для повышения активности среди молодых специалистов;
- повышение заработной платы сотрудников;
- обеспечение непрерывного воспроизводства кадрового потенциала.

Данный комплекс мер позволит нашему государству совершенствовать кадроведческие технологии на муниципальной службе. Далее, в процессе развития и становления научно-технического прогресса возрастет роль заинтересованности в условиях труда, нежели в материальном обеспечении. Вследствие чего, увеличится количество кадров местного самоуправления, а принципы кадровой политики будут более сориентированы на профессионализм муниципальных служащих. Повысится конкурентоспособность кадров местной власти, что будет способствовать процессу проведения демократических реформ и реализации социально-экономических и политических прав граждан нашей страны.

#### Литература:

1. Игнатъев, А.В. Местное самоуправление в России как социально-историческая форма народовластия и институт публичной власти: диссертация кандидата политических наук: 23.00.02/ Игнатъев А.В.; Ярославль, 2006. 202 с.

2. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.constitution.ru/> (дата обращения 26.10.2015 г.)
3. Покацкий, С. А. Совершенствование структуры управления персоналом в органах местного // Молодой ученый. — 2014. — № 4. — С. 872–875.
4. Федеральный закон от 06.10.2003 N131-ФЗ (ред. от 29.06.2015) «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» [Электронный ресурс]. — URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_44571/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_44571/) (дата обращения: 12.10.2016 г.)
5. Шегаев, И. С. Институт местного самоуправления как инструмент формирования публичной политики в условиях современной России // Армия и общество. 2013. № 2 (34). С. 71–74.
6. Шегаев, И. С. Элективный курс по политологии: программа для образовательных организаций, осуществляющих углубленное изучение предметов социально-гуманитарного цикла. — М.: ИИУ МГОУ, 2014. — 44 с.

## Ключевые показатели эффективности деятельности предприятия

Жегалина Александра Сергеевна, студент

Сибирский государственный индустриальный университет (г. Новокузнецк)

Эффективность деятельности организации в условиях рыночной экономики ориентирует его способность к финансовому выживанию, привлечению источников финансирования и их прибыльному использованию. Она может быть охарактеризована ключевыми показателями эффективности.

Основной целью разработки и внедрения, ключевых показателей эффективности (Key Performance Indicators — KPI) является создание эффективного инструментария для информационного обеспечения процесса принятия решений [1]. KPI — это инструмент, который анализирует эффективность деятельности предприятия, позволяет проводить контроль деловой активности сотрудников, подразделений и компании в целом и вывести организацию на новый уровень.

При разработке методов управления KPI-индикаторы классифицируются на: KPI имеющие стратегический характер; KPI имеющие нормативный характер.

Показатели стратегического характера показывают конкурентные преимущества организации. Высокие оценки работы по основным показателям деятельности стратегического типа в компании влекут за собой достижение стратегических целей. Каждый отдельный стратегический показатель деятельности организации отражает какой-либо аспект конкурентного преимущества [2].

Ключевые показатели деятельности нормативного типа имеют временный характер, т.е. связаны с каким-либо временным периодом. Исходя, из этого можно выявить, что если ключевые показатели стратегического типа отвечают за достижение цели, то ключевые показатели нормативного типа отвечают за решение задач, необходимых для достижения цели.

Так же необходимо учитывать, что отнесение показателя к стратегическому или нормативному типу зависит от выбранной руководителями стратегии компании.

Если достижение целевых значений KPI, носящих стратегический характер, значительно изменяет положение компании, то значения KPI, носящих нормативный характер, нужно поддерживать на том или ином уровне в рамках выбранного краткосрочного периода. В качестве примера KPI, которые имеют стратегический характер, можно привести такие показатели, как «капитализация», «доля рынка», в то время как нормативный характер носят такие показатели, к примеру, как «коэффициент текучести кадров».

Данная классификация ключевых показателей деятельности является важной, потому что соотносится со структурой распределения финансовых и иных ресурсов компании для достижения цели.

С помощью системы KPI измеряются результаты работы предприятия в целом, отдельных подразделений и непосредственно сотрудников, а также мотивируется персонал на достижение требуемых результатов. С помощью данных индикаторов можно создать весьма эффективную систему мотивации и стимулирования сотрудников компании [3–5].

При разработке системы KPI следует учитывать определенные требования, которые предъявляются к каждому из коэффициентов:

— каждый коэффициент должен быть четко определен, тогда измерить его сможет любой пользователь. В том числе и сотрудник, результаты которого оцениваются посредством данного индикатора;

— утвержденные показатели и нормативы должны быть достижимы. Цель должна быть реальной, но в то же время являться стимулом;

— каждый из показателей должен быть в сфере ответственности тех людей, которые подвергаются оценке;

— показатели должны способствовать мотивации и росту эффективности персонала, а это напрямую связано с постановкой целей;



— показатели также должны быть сопоставимыми, то есть одни и те же показатели можно сравнить в двух подобных ситуациях;

— динамика изменения коэффициента должна иметь возможность быть представленной наглядно (графически), чтобы на основании результатов можно было делать выводы и принимать решения;

— каждый показатель должен нести смысл и являться базой для анализа.

Теоретических разработок в вопросе ключевых показателей деятельности немного. Методология разработки ключевых показателей деятельности в российских источниках носит преимущественно рекомендательный характер. На сегодняшний день не существует универсальных и единых для всех положений о том, как разрабатывать систему КРІ в организации. Большинство авторов предлагают использовать свои методы, руководствоваться какими-либо правилами и принципами. Приведем общие сведения о методах, правилах и принципах разработки системы КРІ в российских организациях, предлагаемых в настоящее время отечественными авторами.

Российский ученый Вихров А.А. [6] предложил ряд принципов: единство классификаторов для учета и планирования; возможность применения техники управленческого анализа; согласованность; привязка к центрам ответственности; нормализованность; полнота и прозрачность; однозначность и взаимоисключаемость. Рассмотрим подробнее некоторые из них.

1. Принцип интеграции системы КРІ и бюджета организации. Важность этого принципа в том, что цель каждой организации выражается в виде результата, которого должна достичь компания за определенный период

времени. Достижение цели обеспечивается определенными ресурсами, в которые обязательно входит финансовая составляющая.

2. Принцип регулярного и своевременного сбора данных. Заключается в том, что система ключевых показателей деятельности может дать положительные результаты в организации только тогда, когда необходимая информация набирается в полном количестве, отражает реальную ситуацию и постоянно, в установленные сроки.

3. Принцип простоты. Разработанная система должна быть понятна любому работнику, сформулирована на корпоративном языке и пояснена каждому сотруднику компании.

4. Принцип мотивации руководителя. Реализация разработанной системы КРІ зависит в первую очередь от руководителя компании. Потому что пока руководитель компании заинтересован в разработке и внедрении системы, она действует. Но если у лидера пропадает интерес, эффективность падает, а со временем полностью утрачивается.

Контроль основных направлений деятельности позволяет концентрировать находящиеся в распоряжении у компании ресурсы на стратегически важных аспектах развития и в соответствии с этим создавать свою систему управления [7].

Использование КРІ направлено на уточнение разработанной в ходе стратегического планирования системы целей. Поэтому на следующем шаге должны определяться количественные значения показателей. Анализ значений выбранных КРІ в динамике позволит контролировать их исполнение и оценивать эффективность деятельности предприятия с точки зрения достижения поставленных целей.

#### Литература:

1. Нифонтов, А.И., Тюфякова О.П. Ключевые показатели эффективности угольной компании и филиалов-шахт // Научно-практическая конференция: сборник научных статей. Новокузнецк, 2006. С. 110–112.
2. Нифонтов, А.И., Черникова О.П. Стратегическое позиционирование угольной компании // Научно-практическая конференция: сборник научных статей. Под общей редакцией В.Н. Фрянова. 2008. С. 107–108.
3. Клочков, А.К. КРІ и мотивация персонала. Полный сборник практических инструментов / А.К. Клочков. М.: Эксмо, 2010. 103 с.
4. Nifontov, A., Kushnerov U., Chernikova O. The development of awarding bonuses system of mining preparatory sections employees // Mines week-2015. Reports of the XXI international scientific symposium. 2015. С.221–228.
5. Chernikova, O.P. The technology of valuation of the staff activity effectiveness // Современный научный вестник. 2016. Т. 4. № 2. С. 145–155.
6. Вихров, А.А. Принципы разработки классификаторов затрат. URL: [intalev.ra/aggregator/finance/id\\_21611/](http://intalev.ra/aggregator/finance/id_21611/).
7. Черникова, О.П. Управление производственным риском угольной шахты // Вопросы образования и науки: теоретический и методический аспекты. Сборник научных трудов по материалам Международной заочной научно-практической конференции: в 7 частях. 2012. С. 147–149.

## Evaluation of patents as a part of intellectual property

Zavarzina Anastasia, student;  
Mayskaya Maria, student  
Russian Economic Plekhanov University

In the modern world where the economy of technologies and knowledge is put in the first place, questions of legal protection and assessment of intellectual property become more and more urgent. Nowadays, the intellectual property (IP) is one of the most important components of assets of the entity. It is possible to face with such cases, when the cost of intellectual property of the company exceeds the cost of all its tangible assets and IP is the main resource of the company in company's marketing strategy. All the listed facts show the **relevance** of the article.

The **aim** of this article is to examine types of evaluation of intellectual property concerning patent issues.

To achieve the posted aim it is necessary to complete the following **goals**:

- Analyze the nature of the intellectual property
- Consider methods of evaluating of IP
- Examine peculiarities of patent issues

Assessment of an intellectual property item represents cost determination, caused by potential efficiency for the owner of the right of the asset order. Assessment of intellectual property is always understood as assessment of exclusive rights, which follow from the fact of ownership of an asset. The economic concept of cost of an intangible asset expresses a market view of benefit, which the owner of this object, at the time of assessment of its cost has. The variety of objects of IP does not allow applying standard methods and approaches to their assessment. Anyway evaluation represents a cash measure of how much the legal entity or physical person is ready to pay for ownership of the rights to specific results of intellectual work. Therefore, one of the main factors of a value assessment of intellectual property is determination of its influence on resulting effects of economic activity of the entity.

Assessment of intangible assets includes:

- Value assessment of trademarks
- Value assessment of patents
- Assessment of author's rights
- Damage assessment in case of violation of exclusive rights on intellectual property items

Different types (market, investment, etc.) and different approaches are applied to evaluation of Intellectual Property: comparative, costly, but the most frequent — an income approach to evaluation. In the latter case the cost of intellectual property is determined as its capability to bring to the buyer or the investor the income in the future. It is equated to current value of a net income which can be received from use of this intellectual property for economically reasonable period of its useful use.

In case of non-paid receipt of an intangible asset by the entity assessment of its market value is necessary for its statement on balance. Besides, assessment of market value of intangible assets will allow increasing an indicator of net assets and, as a result, value of the entity.

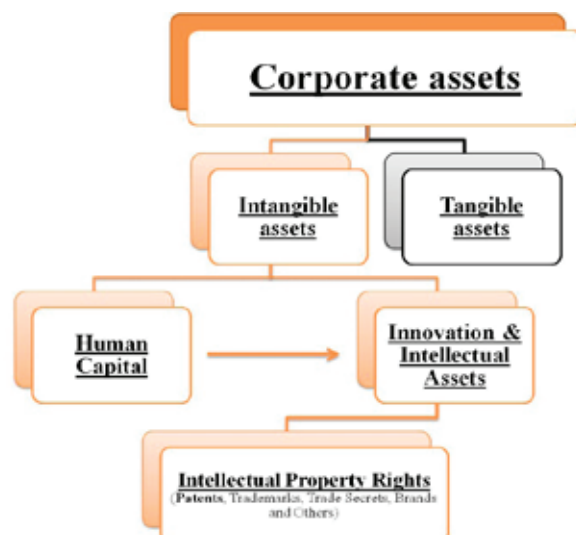


Fig. 1

The value assessment of an intangible asset is always determined for specific date. The main factors influencing the cost of an intangible asset are a possibility of free circulation in the market, validity period, a newness factor, reliability of legal protection of an asset. The major factor influencing the cost of an intangible asset is the size of the expected income from its use.

In this article we would like to focus mainly on patents as an example of IP that majority of companies on different markets poses. A patent is a government license that gives the holder exclusive right for a designated period of time to an invention, which is a product, process or a design that, in general, provides a new way of doing something, or offers a new technical solution to a problem. Patent grants its holder a monopoly to make, use, and sell its invention, and to exclude others from doing so. To receive a patent, a patent application must disclose all details of the invention so that others can use it to further advance the technology with new inventions.

There are several evidences of growing economic significance of patents. However there are other means of protecting company’s returns from inventions (trademarks and trading secrets) during the past 20 years there has been a surge in the number of patents issued. For example in 2012, the number of filings grew by more than 9% (it is the fastest annual increase in 18 years). Consequently the number of patents granted worldwide also grew by 13.7% in 2012.

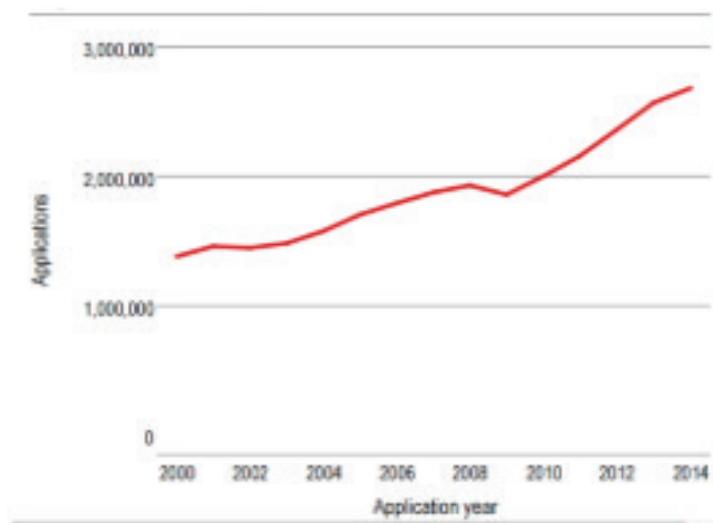


Fig. 1. Patent applications worldwide

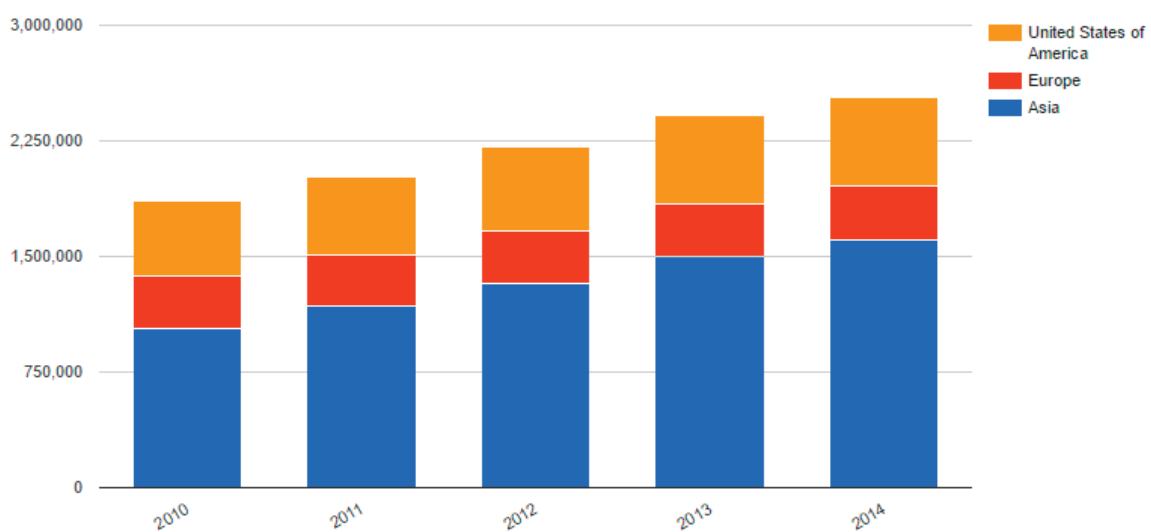


Fig. 2. Total patent applications

Research indicates that about 70% to 80% of a company’s market capitalization comes in the form of intangible assets, which include patents. And patents are moving from a legal role to a strategic management one. The value share of knowledge-based components to industrial products is constantly rising. Thus it is not a surprise that companies now are ready to

pay more for other companies' patent portfolios. All these can be attributed to the parallel in innovative activity as well as to the necessity to up large patent portfolios for the purpose of negotiating with other patent holders

Inventions are considered to be a fuel for innovation and thus for the economic growth. And patents are important for maintaining the innovation-driven economies. On the one hand they guarantee inventors the legal tool to fight against imitators; on the other hand patents oblige inventors to explain how a new technology works and to forfeit exclusive rights to the invention after a specified period of time. This mechanism stimulates the progress. Contrary, low patent quality can generate uncertainty, decrease incentives to innovate.

As any valuable asset patents are needed to be evaluated. Companies face the necessity for accurate patent evaluation in different market situations:

1. There are companies that are called Patent assertion entities (PAEs). PAEs do not manufacture or sell goods as well as do not invest in research. Those are businesses that acquire patents from third parties and use them to generate licensing revenues through negotiation and litigation (ex. they are asserting them against alleged infringers). In acquiring and then asserting patents, PAEs target individuals and businesses that already developed or marketed the product on the base of patented technology. So it is critical for those companies to work out the mechanism of evaluation of patents because the quality of patent is deterring how much they are going to pay for a particular patent as well as how effective they are going to act during negotiations.

2. However companies that are providing goods and services are more often creating technologies or products that are patented afterwards, they also may need to evaluate patents. One company may seek to acquire another company. In such situations the acquired company may be an outperforming company that has lost its market share, but still possess valuable IP (including patents) that can be wisely used by an acquirer to enhance its positions on the market. For example, Google acquired Motorola and its extensive collection of patents for more than USD12.5 billion (though, in the end, Google kept only Motorola's patent portfolio, selling off other parts of the business, and it estimates that the portfolio cost between 2.5 to 3.5 billion. On the other hand it may be a young start-up that that doesn't have anything (ex. brand name, consumer loyalty) yet but innovative product or technology that an acquirer wants to obtain before its rivals. So both parties in such deals need to evaluate core patents in order to set a fair price.

3. Also accurate patent evaluation is important for maintaining overall quality level of patents granted worldwide. It is important because low patent quality can be a reason for market failures. Patents are helping to obtain venture capital and securing liquidity (снотка). For example venture capitalists would not finance firms with a potential to be engaged in patent infringement cases raised by another company or by a non-practicing entity.

The biggest challenges that companies face while trying to put a dollar figure on patents is that they are presented in a form of very dense legal documents filled with technical language and jargon, that is hard to evaluate. Moreover companies need to distinguish between individual patent and a patent portfolio.

Firstly, company should determine the quality of the underlying invention outlined in the patent. Secondly, it should check how the patent is constructed. Thirdly, it needs to figure out how to extract value from the patent.

However patents vary greatly in different industries there are general indexes that can be used to evaluate patent quality (patent quality assumes technological and economic value) and hence patent value. They evaluate patent's underlying invention and the structure of patent documents.

### Patent scope

This indicator is evaluating technological breadth of patents in a firm's portfolio significantly that affects the value of the firm. Broad patents are more valuable when many substitutes in the same product class are available. For each patent document P, the patent scope index is defined as:

$$SCOPE_p = n_p; n \in \{IPC_1^4; \dots; IPC_i^4; IPC_j^4; \dots; IPC_n^4\} \& IPC_i^4 \neq IPC_j^4,$$

where  $n_p$  denotes the number of distinct 4 digit International Patent Classification (IPC) subclasses the invention is allocated to. The larger the number of distinct 4-digit IPC classes, the broader the scope index, and the higher the potential technological and market value of a patent.

### Claims

Claims determine the boundaries of the exclusive rights of a patent owner, given that only the technology or aspects covered in the claims can be legally protected and enforced. The number and content of the claims thus determine the breadth of the rights conferred by a patent. Moreover, a large number of claims contained in the document might also imply higher patent fees. Hence, the number of claims in a patent document may not only reflect the technological breadth of a patent, but also its expected market value.



**Backward citations and originality index**

In order to evaluate the novelty of the innovation seeking patent protection, patent applicants are asked to disclose backward citations: patents, scientific papers, conference proceedings, databases and other sources of knowledge were used as the basis of the invention. The number of citations made to prior patents and prior non-patent literature (NPL) in a patent can help assess the degree of novelty of an invention. Backward citation includes self-citations (citations made to inventions belonging to the same company). It allows assessing the extent to which new inventions rely on the company’s prior innovative activities. Also there is an opinion that patents that cite scientific NPL may contain more complex and fundamental knowledge, and this in turn increases its value. Backward citations either to the patent or to NPL are contributing to patent value because they show that a patent belongs to a relatively well-developed technology area, and that property rights are less uncertain.

Patent originality is linked to the amount of backward citation. It refers to the breadth of the technology fields on which a patent relies. Inventions relying on a large number of diverse knowledge sources are supposed to lead to original results. And hence patents connected with them belong to a wide array of technology fields. Originality indicator can be defined as:

$$Originality_p = 1 - \sum_j^{n_p} s_{pj}^2$$

where  $s_{pj}$  is the percentage of citations made by patent  $p$  to patent class  $j$  out of the  $n_p$  IPC4-digit (or 7-digit) patent codes contained in the patents cited by patent  $p$ .

**Forward citations and generality index**

Forward citations — citations a given patent receives from patents on subsequent technologies reflects the technological importance of the patent. Forward citations are counted over a period of five or seven years after the publication date. Self-citations are also taken into consideration. The number of forward citations can be written as:

$$CIT_{i,T} = \sum_{t=P_i+T}^{P_i+T} \sum_{j \in J(t)} C_{j,i} ; T \leq 5 \text{ or } T \leq 7$$

where  $CIT_i, T$  is the number of forward citations received by patent application  $i$  published in year  $P_i$  within  $T$  years from its publication (in the present case, within five years).  $C_{j,i}$  is a dummy variable that gets value 1 if the patent document  $j$  is citing patent document  $i$ , and 0 otherwise.  $J(t)$  is the set of all patents applications published in year  $t$ .

Forward patent citations can be used to assess the range of later generations of inventions that have benefitted from a patent, by means of measuring the range of technology fields — and consequently industries — that cite the patent. This influence is measured by generality index. The patent generality index relies on information concerning the number and distribution of forward citations citation and the technology classes (IPC) of the patents these citations come from. Forward citations cover all categories of citations, and are restricted to a 5-year citation window. Generality index can be written as:

$$G_X = 1 - \sum_{j=1}^{M_i} \left( \frac{1}{N} \sum_{l=1}^N \frac{r_{jl}^n}{T^n} \right)^2$$

Where  $X$  is the focal patent with  $Y_i$  patents citing the focal patent  $X$ , with  $i = 1, \dots, N$ ;  $N$  is the total number of IPC n-digit classes in  $y_i$ ;  $r_{jl}^n$  is the total number of of IPC n-digit classes in the  $j^{th}$  IPC4 digit class in  $y_i$  and  $j=1 \dots M_i$  is the cardinal of all IPC4-digit classes in  $y_i$ .

**Breakthrough inventions**

Large numbers of backward citations may signal the innovation to be more incremental in nature meaning that it is more about better modification of already existing technology or product. Contrary, breakthrough inventions are high-impact innovations which serve as a basis for technologies that are going to change the industry and create new products or services. Quality and diversity of the technological resources of a firm are positively correlated with breakthrough innovations. There is evidence that of significantly higher patenting growth in cities and technologies where breakthrough inventions have occurred.

**Patent renewal**

The renewal indicator can represent years during which a granted patent has been kept alive. Years are counted starting from the year in which a patent has been applied till the latest year in which it has been renewed. The renewal of a patent signals that the invention described in the patent document is still useful and thus has some value. Assuming that no rational agent would be willing to pay money for a right that is worthless, more valuable patents are renewed for longer periods.

### Grant lag

Grant lag period is the time elapsed between the filing date of the application and the date of the grant. Time required to reach a granting decision depends on the effort made by the filing party. Recent evidence suggests the existence of an inverse relationship between the value of a patent and the length of grant lag. Well documented applications and close cooperation with the patent office the signals that applicant is interested in accelerating the grant procedure for the most valuable patents. Because the more controversial claims lead to slower grants and well-documented applications are approved faster. The grant lag index relies on patents that are stratified by year and technology field and for each patent  $p$ , the grant lag index  $GrantPi$  is:

$$Grant_{pi} = 1 - \Delta t / \text{Max}(\Delta t_i)$$

where  $\Delta t$  is the number of days elapsing between application and granting date; and  $\text{Max}(\Delta t_i)$  is the maximum number of days it has taken any patent belonging to the same class  $i$  to be granted.

### Patent family size

Patent family is a set of patents filed in several countries which are related to each other by one or several common priority filings. The value of patents is held to be associated with the number of jurisdictions in which patent is protected and large international patent families are particularly valuable. Applicants might be willing to accept additional costs and delays of extending protection to other countries only if they deem it worthwhile.

### Patent value: composite index

The patent value index is a composite indicator that tries to capture both the technological and the economic value of innovations and should be based on indicators described above as they are considered meaningful measures of research productivity and are found to be correlated with the social and private value of the patented inventions. There is no generally accepted formula for the calculation of that index. So the researcher can decide how many dimensions of patents' underlying value (forward citations; patent family size; number of claims; generality index; backward citations or grant lag) to include in the index depending on the aim of the research.

The patent value also depends on the characteristics of the firm that owns it like its market capitalization, the assessments made by financing institutions and prospective acquirers. In a situation when patents are among company's core assets there additional factors that will influence the value of such company that should be considered after the examination of its individual patents.

- If company provides products or services that are created on the base of patents, it is necessary to perform a parked research and assess how well those products or services are positioned.

- If company possesses a considerable amount of patents it is preferable to build a strategic portfolio out of them. An individual patents on particular piece of a technology or a design or a collection of unconnected patents from different spheres worth less than well-constructed portfolio which protects the originality of sophisticated products. Number of backward and forward self-citations can show quality of patent portfolio.

### References:

1. GIGAOM Jeff Roberts January 30, 2014 Google paid \$4B for patents: why the Motorola deal worked out just fine URL: <https://gigaom.com/2014/01/30/google-paid-4b-for-patents-why-the-motorola-deal-worked-out-just-fine/>
2. World Intellectual Property Organization Statistics 2015 Total count by filling office URL: <http://ipstats.wipo.int/ipstatv2/ipsStakeBarchart>
3. Federal Trade Commission Patent: Assertion Entities Study URL: <https://www.ftc.gov/policy/studies/patent-assertion-entities-pae-study>
4. Business Dictionary URL: <http://www.businessdictionary.com/definition/patent.html>
5. World Intellectual Property Organization: World Intellectual Property Indicators 2015, Patent Chapter p.23 2015 URL: [http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo\\_pub\\_941\\_2015-part1.pdf](http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_941_2015-part1.pdf)
6. Methods of analysis and assessment of efficiency of investment projects through real options, Moscow/ D.G. Perepelitsa, 2009 URL: <http://economy-lib.com/metody-analiza-i-otsenki-effektivnosti-investitsionnyh-proektov-na-osnove-realnyh-optcionov>
7. Forbes URL: <http://www.forbes.com/sites/forbesleadershipforum/2013/06/25/how-to-tell-what-patents-are-worth/#6a31cbfa6ac7>

8. International Chamber of Commerce: IP: a positive force for society URL: <http://www.iccwbo.org/advocacy-codes-and-rules/areas-of-work/intellectual-property/ip-a-positive-force-for-society/>
9. IOPscience: Modern evaluation of patents URL: [file:///C:/Users/Idea/Downloads/MSE\\_147\\_1\\_012069.pdf](file:///C:/Users/Idea/Downloads/MSE_147_1_012069.pdf)
10. See-the-Forest™ Patent Analytics URL: <http://www.see-the-forest.com/>
11. The Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD): Enquiries Into Intellectual Property's Economic Impact URL: <http://www.oecd.org/sti/ieconomy/KBC2-IP.Final.pdf>
12. Boston Business Journal: The Importance of Patents: It Pays to Know Patent Rules URL: <http://web.mit.edu/e-club/hadzima/the-importance-of-patents.html>

## Подходы к анализу финансовой устойчивости предприятия

Заводская Алёна Олеговна, магистрант

Нижегородский государственный университет имени Н. И. Лобачевского

*Решение современных проблем стабилизации национальной экономики, обеспечения социального развития общества возможно только на основе положительных сдвигов, в частности через укрепление финансового состояния субъектов хозяйствования. Эффективность деятельности отечественных предприятий зависит от того, насколько быстро они будут приспосабливаться к изменениям рыночных условий. Сохранить свои позиции предприятия могут, применяя финансовый менеджмент, основными функциями которого являются объективный финансовый анализ, прогнозирование и моделирование хозяйственной деятельности.*

**Ключевые слова:** устойчивость, факторы, собственный капитал, финансовые ресурсы

*The solution of modern problems of stabilization of the national economy, ensure social development of society is only possible on the basis of positive changes, in particular through strengthening the financial condition of the entities. The efficiency of domestic enterprises depends on how they will adapt quickly to changes in market conditions. Save the positions of the enterprise may be using financial management, whose main function is the objective financial analysis, forecasting and modeling of economic activity.*

**Key words:** stability, factors, equity, financial resources

Финансово-экономическое взаимодействие предприятий друг с другом предполагает заключение финансовых сделок. При этом у одного субъекта формируются обязательства, а у другого права требования. Неопределенность в отношении будущего исполнения принятых обязательств сопряжена с риском. При подготовке к финансовой сделке участники стремятся минимизировать риски. Одним из способов управления риском является снижение неопределенности относительно заключаемой сделки путем получения дополнительной информации о контрагентах (финансовой, аналитической, либо иной) [1, с. 81].

Одной из важнейших информационных характеристик эффективного функционирования предприятия является обеспечение стабильного развития предприятия при сохранении его финансовой устойчивости. Понятие финансовой устойчивости является сложным и многофакторным явлением, обуславливается экономической средой, в рамках которого осуществляется деятельность предприятия, а также результатами его функционирования, способностью адекватно реагировать на изменения внутренних и внешних факторов. Оценка устойчивости финансового состояния позволяет определить, насколько эффективно осуществляется управление финансовыми ресурсами предприятия. Однако, как показывают иссле-

дования, теория и практика анализа комплексной оценки финансовой устойчивости в России находятся в стадии своего становления. Большинство предприятий подобный анализ практически не осуществляет.

На сегодня в теории и практике отечественного финансового менеджмента распространяются апробированы методики определения уровня финансовой устойчивости предприятия. Работы таких зарубежных ученых, как А. Арес, Э. Бриггем, Ван Хорн Дж. К., Р. Дымоход, Н. Холт и других имеют большую теоретическую значимость, но их методики рассчитаны в первую очередь на рыночные экономические условия западных стран и не учитывают особенностей российской экономики.

Отечественные и зарубежные ученые преимущественно обращают внимание на совершенствование методики анализа и оценки финансовой устойчивости предприятия, стратегическое управление финансовой устойчивостью.

Так, В. С. Бугай предлагает осуществлять оценку финансовой устойчивости предприятия на основе подхода, который включает уточненную методику расчета собственного оборотного капитала предприятия и предусматривает определение предельного уровня финансовой устойчивости [2].

С. С. Гринкевич обосновывает сущность управления финансовой устойчивостью предприятия как системы принципов разработки и реализации стратегических решений [3]. И. А. Мазуркевич особое внимание уделяет практическому исследованию процесса оценки финансовой устойчивости с учетом факторов внутреннего и внешнего воздействия [4]. А. В. Постановов и Н. В. Борисова разработали модель повышения запаса финансовой устойчивости районных потребительских обществ [5]. А. Г. Сокол определяет подходы к управлению устойчивостью сельскохозяйственных предприятий через экономические процессы [6].

Однако в указанных работах не исследуются особенности построения и функционирования механизма обеспечения финансовой устойчивости предприятий и направления его совершенствования.

Среди разнообразия определений и подходов ученых и практиков к понятию «механизма обеспечения финансовой устойчивости предприятий» наибольшего внимания заслуживают два подхода к пониманию сущности финансового механизма. Первый подход заключается в том, что финансовый механизм понимают, как функционирование непосредственно финансов. На основании данного подхода указанный механизм трактуют как организационное отражение финансовых отношений. Второй подход к рассмотрению данного понятия состоит в том, что его понимают, как совокупность методов и форм, инструментов, приемов и рычагов влияния на состояние и устойчивое развитие предприятия.

Анализ научных трудов позволяет утверждать, что подавляющее большинство ученых указывает на то, что для сохранения самостоятельности и независимости на предприятии должен поддерживаться необходимый уровень собственных средств. Вовлечение в хозяйственный оборот ссудного капитала позволяет ускорять процесс оборачиваемости средств и процесс развития материально-технической базы темпами, которые опережают темпы накопления для этих целей собственных финансовых ресурсов.

Исходя из этого, финансовую устойчивость субъектов хозяйствования следует рассматривать как комплексную категорию, отражающую уровень финансового состояния и финансовых результатов предприятия, способность выполнять свои обязательства и обеспечивать развитие деятельности при сохранении кредито- и платежеспособности при достаточном наличии собственного капитала.

Количественной характеристикой финансовой устойчивости есть запас прочности, что предприятие за счет структуры имущества и капитала, на основе чего и обе-

спечивается независимость и платежеспособность в текущем периоде и перспективе. Именно такая трактовка определяет методику оценки финансовой устойчивости, суть которой заключается в последовательном рассмотрении с различной степенью детализации всех процессов, связанных с движением финансовых ресурсов, которые отражены в структуре имущества и капитала.

Учитывая то, что множество заключенных сделок предприятий связаны с исполнением обязательств в будущем, возникает необходимость прогнозирования финансовой устойчивости в отношении потенциальных контрагентов. Анализ существующих методик финансовой устойчивости позволяет выделить три разновидности прогнозирования показателей финансовой устойчивости: абсолютный, коэффициентный и метод экстраполяции.

Абсолютный метод также известен как балансовый метод. Методика определения абсолютного показателя в целом построена на категории степени покрытия запасов и затрат собственными и привлеченными источниками их формирования.

Сущность коэффициентного метода в том, что дается характеристика состояния и структуры активов предприятия с точки зрения обеспеченности их источниками покрытия на основе системы показателей. Для оценки финансовой устойчивости предприятия достаточно воспользоваться лишь пятью показателями, которые позволяют учесть разнонаправленные факторы и избавляют от анализа повторных экономических параметрических признаков. К данным показателям относятся коэффициенты финансовой автономии, маневрирования собственным капиталом, долгосрочного привлечения заемных средств, финансового риска и обеспечения материальных запасов собственными оборотными средствами.

Помимо вышеуказанных методов для определения финансовой устойчивости используется метод экстраполяции, который помогает прогнозировать показатели на основании выявления тенденций их развития за предыдущий период. Плановый финансовый показатель рассчитывается путем корректировки, выявленной в базовом периоде устойчивой тенденции этого показателя на темпы их изменения в плановом периоде.

Таким образом, оценка финансовой устойчивости предприятия должна осуществляться с целью объективного анализа величины и структуры активов и пассивов предприятия и определения на этой основе меры его финансовой стабильности и независимости. Полученные данные в дальнейшем могут применяться как собственным менеджментом для улучшения деятельности предприятия, так и менеджментом контрагентов для принятия решения о заключении с фирмой финансовых сделок.

#### Литература:

1. Аникин, А. В., Коваленко Е. К. Анализ организационных аспектов дестабилизации имиджа коммерческого банка // Международное научное издание Современные фундаментальные и прикладные исследования. 2012. № 3–6. С. 81–84.

2. Бугай, В. С. Анализ и оценка финансовой устойчивости предприятия // Государство и регионы. — 2012. — № 1. — С. 34–39.
3. Гринкевич, С. С., Михалевиц М. А. Экономические основы стратегического управления финансовой устойчивостью предприятия в условиях рыночных преобразований // Научный вестник НЛТУ Украины. — 2011. — Выпуск 18.5. — С. 112–115.
4. Мазуркевич, И. А. Особенности оценки финансовой устойчивости на предприятиях грузового автомобильного транспорта // Государство и регионы. — 2011. — № 2. — С. 134–139.
5. Постаногов, А. В., Борисова Н. В. Факторы повышения финансовой устойчивости организаций потребительской кооперации // Вестник Белгородского университета потребительской кооперации. — 2008. — № 2. — С. 115–120.
6. Сокол, А. Г. Управление устойчивостью сельскохозяйственных предприятий как экономический процесс // Экономическое пространство. — 2009. — № 21. — С. 227–237.

## Зарубежная практика оценки финансовой устойчивости банковского сектора и ее использование в России

Замурагина Ксения Сергеевна, магистрант  
Челябинский государственный университет

В последнее время кризисы становятся частым явлением. Проблемам финансовой устойчивости финансового и банковского сектора уделяется все большее внимание. Известно, что наиболее распространенной в зарубежной и российской банковской практике трактовкой финансовой устойчивости банка является ее сопряженность с экономической устойчивостью, поскольку банк представляется как экономический денежно-кредитный институт. Зарубежная практика оценки устойчивости банковской сферы рекомендует использовать комплекс различных способов оценки. Среди них следует выделить:

- оценку финансовой устойчивости банковского сектора и его динамики на основе рыночных индикаторов и с учетом макроэкономических показателей;
- применение рейтинговых национальных систем оценки надежности кредитных институтов, обеспечивающих в комплексе оценку стабильности банковского сектора;
- развитие моделей стресс-тестирования банковских систем в целом и отдельных коммерческих банков [4, с. 52].

Использование рыночных индикаторов для оценки трендов финансовой устойчивости банковского сектора стало особенно заметным в западной практике в связи с развитием рынка финансовых инструментов. Рыночные цены учитывают максимум информации в отношении как должника, так и состояния рынка в целом, поэтому подходы, основанные на рыночной оценке, имеют определенные достоинства.

Из общего числа известных индикаторов оценки рынком финансовой устойчивости банковского сектора в целом и отдельных кредитных институтов предпочтение на практике отдается показателю, характеризующему изменение стоимости кредитных дефолтных свопов (CDS).

CDS — производный финансовый инструмент, согласно которому покупатель обязуется выплачивать премию эмитенту CDS, последний в обмен на получение платежей принимает на себя обязательство погасить долг третьей стороны перед покупателем в случае невозможности должника погасить свои обязательства (т.е. в случае дефолта третьей стороны). Таким образом, кредитный риск передается от покупателя CDS к эмитенту.

Кредитные дефолтные свопы на банковские долговые инструменты обращаются на внебиржевом рынке, и их котировки отражают оценку рынком вероятности дефолта кредитного института, а среднее изменение стоимости CDS крупнейших коммерческих банков — оценку рынком изменения устойчивости банковского сектора [4, с. 154].

В качестве индикатора, иллюстрирующего изменение устойчивости банков на фоне динамики стабильности национальных экономик, используется соотношение изменения стоимости CDS банковского сектора и премии CDS суверенных долгов.

В качестве рыночных показателей, отражающих устойчивость банковского сектора, используются также спреды межбанковского денежного рынка, изменение спредов между доходностью банковских долговых обязательств и др. В частности, в качестве возможного сигнала нарастающих проблем применяется показатель, характеризующий изменение кредитной активности банковского сектора. В первую очередь темпы кредитования реального сектора сокращаются, когда банки имеют ограниченный доступ к ресурсам и одновременно вынуждены оптимизировать активы в условиях кредитных потерь и ограниченной возможности наращивать собственный капитал. В качестве показателей для оценки изменения кредитной активности банковского сектора используют:



— показатели динамики кредитного портфеля в разбивке по отраслям и продуктам;

— показатели, характеризующие динамику кредитного портфеля в сравнении с темпами изменения валового национального продукта [3, с. 18].

Важное место среди показателей финансовой стабильности банковского сектора, используемых западной практикой, занимают также коэффициенты банковского левериджа, обеспеченности капиталом 1-го уровня, а также прибыльности. Отдавая должное моделям оценки вероятности дефолта, западная практика пришла, однако, к выводу, что в настоящее время не существует какого-либо комплексного показателя для оценки качества кредитного портфеля банка, необходимо применение, как широкого перечня рыночных индикаторов, так и фундаментальных показателей, позволяющих выявить возможные негативные

тенденции. Не случайно для детального анализа и частично прогнозирования используются национальные рейтинговые системы оценки надежности кредитных институтов [2].

Применяемые в западной практике рейтинговые национальные системы оценки надежности кредитных институтов в зависимости от целей, информации, методов оценки, ресурсов подразделяют на несколько групп:

- надзорные банковские рейтинговые системы;
- аналитические системы на основе финансовых показателей;
- комплексные системы оценки банковских рисков;
- статистические модели.

Национальные органы надзора могут применять не одну, а несколько моделей оценки, систематизация которых по наиболее экономически развитым странам представлена в таблице 1.

Таблица 1. Система надзора и раннего предупреждения в Группе десяти (G10) стран

Страна	Система	Тип системы
Франция	ORAP	Дистанционная система банковского надзора
	SAABA	Модель раннего предупреждения — ожидаемые потери
Германия	BAKIS	Аналитическая система на основе финансовых показателей
Италия	PATROL	Дистанционная система банковского надзора
	Система раннего предупреждения	Модель раннего предупреждения
Нидерланды	RAST	Комплексная система оценки банковских рисков
	Система наблюдения	Аналитическая система на основе финансовых показателей
Англия	RATE	Комплексная система оценки банковских рисков
	TRAM	Модель раннего предупреждения
США	CAMELS	Рейтинговая система с местным наблюдением
	IBMS	Аналитическая система на основе финансовых показателей
	SEER Rating	Модель раннего предупреждения — рейтинговая оценка
	SEER Risk Rank	Модель раннего предупреждения — прогноз потерь
	CAEL	Дистанционная рейтинговая система надзора
	GMS	Модель раннего предупреждения — высокие темпы роста банков
	SCOR	Модель раннего предупреждения — оценка пересмотра рейтинга
Bank Calculator	Модель раннего предупреждения — прогноз потерь	

Надзорные банковские рейтинговые системы изначально получили развитие как системы на основе оценки деятельности банков органами надзора с выходом на место. Однако в последние годы получили развитие и системы, дающие оценки на основе дистанционного анализа показателей деятельности банков. Кратко основные характеристики рейтинговых систем данного класса сводятся к следующему.

Рейтинговая система оценки надежности CAMELS — одна из наиболее известных, используемых большим количеством стран и оцениваемая как эффективная система оценки устойчивости кредитных институтов. Система существует с 1979 г. как стандартизированная рейтинговая система, которая используется как при инспекционных проверках, так и дистанционно. Оценка банков осуществляется по нескольким компонентам и включает ряд со-

ставляющих, в их числе: оценка качества и достаточности капитала банка, качества активов, доходности (прибыльности), ликвидности, оценка уровня менеджмента банка, оценка чувствительности к рыночному. По результатам оценки каждого компонента выставляется комплексная оценка финансовой надежности банка (composite rating) по пятибалльной шкале. Рейтинговая система CAMELS хорошо известна в мире, в том числе в России, она лежит в основе оценки финансовой устойчивости коммерческих банков со стороны Банка России.

Рейтинговая система оценки банковских холдингов BOPEC — рейтинг является производным пяти компонентов BOPEC. Банковские дочерние компании, включенные в систему страхования, другие компании, материнская компания, доходность и капитал, а также отдельный рейтинг менеджмента. Каждый рейтинговый

компонент системы BOPEC оценивается от 1 (лучший) до 5 (худший). Пять оценок компонентов, затем преобразуются в совокупный рейтинг. Управление оценивается отдельно по трем уровням: как удовлетворительное, справедливое или неудовлетворительное [4, с. 102].

Названные надзорные рейтинговые системы как инструмент оценки текущего финансового состояния банка были адаптированы и приняты надзорными органами таких стран, как Италия и Франция. В этих странах ежегодные рейтинги выставляются на дистанционной основе с учетом анализа различной информации качественного и количественного характера и включают в себя более или менее сходные подходы с компонентами анализа в США. Примерами таких систем являются рейтинговая система PATROL Банка Италии и рейтинговая система ORAP Французской банковской комиссии.

Аналитические оценки на основе финансовых показателей — это применение аналитических систем, основанное на утверждении, что финансовое состояние банков может быть оценено последовательным набором финансовых переменных. В рамках банков каждой группы оценивается большое количество финансовых показателей. При этом переменные показатели в основном включают параметры достаточности капитала, качества активов, рентабельности и ликвидности. В качестве информации обычно используются данные официальной финансовой отчетности банков. Система позволяет оценить различные показатели банков в динамике, а также в сравнении со средними показателями группы. Значительные отклонения показателей конкретного банка от групповых данных служат основанием для внимания со стороны органов надзора.

Примером системы оценки является информационная система Bakis — комплексная и стандартизированная система обмена информацией между органом надзора и Немецким центральным банком. В рамках системы используются финансовые показатели, которые анализируются в пределах каждой группы. Предполагается, что система должна включать параметры раннего предупреждения проблемности банков. Система Bakis использует ежемесячные и ежеквартальные данные официальной банковской отчетности. Цель системы состоит в оперативной оценке финансового положения банка, выявлении неблагоприятных тенденций, в том числе связанных с накоплением рисков, и наблюдении за развитием банковских групп и в целом банковского сектора. В общей сложности система использует 47 показателей, связанных с факторами риска и доходности. В их числе выделяется 19 показателей для оценки кредитного риска, 16 — рыночного риска, два показателя — для оценки ликвидности, десять коэффициентов — для оценки рентабельности. Все показатели в рамках системы являются равнозначными.

Система может быть использована для рассмотрения индивидуальных показателей банка и оценки его позиции в рамках соответствующей группы банков в любой момент времени, так как коэффициенты рассчитываются на

ежедневной основе. Сравнение отдельных показателей банка может производиться в рамках стандартных групп, заданных системой Bakis, но пользователем могут быть заданы другие комбинации по группам для сравнения. Использование данной системы в надзорном процессе в настоящее время ограничено в связи с тем, что надзорный процесс ориентирован на банковский риск-профиль.

Так же применяются комплексные системы оценки банковских рисков — отличительной характеристикой данного типа систем является ориентация на комплексную оценку банковских рисков. Такой подход предпочитает разбивку банка или банковской группы на отдельные бизнес-единицы, а также оценку рисков каждой единицы. По каждой единице оцениваются бизнес-риски, внутренняя структура и контроль: за основу приняты специальные критерии, для каждого из которых определены скоринговые параметры.

Примером комплексной системы оценки банковских рисков является система RATE, введенная Байком Англии и используемая финансовыми органами в надзорном периоде. Надзорный период в зависимости от профиля риска учреждения может составлять от шести месяцев до трех лет. Тем не менее, ежегодно для каждого банка рассматриваются изменения, которые могли бы повлиять на оценку, а также результаты деятельности банка по выполнению планов и рекомендаций надзорных органов. Ключевыми элементами системы RATE являются:

- определение значимых бизнес-единиц, порождающих возникновение рисков;
- получение предварительной информации из других источников,
- планирование работы на местах и проведение встреч с менеджментом банка, руководителями значимых подразделений (внутренний аудит, риск-менеджмент и др.);
- проведение детальной оценки рисков каждой значимой бизнес-единицы на основе количественной и качественной оценки с использованием системы CAMEL-BCOM.
- разработка надзорной программы на основе оценки;
- внутреннее рассмотрение RATE-оценки, выявление тенденций и проблем;
- обеспечение качества RATE-оценки;
- обеспечение обратной связи с банком, головным офисом, органами надзора и отчетности;
- формальная оценка риска значимых бизнес-единиц осуществляется на основе оценок факторов бизнес-рисков банковской группы. Риски, связанные с каждой бизнес-областью, оцениваются на основе шести факторов (CAMEL-B), предполагающих анализ капитала, активов, рыночного риска, прибыли, обязательств и бизнеса. Бизнес-фактор включает рассмотрение как собственно банковского бизнеса, так и внешней среды, а также рисков, которые не поддаются количественной оценке (операционных правовых и репутационных рисков). Качественная оценка системы внутреннего контроля осуществляется с помощью трех факторов: контроля, организации, управ-

ления (СОМ). Анализ проводится на базе информации, полученной в рамках, как дистанционного надзора, так и инспекционных проверок [4, с. 105].

Оценка каждого из девяти факторов для всей организации или группы преобразуется в численное значение. Девять численных оценок агрегируются в совокупную МТЕ-оценку. Хотя RATE-оценки не разглашаются, оценки с указанием уровня (высокий, средний или низкий) и направления (увеличение, стабильность или снижение) риска обсуждаются с банком, его материнской компанией и органами регулирования. Оценка текущего профиля рисков банка дополняется оценками возможных изменений в профиле риска в течение следующего периода. Эта оценка производится с использованием уже имеющейся информации в рамках оценок и с учетом прогноза рыночной конъюнктуры.

В последние годы получили развитие разработка и использование статистических моделей для прогнозирования устойчивости банков. Их цели — это раннее выявление и предупреждение факторов нестабильности.

Существует два принципиальных различия между статистическими моделями и методами, рассмотренными ранее. Во-первых, в центре внимания статистической модели находится выявление рисков, которые могут привести к неблагоприятным последствиям в будущем. В этом состоит отличие от предыдущих систем, направленных на оценку текущего состояния кредитного учреждения. Во-вторых, модели используют передовые методы определения причинной экономической взаимосвязи между независимыми и результирующими переменными, такими как банковская нестабильность, обесценение. Первоначально устанавливаются определенные статистические зависимости между параметрами, затем полученные результаты используются для предсказания будущих событий, имеющих аналогичные характеристики.

Несмотря на то, что методология применяемых статистических моделей различна, для целей анализа их классифицируют по группам:

- рейтинговой оценки или понижения рейтинга;
- прогнозов неплатежеспособности или выживания;
- ожидаемые потери и др.

Спецификой оценки устойчивости банковского сектора последних пяти лет является использование надзорными органами стресс-тестирования [2].

Банк России использует зарубежный опыт. Им подготовлены и применяются нормативные документы, учитывающие практику оценки уровня финансовой устойчивости банков. Известны указания Банка России от 30.04.2008 «Об оценке экономического положения банков», от 16.01.2014 «Об оценке финансовой устойчивости банка в целях признания ее достаточной для участия в системе страхования вкладов» и др. Известно также, что оценка финансовой устойчивости по итогам комплексных проверок банков сочетается с системой дистанционного надзора. Активно развивается практика стресс-тестирования банковской системы [2].

Целесообразно с учетом Международного валютного фонда сформировать подходы к составлению так называемой карты устойчивости финансового сектора России. С этой целью важно определить показатели стабильности финансового сектора, а также факторы и параметры, определяющие устойчивость финансового (в том числе банковского) сектора.

С учетом того, что избыточный кредитный риск является основным источником нестабильности банковской системы, в дальнейшем необходимо разрабатывать общероссийские модели оценки вероятности дефолта заемщиков, прежде всего корпоративных компаний. Основные цели создания таких моделей — прогнозирование возможных потерь российского банковского сектора и разработка соответствующих превентивных мер.

Следует отметить активное развитие и совершенствование моделей оценки финансовой устойчивости коммерческих банков со стороны надзорных органов западных стран. Модели развиваются в направлении комбинирования формализованной дистанционной оценки и результатов инспектирования коммерческих банков. При этом дистанционная оценка может осуществляться различными методами, но предполагает непрерывный мониторинг банков. Одновременно развиваются статистические модели раннего реагирования, что является актуальным и для российского банковского сектора.

Представляется, что оценка финансовой устойчивости банковского сектора России в целом и отдельных коммерческих банков должна развиваться в следующих направлениях. Банком России должна быть разработана, формализована и доведена до российского банковского сообщества система оценки финансовой устойчивости банковского сектора, включающая комплекс моделей разной направленности, в их числе:

— создание на базе существующих подходов риск-ориентированной комплексной системы оценки финансовой устойчивости банков, сочетающей как элементы дистанционного надзора, так и результаты проверок со стороны Банка России. В рамках системы — оценка риска значимых бизнес-единиц банка, агрегирование рисков, учет как бизнес-модели банка, так и рисков внешней среды. Использование итогов рейтингования для определения надзорного периода для каждого кредитного учреждения;

— создание и ежемесячная публикация результатов аналитической системы, обеспечивающей возможность кластерного анализа банков на основе ключевых финансовых показателей. Возможность оценки показателей банков в динамике, а также в сравнении со средними показателями группы. Свободный доступ заинтересованных лиц к данным настоящей аналитической системы;

— разработка статистической модели, направленной на прогнозирование факторов нестабильности банковского сектора. Представляется, что за основу может быть принят один из применяемых в зарубежной практике типов статистических моделей.

Актуальный вопрос, который должен быть решен в России в ближайшее время — создание модели оценки не только отдельных банков или банковской системы, но и банковских холдингов, включая зависимые компании. Это существенно повысит прозрачность банковского сектора в части выявления рисков и прогнозирования проблем.

Следующее актуальное направление — расширение спектра используемых данных для оценок, в частности

данных бюро кредитных историй для оценки параметров кредитного риска.

Обращает на себя внимание активное развитие со стороны международных организаций и надзорных органов отдельных стран моделей стресс-тестирования банковского сектора. Практика 2015 г. показала, что Банк России совершенствует механизм оценки устойчивости, активно использует зарубежный опыт и рекомендации международных рейтинговых агентств.

#### Литература:

1. Лаврушин, О.И. Банковская система в современной экономике: учебное пособие. — 2. — М.: Кнорус, 2016. — 360 с.
2. Обзор развития банковского сектора 2015 г. // Официальный сайт Банка России. URL: <http://www.cbr.ru/analytcs/Default.aspx? Prtid=bnksyst> (дата обращения: 11.08.2016).
3. Рыбин, Е.В., Василенко Н.А. Банки развития международный опыт и перспективы развития // Деньги и кредит. — 2012. — № 2. — С. 18–21.
4. Фетисов, Г.Г.. Устойчивость коммерческого банка и рейтинговые системы ее оценки. — М.: Финансы и статистика, 1999. — 168 с.

## Особенности и современные подходы к организации управления транспортной системой

Зубов Игорь Николаевич, студент  
Институт мировой экономики и информатизации

В современный период в России сформирована организационная система административного управления и административно-правового регулирования, получившая название «Транспорт». В настоящее время эффективная организация российской транспортной системы признана одним из ведущих направлений деятельности государства. В Транспортной стратегии Российской Федерации на период до 2030 г. указано, что эффективное функционирование транспортного комплекса страны во многом зависит от качественного правового регулирования общественных отношений, формирующихся в процессе его деятельности.

Транспорт призван удовлетворять потребности населения и общественного производства в перевозках. Целью государственного управления в области транспорта является своевременное, полное и качественное удовлетворение потребностей населения и общественного производства в перевозках и потребностей обороны государства, защиту их прав при транспортном обслуживании, безопасное функционирование транспорта, соблюдения необходимых темпов и пропорций и др.

В управленческую часть названной системы входят федеральные органы исполнительной власти, осуществляющие административное управление в области транспорта, в том числе Министерство транспорта Рос-

сийской Федерации и подведомственные ему федеральная служба и федеральные агентства:

- 1) Федеральная служба по надзору в сфере транспорта;
- 2) Федеральное агентство воздушного транспорта;
- 3) Федеральное дорожное агентство;
- 4) Федеральное агентство железнодорожного транспорта;
- 5) Федеральное агентство морского и речного транспорта.

В России действует единая транспортная система, которая должна отвечать требованиям общественного производства и национальной безопасности, иметь разветвленную инфраструктуру, обеспечивать внешне-экономические связи страны. Она является технологически взаимосвязанным целостным образованием. [1]

В системе административного управления областью транспорта организационно обособлены следующие отрасли:

- 1) воздушный;
- 2) автомобильный (вместе с дорожным хозяйством);
- 3) железнодорожный (вместе с метрополитеном);
- 4) водный;
- 5) городской наземный
- 6) электротранспорт (находится в ведении муниципальных образований).

Для лучшего понимания особенностей административного управления и административно-правового регулиро-



вания в области транспорта в современных условиях необходимо обратить внимание на ряд ключевых категорий, которые дают более развернутое представление о составе транспортной отрасли. Такими категориями являются «транспортная система», «транспортный комплекс», «транспортная логистика», «транспортно-логистическая инфраструктура». Их дефиниции нашли закрепление в нормативных правовых актах по вопросам транспорта.

Существуют различные классификации видов транспорта. Наиболее последовательной и логически выдержанной представляется классификация, в которой выделены следующие виды транспорта:

1) водный (внутренний водный, называемый также речным, и морской);

2) воздушный (авиация, дирижабли, дельтапланы);

3) наземный или сухопутный (автомобильный, железнодорожный, монорельсовый, трубопроводный, городской электротранспорт, фуникулеры, воздушные канатные дороги);

4) космический транспорт (космические транспортные корабли и орбитальные станции).

Как можно заметить, в основу данной классификации видов транспорта положена природная среда, в которой осуществляются транспортные коммуникации, транспортная деятельность, эксплуатируются транспортные средства: а) водная среда; б) воздушное пространство; в) земля и ее поверхность или суша; г) космос (космическое пространство).

Правительство РФ как высший орган исполнительной власти общей компетенции активно участвует в управлении транспортной системой путем принятия многочисленных правовых актов по вопросам организации и функционирования указанной системы. Оно утверждает положения о федеральных органах исполнительной власти, осуществляющих управление транспортом. Им приняты правила перевозок грузов, пассажиров и багажа в отдельных транспортных отраслях.

Эти проблемы весьма существенны: требуется определить специальный правовой статус транспортных организаций, обеспечивающих решение организационных и финансовых вопросов, возникающих в процессе транзитной перевозки, с учетом фактически совершаемых ими действий. Необходимо совершенствование системы государственного регулирования транзитных перевозок грузов на территории Российской Федерации, направленное на создание условий для развития транзитного потенциала страны, в том числе путем определения государственного координационного органа, ответственного за развитие транзитных перевозок грузов; установление правил выполнения транзитных перевозок грузов с учетом особенностей для различных областей транспорта.

Наиболее значимая проблема, требующая своего решения путем незамедлительного совершенствования транспортного законодательства — это крайне низкая степень безопасности автотранспортной деятельности. В дорожно-транспортных катастрофах в России ежегодно

погибает около 23 человек в расчете на 100 тысяч населения, при этом в странах Европейского союза этот показатель значительно меньше и составляет 9–10 человек. В среднем количество дорожно-транспортных происшествий (ДТП) на автомобильном транспорте в последние годы возросло на 10% в год. ДТП уносят человеческие жизни, отрицательно отражаются на экономическом развитии страны. [2]

Совершенствование нормативного правового регулирования данной сферы должно решить помимо вопросов безопасности целый комплекс проблем деятельности транспортных организаций в сфере автомобильного транспорта:

– законодательные гарантии доступности и качества транспортных услуг для населения;

– создание эффективной нормативной базы по вопросам коммерческого допуска к осуществлению транспортной деятельности в сфере пассажирских перевозок;

– нормативное правовое регулирование развития систем городского и пригородного пассажирского транспорта.

Среди всех видов транспортных организаций именно организации, действующие в сфере автомобильного транспорта, являются самыми распространенными (наиболее общественными), и в этой связи качественное и эффективное правовое регулирование их профессиональной деятельности имеет огромное экономическое значение для государства. Автомобильный транспорт выполняет свыше 78% объема перевозок грузов, более 45% пассажиров перевозится посредством автобусного парка, а на долю городского наземного электрического транспорта приходится еще 35% пассажирских перевозок. [3]

Развитие и необходимость совершенствования нормативного правового регулирования исследуемой сферы обуславливают происходящие изменения экономического, технического, законодательного и организационного характера, определяющие условия функционирования транспортной системы Российской Федерации.

Практически в отношении любого вида транспорта обоснована необходимость осуществления самостоятельных мер в виде перечня мероприятий (в том числе и правовых), сроков их реализации, объемов и источников финансирования.

Помимо этого специалистами и правовой общественностью широко обсуждаются проблемы Крымского моста. Масштабный проект планируется реализовать в сжатые сроки — уже к концу 2018 года должен состояться запуск автомобильной части моста, в конце 2019 года — железнодорожной.

Согласно международному праву, при сооружении моста необходимо согласование с властями Украины, поскольку она, будучи приазовским государством, имеет право на поддержание традиционного прохода в Азовское море и из него. В то же время, отказ Украины от согласования не является автоматическим поводом к прекра-



щению строительства, так как юридический вес отказа зависит от качества аргументов украинской стороны:

В 2003 году Украина и Россия подписали договор о сотрудничестве в использовании Азово-Керченской акватории как «внутренних вод двух государств». В соответствии с договором, все вопросы по акватории должны регулироваться соглашением между странами. Договор гарантирует свободу судоходства в Азовском море и Керченском проливе для торговых судов и военных кораблей обоих государств. Однако из-за моста Украина оказалась под угрозой блокирования пролива для транзита украинских судов. В 2005 году МИД России заявил, что Керченский пролив должен оставаться в совместном использовании Украины и России. Однако в 2014 году, в связи с присоединением Крыма, министр иностранных дел РФ Сергей Лавров заявил, что «ситуация изменилась», и Керченский пролив больше не может быть предметом переговоров с Украиной при переопределении морских границ в Чёрном и Азовском морях.

Конвенция ООН по морскому праву 1982 г. предусматривает, что на проливы, соединяющие части открытого моря или исключительной экономической зоны и частично или полностью перекрываемые территориальным морем прибрежных государств, распространяется право транзитного прохода, которым пользуются все суда, включая военные корабли (ст. 38 Конвенции). При проходе иностранных военных и гражданских судов через Керченский пролив, действует правило «мирного прохода» из указанной конвенции и дополнительных правил из статьи 19, где такой проход разрешён только, если прибрежное государство не сочтёт, что иностранное военное судно не представляет угрозу его безопасности, не ведёт любой вид разведывательной деятельности, а также не используется как «акт пропаганды». Кроме этого, статья 19 запрещает проход иностранных гражданских судов с целью рыболовства и научных исследований. Если прибрежное государство сочтет, что имеются указанные угрозы и нарушения, то оно вправе запретить проход иностранных военных и гражданских судов.

В декабре 2013 года между Россией и Украиной был подписан пакет документов по двустороннему сотрудничеству, в том числе соглашение об организации строительства транспортного перехода через Керченский пролив. 29 января 2014 года Кабинет Министров Украины утвердил соглашение с Россией о строительстве моста через пролив.

3 марта 2014 года премьер-министр России Дмитрий Медведев сообщил, что подписал распоряжение о создании дочерней структуры госкомпании «Российские автомобильные дороги», которая будет выступать заказчиком инженерных изысканий и разработки технико-экономического обоснования (ТЭО) строительства моста через Керченский пролив. Согласно распоряжению, указанные работы планировалось завершить к 1 ноября 2014 года. Финансирование было поручено обеспечить Внешэкономбанку.

В марте 2014 года, в связи с ухудшением российско-украинских отношений и угрозой остановки сообщения России с Крымом через территорию Украины подготовка к строительству моста значительно активизировалась. Уже 19 марта 2014 года президент России Владимир Путин поставил перед Министерством транспорта задачу построить Керченский мост в автомобильном и железнодорожном вариантах. В качестве основного варианта перехода рассматривался мост через косу Тузлу.

27 марта 2014 года ОАО «Гипротрансмост» был объявлен победителем в конкурсе на инженерные изыскания и разработку технико-экономического обоснования. В июне 2014 года проект строительства моста в створе косы Тузлы был признан оптимальным.

В качестве варианта рассматривалось строительство в две очереди. В рамках первой очереди предполагалось строительство одного железнодорожного полотна и двух автомобильных полос — по одной в каждую сторону, с последующим возможным расширением моста. Но после совещания с участием президента России и оглашения предполагаемой даты завершения всех работ было принято решение построить мост 2/4-полосным к 2018 году.

Мост через Керченский пролив длиной около 19 километров будет включать в себя четырёхполосный автомобильный переход и две железнодорожные колеи. Проект моста предусматривает возможность прокладки силового кабеля, который сможет обеспечить дополнительные притоки электроэнергии в энергосистему Крыма. Сваи моста будут погружаться до коренной породы на глубину до 90 метров.

30 января 2015 года распоряжением правительства Российской Федерации единственным подрядчиком работ по проектированию и строительству транспортного перехода через Керченский пролив было определено ООО «Стройгазмонтаж» и установлена предельная стоимость работ — 228,3 млрд рублей в ценах 2015 года.

В марте 2015 года ООО «Стройгазмонтаж» учредил компанию для осуществления проекта строительства моста — ООО «СГМ—Мост». Компания отвечает за все работы по проектированию и строительству Керченского моста.

В апреле 2015 года ООО «Стройгазмонтаж» подписал договор с проектировщиком Керченского моста — ЗАО «Институт Гипростроймост-Санкт-Петербург».

Проект моста предусматривает сохранение археологических памятников, в частности, обход исторического памятника «Керченская крепость», расположенного на мысе Ак-Бурун.

В январе 2016 года Украина подготовила иск в международные суды о нарушении Россией конвенции ООН по морскому праву (в том числе в связи со строительством моста через Керченский пролив).

В марте 2016 года пресс-секретарь президента России Д.С. Песков заявил, что российские власти при принятии решения о строительстве моста «просчитали все аспекты» с точки зрения международного права. По

словам Пескова, «какие-либо дискуссии» на эту тему уже завершены.

Выбор трассы строительства Крымского моста был задачей многоуровневой. Над ней работала большая группа экспертов. В нее вошли специалисты научных, проектных, строительных и образовательных организаций России. Они рассмотрели несколько вариантов: Северный, Жуковский, Еникальский, Тузлинский створы. Решение в пользу последнего было принято после анализа ледовой, инженерно-геологической обстановки, сейсмической активности, климатических условий в каждом створе. Кроме того, оценивалась возможность сохранения историко-культурных памятников, минимизации экологического ущерба. Также учитывалось влияние будущего строительства на работу существующих транспортных артерий, в том числе паромную переправу «Крым — Кавказ». [4]

Доводами в пользу Тузлинского проекта стали сразу несколько фактов.

При выборе варианта проекта через косу Чушку на время строительства пришлось бы закрыть паромную переправу.

Кроме этого, в районе острова Тузла есть необходимое пространство для размещения стройплощадок, производственных баз, складов, чего нет на косе Чушке, которая к тому же регулярно подвергается затоплению.

Строительство моста через косу Чушку усложнилось бы из-за оползневых склонов на крымской стороне, а также близкого расположения водозаборных артезианских скважин и грязевых вулканов. Вблизи этой косы также находятся объекты историко-культурного наследия, захоронения воинов и особо охраняемая природная территория Тамано-Запорожский заказник.

Единственный положительный аргумент в пользу проекта через косу Чушку — меньшая длина перехода. Вместе с тем, пришлось бы построить дополнительные транспортные эстакады и дороги в обход Керчи. Автодорожный подход с развязками к мосту через Тамань был запланирован Росавтодором как более экономически эффективная трасса, т.к. выполняет роль не только транспортного перехода к мосту, но и как необходимая для функционирования нового порта Тамань. Порт Тамань не включен в санкционный запрет для судов Евросоюза, поэтому они могут заходить в данный порт с реальной целевой доставкой грузов для Крыма или реального экспорта товаров из Крыма (как товары формального происхождения в иных регионах Российской Федерации).

ГК «Автодор» также отметил, что выбор маршрута через косу Тузла связан с бурным развитием грузового оборота в порту «Кавказ». За 2015 год порт увеличил грузооборот на 41% до 31 млн тонн и стал пятым грузовым морским портом России. Существующая Керченская паромная переправа с пассажирооборотом более 1 миллиона пассажиров перегружает транспортные подходы к порту Кавказ и тормозит его развитие как грузового порта.

Тузлинский створ был определен как наиболее безопасный с точки зрения природных условий и удобный

для строительства: не блокирует работу паромной переправы, не затрагивает территории с грязевыми вулканами и артезианскими скважинами, здесь достаточное количество площадей для размещения производственных комплексов, есть возможность выбора разных технологий монтажа пролетных строений. А еще мост от Тузлы не затрагивает памятники историко-культурного наследия, среди которых крепость Керчь на мысе Ак-Бурун. Мост спроектирован так, что огибает исторический памятник.

Модели свайных оснований испытывались в Крыловском государственном научном центре. Тест на прочность проект моста прошел в экспериментальном бассейне со льдом. В лабораторных условиях ученые моделировали ледоход разной силы и наблюдали за состоянием опор моста в этих условиях.

Работоспособность моста в условиях сильного ветра изучалась в большой аэродинамической трубе. В ней «продули» модель пролетного строения, напечатанную на 3D-принтере в масштабе 1:50. С помощью специального вентилятора, ученые имитировали ветер разной силы: от тихого и умеренного — до штормового и ураганного, с порывами до 56 м в секунду. Полученные результаты использовались при разработке проектной документации. Грунты на территории будущего строительства моста — сложные для строительства. Их также тщательно исследовали до начала основных работ. Испытания были обязательными и проводились для подтверждения фактической несущей способности свай: погруженные на нужную глубину конструкции должны были нести ту нагрузку, которая предполагалась во время эксплуатации.

С учетом результатов целого комплекса исследований закладывались проектные решения, которые позволят обеспечить оптимальное функционирование моста в существующих природных условиях. Конструкционные материалы с повышенными характеристиками и противокоррозийной защитой, специальное исполнение опорных частей с защитой от пыли, морской воды, воздействий обледенения и сильного ветра — это те решения, благодаря которым мост получит вековую гарантию.

Исследования не прекращаются и в период строительства-монтажных работ. Так, например, несущая способность свай проверяется динамическим, акустическим и ультразвуковым методами сразу после забивки. На поверхность трубчатых свай устанавливаются датчики, которые фиксируют амплитуду и частоту колебаний металлических стволов в процессе их забивки в грунт гидравлическими молотами. На основе полученных данных контролируется фактическая несущая способность свай.

Анализ сейсмической обстановки в районе строительства Крымского моста провели специалисты Института физики Земли имени О.Ю. Шмидта РАН. Они изучили очаги возможных землетрясений, составили карту возможных очагов с указанием возможных магнитуд. Проанализировав геофизические изыскания об измерении скоростей распространения сейсмических волн и учитывая повышенную ответственность сооружения, ученые

дали прогноз сейсмичности от 8,5 до 9,3 балла на разных участках по трассе моста.

Учитывая результаты данных исследований, инженеры запроектировали мост, устойчивый к восприятию таких нагрузок. Например, антисейсмическое закрепление пролетов обеспечит перераспределение сейсмических нагрузок между опорами. Сами опоры выполняются на стальных трубчатых сваях, как уже отмечалось выше, которые погружаются как вертикально, так и под определенным уклоном, что делает мостовые фундаменты более устойчивыми к восприятию сейсмических нагрузок.

Одна из особенностей проекта Крымского моста — это фундаменты мостовых опор, в основание которых закладываются сваи трех типов. Это связано с непростой геологией в проливе. Со стороны таманского берега прочные слои грунта залегают на сравнительно небольших глубинах. На этих участках применяются буронабивные сваи. На керченской стороне, где грунт самый благоприятный для строительства, возводятся опоры с фундаментами из призматических свай. На остальных участках грунты склонны к разжижению или потере своих прочностных свойств при динамическом сейсмическом воздействии. Проще говоря, на дне Керченского пролива — почти 50 м неустойчивых грунтов. Нужно пройти эту толщу, чтобы добраться до прочной породы, которая будет надежно держать сваю. На таких сложных участках применяются стальные трубчатые сваи диаметром 1420 мм. Едва ли не впервые в России этот тип свай применяется в таких масштабах. Эти сваи погружаются на большую глубину — до 90 м. Такая сложная работа выполняется с помощью специальных направляющих каркасов и мощной сваебойной техники — вибропогружателей и гидравлических молотов.

В числе основных участников проекта — компания «Мостотрест», Борисовский завод мостовых металлоконструкций имени В. А. Скляренко, предприятие «Воронежстальмост». Кроме ведущих компании, проект объединил лучших мостостроителей страны, которые прошли глобальные стройки: БАМ, подготовку к саммиту АТЭС во Владивостоке, Универсиаде в Казани, Олимпиаде в Сочи. Команда у Крымского моста — сильная. Сам проект — масштабный. Применяемые технологии — проверенные и адаптированные под конкретный проект. Принятая концепция строительства предполагает широкий круглогодичный фронт работ: мост «растет» одновременно по всей длине. Фактически, сразу строятся две дороги — автомобильная и железная. Сооружение опор выполняется с помощью технологических комплексов, каждый из которых включает набор спецтехники для погружения свай на разные глубины, сооружения ростверков и формирования тела опор. Применение таких комплексов позволяет минимизировать использование плавучих кранов и других плавсредств, работа которых малоэффективна во время штормов. Такая технология строительства, предложенная проектировщиками, применяется в отечественном мостостроении достаточно редко. Иностранные компании про-

являли заинтересованность, был проведен ряд переговоров. Но сегодня на стройке их нет.

Проектная документация состоит более чем из 570 томов, которые содержат информацию о районе создания моста и результатах проведенных инженерных изысканий, основные проектные и технические решения, проект организации строительства и технологии производства работ, мероприятия по охране окружающей среды и другие данные. Объем электронной версии превышает 30 Гб.

Современное состояние социально-экономических процессов характеризуется бурным развитием транспортной отрасли: растет количество отечественных перевозчиков и транспортных компаний, осуществляющих свою деятельность на территории России, открываются новые маршруты, появляются более совершенные виды транспортных средств, расширяется правовое регулирование отношений, связанных с перевозкой пассажиров и грузов. [5]

Вместе с тем, в настоящее время в связи с произошедшими радикальными переменами в различных сферах общественной жизни действующее законодательство, регулирующее административно-правовые отношения в сфере отечественного транспорта, во многом не отвечает современным реалиям. В результате проводимых в последнее десятилетие экономических реформ был утрачен комплексный подход к государственному регулированию транспортной системы, материально-техническая и организационно-правовая база которой в настоящее время безнадежно устаревает. В процессе осуществления перевозок пассажиров и грузов выявляются правовые проблемы в деятельности как специализированных органов, так и органов, определяющих стратегические направления обеспечения безопасности жизненно важных интересов личности и общества, в том числе и в сфере транспортной безопасности. Об этом свидетельствует значительное количество аварий, происшествий и несчастных случаев на транспорте, последствиями которых являются человеческие жертвы. Нерешенными являются проблемы, связанные с лицензированием и сертификацией транспортного комплекса, а также бюджетного финансирования государственных и муниципальных транспортных предприятий.

Нормативно-правовые акты (не только административного, но и гражданского, трудового, финансового права) оставляют неурегулированными вопросы, связанные с постоянно возникающими новыми формами перевозочной деятельности.

Более того, несовершенное российское законодательство не способствует модернизации транспортного комплекса. Все это отрицательно сказывается на качестве и безопасности перевозочных услуг.

Для устранения этих негативных явлений необходимы, в первую очередь, совершенствование государственного регулирования транспортного комплекса, разработка четкой правовой регламентации этого процесса, дальнейшее углубление и развитие демократических начал,

повышение качества и эффективности работы всех государственных органов, имеющих прямое отношение к транспортной системе.

Решение этих вопросов возможно только с помощью проведения обоснованной государственной политики в сфере транспорта, целью которой является оптимальное функционирование каждого вида транспорта, обеспечение перевозочных потребностей граждан и государства. Как и все российское общество в целом, отечественный транспортный комплекс переживает значительные орга-

низационно-правовые и содержательные преобразования и нуждается в реформировании. К сожалению, в настоящее время еще не создана прочная законодательная основа, необходимая для нормального функционирования транспортного комплекса в современных условиях. Назрела необходимость совершенствования перевозочных отношений правовыми методами, поскольку без этого невозможно развитие морского, внутреннего водного, железнодорожного, воздушного, автомобильного и городского электрического транспорта.

Литература:

1. Ставничий, Ю. А. Транспортные системы городов. — М.: Норма, 2010.
2. Гудвин Ф. Решение проблемы пробок. Пер. с англ. под ред. М. Блинкина — М. Территория будущего, 2011.
3. Агасьянц, А. А. Развитие сети автомобильных магистралей в крупнейших городах: транспортно-градостроительные проблемы. — М.: АСВ, 2010
4. Смоляр, И. М. Принципы градостроительного проектирования и предложения по разработке генеральных планов городов в новых социально-экономических условиях. — М.: РААСН, 2015.
5. Вучик, В. Транспорт в городах, удобных для жизни. Пер. с англ. под ред. М. Блинкина. — М.: Территория будущего, 2014.

## Индексы фондового рынка как индикаторы развития экономики

Иванов Игорь Александрович, магистрант  
Кубанский государственный аграрный университет (г. Краснодар)

С развитием глобальной экономики возросла роль фондового рынка. Необходимость в привлечении капитала, инвестиций в производство дала серьезный толчок развитию этому финансовому институту. Сейчас огромное количество компаний являются эмитентами акций, а ценные бумаги крупных корпораций уже давно благополучно торгуются.

Успешность этого явления определяет его удобство, ведь покупая акции, тем самым вкладывая в производство, инвестор может потом вернуть свои денежные средства путем перепродажи по более высокому курсу ранее купленных ценных бумаг, но из процесса производства денежные средства не изымаются. В этом состоит основная особенность фондового рынка — свобода обращения ценных бумаг, «перелив» капитала из одной сферы экономики в другую.

Но как инвестору разобраться во всем многообразии ценных бумаг, как отслеживать общее состояние, тенденции развития сегментов фондового рынка, как понять, что же на нем происходит, чтобы максимально эффективно вкладывать свои денежные ресурсы и совершать сделки с ценными бумагами?

Поиски ответа на эти непростые вопросы привели к разработке первого фондового индекса. Летом 1884 известный американский финансист Чарльз Доу предложил первый индекс, который рассчитывался по 11 крупнейшим

транспортным компаниям США, 9 из которых были железнодорожные (Railroad Average), и который с 1970 года носит название Dow Jones Transportation Average и насчитывает уже 20 различных компаний.

Затем, в мае 1896 года появился другой индекс, включающий в себя 12 промышленных компаний, под названием Dow Jones Industrial Average, получивший наибольшую известность. Из первоначального списка компаний сегодня сохранилась только General Electric. В 1916 году промышленный индекс расширился до 20 компаний, в 1928 году количество было увеличено до 30-ти, каким и остается на сегодняшний день.

В семейство индексов Доу также входит коммунальный индекс (Dow Jones Utility Average), отражающий состояние 15 компаний газо- и электроснабжения.

Все эти 3 индекса образуют составной индекс Доу Джонса (Dow Jones Composite Average), который отражает динамику акций 65 компаний.

Остальные фондовые индексы США рассчитываются по акциям гораздо большего числа компаний. Так, например, известное агентство Standard & Poor's определяет свои индексы по 100, 400, 500, 600, 1000 и 15000 различным компаниям. При этом наиболее известным является индекс S&P 500, включающий акции 400 промышленных, 40 финансовых, 40 коммунальных и 20 транспортных компаний, которые составляют



большую часть стоимости ценных бумаг Нью-Йоркской фондовой биржи.

Наибольшее число акций обращаются именно на Нью-Йоркской фондовой бирже и включены в индекс NYSE composite, который рассчитывается по акциям более чем 2000 компаний. Данный индекс может служить своеобразным показателем состояния экономики США. За внебиржевой рынок отвечает индекс цен NASDAQ, на котором сейчас обращаются акции более 4000 компаний. [3]

Наиболее популярным и репрезентативным индексом Великобритании является индекс газеты «Financial Times» и Лондонской фондовой биржи «LIFFE» — FT-SE, рассчитываемый по курсам акций 100 компаний ежеминутно, доля которого в общем объеме стоимости всех ценных бумаг Лондонской биржи составляет 70 процентов. [2]

Важнейшим фондовым индексом Франции является индекс CAC40 (сокращение от фр. Cotation Assistée en Continu), отражающий динамику акций 40 крупнейших компаний, обращающихся на фондовой бирже Euronext Paris. Капитализация данного индекса составляет 1 трлн 168 млрд евро по состоянию на 30 июня 2016 года.

В Германии основным индексом считается DAX, рассчитываемый по 30 компаниям. При вычислении DAX используются цены акций на электронной бирже XETRA. После завершения торгов на бирже Deutsche Börse AG рассчитывает индекс L-DAX (англ. Late DAX), который является индикатором развития индекса DAX после закрытия биржи. Расчет L-DAX производится на основе цен акций на Франкфуртской бирже. Также индекс DAX значительно влияет на динамику развития Европейской валюты. В данный индекс входят такие известные компании как Adidas, Bayer, BMW, Siemens и Volkswagen Group.

Применяются разнообразные методики расчета фондовых индексов. В начальный период формула расчета индекса Доу была крайне проста: значение показателя вычислялось как среднее арифметическое цен акций, входящих в него компаний. Со временем изменилось лишь то, что сумма делится не на количество компаний, а на особое число, так называемый делитель Доу, который осуществляет корректировку на слияние, поглощение и замещение компонентов индекса. Данный метод называется ценовым взвешиванием. С его помощью так же рассчитываются индексы американской фондовой биржи (AMEX) и первый индекс Японии Nikkei 225, наиболее полно характеризующий ситуацию на втором после американского крупнейшем фондовом рынке мира — японском. Достоинством фондового индекса с ценовым взвешиванием является то, что он не зависит от дополнительных эмиссий акций. Недостаток — неоправданный перекоп в сторону дорогих акций, независимо от рыночной капитализации корпорации. Кроме того, фондовый индекс с ценовым взвешиванием зависит от дробления или консолидации акций, входящих в базу расчета индекса.

Но далеко не все индексы рассчитываются так. Из всех фондовых индексов наибольшее распространение получили индексы, построенные на основе капитализационного взвешивания ценных бумаг, составляющих базу расчета индекса, т.е. ценная бумага, которая включена в базу расчета фондового индекса тем больше значит для этого индекса, чем больше ее доля капитализации в общей капитализации всех ценных бумаг, составляющих базу для расчета. К ним относятся индексы семейства NASDAQ, S&P, DAX 30, CAC40, индекс Российской торговой системы (РТС), индекс ММВБ, MSCI, индексы стран Восточной Европы и Сингапура.

В основе данной методики лежит формула

$$I_t = \frac{\sum_{i=1}^n P_{ii} Q_{ii}}{\sum_{i=1}^n Q_{ii}}, \text{ где}$$

$I_t$  — текущее значение индекса;

$P_{ii}$  — цена  $i$ -ой ценной бумаги;

$Q_{ii}$  — количество ценных бумаг  $i$ -го эмитента, выпущенных или обращающихся на фондовом рынке;

$n$  — количество эмитентов, ценные бумаги которых включены в базу расчета индекса. [1]

Фондовые индексы капитализационного взвешивания не реагируют на дробление и консолидацию акций, т.к. изменение рыночной капитализации при этом отсутствует, но, в свою очередь, эти индексы чувствительны к дополнительным эмиссиям акций.

Помимо этого, можно выделить фондовый индекс равного взвешивания (средней арифметической взвешенной от темпов роста цен акций), рассчитываемый путем умножения значения индекса в предыдущий момент времени на среднюю арифметическую относительного изменения цен бумаг (базу расчета) в текущий момент времени. Например, сводный индекс Value Line Composite Arithmetic Index (объединяет 1700 акций с NYSE и AMEX), рассчитываемый компанией «Arnold Bernhard & Co».

Преимуществом данного метода является то, что, во-первых, при расчете индекса не играет роли разброс цен за одну акцию по сравнению с методом расчета индексов Доу, во-вторых, изменение листинга акций не требует специальной коррекции.

Описанные индексы — лишь небольшая часть огромного количества фондовых индикаторов, существующих на мировом пространстве рынка ценных бумаг. Помимо сводных и композитных существует огромное число специализированных показателей, благодаря которым современные финансовые посредники управляют мировыми инвестиционными процессами.

Повсеместное применение фондовых индексов — это обоснованная необходимость современной рыночной экономики, так как они весьма чутко реагируют на ситуацию и коррелируют с разными показателями.

Так, например, отечественный индекс РТС, курс доллара США и цена на нефть марки Brent за последующий год имели следующую динамику.





Рис. 1. Динамика биржевого индекса RTS, пункты



Рис. 2. Динамика курса доллара США к рублю, рубли



Рис. 3. Динамика цен на нефть Brent, USD за баррель

Таким образом, если рассмотреть значения приведенных выше графиков в таблице 1, а потом рассчитать

показатели корреляции в таблице 2, то мы получим следующий результат.

Таблица 1. Ежемесячные показатели РТС, Курса доллара США, цены на нефть марки Brent и объема ВВП РФ

Дата	РТС, пункты	Курс доллара США	Цена на нефть Brent, \$	Объем ВВП РФ, млрд руб.
окт.15	849,08	63,2456	49	7521
ноя.15	860,39	65,0296	46	7290
дек.15	784,92	69,6828	39	7206
январ.16	692,91	77,9344	32,1	5574
февр.16	722,73	77,3285	33,7	6464
мар.16	843,56	70,4183	40	6523
апр.16	906,61	66,6826	43,3	6584
май.16	911,67	65,8387	47,8	6630
июн.16	919,82	65,2193	49,8	6766
июл.16	939,97	64,338	46,7	7151
авг.16	952,71	64,9365	47,2	6969

Таблица 2. Корреляционная матрица

	РТС, пункты	Курс доллара США	Цена на нефть Brent, USD	Объем ВВП, млрд руб.
РТС, пункты	1			
Курс Доллара США	-0,88	1		
Цена на нефть Brent, \$	0,88	-0,97	1	
Объем ВВП РФ, млрд руб.	0,52	-0,78	0,69	1

Из полученных данных можно сделать вывод о сильной зависимости индекса РТС и российской экономики от курса доллара США и цены на нефть. Так как большая доля капитализации отечественного индекса приходится на нефтегазовую промышленность, мы видим сильную обратную связь между показателями РТС и объема ВВП

относительно курса доллара, следовательно, чем он выше, тем ниже будет опускаться состояние экономики России. А курс доллара в свою очередь зависит от цен на топливное сырье, так как именно низкой ценой на энергоносители и обусловлено текущее кризисное состояние российской экономики.

Литература:

1. Бельзецкий, А. И. Фондовые индексы: оценка качества / А.И Бельзецкий — М.: Новое знание — 2006. — 310 с.
2. FTSE100 // Википедия. [2016]. Дата обновления: 01.09.2016. URL: <http://ru.wikipedia.org/?oldid=80571415>
3. NASDAQ// Wikipedia, The Free Encyclopedia, 8 October 2016, URL: <https://en.wikipedia.org/w/index.php?title=NASDAQ&oldid=743150077>

## Особенности венчурного финансирования инноваций в РФ

Игнатов Константин Сергеевич, студент  
Новосибирский государственный технический университет

*Для развития инновационного климата страны необходимо сформировать определенные способы и схемы финансирования проектов по созданию новой продукции. Одним из таких способов финансирования являются инвестиции. В свою очередь, венчурный рынок является одним из основных источников финансирования инновационных проектов.*

**Ключевые слова:** инновации, венчурное финансирование

### Введение

Инновации важный фактор, обеспечивающий экономический рост. Но при привлечении финансирования

для инновационной деятельности приходится сталкиваться с трудностями. Для эффективной поддержки инновационной деятельности необходимы финансовые ресурсы, а также специализированные финансовые по-

средники, способные предоставить всю необходимую информацию.

### Сущность венчурного финансирования

На сегодняшний день некоторые молодые отечественные компании и предприниматели практикуют венчурное финансирование, для развития своего бизнеса. Согласно социологическим опросам, лишь небольшая доля предпринимателей имеет представление о венчурном инвестировании. Среди них ещё меньше людей, которые владеют объективной и достоверной информацией о механизмах венчурного финансирования. Из этого можно сделать вывод, нужна популяризация венчурного финансирования, требуется обучение методам привлечения венчурного капитала.

Венчурный капитал — экономический инструмент, используемый для финансирования ввода в действие компании, ее развития, захвата или выкупа инвестором при реструктуризации собственности. Инвестор предоставляет фирме требуемые средства путем вложения их в уставный капитал и (или) выделения связанного кредита. За это он получает оговоренную долю (необязательно в форме контрольного пакета) в уставном фонде компании, которую он оставляет за собой до тех пор, пока не продаст ее и не получит причитающуюся ему прибыль [1].

Существует два сектора венчурного капитала, формальный и неформальный. К формальному относятся фонды, которые аккумулируют ресурсы инвесторов. К неформальному относятся бизнес-ангелы. Например, в США и странах Европы объем инвестиций неформального сектора превышает объем финансирования формального. Но в целом, эти два сектора дополняют друг друга.

Неформальный сектор венчурного капитала играет большую роль на ранних этапах финансирования, когда фирмы нуждаются в первоначальном капитале. Формальный же сектор проявляет активность на следующих этапах развития фирмы, когда необходимы средства для расширения и развития уже существующего производства. Но бывают и исключения.

Т. о. можно выделить формы венчурного финансирования:

— Стартовые инвестиции — инвестиции на раннем этапе, представляют наиболее рисковую форму вложений;

— Инвестиции в развитие компании — привлекаются на более поздних этапах существования фирмы. Являются альтернативой кредитованию. Для инвестора риск гораздо меньше, чем при стартовом финансировании. В основном, средства выделяются производствам с большим потенциалом роста и высокой степенью предсказуемости результатов инвестирования;

— Финансирование отдельных операций. Совершается как единовременный акт, средства могут выделяться на небольшой срок, на определенные цели;

— Спасательное финансирование — применяется для финансирования потенциальных банкротов;

— Замещающее финансирование — используется для замещения доли внешних ресурсов предприятия собственным капиталом.

Определить сущность венчурного финансирования инноваций можно через основные его функции:

— Научно-производственная функция. Способствует развитию инноваций, технологическому прорыву. Направлена на развитие деловой активности. Это в итоге способствует экономическому инновационному росту.

— Коммерциализация научно-технической и инновационной деятельности.

— Инвестиционное обеспечение научно-технической и инновационной деятельности, данная функция вытекает из первой и конкретизирует её в определенной степени.

— Функция гаранта временной экономической устойчивости малых инновационных предприятий. Венчурный капитал обеспечивает эту устойчивость.

— Функция структурного обновления экономики. Содействует замене существующей жесткой вертикальной структуры на новую, более гибкую со множеством горизонтальных связей. Которая можно охарактеризовать как «сеть».

Можно выделить несколько особенностей венчурного финансирования:

1. Оно связано с риском и биржевой игрой, т.к. связано с паевыми вложениями в акции.

2. Инвестор вкладывает свои средства в акционерный капитал фирмы, остальную часть которого составляет интеллектуальная собственность основоположников фирмы.

3. Финансируются компании, которые еще не котируются на фондовых биржах.

4. Венчурные инвестиции направляются в небольшие высокотехнологичные предприятия, которые разрабатывают и выпускают новую наукоемкую продукцию.

5. Венчурный капитал предоставляется молодым высокотехнологичным фирмам на средний и длительный срок, он не может быть изъят по собственному желанию до окончания жизненного цикла фирмы.

6. Финансирование предоставляют в основном компаниям с высоким потенциалом роста, а не фирмам, уже получающим высокую прибыль.

7. Венчурное финансирование предоставляется на поддержку нетрадиционных (новых и совершенно оригинальных) компаний, это увеличивает риск, но также повышает вероятность получения сверхвысокой прибыли.

8. Инвестирование капитала именно в оригинальные малые высокотехнологичные фирмы связано не только с получением более высокой, по сравнению с инвестициями в другие проекты, прибыли, но и со стремлением создать новые рынки сбыта, заняв на них господствующее положение.

9. Венчурное финансирование — это своеобразный заем новым фирмам, можно сказать что это долгосрочный кредит без гарантий, но процент выше чем банковский.

10. При вложении капитала в новую компанию, инвестор должен заранее принять решение, каким образом он реализует свое право на получение прибыли. Он должен решить, как будет выводить инвестиции через 5–7 лет, в конце жизненного цикла профинансированной компании.

11. Успех новой компании определяется ростом цены на ее акции, возможностью выгодной продажи части компании, а также возможностью регистрации фирмы на фондовой бирже с последующей куплей-продажей акций на фондовом рынке.

12. Взаимные интересы инвесторов и владельцев фирмы в успешном и динамичном развитии новой компании связан не только с вероятностью получения высокого дохода, но и с возможностью стать участниками создания новой инновационной технологии, которая будет стимулировать научно-технический прогресс.

13. Роль инвестора в успешном развитии компании заключается не только лишь в своевременном предоставлении венчурного капитала, но и в инвестировании своего опыта в бизнесе и деловых связях, которые способствуют расширению деятельности фирмы, появлению новых партнеров, контактов и рынков сбыта.

### Уровень развития венчурного финансирования

Основным венчурным фондом РФ является Российская венчурная компания (РВК). РВК — это государственный фонд и ключевой инструмент государства в сфере организации национальной инновационной системы. Фонд создан в соответствии с распоряжением Правительства Российской Федерации от 7 июня 2006 года № 838-р. Основной целью деятельности является создание и стимулирование индустрии венчурного финансирования в РФ, а также значительное увеличение финансовых ресурсов венчурных фондов.

Можно сказать, что Российская венчурная компания является фондом венчурных фондов. Государство через РВК стимулирует развитие венчурного финансирования и поддерживает высокотехнологичные сектора производства.

В 2015 году ОАО «РВК» было определено как центр по реализации Национальной технологической инициативы (НТИ). НТИ это долгосрочная стратегия технологического развития государства, рассчитанная до 2035 года.

Своей миссией ОАО «РВК» определила осуществление увеличения объема, ускорение темпов роста и коррекцию направлений развития венчурного рынка Российской Федерации, для повышения конкурентоспособности инновационного сектора экономики.

РВК привлекает в инновационный сектор экономики РФ частных российских и зарубежных игроков. Также привлекает их к развитию инновационных инструментов венчурного рынка. Создаются фонды, основанные на частно-государственном партнерстве. Особое внимание уделяется наукоемким индустриальным секторам с вы-

соким риском, где присутствует малый объем частных инвестиций, но которые важны для развития страны. Важной стороной деятельности РВК является создание фондов предпосевной и посевной стадий.

ОАО «РВК» сформировано 22 фонда, их суммарный размер составляет 33 млрд рублей. Из них доля РВК 20,2 млрд рублей. В 2016 году было одобрено к инвестированию 197 инновационных компаний. Объем одобренных средств к инвестированию 18,2 млрд рублей.

РВК является пайщиком в 6 закрытых российских инвестиционных фондах (Таблица 1). Доля РВК в уставных капиталах каждого из закрытых паевых инвестиционных фондов составила 49%.

В 2006–2013 годах Минэкономразвития совместно с администрациями регионов создали 22 региональных венчурных фонда инвестиций в малые предприятия научно-технической сферы. Общий объем этих фондов составил 8,9 млрд рублей (Таблица 2).

### Проблемы венчурного финансирования инноваций

На сегодняшний день имеются различные возможности финансирования инноваций, которые способствуют внутрифирменным инновациям. А они в свою очередь, являются мощным двигателем производительности и долгосрочного экономического роста экономики.

Очевидно, что индустрия прямых и венчурных инвестиций не может рассматриваться вне контекста складывающейся в последние годы макроэкономической ситуации. Первые признаки снижения «оборотов» были отмечены уже в 2013 году — сразу на следующий год после того, как рынок продемонстрировал, пожалуй, одни из самых высоких показателей активности за все время наблюдений. Высокая волатильность на валютном рынке и неопределенность сценариев развития отечественной экономики стали тем камнем преткновения, «споткнувшись» о который, российская индустрия прямых и венчурных инвестиций, до того стремительно увеличивавшая темпы развития после кризиса 2009 года, вынужденно снизила практически все ключевые показатели [3].

Можно выделить основные проблемы венчурного финансирования в Российской Федерации:

1. Законодательная проблема. В основном она связана с налогообложением. Российское законодательство не содержит необходимых нормативных актов, которые бы регулировали деятельность венчурных фондов и компаний. Не отработаны схемы взаимодействия между разработчиком и инвестором — здесь присутствуют проблемы и инфраструктурного характера, и психологические. К примеру, не редко, разработчики плохо представляют расходы на разработку и продвижение продукта на рынке. В развитых странах, где уровень оплаты квалифицированного труда достаточно высок, стоимость разработки находится в пределах 25–30% от общей суммы затрат. Еще треть затрат уходит на организацию массового производства. И примерно такая же часть это мар-

Таблица 1. Венчурные фонды ЗПИФ

Наименование фонда	Цель фонда	Управляющая компания	Целевой объем инвестиций
ЗПИФ ОР(В)И «Биопроцесс Кэпитал Венчурс» Дата окончания формирования — 19 декабря 2007	Инвестиции в исследования в области живых систем и тонкой химии	ООО «УК Био-процесс Кэпитал Партнерс»	3 000 млн руб.
ЗПИФ ОР(В)И «ВТБ-Фонд венчурный» Дата окончания формирования — 21 сентября 2007	Инвестиции в информационные технологии, телекоммуникации, энергетику и энергосбережение, транспорт, технологии рационального природопользования, а также в нанотехнологии	ЗАО «ВТБ Капитал Управление Активами»	3 061 млн руб.
ЗПИФ ОР(В)И «Новые технологии» Дата окончания формирования — 31 января 2009	Инвестиции в инновационные проекты в сфере разведки и добычи природных ископаемых	АО УК «Апрель Капитал»	612,2 млн руб.
ЗПИФ ОР(В)И «Максвелл Биотех» Дата окончания формирования — 19 декабря 2008	Инвестиции в инновационные проекты в области высокотехнологичной медицины и фармацевтики	ООО «Максвелл Эссет Менеджмент»	1 224,4 млн руб.
ЗПИФ ОР(В)И «Лидер-Инновации» Дата окончания формирования — 19 декабря 2008	Инвестиции в технологические инновации в области энергетики и энергосбережения, химии и нефтехимии, инновационных материалов, телекоммуникаций и IT-бизнеса	ЗАО «Лидер»	3 000 млн руб.
ЗПИФ ОР(В)И «С-Групп Венчурс» Дата окончания формирования — 15 декабря 2008	Инвестиции в информационные технологии, решения в области экологически чистых и новых видов энергии, науки о материалах, нанотехнологии и биотехнологии	ООО «УК С-Групп Капитал Менеджмент»	1 800 млн руб.

Таблица 2. Региональные венчурные фонды

Название фонда	Управляющая компания	Размер фонда, млн руб.	Год создания
Региональный венчурный фонд инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере.			
города Москвы (Второй)	ВТБ Управление активами	800	2008
Воронежской области	Сбережения и инвестиции	280	2009
Калужской области	Сбережения и инвестиции	280	2010
Краснодарского края	Сбережения и инвестиции	800	2009
Красноярского края	Тройка Венчур Кэпитал	120	2006
Московской области	Тройка Венчур Кэпитал	284	2007
Нижегородской области	ВТБ Управление активами	280	2007
Новосибирской области	НИКОР Кэпитал Партнерз	400	2009
Пермского края	Апрель Капитал	200	2006
Республики Башкортостан	Сбережения и инвестиции	400	2009
Республики Мордовия	Апрель Капитал	880	2007
Республики Татарстан	Тройка Венчур Кэпитал	800	2006
Республики Татарстан (высоких технологий)	АК Барс капитал	300	2007
Самарской области	Инвест-Менеджмент	280	2009
Санкт-Петербурга	ВТБ Управление активами	600	2007
Саратовской области	ВТБ Управление активами	280	2007
Свердловской области	Ермак	280	2006
Ставропольского края	УК ООО «АктивФинанс Менеджмент»	400	2012
Тверской области	УК «Сбережения и инвестиции»	400	2013
Томской области	Мономах	120	2006
Челябинской области	Сбережения и инвестиции	480	2009
Чувашской Республики	НИК Развитие	280	2009
		8 944	



кетинговые действия по продвижению нового продукта на рынок. В России стоимость разработки ниже, но расходы на организацию массового производства выше. Это связано с изношенностью производственных линий, поэтому необходимо приобретать заново почти всё требуемое оборудование, необходимое для нового производства. Расходы по продвижению на рынок готовой продукции также велики.

2. Проблема слабости бюджета страны. Правительство не в силах эффективно поддерживать технологическое предпринимательство, как к примеру это делается в более развитых странах, в которых существуют двухступенчатые системы выделения грантов. Объем финансирования проекта первого уровня до 50 тысяч долларов и второго — до 500 тысяч долларов. Чтобы решить эту проблему можно ввести налоговые льготы, связанные с акционерным инвестированием проектов. В этом остро нуждаются компании, осуществляющие коммерциализацию новых российских технологий.

3. Проблема готовности разработчиков и инвесторов идти на уступки друг другу. Разработчикам бывает очень трудно согласиться подготовить серьезный бизнес-план с экспертной оценкой рынка и перспектив продвижения

продукта, которые основаны не на умозаключениях, а на рыночных фактах; в свою очередь инвесторы с небольшой охотой рассматривают проекты на стадии, не полностью готового бизнес-плана. Однако постепенно сближение идет, и венчурное финансирование в стране постепенно развивается [2]. Инвесторы и разработчики эффективно общаются на инвестиционных конференциях, ярмарках венчурных проектов.

### Заключение

Венчурное финансирование в мире — это эффективный инструмент за которым большое будущее. На сегодняшний день венчурный бизнес, выступающий для развитых стран важнейшим источником финансовых ресурсов в инновационные разработки, в РФ не получает достаточного развития. Средства для функционирования инновационных фондов в нашей стране недостаточно развиты. Развитие бизнеса данного вида дало бы серьезный толчок для развития инновационной активности. Важную роль в этом должно играть государство, в первую очередь предоставлением ряда льгот и снижением налогового бремени для инновационных фирм и венчурных предприятий.

### Литература:

1. Ланина, О. И., Ланин Р. А. Венчурный бизнес в России: перспективы, проблемы, интересы // Вестник Тамбовского университета. Кафедра экономической теории и истории. 1994—2009. Приложение к журналу. Тамбов, 2009.
2. Драчик, Н. В. Проблемы развития венчурного финансирования инновационных проектов в России. Зарубежный опыт // Молодой ученый. — 2011. — № 9. — С. 92—94.
3. Обзор рынка прямых и венчурных инвестиций в России за 2015 год. РАВИ — 2015 г. С. 15.
4. АО «РВК» [Электронный ресурс]: офиц. сайт. — Режим доступа: [http://www.rvc.ru/ru/investments/regional\\_funds](http://www.rvc.ru/ru/investments/regional_funds)
5. АО «РВК» [Электронный ресурс]: офиц. сайт. — Режим доступа: [http://www.rvc.ru/investments/zpif\\_funds/](http://www.rvc.ru/investments/zpif_funds/)

## Технологии и методы мотивации труда персонала в государственных и муниципальных учреждениях (на примере Ненецкого краеведческого музея)

Колтаков Алексей Анатольевич, главный консультант  
Комитет гражданской обороны Ненецкого автономного округа (г. Нарьян-Мар)

В настоящее время ученые признают, что именно человеческий фактор является тем организационным ресурсом, который предоставляет наибольшие возможности для улучшения деятельности любой организации, независимо от способа управления ею и формы собственности. В свою очередь, повышению эффективности труда сотрудников способствует грамотно выстроенная система мотивации персонала.

В данной работе будут рассмотрены технологии и методы мотивации в Ненецком краеведческом музее. Интерес к изучению системы мотивации в данной организации вызван тем, что кадровая проблема является

основной для большинства учреждений культуры, не исключением являются и музеи, что приводит к необходимости использования инновационных технологий и методов мотивации для удержания персонала.

Прежде, чем рассматривать методы и технологии мотивации труда в Ненецком краеведческом музее, определимся с понятиями «мотивация» и «методы мотивации». В современной науке не существует единого понятия термина «мотивация», более того, зачастую его считают тождественным понятию «стимулирование». На наш взгляд, это не верно, так как стимулы представляют собой внешние факторы, влияющие на отно-

шение работников к труду, в то время как мотивы — внутренние.

В связи с этим в данной работе будет применяться определение мотивации, данное авторами книги «Основы менеджмента» Н. Месконом, М. Альбертом и Ф. Хедоури: «мотивация — это процесс побуждения себя и других к деятельности для достижения личных целей и целей организации» [3, с. 360]. Следовательно, мотивы — это «побуждения человека к действию, направленные на результат (цель)» [2, с. 240]. В то же время необходимо учитывать, что мотивация как функция управления реализуется через систему стимулов, то есть любые действия сотрудника должны иметь для него положительные или отрицательные последствия с точки зрения удовлетворения его потребностей или достижения его целей. Методы мотивации представляют собой способы управленческих воздействий на персонал для достижения целей организации. Исследователи выделяют экономические, организационные и морально-психологические методы.

Ненецкий краеведческий музей ведет свою историю с 1929 года — времени, когда происходило становление органов власти молодой автономии, вырабатывались приоритеты социально-экономического и культурного развития краю. В постановлении окрисполкома значилось, что «в условиях мало изученного Ненецкого округа краеведческая работа имеет особо важное, общественно-научное значение и практический интерес» [6]. Здесь же подчеркивалось, что «составной частью этой работы должна явиться организация местного музея, к которой необходимо приступить в ближайшее время» [6].

В настоящее время Ненецкий краеведческий музей имеет собственное специализированное здание, соответствующее всем требованиям хранения экспонатов. В новом корпусе, эксплуатируемом с 2009 года, предусмотрены отдельные хранилища для музейных коллекций, система нормализации температурно-влажностного режима, реставрационные мастерские, дезинфекционные и морозильные камеры, современная система охраны и пожаротушения.

Коллекция музея насчитывает свыше 32 тысяч единиц хранения, среди которых наиболее ценной является коллекция ненецкой этнографии, отражающая материальную и духовную культуру коренных жителей европейских тундр конца XIX — XX веков. Музей располагает хорошей коллекцией местных горных пород, большим количеством чучел животных, птиц и рыб. Интересны палеонтологические экспонаты, среди которых череп мамонта, кости трогонтериевого слона, отпечатки древних растений.

Ежегодно с целью комплектования музейных собраний организуются экспедиции в населенные пункты округа. Ведется работа по обследованию археологических памятников Ненецкого автономного округа, на территории которого только с 2003 по 2009 годы было открыто 380 стоянок первобытного человека [6]. Сами сотрудники музея венцом деятельности археологического отряда считают открытие в июле 1008 года Кайновожского клада, датирова-

мого IV — VIII веками: 22 бронзовые культовые плакетки «печорского звериного стиля» — фигурки человека-лося, волка, ящера, сакральные личины [6].

Большое внимание уделяется издательской деятельности и популяризации деятельности окружного музея: за последние годы в свет вышли каталоги «Ненецкие женские сумки», «Российские дореволюционные монеты», «Ненецкая женская зимняя одежда», «Живопись и графика», «Предметы христианского культа», а также ряд книг, брошюр и буклетов, посвященных истории НАО.

Музей ведет активную просветительскую деятельность, предлагая широкую тематику экскурсий, лекций, интерактивных занятий (более 70 тем) для разных возрастов и социальных групп. Совместно с Управлением образования администрации округа музей участвует в подготовке и проведении ежегодных окружных конкурсов научно-исследовательских работ. С успехом воплотились в жизнь яркие проекты музея: «Рисуем в музее», «Солдатский треугольник», традиционными становятся такие музейные праздники как «День птиц», «Светлая Седмица», «Покров день», «День оленя и другие». С 2010 года Ненецкий краеведческий музей участвует в праздновании Международного дня музеев в рамках акции «Ночь музеев».

В настоящее время структура музея выглядит следующим образом: административно-управленческий персонал (директор, заместитель директора по науке, секретарь, ведущий документовед, юрисконсульт), отдел учета и отчетности (2 человека), фондовый отдел (6 человек), отдел истории (3 человека), отдел этнографии и регионального искусствоведения (2 человека), отдел природы (3 человека), отдел музейной педагогики (2 человека), экспозиционно-выставочный отдел (2 человека), отдел информации (3 человека), библиотечный отдел (1 человек), отдел материально-технического обеспечения (1 человек), отдел музейной безопасности (1 человек). Таким образом, в штате музея состоит 31 человек, значительная часть из которых — женщины (24 человека).

Система мотивации персонала в Ненецком краеведческом музее сформировалась не в одночасье, ее становление происходило на протяжении длительного периода, и в настоящее время она далека до своего завершения. Постоянно изменяющиеся внешние условия (в первую очередь, экономическая и социальная ситуация в стране) приводят к необходимости систематически менять существующую систему мотивации, вводить качественно новые преобразования в нее, используя инновационные методы и технологии мотивации.

В основе мотивации сотрудников музея находятся экономические методы мотивации, которые основаны на том, что люди в результате их применения получают определенные выгоды, повышающие их благосостояния. К ним относятся основная и дополнительная оплата труда, вознаграждение, премия, иные виды выплат.

Оплата труда сотрудников музея остается достаточно низкой, в связи с чем в музее разработана система пер-

сональных надбавок. С помощью персональных надбавок стимулируется освоение новых технологий, других участков работы, развитие творческих способностей (например, участие в проектах, исследовательской, аналитической работе, подготовке массовых мероприятий, статей, докладов и др.). Дополнительные персональные денежные выплаты устанавливаются, как правило, в результате аттестации специалистов музея. Среди требований, предъявляемых к работникам музея в период проведения аттестации, относятся: соответствие профессиональной подготовки работника квалификационным требованиям (по должности и разряду оплаты труда); уровень профессиональной компетенции; отношение к выполнению должностных обязанностей; результаты служебной деятельности (достигнутые качественные и количественные показатели) за прошедший период.

Помимо надбавок, сотрудникам выплачиваются премии, то есть единовременные эпизодические денежные суммы, выплачиваемые администрацией музея по согласованию с представительным органом трудового коллектива дифференцированно по совокупным итогам деятельности наиболее отличившимся работникам. В качестве критериев при определении размера премии используются: особые трудовые достижения сотрудника, инновационно-творческая деятельность, развитие и совершенствование дополнительного обслуживания посетителей, научно-исследовательская работа по профилю деятельности, обеспечение сохранности фондовых материалов, оборудования и оргтехники. Премии выплачиваются в музее по итогам работы за кварталы, в Международный день музеев, по поводу юбилейной даты (основание музея). Премияльный фонд формируется частично за счет экономии зарплаты, но преимущественно из поступлений от инициативной деятельности музея.

Таким образом, надтарифная часть заработной платы существенно отличается у сотрудников, занимающих не только разные должности, но и у тех, кто имеет одинаковые должности, но работает на участках с неодинаковой интенсивностью, содержанием и условиями труда. Такой подход дает возможность дифференцировать оплату труда и стимулировать освоение сотрудниками более сложных работ, взаимозаменяемость, творческий подход к делу, что является неперенным условием развития как музея в целом, так и конкретной личности.

К числу организационных методов относятся мотивация целями (интересные цели), мотивация обогащением содержания работы (предоставление интересной и социально значимой работы с перспективами профессионального и должностного роста), мотивацию участием в делах музея (представление работникам права голоса при решении ряда проблем, вовлечение их в процесс коллективного творчества).

Важно обратить внимание на то, что данные методы достаточно широко используются в музее. С другой стороны, очевидно, что в музее уделяется большое внимание

творческому подходу к работе: организовываются экспедиции, благодаря которым пополняются фонды музея, проводятся праздники как общероссийского (Покров день), так и местного (День оленя) характера, большое внимание уделяется популяризации знаний об истории Ненецкого автономного округа и издательской деятельности. Такие объединения не только способствуют расширению творческих возможностей сотрудников музея, но и дают возможность создать команду единомышленников, что полностью соответствует такой технологии мотивации, как технология командообразования. Благодаря использованию данной технологии снижается возможность тотального управленческого контроля, становится проще вводить новые виды услуг, проводить организационные изменения, она способствует улучшению морально-психологического климата в коллективе.

Морально-психологические методы мотивации включают следующие элементы: создание условий, при которых люди испытывали бы профессиональную гордость за причастность к своей работе; обеспечение возможности каждому на своем рабочем месте показать свои способности; признание авторства результата; высокая оценка деятельности. Последний элемент предполагает награждение почетными грамотами, дипломами по результатам профессиональных конкурсов (на лучшую выставку, библиотечный обзор, рекламу), благодарности и публичное признание заслуг сотрудника во время проведения общемузейных мероприятий, на заседаниях методического совета. Кроме того, ежегодно к Международному дню музеев группа сотрудников получает почетные грамоты, благодарности, дипломы.

Можно говорить о том, что эти методы достаточно широко используются в музее, при этом с опорой на технологию целеполагания. Как справедливо пишут исследователи, «у сотрудников организации не может быть полного совпадения собственных интересов с целями компании, но управленческая технология «управление по целям» ... позволяет максимально полно согласовать цели работников с целями организации и формировать активную систему целевой мотивации» [4, с. 93]. Руководство Ненецкого краеведческого музея на сегодняшний день создало работоспособную команду, в которой каждый готов подменить коллегу в случае необходимости, разработать новые программы и придумать те мероприятия, которые привлекут в библиотеку новых читателей. Учитывая высокий уровень развития современных технологий (возможность получать информацию в сети Интернет), сотрудники музея, благодаря слаженной работе, нашли способы увеличить число посетителей, увлечь их интересными фактами и событиями из жизни округа.

В то же время можно выделить и ряд проблем при формировании системы мотивации в Ненецком краеведческом музее. Для определения наиболее важных мотивационных факторов, влияющих на результаты деятельности сотрудников, было проведено анкетирование по оценке трудовой мотивации.

Участникам анкетирования (63% сотрудников музея) было предложено ответить на вопросы о степени удовлетворенности уровнем заработной платы, режимом работы, необходимости решения новых проблем, самостоятельности в работе, соответствия работы личным способностям, возможности должностного продвижения и т.д. Кроме того, был задан вопрос о ближайших планах на ближайшие 1–2 года (продолжать работать на прежней должности, перейти на следующую должность, перейти работать в другую организацию без смены специальности и т.д.). В одном из вопросов предлагалось определить в какой степени действуют на трудовую активность отдельные факторы (например, материальное стимулирование, меры административного воздействия, моральное стимулирование, экономические нововведения в музее, общая социально-экономическая ситуация в стране и т.д.).

Результаты опроса показали, что преобладающим фактором мотивации остается материальный: значительная часть сотрудников музея недовольны уровнем получаемой заработной платы (примерно 65% респондентов). Кроме того, выявлено недовольство отсутствием возможности продвижения по службе. Чуть более 40% респондентов ответили, что не видят перспектив должностного роста. При личных беседах выяснилось, что сотрудники музея сожалеют также о непрестижности их труда, недооценке их работы как со стороны посетителей, так и со стороны представителей власти.

Анализ данных, полученных в результате анкетирования, показывает, что для сотрудников музея наибольшую значимость имеет такой фактор, как высокая заработная плата. В целях решения вопросов материального стимулирования руководству музея можно посоветовать:

1) ввести единовременные выплаты за участие в развитии работы музея (предложения по внедрению новых систем, суперкреативная идея и другие);

2) выплата бонусов — по итогам участия в творческих мероприятиях, конференциях и конкурсах.

Решение этих вопросов возможно через привлечение денег спонсоров, так как внутренних источников денежного стимулирования у музея недостаточно.

Как показывает опрос, важную роль играет и возможность перемещения по служебной лестнице. В связи с этим можно использовать инновационные технологии управления карьерой, которые предполагают возможность передвижения по служебной лестнице внутри организации не только вверх, но из одного подразделения в другое («горизонтальное» перемещение). Учитывая сложившуюся ситуацию на рынке труда (прежде всего, значительное число сокращений), такой подход будет способствовать стабилизации положения сотрудника в организации, даст ему возможность обновить свои знания и компетенции, а в дальнейшем — позволит ему занимать новые, более высокие должности.

Существенную роль в системе мотивации персонала играет такой мотив как социальная защищенность, ос-

новной целью которой является предоставление социальных гарантий и услуг работникам (в том числе вышедшим на пенсию).

К элементам, которые включает себя социальная защищенность и которые можно внедрить в музее, относятся: организация добровольного медицинского страхования; разработка и внедрение «социального пакета» с целью предоставления социальных гарантий и услуг настоящим и вышедшим на пенсию работникам; организация систематического контроля состояния здоровья персонала, выдача квалифицированных рекомендаций по вопросам сохранения и укрепления здоровья, создания условий для функциональной реабилитации работников; проведение спортивно-оздоровительных и культурно-массовых мероприятий.

Еще одним важным фактором развития современного рынка труда становится формирование корпоративной культуры, в связи с чем исследователями выделяется новая технология — «мотивация персонала через интеграцию в корпоративную культуру». Корпоративная культура — это набор элементов, необходимых для создания мотивации сотрудников без каких-либо выплат, образуя благоприятный микроклимат для работы [5, с. 9]. Главная цель корпоративной культуры — формирование в организации одной «команды», развитие единого комплексного стиля всех ее сотрудников [1, с. 74].

Каким образом можно мотивировать сотрудников через использование механизмов корпоративной культуры? Как уже указывалось, в Ненецком краеведческом музее широко используется технология командообразования. Учитывая высокий уровень развития взаимной помощи и ответственности, в настоящее время необходимо «переводить» сложившиеся отношения коллектива на уровень формирования основополагающих ценностей, которые будут разделяться всеми сотрудниками музея. Как известно, социальные потребности, включающие в себя понимание и оценку со стороны коллег, являются одними из составляющих общей системы потребностей. Именно на них строится корпоративная культура, одной из функций которой является поддержка каждого члена коллектива, раскрытие его индивидуальности, талантов и личностного потенциала.

Развитая корпоративная культура способствует тому, что отдельные сотрудники сами контролируют деятельность в рамках правил и ограничений, определяемых организационной культурой. Это не только ведет к высокой эффективности их работы, но также повышает мотивацию трудовой деятельности, так как приверженность общим ценностям уменьшает число конфликтов и недопониманий.

Таким образом, в настоящее время в Ненецком краеведческом музее создана развитая система мотивации труда работников, однако есть отдельные недостатки, которые можно ликвидировать с помощью использования современных технологий мотивации труда.



Литература:

1. Галимова, А. Ш. Этапы становления корпоративной социальной ответственности. — Экономика и социум. — 2013. — № 2–1. — С. 74–75.
2. Губарев, Р. В. Анализ современных теорий мотивации и стимулирования труда // Вестник УГУЭС. Наука. Образование. Экономика. Серия: Экономика. — 2014. — № 1 (7). — С. 239–246.
3. Мескон, Н., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. — М.: Дело, 2002. — 704 с.
4. Старцева, В. Н. Инновационные технологии управления мотивацией персонала как проблема современного менеджмента // Вестник Нижегородского университета имени Н. И. Лобачевского. Серия: Социальные науки. — 2012. — № 1. — С. 92–97.
5. Шарафутдинова, Л. Р., Рабцевич А. А. Корпоративная система мотивации персонала и ее место в корпоративной культуре // Актуальные вопросы экономических наук. — 2015. — № 4. — С. 8–10.
6. Ненецкий краеведческий музей [Электронный документ]. — Режим доступа: <http://www.naomuseum.ru/contact> (Дата обращения: 15.03. 2016).

## Анализ эффективности лизинговых операций

Кротова Ксения Алексеевна, магистрант  
Оренбургский государственный университет

*В настоящей статье рассмотрены методики анализа эффективности лизинговых операций, позволяющие реально оценить любой проект договора лизинга, обоснована целесообразность применения лизинга как метода инвестиционной деятельности и его преимущества по сравнению с кредитом или арендой, а также произведены необходимые расчеты для анализа эффективности лизинговых операций со стороны лизингополучателя и лизингодателя.*

*Ключевые слова: анализ эффективности лизинговых операций, метод моделирования денежных потоков, текущая стоимость аннуитета, дисконтированная стоимость лизинговых платежей, оценка экономической привлекательности текущего договора лизинга*

Лизинг представляет собой вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его на основании договора лизинга физическим или юридическим лицам за определенную плату на определенный срок и на определенных условиях, обусловленных договором, с правом выкупа имущества лизингополучателем [1]. В России наиболее подходящие условия для использования лизинга сложились на рубеже 80–90-х годов — в период перехода к рыночным отношениям, необходимости в инвестициях, возможности использования разнообразных договорных форм участниками предпринимательских отношений [2]. Лизинг же на современном этапе остается менее развитой формой экономических отношений по сравнению с кредитом или арендой [3]. В нашей стране лизинговые операции регулируются Федеральным законом № 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)» 1998 года. Однако в регулировании анализа лизинговых операций имеются «белые» пятна, неосвещенные, не до конца раскрытые и несоответствующие современным реалиям экономической жизни. Имеют место и определенные коллизии правовых норм, регулирующих лизинговые правоотношения [4]. Определенная неразвитость лизингового рынка, сокращение сегмента подобных сделок является следствием недостаточно проработанной учетно-аналитической базы.

По подсчетам агентства «Эксперт РА» [5], по итогам 2015 года сегмент лизинговых отношений сократился на 20%, и это при достаточно успешной госпрограмме поддержки автомобильного лизинга. В дальнейшем до 2020 года агентство «Эксперт РА» не исключает развитие рынка лизинга по кризисному сценарию, при условии, что не реализуются меры по улучшению нормативного и фискального регулирования лизинговой деятельности, а также возможного сокращения доступа лизинговых компаний к рынкам капитала, увеличения стоимости заимствований, что в итоге проявится низкими темпами прироста объемов деятельности (10–20%).

Большая часть топ менеджеров лизинговых компаний считают, что рынок сократится на 15% в 2016 году, при этом основные причины они видят в сокращении платежеспособного спроса.

Основными точками опоры для рынка лизинга в 2016 году, по мнению экспертов, являются авиационная техника, автомобильный и железнодорожный транспорт [5], (рис. 1).

Так же поддерживать рынок будут грузовой и легковой транспорт, отличающиеся высокой ликвидностью и поддерживаемые государственными программами, направленными на развитие грузоперевозок [6].





Рис. 1. Основные точки опоры для развития рынка лизинга в 2016 году

Для того чтобы принять экономически обоснованное управленческое решение относительно выбора приобретения имущества по лизингу, в кредит, или в аренду, необходимо провести анализ и дать оценку эффективности лизинга.

В таблице 1 представлены способы определения эффективности лизинговых операций.

Оценка эффективности лизинговых операций по методу моделирования денежных потоков включает их изменение в основной, инвестиционной и финансовой деятельности и является достаточно точным методом, применяется при сравнении лизинга с кредитом или арендой. Метод дает достаточно полное представление обо всех финансовых процессах, происходящих в коммерческих организациях. Основным недостатком можно считать неполную информацию и возможные финансовые риски.

Метод моделирования учета расходов — удобный, но дает приблизительную оценку эффективности лизинговой сделки. Для проведения расчетов используется информация о налогообложении объекта лизинга и лизинговых

платежей. Метод подходит для стабильно работающей коммерческой организации с высокой рентабельностью и регулярно получаемой прибылью.

Показатель рентабельности лизинга необходим для оценки прибыльности лизингового проекта по следующей формуле 1:

$$P_{л} = \frac{Пл}{ЛПд}, \quad (1)$$

где  $P_{л}$  — рентабельность лизинга;

$Пл$  — прибыль, полученная за счет прироста продукции (работ, услуг), производимой на оборудовании-объекте лизинга;

$ЛПд$  — сумма лизинговых платежей и иных затрат на приобретение оборудования.

Для расчета всей суммы платежей за весь период действия лизингового договора используется формула 2:

$$ЛП = АО + КВ + К + ДУ + НДС, \quad (2)$$

где  $ЛП$  — сумма всех лизинговых платежей;

Таблица 1. Способы определения эффективности лизинга

Способы	Методы определения эффективности лизинга
По способу учета денежных потоков предприятия	метод моделирования денежных потоков
	метод моделирования учета расходов
По сроку сравнения	срок сравнения эффективности равен сроку эксплуатации оборудования
	срок сравнения эффективности равен сроку договора лизинга
По сопоставимому параметру денежных потоков	определение выручки лизингополучателя
	определение чистого потока денежных средств (чистого дохода)
Система частных и обобщающих показателей эффективности	рентабельность лизинга
	прирост объема продукции в результате введения в эксплуатацию нового оборудования
	повышение производительности труда
	повышение качества и конкурентоспособности продукции
	сокращение срока окупаемости
По учету в расчетах денежных потоков налога на добавленную стоимость	учитывать в расчетах денежных потоков НДС
	не учитывать в расчетах денежных потоков НДС
Оценка эффективности лизинговых операций	дисконтированная оценка
	учетная оценка

АО — величина амортизационных отчислений лизингодателю в расчетном году;

КВ — комиссионное вознаграждение лизингодателю за предоставление имущества в лизинг;

К — стоимость кредита, в случае, когда лизингодатель использовал заемные средства финансирования;

ДУ — плата лизингодателю за дополнительные услуги, предусмотренные договором лизинга;

НДС — налог на добавленную стоимость, уплачиваемый лизингополучателем по услугам лизингодателя.

В основе оценки предполагаемой эффективности лизинговой операции, как в прочем и в любой операции по инвестированию, заложено сравнение начального объема затрат (инвестиций) и будущего объема дохода (прибыли). Для сопоставимости данных показателей — объема инвестиций и будущих денежных потоков — наиболее значимым фактором будет оценка дисконтирования, учитывающая, что эти показатели относятся к различным моментам финансовой деятельности, то есть будущие потоки денежных средств приводятся к единому моменту времени [7].

Для оценки экономической привлекательности лизинговой операции используется ряд показателей:

- 1) дисконтированная стоимость лизингового проекта (PV).
- 2) индекс рентабельности инвестиций в проект (PI).
- 3) чистая приведенная стоимость (NPV).
- 4) внутренняя норма доходности (IRR).
- 5) срок окупаемости инвестиционного проекта (PP) или дюрация.

или дюрация.

Дисконтированная стоимость PV [7] рассчитывается по формуле 3:

$$PV = \sum_{t=1}^n \frac{P(t)}{(1+i)^t}, \quad (3)$$

где  $t$  — период времени (год, месяц);

$P(t)$  — денежный поток (приток) средств, приходящийся на  $t$  период времени;

$PV$  — дисконтированное значение величины  $P(t)$ ;

$i$  — ставка дисконтирования;

$\frac{1}{(1+i)^k}$  — коэффициент дисконтирования.

В целом данный показатель характеризует будущий доход лизингополучателя.

Для расчета расходов проекта (оттока) целесообразно использовать формулу 4 [8]:

$$IC = \sum_{k=1}^m \frac{IC(k)}{(1+j)^k}, \quad (4)$$

где IC — будущая стоимость инвестированного капитала;

IC(k) — фактический размер инвестиций;

$j$  — предполагаемый процент возврата, который коммерческая организация может получить на инвестируемый капитал;

$k$  — период времени.

Чистая приведенная (текущая) стоимость NPV проекта (формула 5) будет равна разности [9] дисконтированных поступлений (притоков) и дисконтированных затрат (оттоков):

$$NPV = PV - IC \quad (5)$$

Рентабельность инвестиций PI (формула 6) будет рассматриваться как отношение дисконтированных притоков к дисконтированным оттокам:

$$PI = \frac{PV}{IC} \quad (6)$$

Внутренняя норма доходности IRR (формула 7) представляет собой ставку дисконтирования, при которой чистая приведенная стоимость равняется нулю:

$$NPC = -IC + \sum_{t=1}^n \frac{PV(t)}{(1+IRR)^t} = 0 \quad (7)$$

Срок окупаемости проекта PP (формула 8) рассчитывается как отношение суммы всех лизинговых платежей за период действия договора лизинга к среднегодовой сумме прибыли лизингополучателя, дополнительно полученной путем использования лизингового оборудования. Так же для расчета срока окупаемости применяют показатель дюрации [7]:

$$PP = \frac{\sum PV(k) * k}{\sum PV(k)}, \quad (8)$$

где PV — дисконтированная стоимость денежного потока;

$k$  — момент времени до получения/уплаты.

Каждый поток денежных средств имеет свой коэффициент дисконтирования, то есть оценка и анализ рыночной приведенной стоимости возможна в случае точного фиксирования действующей и прогнозной рыночной процентной ставки, которая будет действовать на протяжении всего периода лизингового договора. В качестве коэффициента дисконтирования целесообразно выбрать или учетную ставку Банка России, или кредитную ставку, или три составных параметра ставки дисконтирования, или средний доход отрасли на инвестированный капитал. Рассмотрим более подробно выбор.

1. Учетная ставка Банка России с учетом поправочного коэффициента отражает тенденции к изменению процентных ставок [10].

2. Кредитная ставка выбирается, в случае, когда проект финансируется из заемных средств лизингодателя. Наиболее часто в качестве ставки приведения используют, так называемый коэффициент WACC, — средневзвешенную стоимость капитала (формула 9), учитывающую инвестирование за счет собственных и заемных средств.

$$WACC = R_e \left( \frac{E}{V} \right) + R_d \left( \frac{D}{V} \right) (1 - t_c), \quad (9)$$

где  $R_e$  — ставка доходности собственного (акционерного) капитала, рассчитанная по модели оценки долгосрочных активов CAPM;

$E$  — рыночная стоимость собственного капитала — произведение количества акций коммерческой организации на стоимость одной акции;

$D$  — рыночная стоимость заемного капитала — сумма займов коммерческой организации;

$V$  — сумма займов коммерческой организации и её собственного капитала —  $E+D$ ;

$R_d$  — ставка доходности заемного капитала или затраты на привлечение дополнительных заемных средств — процент по банковскому кредиту;

$t_c$  — ставка по налогу на прибыль (20%).

3. Три составных параметра ставки дисконтирования (формула 10): темп инфляции, минимальный уровень доходности и коэффициент риска учитывает индивидуальные особенности сделки лизинговой операции:

$$1 + E = (1 + I)(1 + R)(1 + B), \quad (10)$$

где  $E$  — ставка дисконтирования;

$I$  — текущий процент инфляции;

$R$  — минимальная норма доходности;

$B$  — премия за отраслевой риск.

Премия за риск может включать в себя безрисковую ставку (к примеру, ставку доходности по долгосрочным государственным облигациям) и сумму рисков вложений, риска низкой ликвидности, экономические, конъюнктурные и отраслевые риски.

4. Средний доход отрасли на инвестированный капитал или активы, рассчитанный по модели Дюпона [11], путем исчисления показателей ROA (коэффициент рентабельности активов как отношение чистой прибыли коммерческой организации без учета процентов по кредитам к суммарным активам) и ROE (коэффициент рентабельности собственного капитала), информацию о которых можно найти в отраслевых рейтингах и среднеотраслевых аналитических обзорах. Применяемые показатели содержат в себе все риски, присущие данной отрасли и данному проекту.

Ставка дисконтирования должна быть ниже нормы доходности, в этом случае проект финансово целесообразен. На практике коммерческие организации заключают сделки при условии, когда средневзвешенная стоимость капитала меньше внутренней нормы доходности ( $WACC < IRR$ ).

Если результат произведенных расчетов является неудовлетворительным для сторон лизинговой сделки, корректировка сроков поступления и оттока денежных средств и комиссионного вознаграждения лизингодателю позволит прийти к оптимальному решению. Так же возможно изменение условий договора — оплата части платежа продукцией, произведенной на оборудовании — объекте лизинга; включение дополнительных условий, таких как техническое обслуживание объекта лизинга лизингодателем и т.д.

Если лизингодатель сравнивает несколько вариантов схемы денежных потоков, отбирая наиболее выгодный для себя, лизингополучатель имеет возможность так же сравнить схему платежей и поступлений лизинговой сделки с кредитом. Целесообразно сравнить эффективность этих

операций при условии, что комиссионное вознаграждение лизингодателю схоже со ставкой кредита банка.

На эффективность лизинговых операций так же влияет механизм начисления амортизации. Согласно Федеральному закону № 163-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)» стороны договора лизинга имеют право по взаимному соглашению применять ускоренную амортизацию предмета лизинга. Эффективность по сравнению с иными формами инвестирования для лизингополучателя определяется следующим: поскольку лизинговые сделки, как правило, заключаются на срок, равный сроку полезного использования объекта, а механизм ускоренной амортизации с применением коэффициента не больше трех позволит списать объект раньше реального срока износа, определенного амортизационной группой, лизингополучатель может выкупить объект по истечении действия договора по минимальной остаточной стоимости, при этом лизингополучатель может продать данный объект по остаточной стоимости.

Однако, если бы объект изначально числился на балансе лизингополучателя, то есть был в его собственности, не была бы упущена возможность снижения налогооблагаемой базы на сумму начисленной амортизации.

Для лизингодателя финансовая эффективность от использования механизма ускоренной амортизации заключается в следующем: лизингодатель может включать в налогооблагаемую базу возмещение стоимости амортизируемого имущества раньше, чем поступит лизинговый платеж и комиссионные от лизингополучателя. То есть налогооблагаемую базу возможно уменьшить раньше непосредственного перечисления платежа, поскольку процесс списания амортизации не зависит от сроков поступления лизинговых выплат, а регулируется договором лизинга. Формула для начисления ускоренной амортизации выглядит следующим образом:

$$AO = BC * \frac{N_a}{100} * K_{ускр}, \quad (11)$$

где  $AO$  — ежегодные амортизационные отчисления,

$N_a$  — норма амортизации (%),

$BC$  — балансовая стоимость объекта лизинга,

$K_{ускр}$  — коэффициент ускоренной амортизации (2–3).

Заметим, что данная льгота существенно увеличивает привлекательность лизинга для инвестора. Кроме того, все платежи, осуществляемые в рамках лизинга, снижают налогооблагаемую базу, поскольку все операции по данному виду кредитования освобождены от уплаты НДС [12].

Проведем анализ эффективности лизинговой сделки на примере конкретной операции ООО «Региональной лизинговой компании». Структура деятельности представлена на рисунке 2.

Для начала рассчитаем коэффициент дисконтирования. С учетом инфляции в 12%, текущей доходности по безрисковым государственным облигациям 7%, и отраслевым риском равном 5%, учитывающем риск вложения, риск низкой ликвидности, финансовые риски конкретного

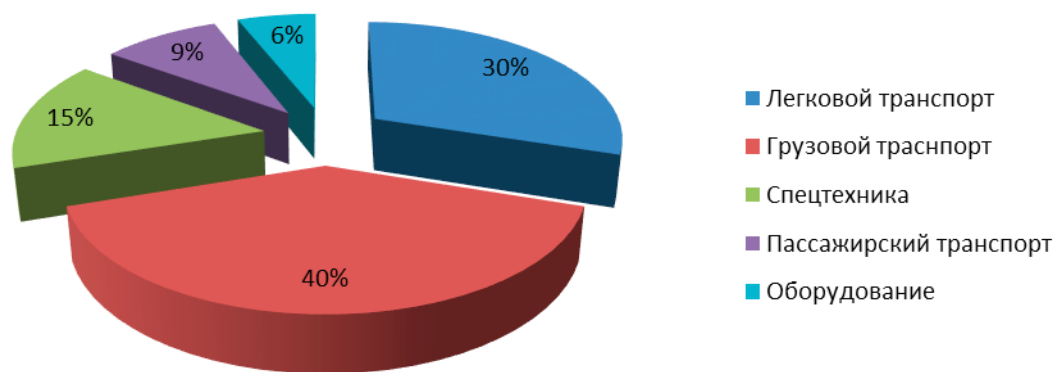


Рис. 2. Структура деятельности

рынка в сложившейся экономической ситуации, ставка дисконтирования равна 26%.

Согласно договору с партнером ООО «Лист» дорожный каток XCMG XMR30 стоимостью 1800 тыс. руб. является объектом лизинга, срок сделки — 5 лет, норма амортизации — 20%, комиссионное вознаграждение лизинговой компании равно 10% в год, лизинговые платежи, включающие основной платеж и комиссионное вознаграждение, выплачиваются два раза в год. В таблице 2 представлен анализ эффективности методом учета денежных потоков для лизингополучателя.

Остаточная стоимость представляет собой разницу между первоначальной стоимостью и начисленной амортизацией. Возмещение стоимости есть ни что иное, как амортизация. Рассчитана она, исходя из первоначальной стоимости, нормы амортизации и срока заключения договора, поделенного на два, поскольку платежи поступают два раза в год:

$$A = 1800 \text{ тыс.руб.} / 5 \text{ лет} / 2 = 180 \text{ тыс.руб.}$$

Комиссионное вознаграждение рассчитывается исходя из 10% первоначальной стоимости объекта. С уменьшением стоимости уменьшается и вознаграждение. Лизинговый платеж равен сумме начисленной амортизации

и комиссионного вознаграждения. Налоговая защита связана с уменьшением налогооблагаемой базы при исчислении налога на прибыль. Если прибыль до налогообложения у лизингополучателя не равна нулю, то при ставке налога на прибыль 20% и при лизинговом платеже 270 тыс.руб. налогооблагаемая база уменьшится на 54 тыс.руб. (270\*0,2). При ставке дисконтирования в 26% полугодовая ставка будет равна 12,5%. С учетом этих данных рассчитаем NPV — чистую приведенную стоимость операции (всех платежей). Она равна 808 тыс.руб.

Рассчитаем окупаемость проекта, используя показатель дюрации. Проект окупится за 3,95 года, то есть менее чем за 4 года. Однако в расчетах срок проекта был учтен в полугодиях, поэтому данный показатель необходимо разделить на 2. Проект окупится за 1,98 года ≈ 2 года. Таким образом, можно сделать вывод, что данный проект эффективен для одной стороны сделки — лизингополучателя.

Рассчитаем эффективность с позиции лизингодателя, при условии, что денежный отток лизингополучателя является притоком лизингодателя.

Анализ таблицы 3 показывает, что проект невыгоден лизингодателю, поскольку итоговая чистая стоимость проекта для него отрицательна. Как уже упоминалось

Таблица 2. Анализ эффективности лизинговой операции для лизингополучателя, тыс.руб.

Показатель	Срок действия договора									
	0,5 года	1 год	1,5 года	2 года	2,5 года	3 года	3,5 года	4 года	4,5 года	5 лет
Остаточная стоимость объекта лизинга	1800	1800	1620	1440	1260	900	720	540	360	180
Возмещение стоимости (руб.)	-	180	180	180	180	180	180	180	180	180
Комиссионное вознаграждение	-	90	81	72	63	45	36	27	18	9
Лизинговый платеж	-	-270	-261	-252	-243	-225	-216	-207	-198	-189
Налоговая защита по налогу на прибыль	1800	54	52,2	50,4	48,6	45	43,2	41,4	39,6	37,8
Чистый денежный поток PV		-216	-209	-202	-194	-180	-173	-166	-159	-151
Чистая приведенная стоимость NPV	1800	-192	-165	-142	-121	-100	-85	-73	-62	-52
Итого: чистая приведенная стоимость	808									

Таблица 3. Анализ эффективности лизинговой операции для лизингодателя, тыс.руб.

Показатель	Срок действия договора									
	0,5 года	1 год	1,5 года	2 года	2,5 года	3 года	3,5 года	4 года	4,5 года	5 лет
Остаточная стоимость объекта лизинга	1800	1800	1620	1440	1260	900	720	540	360	180
Возмещение стоимости (руб.)	-	180	180	180	180	180	180	180	180	180
Комиссионное вознаграждение	-	90	81	72	63	45	36	27	18	9
Лизинговый платеж	-	270	261	252	243	225	216	207	198	189
Налоговая защита по амортизации	-	36	36	36	36	36	36	36	36	36
Чистый денежный поток PV	-1800	306	297	288	279	261	252	243	234	225
Чистая приведенная стоимость NPV	-1800	272	235	202	174	145	124	107	91	78
Итого: чистая приведенная стоимость	-372									

ранее, корректировка сроков поступления и оттоков платежей и уровня комиссионного вознаграждения позволят оптимизировать проект. Поэтому было принято решение поднять ставку комиссионных до 15% годовых, при этом доходность лизингополучателя снизится, но чистая приведенная стоимость по-прежнему будет высокой, и проект останется эффективным.

Достаточно часто проект финансируется лизингодателем за счет собственных и заемных средств. В данном случае, чем выше проценты по кредиту банка, тем ниже будет комиссионное вознаграждение. Для лизингополу-

чателю такой вариант инвестирования приемлем, если ставка процента по кредиту будет не ниже ставки комиссионного вознаграждения.

Проанализируем эффективность проекта лизинговой операции с использованием заемных средств у лизингодателя. Лизингодатель сдает в лизинг машину, первоначальная стоимость которой 2500 тыс.руб., причем 1000 тыс.руб. были взяты в кредит по 25% годовых. Срок договора — 5 лет, комиссионное вознаграждение — 10% годовых. Анализ эффективности проекта лизинговой операции с позиции лизингодателя представлен в таблице 4.

Таблица 4. Анализ эффективности проекта лизинговой операции для лизингодателя, тыс.руб.

Показатель	Срок действия договора										
	0 лет	0,5 года	1 год	1,5 года	2 года	2,5 года	3 года	3,5 года	4 года	4,5 года	5 лет
Остаточная стоимость объекта лизинга	2500	2500	2250	2000	1750	1500	1250	1000	750	500	250
Остаток долга	1000	900	800	700	600	500	400	300	200	100	0
Погашение основной суммы кредита	1000	-100	-100	-100	-100	-100	-100	-100	-100	-100	-100
Возмещение стоимости, руб.	-	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250
Комиссионное вознаграждение	-	125	112,5	100	87,5	75	62,5	50	37,5	25	12
Проценты по кредиту	-	-176,1	-158,5	-140,9	-123,3	-105,7	-88,1	-77,4	-52,8	-35,2	-18
Лизинговый платеж	-	551,1	521	490,9	460,8	430,7	400,6	377,4	340,3	310,2	280
Налоговая защита по амортизации	-	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
Чистый денежный поток PV	-1000	601,1	571	540,9	510,8	480,7	450,6	427,4	390,3	360,2	330
Чистая приведенная стоимость NPV	-1000	534,3	451,2	379,9	318,9	266,8	222,3	187,4	152,1	124,8	102
Итого: чистая приведенная стоимость	2739,7										



В данном случае суммы основного платежа по кредиту одинаковые, поступают каждые полгода и рассчитаны следующим образом: 1000 тыс.руб./ 5 лет /2 = 100 тыс. руб. Проценты по кредиту выплачиваются одновременно с основной суммой кредита и рассчитаны с учетом остаточной стоимости объекта лизинга. По мере уменьшения остаточной стоимости долга проценты так же уменьшаются. Расчет ежегодного взноса лизингового платежа производится по формуле обратной величины текущей стоимости аннуитета [13]:

$$PMT = PVA * \frac{r}{1 - \frac{1}{(1+r)^n}} \quad (12)$$

где PMT — величина ежегодного взноса,

PVA — текущая стоимость аннуитета,

r — ставка процента,

n — число лет.

Чистая приведенная стоимость равна 2739,7. Показатель дюрации равен 2,04 года. Проект лизинговой операции эффективен.

Как видим, универсального метода для анализа и оценки эффективности лизинговых операций не су-

ществует, что в условиях меняющейся конъюнктуры рынка современной экономики вполне приемлемо, поскольку существует возможность применения индивидуального подхода к каждому проекту. Выбор ставок, схем расчетов, путей решения спорных моментов зависит от опыта и профессиональных суждений экспертов и менеджеров со стороны контрагентов сделки. На практике для достижения оптимального решения разрабатываются несколько лизинговых схем, и, поскольку денежный приток для лизингодателя будет являться денежным оттоком получателя лизинга, прийти к консенсусу в финансовых вопросах возможно только при профессиональной оценке нескольких вариантов сделки специалистом. Квалифицированный специалист по лизингу должен совмещать в одном лице юриста, коммерсанта, экономиста, финансиста, а также иметь определенные знания касательно характеристик того оборудования, которое предоставляется в лизинг [14]. Таким образом, грамотный выбор анализа лизингового проекта зависит от эссенции самой операции и профессионального взгляда специалиста, обеспечивающего экономическую безопасность проекта посредством реализации процесса управления операцией [15].

#### Литература:

1. Флерова, А. Н. Что такое лизинг? / А. Н. Флерова // Российский внешнеэкономический вестник. — 2007. — № 1(2007) — с. 132–141.
2. Поярков, А. А. Развитие финансовой аренды (лизинга) в России / А. А. Поярков // Вестник магистратуры. — 2014. — № 4(31) — с. 103–106.
3. Гаврилова, А. Н., Сысоева Е. Ф. Финансовый менеджмент: учебное пособие — М.: КНОРУС — 2008. — 338 с.
4. Холобцева, Т. С. Лизинг: теоретические и практические проблемы / Т. С. Холобцева // Вестник магистратуры. — 2014. — № 6(33) — с. 54–57.
5. Рейтинговое агентство RAEX («Эксперт РА»): исследования [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http://www.raexpert.ru/researches/leasing/opros\\_2015/.html](http://www.raexpert.ru/researches/leasing/opros_2015/.html) (дата обращения: 01.04.2016.).
6. Чугунов, В. И., Веряскина К. И. Современные тенденции развития российского рынка лизинга / В. И. Чугунов, К. И. Веряскина // Educatio. — 2015. — № 1(8)-1. — с. 11–14.
7. Бабур, В. Л. Оценка финансово-экономической эффективности лизинговых операций / В. Л. Бабур // Материалы VII Международной студенческой электронной научной конференции «Студенческий научный форум» — 2013–29 с.
8. Воробьева, И. М., Пономарев А. М. Оценка эффективности инвестиционных проектов / И. М. Воробьева, А. М. Пономарев // Молодой ученый. — 2015. — № 10. — с. 563–567.
9. Печатнова, А. П. Методы оценки инвестиционных проектов / А. П. Печатнова // Молодой ученый. — 2014. — № 17. — с. 316–318.
10. Ивасенко, Д. Д., Джумаева З. О. Оценка эффективности лизинговых операций [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.scienceforum.ru/2015/851/10347/.html>.
11. Лазарев, А. В., Пострелова А. В. Ставка дисконтирования с учетом риска и методы ее определения // Молодой ученый. — 2013. — № 6. — с. 373–376.
12. Саматоева, Ю. В. Сравнительный анализ лизинга и кредита / Ю. В. Саматоева // KANT. — 2012. — № 3(6) — с. 44–48.
13. Газман, В. Д. Лизинг: финансирование и секьюритизация: учебное пособие [Электронный ресурс] — Режим доступа <http://www.knigafund.ru/books/149144/read.html>.
14. Наумкина, Н. А. Методики оценки инвестиций в лизинг / Н. А. Наумкина // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. — 2011. — № 14 — с. 437–441.
15. Локтионова, Ю. А. Механизм обеспечения экономической безопасности предприятия / Ю. А. Локтионова // Социально-экономические явления и процессы. — 2013. — № 3(049). — с. 93–98.

## Этика современного капитализма

Кузьмин Егор Александрович, студент  
Балтийский федеральный университет имени И. Канта (г. Калининград)

*Автором поставлена цель рассмотреть ряд аспектов современного капитализма на этическом и моральном уровнях. Представлены основные подходы к определению сущности капитализма, исследовано развитие идеи капитализма в настоящее время. Рассмотрены психологические аспекты капитализма, в частности, понимание равенства.*

**Ключевые слова:** *государственный капитализм, капитализм, общество потребления, равенство, рыночные отношения, этика капитализма*

В современном мире, как бы парадоксально и грубо это не звучало, существует тенденция много знать и очень мало понимать. В частности, этот тезис можно извлечь ещё из высказывания Альберта Эйнштейна: «Как много мы знаем, и как мало мы понимаем». С этого самого афоризма мы бы и хотели начать своё небольшое исследование.

Проблема понимания каких-либо трудов, идей или, допустим, творений всегда стояла довольно остро, имея нескончаемую актуальность с начала времён. Чтобы говорить о подобном, не нужно быть учёным или специалистом: достаточно быть рассудительной и сведущей личностью, чтобы невооружённым глазом заметить некомпетентность людей по многим вопросам, которых они сами касаются. И потому здесь мы говорим об источниках, о корнях, стволах, ветвях и плодах тех идей и задумок, которые были созданы человеком. Внимание стоит обратить на том, что большинство людей считают должным знать только плоды идеи, но не воспринимать её как целостную систему, не изучить её подробно, не переработать своими мыслительными процессами, сознанием, логикой. И страшно не то, что люди не понимают, а страшны последствия непонимания чего-либо. Так и рождаются беспочвенные мнения, споры, конфликты; Так и становятся люди лёгкой мишенью пропаганды и могут быть привлечены к чему-то неверному, ложному по своей сути.

И потому целью нашей работы будет заключаться в исследование такого явления, как капитализм, на конкретном уровне — этическом и моральном. Наши непосредственные наблюдения зафиксировали то, что люди критикуют капитализм совсем не соразмерно тому, как должно быть. Они критикуют его и поныне по пережиткам прошлого и плохим примерам, не понимая, что капитализм находит новые пути развития и уже не имеет так много общего с тем империалистическим началом на государственном уровне, который был раньше. Капитализм преобразовывается, испытывает процесс метаморфоза уже не на теоретическом уровне, а на практическом. Но все ли люди в полной мере понимают значения истинной идеи капитализма?

Именно поэтому мы попробуем объяснить почему капитализм не является хищнической системой с абстрактным пониманием общечеловеческих ценностей,

«финансовым рабством», уничтожением гуманистических начал и врагом равенства.

Не хотелось бы вдаваться в полную этимологию этого слова, но стоит озвучить сразу некоторые моменты, касающиеся капитализма в нашем прошлом и озвучить его критику также. Капитализм, как новая экономическая система, стала эволюцией в развитие отношений между людьми и заменила этап феодализма. Марк Блок в своей работе «Апология истории» отмечает трудность возможности найти какие-то конкретные временные рамки для капитализма, а именно, когда и где он конкретно проявился и откуда пустил корни. Однако можно говорить о капитализме с того времени, когда люди начали заниматься накоплением капитала, когда торговля приобрела новое значение и расширила свои возможности, когда происходило создание новых экономических и финансовых институтов: банки, акции и акционерные общества, векселя и так далее.

Но, если позволено так говорить, идея капитализма не была воплощена полностью в государствах, которые существовали раньше и, к примеру, даже в тех, которые существуют сейчас. Капитализм стал инструментом, которым пользовались для обогащения и увеличения размера бюджета государства определёнными методами, в частности, налогообложением, пошлинами, акцизами и прочим. Однако очень чутко нужно подойти к вопросу были ли именно «чистокровные» капиталистические страны в прошлом. Многие люди, а также критики капитализма, рассуждают о капитализме по действиям империалистических государств. Империализм вовсе не является синонимом капиталистической системы, а скорее даже полной его противоположностью.

Идея капитализма подразумевает именно добровольность, свободу, правовое и социальное равенство, независимость и ценность каждой жизни, невмешательство (отсутствие агрессии) в дела других стран или государств. Но такого мы не наблюдали у империалистических государств с элементами капиталистической системы: колониальные державы (Великобритания, Португалия, Испания, Франция и др.), великие державы (Пруссия, Австро-Венгрия и т.д.). Это объяснялось тем, что государства обогащались за счёт капиталистической системы, но отнюдь не желали поступать по идеалам и ценностям

ориентирам капиталистической системы. Поэтому обвинять капитализм, как идею в целом, приводя в пример империалистические государства, которые не утверждали ничего капиталистического, кроме применения определённых экономических методов регулирования для обогащения и привлечения капиталов, в корне неверно.

Так, в понимании многих левых идеологов (социалистов, коммунистов, анархистов, большевиков и других) капитализм представал перед нашим взором как «хищническая система», построенная на антигуманной эксплуатации и «костях людей». Демагогия левых идеологов настаивала на том, что империализм ведущих европейских государств и есть тот самый капитализм, который нужно критиковать и с которым нужно бороться. И, как бы парадоксально это не звучало, но люди до сих пор судят капитализм по тем временам, когда он сам страдал от государственных амбиций и регулирования.

Олдос Хаксли в своей книге «О дивный новый мир» в какой-то мере критикует капитализм за слишком огромный спектр возможностей, в частности, что если дать человеку на выбор большое количество благ или полностью удовлетворить все его потребности и свести до минимума активную деятельность (путём создания специального оборудования), то человек в таком обществе станет апатичным, ленивым, алчным и абсолютно лишённым какого-либо мышления. Таким образом, Хаксли повторил идею «Общества потребления», которая заключала в себя особые совокупности общественных отношений. Но создателем понятия «Общество потребления» является философ, психолог и социолог Эрих Фромм, который в своей книге «Здоровое общество» не поспешил на критику капиталистического строя, посвятив ему большую часть книги. В своём произведении Эрих Фромм пишет: «В XIX веке проблема состояла в том, что Бог мёртв; В XX — проблема в том, что мёртв человек» [1, с. 395]. Таким образом, Фромм выводил проблему общества потребления на теоретический уровень, описал как рождается такой феномен, какие плоды он даёт и как с ним нужно бороться.

Хаксли и Фромм критиковали общество потребления, находящее своё начало в капитализме, и окрестили такой феномен неким упадком. Но действительно ли они были правы? Можно ли однобоко сказать, что общество потребление полностью негативное явление и что оно только разрушает человека? Давайте выясним. Безусловно, аргументы антипотребителей не являются беспочвенными: они говорят об упадке моральных ценностей, о том, что потребление делает людей в какой-то мере зависимыми, несамостоятельными, что безудержное потребление приводит к некой деградации. Но они правы не во всём или, если выражаться корректнее, рассматривали проблему только преимущественно под негативным углом.

Идея капитализма, рождая рыночную экономику, создаёт определённый спектр услуг и благ, которые возможно приобрести. Переводя факторы производства в готовый продукт, фирмы, компании и заводы пытаются конкури-

ровать в рыночных условиях, пытаясь удовлетворить желания тех, кто рождает спрос — потребителей. Стоит сразу отметить, что при той же плановой экономике устанавливается предложение «сверху», то есть кто-то решает за тебя что и сколько ты будешь употреблять. При капитализме спрос рождает предложение (предложение целесообразно пытается удовлетворить спрос, чтобы получить прибыль), а потому не государство решает, что и сколько дать человеку, а человек сам своими желаниями и потребностями рождает возможности, способы их реализации и удовлетворения. Таким образом, рождается система, где у человека есть не только право выбора, но и присущая ему способность мотивировать производителей совершенствоваться, добавлять и расширять спектр услуг и товаров для людей. Наличие большого количества возможностей для людей означает только то, что они являются хозяевами своей жизни, что они независимы в своих действиях и поступках, что их поведение индетерминировано — в общем всё то, что может придать человеку свободу в своих решениях. Таким образом, вводя понятие «современного капитализма», мы имеем ввиду новый вид общественно-социальных, экономических и политических отношений между людьми, обществом и государством. Это есть наиболее гуманные и справедливые отношения между всеми субъектами общества. Современный капитализм будет отличаться от того, что портило его репутацию раньше. Он будет зиждиться на понимании прав и свобод человека, заключая в себя возможности реализации своих идей. Именно установление и понимание истинной идеи капитализма может помочь расцвести ей и дать плоды в современном обществе.

Прежде всего, нужно понимать, что есть составляющее капиталистической системы: рыночные свободные отношения, естественные права человека, ограничение государственного вмешательства в общественно-социальные и экономические сферы общества, разделение труда, добровольные трудовые отношения, фундамент которых основывается на извлечении выгоды всех участников отношений.

Рыночные отношения, дабы сильно не делать упор на эту тему, гарантируют тот тип экономики, когда субъект экономических отношений, в частности сам человек, является фактором, движущим экономику в принципе. В рыночной экономике мы говорим именно о добровольном начале, о желании обмениваться благами, оценивая возможности и нужду в обмене. В частности, создавая некий абстрактный пример, гражданин А желает обменять благо Z на благо N. Гражданин А исходит из того, что ценность товара N выше, чем у товара Z и потому он желает произвести обмен. Допустим, что появляется ещё один субъект экономических отношений: гражданин В, и этот гражданин В, имея благо N, желает приобрести благо Z. Вступая в экономические отношения, субъекты экономики желают совершить свои сделки в выгодных условиях и, если брать наш пример во внимание, обмениваясь благами, граждане А и В оба будут удовлетворены: гражд-

данин А получит товар N, а гражданин В — Z. Таким образом можно сойтись на том, что участники обмена были полностью удовлетворены в своём желании обменяться благами, тем самым не оставив никого в несправедливом или убыточном состоянии. Приведем ещё один более наглядный пример того, как может работать рыночная экономика и какой спектр возможностей может рождать капитализм.

Допустим, вы находитесь в магазине и вам нужно купить стакан. В своём распоряжении вы имеете неопределённое количество денег, но примерно понимаете, что готовы купить стакан за 5\$. Таким образом, между стаканом и 5\$, вы несознательно понимаете, что для вас ценность стакана больше, чем 5\$ и вы готовы произвести обмен, если стакан стоит 5\$ или продавец (в своём случае оценивая 5\$ выше, чем стакан) готов продать её за такую цену. Безусловно, если обмен произойдёт успешно, обе стороны извлекут именно прибыль и такие отношения можно назвать закономерными и справедливыми. Возможно, вас не устроит 5\$ и вы захотите купить стакан за более низкую цену и, скажу вам больше, вы имеете на это право, если ваше желание не идёт полностью вразрез с рыночной ценой. Рыночная экономика предусматривает такое явление, как конкуренция между производителями товаров, и, конкретно касаясь нашего примера, вы можете пойти в другой магазин и узнать цену на стакан там. Безусловно, что где-то она может быть выше, а где-то и меньше. И, находясь в другом магазине, вы можете найти стакан за 4\$ и купить его.

В третьем случае, если продавец считает 4\$ недостаточным для приобретения его стакана, а больше 5\$ вы платить не согласитесь, то вы можете придти к некому консенсусу в размере 4,5\$, если это устраивает обе стороны.

Все эти три примера были приведены к тому, чтобы показать разновидности поведения в капиталистической системе, которые могут осуществляться людьми для удовлетворения своих желаний и потребностей. Этот пример изображает именно то, что человек вправе сделать осознанный выбор, в соответствии с тем, как ему выгоднее поступить и как извлечь выгоду. Его не заставляют делать покупку, его не принуждают исполнить товаро-денежный обмен (ведь покупатель может вообще отказаться купить стакан) с продавцом. Всё строится на добровольных основаниях. Люди, которые обвиняют свободные рыночные отношения в капиталистической системе, считают, что эта некая «игра», где одна из сторон проигрывает в результате. Но и это не совсем верно. Стоит отметить, что эти примеры являются абстрактными и выбор зависит не только от цены, но и, например, от качества товара, от моды, от времени года и многого другого.

Людвиг Фон Мизес в «Человеческой деятельности» пишет: «А истина в том, что капитализм не только многократно увеличил численность населения, но и в то же самое время беспрецедентно повысил уровень жизни людей. Ни экономическая мысль, ни исторический опыт не

сообщают нам о том, что какая-либо иная общественная система может быть столь же благотворной для широких народных масс, как капитализм. Результат говорит сам за себя. Рыночная экономика не нуждается в апологетах и пропагандистах. Она может приложить к себе слова эпитафии сэра Кристофера Рена в соборе Св. Павла: *Si monumentum requiris, circumspice* [Ты ищешь монумент, погляди вокруг]» [2, с. 801].

Не менее важный момент — это обсудить государственный капитализм и интервенционизм в капиталистической системе. Государственный капитализм есть широкое государственное вмешательство в экономику, включающее в себя создание государственных предприятий и учреждений в сфере экономики для извлечения высоких прибылей и в итоге перераспределения ресурсов по усмотрению властного аппарата. Государственный капитализм, безусловно, включает превалирующее значение государственным предприятиям и государственным монополиям, которые направлены на поглощение большинства рынка и установления политики протекционизма и поддержки национальных товаров и продуктов. Политика интервенционизма подразумевает такое же государственное вмешательство в экономику, но не настолько широкое, как государственный капитализм. Однако всё же затрагивает дела частных лиц, регулирует товарооборот в государстве, устанавливает политику протекционизма и поддержку национального продукта.

Государственный капитализм и интервенционизм, по сути, есть инструменты, ограничивающие горизонт деятельности капитализма, используя его для накопления, привлечения капитала, перераспределения по своему усмотрению. Безусловно, что в государствах, где слабо развито понимание свободного рынка и экономических институтов, подобные виды экономической политики устанавливаются по той причине, что нет другого варианта. Таким образом, государственное регулирование ранее было необходимой мерой. Но в 21-м веке понимание капитализма усовершенствовалось, и мы имеем уже исторический опыт, доказывающий эффективность свободной рыночной системы. Проблема в том, что государственное регулирование есть действие, в частности, во благо государства, но не всегда народа. Если судить об эффективности экономических систем, то капитализм показал свою эффективность, обогащая народы многих стран. И нужно понимать, что нынешняя политика *Laissez-faire* современных государств всё же лишена полной свободы и не может реализоваться полностью. Рон Пол пишет: «Обвинять свободно-рыночный капитализм во всем происходящем сегодня бессмысленно. Нет никаких доказательств существования капитализма сегодня. Мы глубоко погрязли в экономике вмешательства и планирования, которая позволяет пользоваться основными преимуществами тем, кто связан с двумя политическими партиями. Можно проклинать мошенничество и сегодняшнюю систему, но все надо называть своими именами — кейнсианский инфляционизм, интервенционизм и корпорати-



визм». Поэтому под именно современным капитализмом мы воспринимаем идею капитализма без широкого вмешательства государства в социальную и экономическую сферу, где существуют свободные и добровольные рыночные отношения. Это не новый, по сути, капитализм, это попытка препятствовать современным капиталистическим государствам, которые не позволяют полностью расцвести капиталистической системе, а также попытка поменять общепринятое негативное абстрактное понимание о настоящем капитализме.

Итак, сейчас правильным было бы задаться вопросом: «А морален ли капитализм? В чём фундаментальная основа данной идеи и что она даёт человеку, находящемуся в капиталистическом обществе?»

Психологический аспект капитализма включает в себя уверенность в завтрашнем дне, широкий спектр возможностей развития, определения своих ценностей, взглядов, позиций и мировоззрений. Это полная неприкосновенность к члену общества, частной и личной его собственности, уважение каждого мнения и достоинства. Капитализм выстраивает именно фундаментальную идею свободы действий между членами гражданского общества, которые, безусловно, опираются на понимание естественных прав человека, добровольности, золотого правила «свобода одного человека кончается там, где начинается свобода другого». Особое место в капитализме занимает понимание равенства. В частности, говоря о теме равенства и неравенства в капиталистической системе, нам бы сразу хотелось апеллировать к основам правового равенства и социального равенства.

Правовое равенство, как комплекс равных правовых отношений между субъектами общества, предпринимает меры по ведению честных и справедливых мер регулирования человеческих отношений. Ни одно свободное общество не может существовать без понимания прав человека и равенства перед законом и перед взаимоотношениями между людьми; Социальное равенство же регламентирует одинаковое социальное, равное положение людей, которые принадлежат к разным социальным группам или стратам и функционируют в огромной общественной системе. Правовое и социальное равенство есть неотъемлемая часть капиталистической системы и имеет преобладающее место, так как свободное общество не может существовать без понимания социальных и правовых взаимоотношений, построенных на свободе и добровольности. Но и не менее важное место занимает и понимание экономического неравенства. Попытаюсь объяснить это на примере.

Люди, которые критикуют капитализм, обрушивают шквал критики на неравенство доходов населения, считая, что это сильное нарушение прав и свобод каждого человека: кто-то зарабатывает больше и может себе позволить больше, чем тот, кто зарабатывает меньше и, соответственно, имеет меньше возможностей для своей жизнедеятельности. Но разве не является ли это моральным и справедливым? Допустим, можем ли мы говорить о том,

чтобы профессиональный адвокат зарабатывал столько же, сколько зарабатывает дворник? Можем ли мы заставить платить профессионалу меньше, чем он заслуживает, а обычному человеку, который занимается лёгким физическим трудом, больше, чем он действительно заслуживает? Профессиональный юрист всегда сможет подрабатывать дворником, но никакой дворник не сможет стать профессиональным юристом моментально. Неравенство доходов есть следствие того, что существуют разные виды трудовой и профессиональной деятельности и дохода за предоставленный труд в разных сферах общества и системы, где формируется ценность на плоды любой деятельности. Неравенство самих людей есть следствие неравенства доходов. Тот, кто пользуется своими способностями в полной мере и занимается их развитием, заслуживает высокооплачиваемой работы в конкурентной среде. А разве абсолютно противоположный человек может иметь полное право на то, чтобы получать равное количество заработной платы? Иждивенческая позиция капиталистической системе не присуща. Здесь ты получаешь соразмерно своим способностями, навыкам и профессионализму. И никто не обязан тебе платить, никто не в праве покушаться на твой честно заработанный хлеб. Это ли не морально?

Хотелось бы к этой теме приложить слова Милтона Фридмана: «Общество, которое ставит равенство в смысле равенства дохода впереди свободы, в итоге не получит ни равенства, ни свободы. Использование силы для достижения равенства разрушит свободу, а сила, которую будут использовать во имя достижения хороших целей, попадет в руки тех, кто будет использовать ее ради своих интересов. С другой стороны, общество, которое ставит свободу на первое место, получит побочный продукт в виде как большей свободы, так и большего равенства» [3, с. 106].

Капитализм не подразумевает полный эгоизм личности, её отречения от общественных отношений, обособления и, возможно, даже антагонизм с большей частью общества. Отнюдь нет. Многие люди неверно понимают человеческую природу. Мы сами создаём общество, мы сами сбиваемся в группы; Мы всегда хотим быть с людьми и обезопасить себя от тех, кто может угрожать нашей жизни или нашим близким.

В частности, именно индивидуализм подразумевает ценность каждой личности, её желаний, её стремлений и амбиций. Индивидуализм делает упор на развитие индивидуальных качеств человека, позволяя ему быть особенным. Здесь нет места общественному конформизму или абстрактному пониманию обязанностей перед кем-то и для кого-то. Капитализм говорит, что человек есть двигатель процесса, а индивидуальность каждого члена — есть богатство общества. И эти самые индивидуальные черты нужно развивать, совершенствовать. Потому что индивидуализм личности учитывает именно интересы каждого человека в пределах правовых норм и законов и возможности его удовлетворения.



Не менее важное место в рассуждение об этике капиталистического общества занимает экономическая сфера. Именно здесь мы говорим о том, что на рынке побеждает тот, кто способен удовлетворить покупателя. Как мы и говорили ранее, в рамках капитализма не существует проигрыша в отношениях, если субъекты экономики, проводя сделки или обмена, делали это на добровольных основаниях без какого-либо принуждения. По сути, в экономике, где отсутствует государственное регулирование, выживают те компании или предприятия, которые способны соответствовать спросу потребителей и пытаются его удовлетворить. Если же у них это не получается, они банкротятся и прекращают свою деятельность. Отсюда следует, что если предприятие не способно рационально вести свою деятельность, не способно грамотно сформировать свою структуру и не может составить определённые виды товаров и услуг, на которые есть спрос среди населения, то оно уничтожается естественным образом только потому, что оно не понимает, как работает этот механизм.

И вот почему это морально. Любое предприятие, фирма или завод должны ориентироваться на то, чтобы в полной мере удовлетворить спрос. Желание человека диктует правила этой игры, где борются производители. Они в процессе конкуренции занимаются инновационными разработками, улучшением качества товаров и услуг, понижением цен на свои продукты, и другими методами, которые направлены на то, чтобы угодить человеку. В этой сфере выживает тот, кто всегда пытается удовлетворить потребителя, разрешить проблему утоления его естественных, духовных и других потребностей. Здесь этика капитализма состоит в том, что всё есть для человека, а то, что неспособно играть по гуманным и прагматическим правилам, просто отмирает как что-то ненужное.

Поэтому мы решили привести два отрывка из видеоролика «Is capitalism moral?», где выступает Уолтер Уильямс, профессор университета Джорджа Мейсона: «Ирония в том, что это государство, а не свободный рынок, создает условия проигрыша одной из сторон. Если вы используете государство, чтобы получать талоны на продукты питания, субсидии на фермерство или государственную помощь провальному бизнесу, вы от этого выигрываете, но это происходит за счет других граждан. Не является ли более моральным требовать от людей услуги и товары за то, чтобы они могли просить что-то взамен, чем давать право требования без равноценного обмена?» и «Ограниченное правительство означает — вы и я ре-

шаем, какой бизнес должен выживать. В условиях свободного рынка амбиции и добровольные усилия граждан, а не государства, двигают экономику. А именно — люди, проявляя лучшие свои качества, строят собственную судьбу. Звучит крайне морально для меня» [4]. Из всего этого следует, что капитализм не является тем «чуждым режимом», который способен поглотить человека, сделать его меркантильным, бесчувственным, антигуманным, асоциальным, агрессивным и каким-либо ещё из этого списка.

Рассуждая об этике капитализма, мы постарались затронуть самые важные аспекты данной социально-экономической и политической системы. Безусловно, мы не охватили всего, что следовало бы; мы не совсем подробно рассмотрели многие вопросы, которые здесь прозвучали, но постарались сделать нечто большее — наставить на путь размышлений о капитализме, предложить тему, которую нужно постичь самому.

Чтобы объяснить какую-либо идею или систему читателю или слушателю, не обязательно расписывать их на сотни или тысячи страниц — достаточно направить читателя на путь, который включает в себя попытку познания, переосмысления и созерцания. Эта статья есть попытка и желание показать людям, что они могут ошибаться насчёт капитализма. Что их знания о капитализме, возможно, являются плодом абстрактных мнений, некомпетентности авторитетов, лжи и пропаганды. Поэтому не менее важно — это научиться самому анализировать, отречься от каких-либо факторов, которые меняют наше восприятие. И если хотя бы один человек действительно задумается о том, что даёт ему свободу, что вкладывает он в понимание ценности и товарно-денежные отношения, в какой среде он собирается жить и оставить своё потомство, как самореализовываться и самосовершенствоваться, то он придёт к капитализму — к системе, которая, по нашему мнению, гарантирует всё гуманное и этическое для человеческой жизни.

И в заключение хотелось бы сказать, что капитализм не обеспечивает человека сам по себе, не даёт ему уже готовые продукты. В этой системе ты должен добиваться успеха сам, ты должен сам формировать свои взгляды, ценности, убеждения. Внутри капиталистического общества человек не всегда гарантирует себе успех, потому что капитализм — это спектр возможностей и перспектив, которых человек не должен бояться для достижения своего счастья. И этим самым спектром нужно уметь пользоваться, чтобы обеспечить себе лучшее будущее. Это ли не морально и справедливо?

#### Литература:

1. Фромм, Э.З. Здоровое общество. — М.: АСТ, 2015. — 448 с.
2. Людвиг фон Мизес. Человеческая деятельность. — Челябинск: Социум, 2012. — 878 с.
3. Фридмен Милтон, Фридрих Хайек. О свободе. — 2. — Челябинск: Социум, 2003. — 182 с.
4. Is Capitalism Moral? // PragerU. URL: <https://www.prageru.com/courses/economics/capitalism-moral> (дата обращения: 25.10.2016).

## Анализ и перспективы развития рынка сои: мировой опыт

Куренная Виктория Витальевна, кандидат экономических наук, доцент  
Ставропольский государственный аграрный университет

*Рассмотрены особенности развития мирового рынка сои; сделан акцент на перспективах его дальнейшей эволюции в современных условиях; выделены ключевые факторы, способные оказать принципиальное влияние на развитие мирового рынка соевых бобов.*

**Ключевые слова:** соя, мировые тенденции, рынок, экспорт, импорт

Соя — это высококачественная белковая культура, занимающая одну из центральных позиций в масштабном подкомплексе регионов, стран и всего мира. В современных условиях соя выступает важным звеном в цепочке по обеспечению продовольственной безопасности регионов. Сферы применения сои все больше расширяются и достаточно многообразны: пищевая, текстильная, комбикормовая, фармацевтическая, химическая промышленность (рисунок 1). Из сои делают влагоотталкивающие, изоляционные, пенообразующие и огнестойкие вещества — все, что мы связываем с самыми передовыми, с новейшими достижениями техники.

Центральную роль соевые бобы играют в развитии отрасли животноводства на современном этапе. Поскольку соя — это ценная белковая культура, то получаемые из нее производные в виде шротов, жмыхов являются ценным питательным и протеиновым кормом для животных [1, с. 40].

Соя — самая распространенная культура в мире. Ее востребованность объяснима по различным причинам.

Во-первых, соя — стратегически важная сельскохозяйственная культура с точки зрения обеспечения продовольственной безопасности страны.

Во-вторых, благодаря высокому содержанию в сое белка — это ценная пищевая добавка в пищевой промышленности, в том числе и для отрасли животноводства.

В-третьих, из сои получают высококачественное масло, которое активно применяется в химической промышленности и т.д.

Анализируя мировые тенденции развития рынка соевых бобов, можно констатировать, что производство и экспорт находятся в прямой зависимости друг от друга (рисунок 2).

Причем, за последние 20 лет наблюдается положительная динамика. Производство сои увеличилось в 2,7 раза за исследуемый период. Это обусловлено постоянно возрастающим спросом на данную культуру со стороны пищевой, химической, комбикормовой промышленности.

Линейная по экспорту тоже стремится к росту. Основными игроками здесь вступают: США, Бразилия и Аргентина. Так, в 1970-х доля США в мировом экспорте сои достигала 85% (позже даже 87%), фактически на рынке был один игрок — США (рисунок 3) [3, 4].

Сейчас расстановка сил меняется. Бразилия и Аргентина сильно потеснили экспортеров из США. Доля последних сократилась до 36%, Аргентина замерла на уровне 9% (после введения пошлин).

В целом же, рынок соевых бобов наиболее депрессивный среди всех культур, так как снижение пошлин в Аргентине и возможное увеличение посевов в штатах не играет на пользу роста цен [3]. Но, все-таки погодный фактор будет определяющим для бразильского экспорта в текущий сезон. Возможно, мы сможем увидеть другие ценовые индикаторы в будущем году. А пока текущая ситуация свидетельствует не в пользу роста цены на соевые бобы.

Предложение рождает спрос. Основным импортером сои за сезон 2013/14–2015/16\*гг. выступил Китай. На

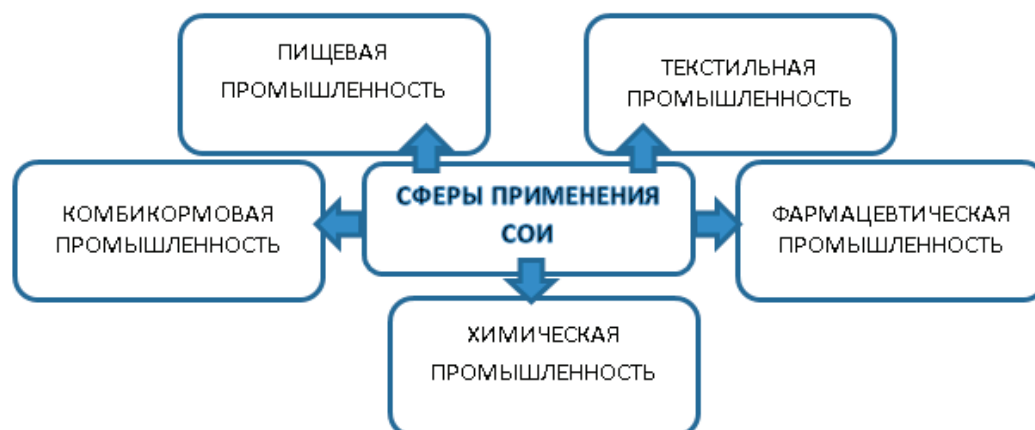
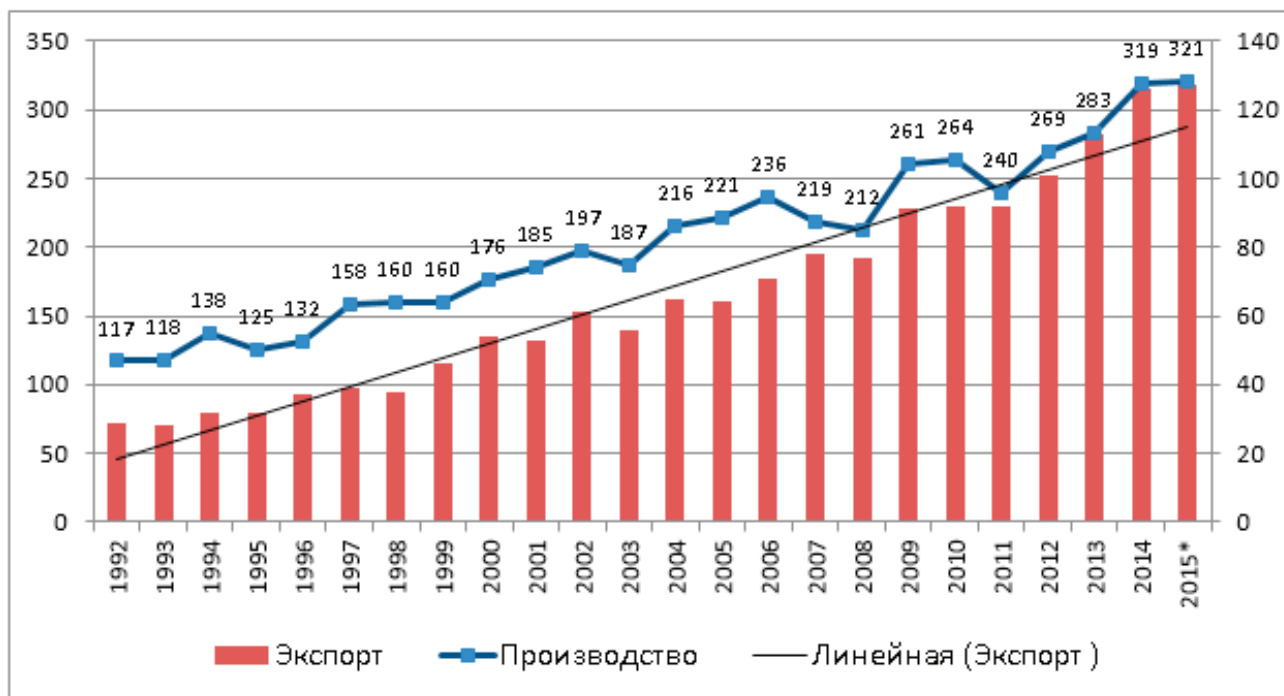
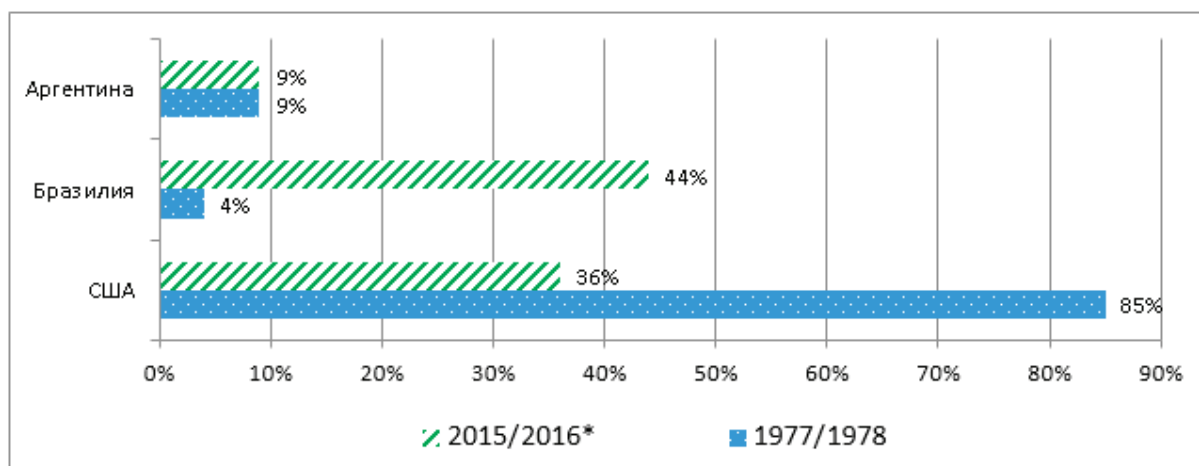


Рис. 1. Ключевые сферы применения сои



\*прогноз USDA

Рис. 2. Динамика производства и экспорта сои в мире, млн тонн [2]



\*прогноз Oil World

Рис. 3. Доля ключевых стран в мировом экспорте сои, % [2, 3]

его долю приходится свыше 71% мирового импорта сои. За ним следуют страны ЕС с показателем в 18 процентных пунктов. Япония, Мексика и Турция занимают почти 11% в структуре мирового импорта соевых бобов за исследуемый период (рисунок 4).

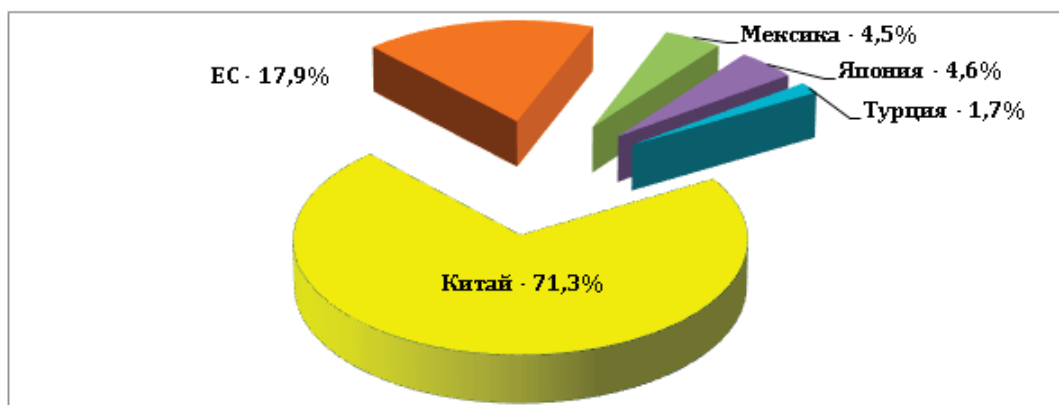
Бесспорно, на уровень цен оказывают влияние и мировые запасы сои, которые в текущем сезоне прогнозируются на уровне 83 млн тонн, что существенно выше прошлогоднего результата на 6,4% (рисунок 5).

Причем, нужно констатировать, что мировые запасы сои к потреблению за пятнадцатилетний период суще-

ственно не изменились. С 35,3% в сезоне 2000/2001 гг. до 32,2% в сезоне 2015/2016 гг.

Таким образом, можно выделить ключевые факторы, которые окажут принципиальное влияние на развитие мирового рынка сои в текущем и будущем сезонах:

- погодные условия в США, Бразилии и Аргентине;
- дальнейшие скачки цен на нефть;
- снижение урожая пальмы;
- снижение спроса со стороны переработчиков и производителей биодизеля;



\*прогноз Oil World

Рис. 4. Структура импорта сои в разрезе ключевых стран-покупателей (в среднем за 2013/14–2015/16\* гг.), млн тонн [4]

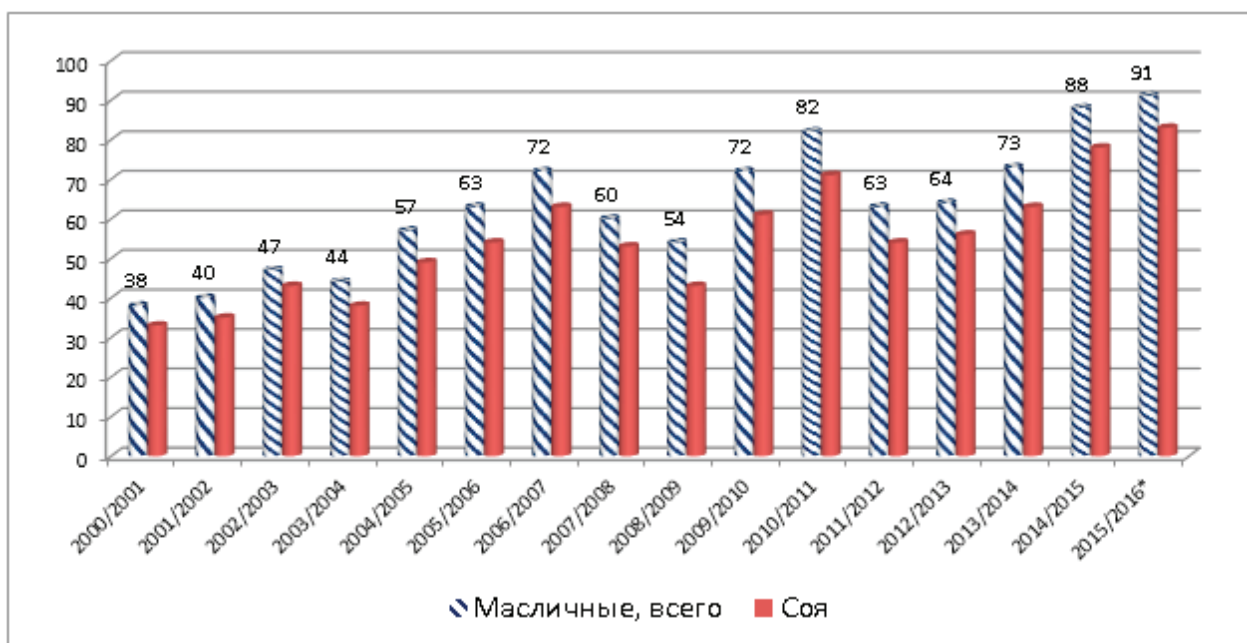


Рис. 5. Мировые запасы масличных культур и сои, млн тонн [3, 4]

- уменьшение пошлин на сою Аргентиной и дальнейшее увеличение посевов сои;
- девальвация национальной валюты Бразилии и Аргентины (это делает продукцию самой дешевой в мире);
- спрос на соевые бобы со стороны Китая;
- мировые запасы в 91 млн тонн рисуют не очень благоприятную картину для дальнейшего развития рынка сои.

В целом же, пока основная надежда трейдеров и производителей на рост цен связана в основном с неблагоприятными природно-климатическими условиями, что неизбежно повлечет к потерям урожая и послужит толчком для цен на соевые бобы.

Литература:

1. Куренная, В.В. Роль масличного подкомплекса в обеспечении продовольственной безопасности страны // Международный сельскохозяйственный журнал. 2015. № 4. С. 39–43.
2. <http://www.rbc.ru/newspaper/2015/11/18/56bc8cc69a7947299f72b8b>
3. <http://www.rbc.ru/newspaper/2015/11/18/56bc8cc69a7947299f72b8>
4. <http://www.ros-soya.ru/>

## Анализ развития въездного туризма в России и Краснодарском крае

Левченко Константин Константинович, аспирант  
Сочинский государственный университет

*В статье представлен анализ развития въездного туризма. Рассмотрена динамика основных туристских потоков в РФ. Основной акцент сделан на развитии въездного туризма Краснодарского края, представлена средняя стоимость размещения на курортах Краснодарского края и республики Крым, представлены конкурентные преимущества санаторно-курортного комплекса Краснодарского края.*

**Ключевые слова:** въездной туризм, Краснодарский край, динамика туристских потоков, конкурентные преимущества

Всемирная туристская организация (ЮНВТО) считает Россию активно развивающейся в сфере туризма страной с высоким туристско-рекреационным потенциалом и ставит нашу страну на 9 место по международным туристским прибытиям. В настоящее время въездной туризм входит в число приоритетных направлений развития туристского сектора. РФ посещают туристы из разных стран, таких как Финляндия, Норвегия, Германия, Голландия, а также из стран СНГ. В российские регионы исторической направленности прибывают испанцы, французы, австрийцы [3, с. 210]. К Черноморским и балтийским курортам проявляют большой интерес польза азиатские гости, увеличивая тем самым туристские потоки (рис. 1). Однако, не смотря на подобные стремления иностранных туристов посетить Россию, с их пор практически не проводились масштабные аналитические работы, в которых бы отражались перспективы развития въездного туризма России, анализировались бы важнейшие его проблемы, ставились задачи и намечались направления их решения [1, с. 180].

Согласно данным Росстата за весь период 2015 года количество международных туристских прибытий (въездной турпоток), с любыми целями (деловыми, отдых и т.д.), составило 26,9 млн, что на 5,6% больше, чем в 2014 г. — 25,4 млн прибытий.

При этом объем выездного турпотока заметно сократился: с 42,9 млн выездных туристских поездок (также включая любые цели) в 2014 г. до 34,4 млн. — в 2015 г.

Таким образом, падение выездного турпотока в 2015 г. по сравнению с предыдущим годом составило 19,8%. В этих целях в 2015 г. российские туроператоры, ранее работавшие только в сфере выездного туризма, переориентировались, в том числе, и на внутренние направления, предложив пакетные туры. В частности, было сформировано и реализовано более 600 тыс. таких туров, в стоимость которых заложены проживание, питание, трансферы. Данные программы были реализованы в Крыму, Сочи, Анапе, Ставропольском крае, что привело к увеличению прибытий туристов (рис. 2).

Краснодарский край в Российской Федерации является самым крупным рекреационным регионом из наиболее посещаемых туристами субъектов Российской Федерации. Он обладает уникальными природно-рекреационными, историко-культурными ресурсами, имеет более 500 км побережья на Черном и Азовском морях. На территории субъекта расположено 18 курортных территорий, из них 3 имеют статус федеральных, 3 краевых и 12 местных. Курорты, имеющие статус федерального значения — Сочи, Геленджик и Анапа. К курортам регионального значения относятся г. Ейск, г. Горячий Ключ, Туапсинский район. Среднесуточная стоимость размещения на курортах Краснодарского края, по оценкам туроператоров, в 2016 году выросла на 12% или на 200–500 рублей.

В городе Сочи также возросли цены в среднем на 9%, хотя некоторые сочинские объекты даже снизили цены

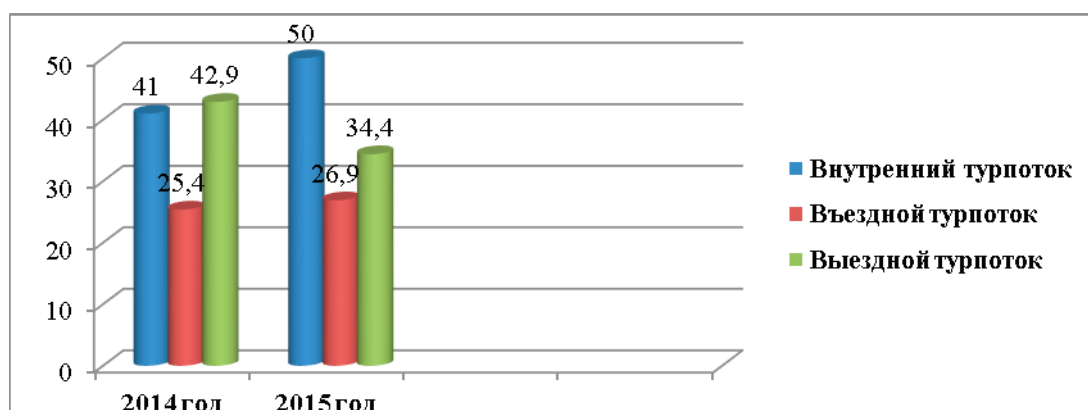


Рис. 1. Динамика туристского потока, млн поездок



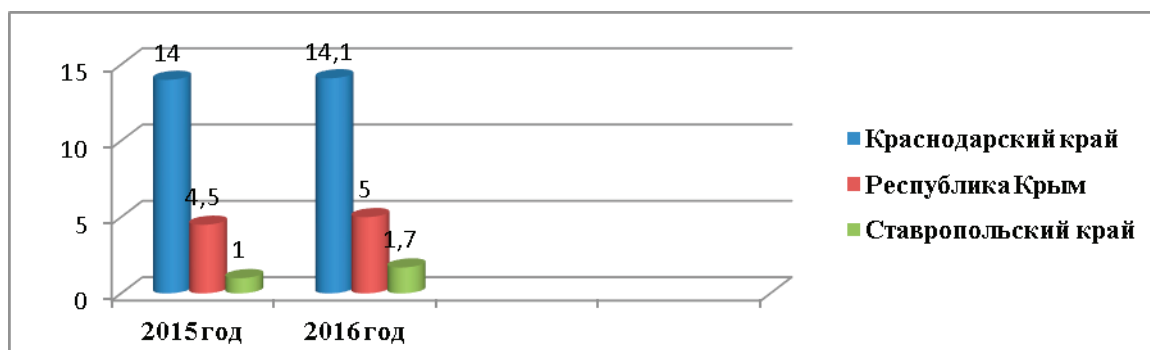


Рис. 2. Динамика въездного туризма по ряду регионов, млн чел.

примерно на 10%, в Туапсе рост составил на 6–7%. В Геленджике, наоборот, цены на размещение туристов незначительно снизились, но общий прирост стоимости составил 15%. В городе Анапа рост составил в среднем на 17%, что и снизило спрос на этот семейный и детский курорт (рис. 3).

Если рассматривать рост цен на размещение в представленных городах в процентном соотношении, то в городе Анапа цены увеличились на 17% или на 330 рублей, в Геленджике-на 15% (200руб.), в Сочи-9% (60 руб.), в Туапсе — 7% (300 руб.).

В Крыму также наблюдался среднесуточный рост цен на размещение в среднем на 21%, однако, цены еще пока ниже, чем на курортах Краснодарского края, хотя многие

операторы отмечали подорожание крымских услуг. В сутки стоимость размещения составляла в 2015 году 2,5–2,7 тыс. руб. в Краснодарском крае против 1,6–2,3 тыс. руб. в Крыму (рис. 4). Историческое конкурентное преимущество Краснодарского края это санаторно-курортный комплекс, лечебно-оздоровительные услуги, которые дают возможность туристам получить весь комплекс услуг, возможность реабилитации, восстановления.

Конкурентные преимущества санаторно-курортного комплекса Краснодарского края заключаются в:

- наличии лечебно-диагностических услуг (ЛДУ);
- возможности ЛДУ для туристов-отдыхающих (в стоимости путевки):



Рис. 3. Средняя стоимость размещения (среднесуточная цена) на курортах Краснодарского края, руб.



Рис. 4. Средняя стоимость размещения (среднесуточная цена) на курортах республики Крым, руб.

– диагностике (расширенном исследовании крови и др., УЗИ и др.);

– посещении врачей — специалистов (диетолог, психолог (психотерапевт), невролог, уролог, гинеколог, пульмонолог, офтальмолог, стоматолог, дерматолог, проктолог и др.);

– большом выборе физиопроцедур, в том числе с использованием широкого спектра электроприборов для лечения различных заболеваний.

– расположении санаториев на морских курортах (Сочи, Анапа, Геленджик);

– общем числе врачей 30–40, медицинских работников 60–70 человек, что составляет 30–50% от общего числа персонала;

– отсутствии визы (60–80 евро с человека в европейские санатории), медицинской страховки (1 евро в день на 1 человека);

– субсидировании авиаперевозок для молодежи и пенсионеров.

Таким образом, Краснодарский край в Российской Федерации является наиболее перспективной территорией для развития въездного туризма, самой крупной рекреационной территорией из наиболее посещаемых туристами субъектов Российской Федерации. Он обладает уникальными природно-рекреационными, историко-культурными ресурсами, имеет более 500 км побережья на Черном и Азовском морях. За последние 5 лет количество туристов, посетивших и отдохнувших на курортах Краснодарского края возросло на 29,7%:

Объем услуг, оказанных организациями санаторно-курортного и туристского комплекса в 2015 году составил более 90 млрд руб. (в 2014 году 87,6 млрд руб.).

В настоящее время в Краснодарском крае активно ведется работа по развитию въездного и внутреннего туризма за счет диверсификации туристского продукта путем развития, в том числе, новых видов туризма.

На территории Краснодарского края развиваются различные виды туризма: лечебно-оздоровительный, сельский (агротуризм), этногастрономический, событийный, деловой, этнографический, культурно-познавательный и др., представлено более 230 объектов туристского показа, как сезонных, так и функционирующих в кругло-

годовом режиме. Также развиваются активные виды туризма: велотуризм, пеший, горнолыжный. Туристско-экскурсионными организациями края разработано более 250 туристско-экскурсионных маршрутов [4, с. 74].

В целях определения туристско-рекреационных ресурсов и туристского потенциала муниципальными образованиями Краснодарского края сформированы туристские паспорта территорий, а также унифицированный туристский паспорт региона. Развитие въездного туризма осуществляется на основании использования механизма безвизового обмена туристскими группами в рамках реализации Соглашения между министерством курортов и туризма Краснодарского края и Федеральным агентством по туризму. Основной целью Соглашения является поддержка и развитие въездного туризма из КНР в Россию, в том числе в Краснодарский край, в рамках российско-китайского безвизового туристского обмена.

Совместно с туроператорами края разработаны туристские продукты по Краснодарскому краю для туристских групп из КНР, в том числе новые туристско-экскурсионные маршруты, ориентированные на различные возрастные категории и социальные слои граждан Китая, такие, как: «Две Южные столицы», «Олимпийский Сочи», «Золотое кольцо Кубани», «Тур по Югу России», «Сочи на блюде», «Сочи классический», «Добро пожаловать в Сочи», «Сочи удивительный».

Основным результатом реализации мероприятий по развитию российско-китайского туризма в 2015 году стал рост количества китайских туристов, прибывающих на территорию края. В 2015 году количество туристов из КНР составило 700 чел., что на 30% больше 2014 года (219 чел.).

Ограничивающим фактором развития безвизового обмена туристами между Краснодарским краем и КНР является отсутствие прямого авиасообщения между крупными городами Краснодарского края (Краснодар, Сочи) и городами КНР.

В рамках развития въездного туризма получил дальнейшее развитие религиозный туризм на территории края. На сегодняшний день сформирован перечень религиозных организаций края (монастыри, храмы, церкви,

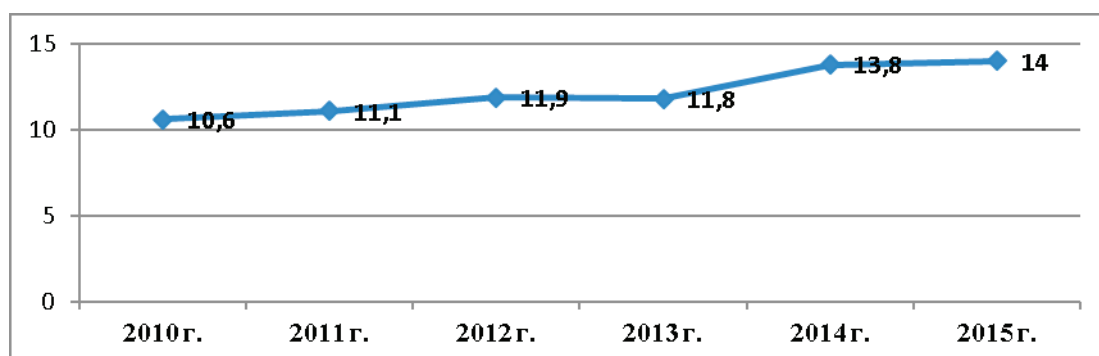


Рис. 5. Динамика туристов, посетивших курорты Краснодарского края, млн чел.

мечети), принимающих туристов-паломников, начали разрабатываться паломнические туры.

Особой популярностью пользуются горноклиматические курорты Красная поляна и Лагонаки, которые с декабря по март принимают туристов, любителей активных зимних видов отдыха: сноубординга, горных и беговых лыж, снегоступинга. В полную силу заработали горнолыжные курорты Сочи, которые отвечают мировым стандартам. Это современные подъемники, отели, кафе, ре-

стораны, магазины и развлекательный центр, высокая транспортная доступность. Ожидаемое количество туристов в зимний сезон 2016 года — более 370 тысяч отдыхающих.

Таким образом, построение грамотной стратегии развития въездного туризма, учитывающей мировые практики и опыт, позволят сделать въездной и внутренний туризм одной из доходных составляющих экономики Краснодарского края.

#### Литература:

1. Веселова, Н. Ю. Организация туристской деятельности. Учебное пособие для бакалавров. М: Дашков и К°, 2014. 256с.
2. Игнатъева, И. Ф. Организация туристской деятельности. Учебное пособие. СПб: Питер-Юг. 2015, 448с.
3. Качмарек, Я. Туристический продукт. Замысел. Организация. Управление: учебное пособие для студентов вузов: перевод с польского / Я. Качмарек, А. Стасяк, Б. Влодарчик. М.: ЮНИТИ, 2012. 495 с.
4. Управление инвестиционной привлекательностью в туристско-рекреационной сфере: Монография / Т. П. Левченко, В. А. Янюшкин, А. А. Рябцев. М.: НИЦ Инфра-М, 2014. 162 с.

## Вопросы проблемы отражения в учете операций по продаже основных средств с учетом требований МСФО

Макарова Оксана Владимировна, кандидат экономических наук, доцент;  
Нестеренко Анастасия Ростиславовна, магистрант  
Керченский государственный морской технологический университет

**Актуальность темы исследования.** Продажа основных средств является одним из способов выбытия основных средств на предприятии. Реализовывать объекты можно как физическим, так и юридическим лицам. При совершении данной операции организация получает доход от продажи и избавляется от морально устаревшего или не находящего применение в предпринимательской деятельности имущества.

Вопросами бухгалтерского учета основных средств занимались многие российские авторы такие, как Голышева Н. И., Керимов В. Э., Кондраков Н. П., Поленова С. Н., Миславская Н. А. и многие другие. Однако остается открытым вопрос о порядке бухгалтерского учета основных средств в случае их предназначения для продажи, поскольку даже в нормативных актах Российской Федерации решения подобных вопросов не рассматриваются. В свою очередь в международной практике используют отдельный стандарт для учета основных средств, которые предназначены для продажи — Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 5 «Долгосрочные активы, предназначенные для продажи, и прекращенная деятельность» [4].

**Целью статьи** является раскрытие проблемы и выработка методологических подходов к отражению в бухгалтерском учете операций по продаже основных средств с учетом требований российского законодательства и международного опыта.

**Основной материал.** В соответствии с п. 4 ПБУ 6/01 [3] актив принимается организацией к бухгалтерскому учету в качестве основных средств, если одновременно выполняются следующие условия:

- а) объект предназначен для использования в производстве продукции, при выполнении работ или оказании услуг, для управленческих нужд организации либо для предоставления организацией за плату во временное владение и пользование или во временное пользование;
- б) объект предназначен для использования в течение длительного времени, т.е. срока, продолжительностью свыше 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев;
- в) организация не предполагает последующую перепродажу данного объекта;
- г) объект способен приносить организации экономические выгоды в будущем.

Исходя из вышеизложенных условий, если предприятие приняло решение о продаже объекта основных средств, то он перестает удовлетворять критериям признания его в качестве основного средства. Следовательно, предприятие должно исключить его из состава основных средств. Однако это не означает, что предприятие должно списать актив с баланса до момента фактической продажи, а означает лишь его переклассификацию в другой вид актива.

В соответствии с принципом приоритета экономического содержания над юридической формой такие основные средства соответствуют признакам, установленным п. 2 ПБУ 5/01 «Учет материально—производственных запасов» [2] для запасов, а именно для товаров.

Для упрощения процедуры переклассификации продаваемого объекта основных средств в состав материально-производственных запасов нами разработаны условия для признания основных средств, удерживаемыми для продажи:

- экономические выгоды ожидается получить от их продажи, а не от их использования по назначению;
- они готовы к продаже в их нынешнем состоянии;
- их продажа, как ожидается, будет завершена в течение года с даты признания их предназначенными для продажи;
- условия их продажи соответствуют обычным условиям продажи для аналогичных активов.
- осуществления их продажи имеет высокую вероятность, особенно если руководством предприятия подготовлен соответствующий план или заключен твердый контракт о продаже, осуществляется их активное предложение на рынке по цене, соответствующей рыночной стоимости аналогичных активов.

Данные условия должны быть предусмотрены в учетной политике организации.

Период завершения продажи может быть продлен на срок более одного года в случае, если это обусловлено обстоятельствами, не контролируемые предприятием [4].

Для повышения вероятности осуществления операции по продаже основного средства руководством предприятия должен быть разработан план продажи данного основного средства. План должен включать: мероприятия по поиску покупателей, предполагаемые сроки заключения договора намерения и договора купли-продажи.

Цена на реализуемое основное средство должна быть обоснованной по сравнению с текущей рыночной ценой на аналогичные активы.

Основные средства, признанные удерживаемыми для продажи, прекращают признаваться в составе внеоборотных активов. Соответственно с момента признания основных средств удерживаемыми для продажи необходимо прекратить начисление амортизации по ним.

Основные средства, удерживаемые для продажи, отражаются в бухгалтерском учете и финансовой отчетности на дату баланса по наименьшей из двух величин — остаточной стоимости или рыночной стоимости.

В бухгалтерском учете для отражения операции с объектами основных средств, удерживаемых для продажи, предлагаем использовать свободный счет 47 с наименованием «Внеоборотные активы, предназначенные для продажи» в разделе «Готовая продукция и товары», так как в результате выполнения вышеперечисленных условий данный актив в большей степени соответствует статусу товаров. Данный счет будет предназначен для учета наличия и движения внеоборотных активов, признаваемых

удерживаемыми для продажи согласно вышеуказанным условиям. По дебету счета 47 будет отражаться перевод объекта основных средств в состав внеоборотных активов, предназначенных для продажи, а по кредиту — реализация основных средств, удерживаемых для продажи либо возврат их в состав основных средств. Счет 47 «Внеоборотные активы, предназначенные для продажи» будет корреспондировать по дебету с кредитом счетов: 01 «Основные средства» и 04 «Нематериальные активы»; по кредиту с дебетом счетов: 01 «Основные средства» и 91 «Прочие доходы и расходы»

Сальдо по счету 47 «Внеоборотные активы, предназначенные для продажи» будет показывать остаток основных средств, удерживаемых для продажи, которые не были реализованы в отчетном периоде.

В соответствии со ст. 9 Федерального Закона «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ [1] применение типовых форм первичных документов не является обязательным. В то же время все операции должны быть оформлены первичными документами.

Для документального оформления операций по движению основных средств, предназначенных для продажи, предлагаем разработанные формы документов — «Акт перевода основных средств в состав основных средств, удерживаемых для продажи» (Форма 1) и «Карточка учета основного средства, удерживаемого для продажи» (Форма 2).

При принятии решения о переводе основных средств в состав удерживаемых для продажи на предприятии создается комиссия, которая должна составить «Акт о переводе основного средства в состав основных средств, удерживаемых для продажи». Акт составляется в двух экземплярах. Один экземпляр остается у материально ответственного лица, с которого списывается основное средство, второй — передается в бухгалтерию и является основанием для закрытия инвентарной карточки по переводимому основному средству и составления регистра аналитического учета «Карточка учета основного средства, удерживаемого для продажи». Кроме того, акт будет использоваться и при передаче объекта покупателю.

Данная карточка является регистром аналитического учета. Карточки хранятся в бухгалтерии в отдельной картотеке. Порядок ведения картотеки по основным средствам, удерживаемым для продажи, аналогичен порядку хранения инвентарных карточек.

Рассмотрим выбытие основных средств в результате их продажи в соответствии с ПБУ 6/01 и по предложенной методике в соответствии с требованиями МСФО 5 с переводом из состава основных средств в состав внеоборотных активов, удерживаемых для продажи (с зачислением в бухучете на счет 47 «Внеоборотные активы, предназначенные для продажи»), и дальнейшей их реализации уже в качестве запасов.

Пример 1. ООО «Актив» реализует станок за 590 000 руб. (в том числе НДС — 90 000 руб.). Первоначальная стоимость станка — 700 000 руб. Сумма начис-

Форма 1

**АКТ**

Номер документа	Дата составления

**о переводе основного средства в состав основных средств, удерживаемых для продажи**

Организация _____	Форма по ОКУД	Коды
Структурное подразделение _____	по ОКПО	
Основание для составления акта _____	по ОКОФ	
	номер	
	дата	
Принятие к бухгалтерскому учету	Списание с бухгалтерского учета	
Счет, субсчет, код аналит. учета	Номер амортизационной группы	
Инвентарный номер	Заводской номер	

Объект основных средств, который переводится в состав внеоборотных активов, удерживаемых для продажи \_\_\_\_\_

Место нахождения объекта в момент перевода \_\_\_\_\_

Организация-изготовитель \_\_\_\_\_

**1. Сведения о состоянии объекта основных средств на дату перевода**

Дата			Фактический срок эксплуатации	Сумма начисленной амортизации (износа), руб.	Остаточная стоимость, руб.	Срок полезного использования	Стоимость приобретения
Выпуск (год)	Ввода в эксплуатацию (первоначальная)	Последнего капремонта					
1	2	3	4	5	6	7	8

**2. Краткая индивидуальная характеристика объекта ОС, удерживаемого для продажи**

Объект ОС (приспособ-я, принадлеж-ти)		Содержание драгоценных материалов (металлов, камней и т.д.)				
Наименование	Количество	Наименования драгоценных материалов	Номенклатур.номер	Ед.изм.	Количество	Масса
1	2	3	4	5	6	7

Другие характеристики \_\_\_\_\_

Комиссия по переводу

Основание для перевода \_\_\_\_\_ «\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г. № \_\_\_\_\_  
(план продажи, договор купли-продажи)

Заключение комиссии: \_\_\_\_\_

Приложение. Техническая документация \_\_\_\_\_

Председатель комиссии \_\_\_\_\_  
(должность) (подпись) (расшифровка подписи)

Члены комиссии: \_\_\_\_\_  
(должность) (подпись) (расшифровка подписи)

\_\_\_\_\_ (должность) (подпись) (расшифровка подписи)

Объект основных средств

**Сдал** \_\_\_\_\_  
(должность) (подпись) (расшифровка подписи)

«\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г. Табельный номер \_\_\_\_\_

Отметка в бухгалтерии: в инвентарной карточке (книге) учета объекта ОС выбытие отмечено

Главный бухгалтер \_\_\_\_\_  
(подпись) (расшифровка подписи)

Объект основных средств, удерживаемых для продажи принял на сохранность

**Принял** \_\_\_\_\_ «\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.  
(подпись) (расшифровка подписи)

(должность)

Отметка в бухгалтерии об открытии карточки учета объекта основных средств, удерживаемых для продажи

Номер документа \_\_\_\_\_ Дата составления \_\_\_\_\_

Объект ОС переведен в состав внеоборотных активов, предназначенных для продажи

(должность)

(подпись)

(расшифровка подписи)

«\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.



## Форма 2

Карточка № \_\_\_\_\_  
 учета основного средства, удерживаемого  
 для продажи

Организация \_\_\_\_\_

Структурное подразделение \_\_\_\_\_

Объект (серия, модель, марка) \_\_\_\_\_

Место нахождения объекта основных средств,  
 удерживаемого для продажи \_\_\_\_\_

Организация-изготовитель \_\_\_\_\_

Коды	
Форма по ОКУД	
по ОКПО	
по ОКОФ	
Дата составления	

Номер	паспорта (регистрационный)	
	заводской	
	инвентарный	
Дата	принятия к бухгалтерскому учету	
	списание с бухгалтерского учета	
Счет, субсчет, код аналитического учета		

## 1. Сведения об объекте основных средств, удерживаемых для продажи на дату передачи

Дата		Документ о переводе основных средств в состав удерживаемых для продажи			Фактический срок эксплуатации	Сумма начисленной амортизации (износа), руб.	Остаточная стоимость, руб.	Срок полезного использования
Выпуска (постройки)	Последнего капремонта, модернизации, реконструкции	наименование	номер	дата				
1	2	3	4	5	6	7	8	9

## 2. Сведения о приемке, внутренних перемещениях (перевод обратно в состав основных средств), выбытии (продаже, списании) объекта основных средств, удерживаемых для продажи

Документ, дата, номер	Вид операции	Наименование структурного подразделения	Стоимость, руб	Фамилия, инициалы лица, ответственного за сохранность
1	2	3	4	5

## 3. Краткая индивидуальная характеристика объекта основных средств, удерживаемых для продажи

Объект основных средств, приспособления, принадлежности		Содержание драгоценных и полудрагоценных материалов (металлов, камней и т.п.)			Качественные и количественные характеристики (размеры, прочие сведения)			Примечани е
Наименование	Количес тво	Наименова ние материало в	Количес тво	Масса	Основног о объекта	Приспособлений, принадлежностей и др.		
1	2	3	4	5	6	7	8	9

Лицо, ответственное за ведение карточки учета  
основного средства, удерживаемого для  
продажи \_\_\_\_\_

(должность)

(подпись)

(расшифровка подписи)

ленной по нему амортизации — 250 000 руб. Расходы на демонтаж станка составили 15 000 руб.

Проводки по реализации основного средства по ПБУ 6/01 отражены в таблице 1.

Проводки по реализации основного средства с переводом в состав основных средств, удерживаемых для продажи, представлены в таблице 2.

Рассмотрим пример реализации основного средства с использованием счета 47 «Внеоборотные активы, предназначенные для продажи», при котором его рыночная стоимость будет ниже остаточной.

Пример 2. ООО «Юпитер» реализовало оборудование по цене 118 000 руб. (в том числе НДС — 18 000 руб.). В аналитическом учете имеются следующие данные: первоначальная стоимость оборудования — 650 000 руб., сумма начисленной амортизации — 450 000 руб., остаточная стоимость на момент продажи — 200 000 руб. Расходы, связанные с реализацией данного основного средства (оплата услуг сторонней организации), составили 20 000 руб.

Если расходы по продаже основных средств, превышают полученный доход, разница между ними признают

Таблица 1. Отражение в учете продажи основных средств в соответствии с ПБУ 6/01

Содержание хозяйственной операции	Проводка		Сумма, руб.
	ДТ	КТ	
1. Отражена выручка от продажи станка	62	91/1	590 000
2. Поступили деньги от покупателя	51	62	590 000
3. Начислен НДС	91/2	68	90 000
4. Списана первоначальная стоимость станка на субсчет 2 «Выбытие основных средств» к счету 01 «Основные средства»	01/2	01	700 000
5. Списана сумма амортизации, начисленной по станку	02	01/2	250 000
6. Списана остаточная стоимость станка	91/2	01/2	450 000
7. Списаны расходы на демонтаж станка	91/2	10 (20, 23...)	15 000
8. Определена прибыль от продажи станка	91/9	99	35 000

Таблица 2. Отражение операции по продаже основных средств по предложенной методике

Содержание хозяйственной операции	Проводка		Сумма, руб.
	ДТ	КТ	
1. Подготовка объекта основных средств для продажи: — Переведено основное средство в состав внеоборотных активов, удерживаемых для продажи	47	01	450 000
— списание суммы износа станка	02	01	250 000
2. Отражена выручка от продажи станка	62	91/1	590 000
3. Поступили деньги от покупателя	51	62	590 000
3. Начислен НДС	91/2	68	90 000
4. Списана остаточная стоимость станка	91/2	47	450 000
5. Списаны расходы на демонтаж станка	91/2	10 (20, 23...)	15 000
6. Определена прибыль от продажи станка	91/9	99	35 000

Таблица 3

Содержание хозяйственной операции	Проводка		Сумма, руб.
	ДТ	КТ	
1. Подготовка объекта основных средств для продажи: — Переведено основное средство в состав внеоборотных активов, удерживаемых для продажи	47	01	200 000
— списание суммы износа оборудования	02	01	450 000
2. Отражена выручка от продажи основного средства	62	91/1	118 000
3. Поступили деньги от покупателя	51	62	118 000
3. Начислен НДС	91/2	68	18 000
4. Списана остаточная стоимость оборудования	91/2	47	200 000
5. Списаны расходы, связанные с реализацией оборудования	91/2	60	20 000
6. Отражен убыток от продажи основного средства	99	91/9	120 000

убытком. В бухучете сумму убытка относят к расходам текущего периода и включают в прочие расходы одновременно в том месяце, когда произошла реализация (п. 11 ПБУ 10/99).

**Вывод.** Предлагаемый способ учета реализации основных средств с использованием счета 47 «Внеоборотные активы, предназначенные для продажи» является более приемлемым по нескольким причинам:

1. Амортизация не начисляется на основные средства, удерживаемые для продажи, и поэтому организация не несет непроизводительных расходов;

2. Удовлетворяет требованиям ПБУ 6/01;

3. Соответствует нормам Международного стандарта финансовой отчетности (IFRS) 5 «Долгосрочные активы, предназначенные для продажи, и прекращенная деятельность» и такая информация будет полезна для пользователей финансовых отчетов.

#### Литература:

1. Федеральный закон от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (с изменениями и дополнениями) // [Электронный ресурс] // Гарант. Информационно-правовой портал. — 2016. — Режим доступа: <http://base.garant.ru/70103036/>
2. Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01, утв. приказом Минфина РФ от 09.06.2001 г. № 44н с изменениями и дополнениями // [Электронный ресурс] // Гарант. Информационно-правовой портал. — 2016. — Режим доступа: <http://base.garant.ru/12123639/>
3. Положение по бухгалтерскому учету 6/01 Учет основных средств утв. Приказом Минфина России от 30.03.2001 N26н [Электронный ресурс] // Официальный сайт Министерства Финансов Российской Федерации — 2016. — Режим доступа: [http://minfin.ru/common/img/uploaded/library/no\\_date/2012/PBU\\_6.pdf](http://minfin.ru/common/img/uploaded/library/no_date/2012/PBU_6.pdf)
4. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 5 «Долгосрочные активы, предназначенные для продажи, и прекращенная деятельность» [Электронный ресурс] // Корпоративная финансовая отчетность. Международные стандарты. Журнал и практические разработки по МСФО и управленческому учету. — 2016. — Режим доступа: <http://finotchet.ru/articles/84/>

## Некоторые проблемы занятости молодежи на современном этапе

Маркарян Ангелина Бахдиковна, студент

Кубанский государственный аграрный университет (г. Краснодар)

*В статье рассматриваются особенности занятости современной молодежи на рынке труда и обозначена специфика проблем, возникающих в данной сфере. Анализируется существующая практика оказания помощи студентам и выпускникам в решении проблем трудоустройства, а также перечислены основные способы решения проблем трудоустройства студенческой молодежи.*

**Ключевые слова:** молодежь, молодежная занятость, государственная молодежная политика, рынок труда, безработица

## Some of the problems of youth employment at the present stage

Markaryan Angelina B., student

Kuban State Agrarian University, Krasnodar

*The article discusses the features of today's youth employment on the labor market and marked specificity of the problems in this area. We analyze the current practice to assist students and graduates in solving problems of employment, as well as lists the main ways of solving problems of employment of students.*

**Key words:** youth, youth employment, the state youth policy, labor market, unemployment.

Понятие «молодёжь» неоднозначно. С одной стороны, это особая социально-возрастная группа, которая отличается возрастными рамками и своим статусом в обществе. С другой стороны, молодёжь понимается как

совокупность молодых людей, которым общество предоставляет возможность социального становления, обеспечивая их льготами, но ограничивая в возможности активного участия в определённых сферах жизни обще-

ства. Возрастные рамки, позволяющие относить людей к молодёжи, в зависимости от конкретной страны могут колебаться от 14 до 30–35 лет [1]. В качестве объекта исследования мы возьмем молодежь, проживающую в Российской Федерации, в возрасте от 15 до 29 лет включительно. Согласно официальным данным Федеральной службы государственной статистики на август 2016 года, молодежь насчитывает 27 588 человек, что составляет около 20% населения страны [2].

Молодежный рынок труда характеризуется негативными тенденциями: растут масштабы регистрируемой и скрытой безработицы среди молодежи, увеличивается ее продолжительность, и в настоящее время это одна из наиболее острых социальных проблем.

Рост безработицы среди молодых кадров ведет не только к ухудшению уровня жизни семьи молодого человека, но и к серьезным экономическим потерям. В настоящее время в России не создано необходимых условий, которые в полной мере способствовали бы реализации правовых и социальных гарантий на труд для молодых граждан [3, с. 64–68]

Основной категорией безработной молодежи являются выпускники профессиональных учебных заведений. Спрос на молодую рабочую силу, не имеющую опыта работы, дополнительных навыков, невелик. Тут играют роль стереотипы у работодателей о молодом специалисте. В настоящее время отмечается несоответствие уровня квалификации выпускников требованиям работодателей — отсутствие опыта принятия самостоятельных решений, недостаток знаний, необходимых для работы в рыночных условиях, отсутствие практических навыков по полученной профессии.

Негативно влияют на процент занятости необоснованные представления молодежи о путях адаптации в сфере труда и занятости. Это проявляется в выборе будущей профессии, а в дальнейшем — в определении перспектив собственного трудоустройства. Выбор специальности, по которой будет осуществляться обучение, часто делается абитуриентом исходя из идеальных представлений о будущей работе, а не в результате анализа реальной ситуации на рынке труда. Сегодня социологами высказывается мнение, что «тот факт, что студенты в основной массе пребывают долгое время «в безмятежном состоянии» и не задумываются над тем, что студенческие годы существуют не для того, чтобы спокойно проводить время, а для получения знаний, нужных в последующей практической работе, — результат влияния стереотипов, укоренившихся в сознании и студентов, и их родителей еще в советский период» [4].

Трудно однозначно с этим согласиться. Конечно, вышеописанное явление присутствует и, безусловно, следует преодолевать определенные установки, которые не соответствуют действительности, но наряду с этим есть большое количество молодых людей, студентов, которые сегодня довольно ответственно подходят и к выбору специальности, и к процессу обучения, и стараются проя-

вить себя в различных научных и исследовательских курсах, тем самым заявляя о том, что они стремятся к получению знаний.

Стоит обратиться к истории и посмотреть, как решался данный вопрос, и, возможно, позаимствовать, приобщив к современным реалиям, удачные механизмы и способы его решения. Ранее, когда существовал Советский Союз, повсеместно была внедрена практика так называемой «работы по распределению» [5] — практика обязательного трудоустройства выпускника высшего учебного заведения на определённый срок.

Распределение проводилось в последние месяцы обучения в вузе — специальная комиссия распределяла выпускников по рабочим местам на предприятиях и в организациях, нуждающихся, согласно разрядке соответствующих ведомств, в специалистах данного профиля.

Выпускник был обязан отработать «по распределению» три года и только после этого мог поменять место работы по собственному желанию. Работающий по распределению имел особый юридический статус «молодого специалиста» — такого работника нельзя было уволить без специального разрешения министерства. В некоторых случаях (когда предприятие или организация были заинтересованы в удержании этого работника) он мог получать льготы в обеспечении жильём, устройстве детей, если таковые были, в детские дошкольные учреждения и так далее. Распределяемые на работу вне своего местожительства обеспечивались безвозвратными пособиями по переезду («подъёмными»), дешёвым жильём в общежитиях (с сохранением прописки по основному месту жительства) и другими социальными гарантиями. Для выпускников, прошедших срочную службу в армии, время работы по распределению сокращалось на величину срока службы.

Итак, видно, что распределение, по сути, представляло собой отчасти отработку тех денежных средств, что потратило государство на обучение студента. По окончании вуза студента могли направить в любую точку страны на предприятие или в ту или иную организацию.

На наш взгляд, представляется возможным частичное введение практики распределения. В современных условиях можно было бы осуществлять подобную процедуру, но не на три года, как было до того, а например, на один год. Лучше предлагать распределение по желанию, то есть по собственному обращению молодого специалиста. При таком распределении необходимо учитывать успеваемость, творческие достижения. Данная мера будет призвана гарантированно обеспечить пусть небольшой, но все-таки нужный и полезный срок работы по специальности.

В настоящее время падает престиж производительного труда для значительной части молодых людей. Наибольшим спросом у молодежи пользуются профессии гуманитарной направленности [6]. Таким образом, происходит падение престижа профессий технической направ-

ленности. Государство проявляет интерес к данной проблеме и пытается привлечь молодежь путем разработки конкурентоспособного социального пакета для рабочих и предоставления бесплатных каналов СМИ для популяризации рабочих профессий. Каналы коммуникации позволяют информировать молодых людей о преимуществах рабочих специальностей, так как сложившиеся в обществе стереотипы пока не способствуют преломлению ситуации на рынке труда, и данные профессии оказываются по-прежнему невостребованными.

Мы считаем, целесообразно усилить профориентационную работу в школах, благодаря которой у старшеклассников формируется психологическая готовность к совершению осознанного профессионального выбора и повышается компетентность в области планирования карьеры. Если учащимся заранее объяснить в какой области они будут более востребованы как работники, это благоприятно скажется на тех профессиях, которые испытывают дефицит рабочей силы.

Основную роль в формировании профессиональных и деловых характеристик играет система высшего профессионального образования. Эффективность этой системы во многом зависит от оптимального сочетания теоретических знаний и практических навыков, получаемых студентами в процессе обучения. Возможность совмещения обучения в вузе с работой на производстве в советские времена реализовалась в основном через обучение на вечерних и заочных отделениях вузов. В последние годы наметилась тенденция к сокращению доли вечернего и заочного обучения. Однако одновременно резко увеличилась доля студентов очного отделения, совмещающих работу и учебу. Это вызвано целым рядом факторов, среди которых: расширение практики коммерческого (платного) образования; резкое уменьшение относительной величины стипендий и сокращение числа студентов, получающих стипендию; уменьшение возможности помощи со стороны родителей в связи с резким сокращением реальных доходов большинства семей; расширение сферы платных рекреационных услуг для студентов, а также повышение доступности товаров престижного потребления (модная одежда, радиоаппаратура, автомобили и т.д.).

Если в 60–80-е годы студент, получая стипендию 35–70 рублей, мог прокормить себя, а работая в летних

студенческих отрядах, заработок в которых иногда составлял до 2000 руб. в месяц, мог обеспечить удовлетворение основных культурных потребностей в течение года, то теперь стипендия нередко не покрывает даже транспортных расходов. Кроме того, некоторые студенты вынуждены помогать родителям, в то время как раньше большинство родителей имели реальную возможность содержать своих детей в период обучения в вузе [7].

Поиск работы в студенческие годы стал повсеместным явлением, которое порождает определенный ряд проблем. Во-первых, занятость, отвлекая студентов от процесса учебы, может понижать их успеваемость и уровень подготовки, что в конечном итоге скажется на интеллектуальном потенциале общества. Чрезмерная нагрузка может отрицательно сказаться на здоровье студентов. Во-вторых, далеко не у всех студентов их подработка совпадает по содержанию со специальностью, получаемой в вузе. Связано это с низкой ориентацией части студентов на специальность, а так же с тем, что далеко не все могут найти соответствующее их интересам место работы.

Адриановская Т.Л. отмечает, что трудоустройство служит юридической гарантией реализации права граждан в сфере труда и занятости, выступает гарантией реализации права на труд [8, с. 17]. Право на трудоустройство выпускников вузов, сегодняшних студентов, должно быть также реализовано в соответствии с законодательством.

Таким образом, в условиях современной России социальная проблема связана не столько с самим фактом работы студентов, сколько с тем, что значительная часть работающих студентов занята в отраслях, далеких от их основной профессии. Любой вуз заинтересован в том, чтобы сократить разрыв между желанием и возможностями студентов. Если нельзя избежать подработки в процессе учебы, то студенты должны иметь возможность работать по специальности и данный вопрос подлежит законодательному урегулированию.

Все эти причины ведут к невозможности трудоустройства молодежи по специальности. Решение проблемы трудоустройства ложатся на плечи не только самой молодежи, как заинтересованного объекта в этом, но и на плечи государственных и негосударственных учреждений.

#### Литература:

1. Соколовский, А.А. Проблемы занятости молодежи в современной России // Вестник СибГАУ. 2006. № 2. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/problemy-zanyatos-ti-molodezhi-v-sovremennoy-rossii> (дата обращения: 23.10.2016).
2. Федеральная служба государственной статистики. // URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/population/demography/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/demography/#) (дата обращения: 20.10.2016).
3. Степанов, А., Адриановская Т.Л., Проблема трудоустройства среди молодежи // Очерки новейшей камералистики. 2015. № 1.
4. Рязанцева, Л.В. Анализ сфер занятости выпускников ВУЗов и проблемы их трудоустройства // Международная научно-практическая заочная интернет-конференция. — Москва, 2011 г. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.conf.muh.ru/archive/11-2011/78-200211> (дата обращения: 20.10.2016).



5. Википедия. Работа по распределению. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: [http://ru.wikipedia.org/wiki/Работа\\_по\\_распределению](http://ru.wikipedia.org/wiki/Работа_по_распределению) (дата обращения: 20.10.2016).
6. Рипская, С. Г., Хохлова М. М. Проблема занятости молодежи и пути ее решения. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: [http://pravmisl.ru/index.php?id=1326&option=com\\_content&task=view](http://pravmisl.ru/index.php?id=1326&option=com_content&task=view) (дата обращения: 20.10.2016).
7. Исследовательский центр «Амалфея». Социологическое исследование: «Работающие студенты: соотношение профессии и занятия». Москва. 2004. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: [http://ecsocman.hse.ru/data/850/696/1219/Programma\\_issledovaniya\\_i\\_obzor\\_literatuty.pdf](http://ecsocman.hse.ru/data/850/696/1219/Programma_issledovaniya_i_obzor_literatuty.pdf) (дата обращения 20.10.2016 г.).
8. Адриановская, Т. Л., Баева С. С. Трудовое право: Особенная часть: Учеб. пособие / Т. Л. Адриановская, С. С. Баева. Краснодар: Кубан. гос. ун-т, 2009.

## Правовые основы создания и функционирования свободных экономических зон в Российской Федерации

Мешкова Виктория Владиславовна, студент;

Зарецкая Людмила Петровна, старший преподаватель

Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики

**Ключевые слова:** свободная экономическая зона, льготы, особый режим, законодательство РФ об особых экономических зонах

Создание свободных экономических зон является перспективным направлением развития экономики страны, так как способствует привлечению инвестиций, укреплению экономического и научного потенциала страны, а также развитию экспортно-ориентированных производств.

В настоящее время, отношения в сфере особых экономических зон регулируются Федеральным законом от 22.07.2005 года № 116-ФЗ (ред. От 13.07.2015 года) «Об особых экономических зонах в Российской Федерации», а также указами Президента РФ, постановлениями Правительства РФ, и иными нормативно-правовыми актами.

Статья 2 ФЗ № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах» раскрывает понятие особая экономическая зона — это часть территории Российской Федерации, которая определяется Правительством РФ и на которой действует особый режим осуществления предпринимательской деятельности, а также может применяться таможенная процедура свободной таможенной зоны [1].

Главной целью создания свободных экономических зон в России является стремление развития высокотехнологичных отраслей экономики, разработка технологии и коммерциализация их результатов, производство новых видов продукции, а также развитие туризма, портовой и транспортной инфраструктуры в стране [1].

В Российской Федерации различают четыре типа свободных экономических зон. Это промышленно-производственные зоны, где занимаются не только торговлей, но и производственной деятельностью; технико-внедренческие зоны, которые представляют собой регион, в пределах которого размещаются производственные

комплексы и научно-исследовательские центры, пользующиеся льготами в целях стимулирования разработок новых технологий и производства высокотехнологичной продукции, предназначенной для потребления на внутреннем, и внешних рынках; туристско-рекреационные зоны, которые предоставляют страховые, финансовые, туристические, экономические услуги, и портовые зоны, которые расположены вблизи морских и речных портов, аэропортов, выведенные за пределы национальной таможенной территории для ведения экспортно-импортных операций. Согласно статье 4 ФЗ № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах» в зависимости от цели создания свободной экономической зоны, вышеперечисленные типы свободных экономических зон могут быть объединены. Таким образом, можно выделить еще один тип зон — комплексный. Тип зоны присваивается на территории страны, в зависимости от цели развития этой территории. Обычно свободные экономические зоны создаются в регионах, где необходимо повышение экономического уровня и уровня социального развития, для последующего выравнивания межрегиональных различий и оживления предпринимательской деятельности.

Особый режим предпринимательской деятельности на территории свободных экономических зон проявляется в предоставлении резидентам различных льгот: внешнеэкономические, налоговые, финансовые и административные.

Согласно статье 6 ФЗ «Об особых экономических зонах», свободные экономические зоны создаются на 49 лет, однако, существование зоны может прекратиться досрочно при решении Правительства РФ. Одними из

причин досрочного прекращения существования свободной экономической зоны могут являться: отсутствие заключений соглашений о ведении деятельности на территории свободной экономической зоны в течение трех лет с даты ее создания, а также отсутствие деятельности резидентами зоны по строительству и эксплуатации объектов инфраструктуры, обеспечение обороны страны и безопасности государства [1].

В 2006 для реализации законопроекта была создана управляющая компания, в управлении которой находятся действующие и вновь создаваемые особые экономические зоны. С 2006 по 2015 годы в особые экономические зоны было привлечено более 400 инвесторов и этот процесс набирает обороты. Создание свободных экономических зон представляет собой эффективное и перспективное направление развития международного сотрудничества для привлечения иностранных инвестиций и дальнейшего укрепления экономического и научного потенциала страны.

Для анализа эффективности функционирования свободных экономических зон были рассмотрены свободные экономические зоны технико-внедренческого типа, функционирующие на территории Томской, Московской (г. Дубна), Ленинградской областей и в г. Москва. С 2012 года в Российской Федерации начала функционировать свободная экономическая зона на территории республики Татарстан, 30 сентября был опубликован первый ответ о функционировании зоны. За период функционирования зон по количеству резидентов первое место занимает свободная экономическая зона, располагающаяся в г. Дубна, к началу 2016 году количество резидентов достигло 100, второе место занимает г. Томск, где количество резидентов достигло 67. В республике Татарстан за 2015 год в частности и в целом за весь период существования зоны, было зарегистрировано 15 резидентов. На территории каждой рассматриваемой зоны в 2015 году были зарегистрированы резиденты с участием иностранных инвесторов в составе акционеров и резидентов, реализующих соглашения об осуществлении деятельности в свободной экономической зоне с привлечением иностранных инвестиций. Важным показателем функционирования зоны являются данные о количестве рабочих мест, созданных резидентами, лидером является г. Москва, за период с 2011 года количество рабочих мест увеличилось с 757 до 3076, то есть в 4 раза, ежегодный средний прирост составляет около 29%, в 2015 году было создано 1949 рабочих мест, что составило 467% от плановых показателей. при этом сравнивая с зоной, находящейся в Московской области (г. Дубна), там ежегодный прирост составляет 30%, но к началу 2016 года количество рабочих мест, созданных резидентами составило 2328, непосредственно в 2015 году было создано 714 рабочих мест, что составило 204% от плановых значений.

По объему осуществленных инвестиций до 2013 года лидером является Томская область, в последующие годы ее опередила Ленинградская область, с превышением

объема инвестиций в 1,5 раза. По состоянию на начало 2016 года в Ленинградской области объем инвестиций, осуществленных резидентами составил 5562 млн рублей, а всего 15652 млн рублей, второе место по объему инвестиций занимает свободная экономическая зона, располагаемая в Москве, там объем инвестиций составил 1793 млн рублей, в Томске — 1685 млн рублей. Наименьшие показатели имеет республика Татарстан — объем инвестиций составил 10 млн рублей.

Важным показателем функционирования зоны является объем выручки от продажи товаров. Наибольшую выручку имеет г. Москва, за весь период исследования выручка составила к началу 2016 года 12986 млн рублей. Ленинградская область к началу 2016 года имеет выручку 12811 за весь период функционирования, а Московская область — 10798 млн рублей, остальные зоны имеют выручку намного ниже. По сравнению с 2011 годом в 2015 году годовой объем выручки возрос в Томской области почти в 4 раза. Но наивысший показатель имеет Ленинградская область, там показатель выручки в 2015 в сравнении с 2011 возрос в 59,5 раз, это обусловлено активной работой свободной экономической зоны, привлечением новых резидентов, отечественных и иностранных инвестиций.

Таким образом, на основании вышеперечисленных показателей можно сделать вывод, что свободные экономические зоны в Российской Федерации развиваются по разному. По оценке Министерством экономического развития эффективности функционирования свободных экономических зон технико-внедренческого типа по состоянию на 2015 год, эффективно функционируют свободные экономические зоны в Москве (100%), Ленинградской области (96%). Достаточно эффективное функционирование зоны было присвоено Томской области (86%) и Московской области (71%). А в республике Татарстан функционирование зоны расценивается как неэффективное (40%) [4].

Создание и функционирование свободных экономических зон не обходится без проблем. Во-первых, при создании зоны необходимо учитывать ее территориальное месторасположение, которое позволит наиболее эффективно построить работу, поэтому свободные экономические зоны должны располагаться вблизи от дорожных развязок и федеральных трасс. Во-вторых, важным является постоянное совершенствование законодательной сферы в отношении создания и функционирования свободных экономических зон, а также стабилизация правовой, экономической и социальной ситуации в стране, что в последующем должно привести к привлечению новых резидентов, инвесторов для успешного развития регионов с особым режимом и экономики страны в целом. В-третьих, одной из проблем является низкий уровень развития инфраструктуры, в частности инновационной, что непосредственно связано с проблемами законодательного характера. Для решения данной проблемы необходимо ввести в законодательство такие понятия как технопарк,

инновационный проект, развивать и совершенствовать законодательство в сфере защиты прав интеллектуальной собственности. В-четвертых, серьезной проблемой является нехватка квалифицированных кадров. Для решения данной проблемы необходимо создавать новые рабочие места и привлекать квалифицированные кадры, создавая комфортные условия для работы. В целом все зоны на территории России в настоящее время ведут проектирование или завершают работу по созданию инфраструктуры, вводят в эксплуатацию различные объекты.

Литература:

1. Российская Федерация. Закон. Об особых экономических зонах в Российской Федерации: федер. закон. [принят Гос. Думой 13.07. 2005 г.], (ред. от 13.07.2015), N116-ФЗ — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=182765&fld=134&dst=592,0&rnd=0.7570364109706134#0>, свободный. (Дата обращения: 16.10.2016).
2. Российская Федерация. Комментарий (постатейный). Об особых экономических зонах в Российской Федерации. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http://www.rosez.ru/komm2\\_00.html](http://www.rosez.ru/komm2_00.html), свободный. (Дата обращения: 16.10.2016).
3. Отчет о результатах функционирования СЭЗ за 2014 год. [Электронный ресурс]. — Официальный сайт. — Министерства экономического развития Российской Федерации. — Режим доступа: <http://economy.gov.ru/mines/about/structure/depOsobEcZone/2015100201>, свободный. — (Дата обращения: 18.10.2016).
4. Отчет о результатах функционирования СЭЗ за 2015 год. [Электронный ресурс]. — Официальный сайт. — Министерства экономического развития Российской Федерации. — Режим доступа: <http://economy.gov.ru/mines/about/structure/depOsobEcZone/20160930>, свободный. — (Дата обращения: 21.10.2016).

## Влияние размещения сельскохозяйственного предприятия на формирование его расходов и эффективность функционирования

Мещеряков Владимир Евгеньевич, преподаватель

Харьковский национальный аграрный университет имени В. В. Докучаева (Украина)

**Постановка проблемы.** Обеспечение продовольственной безопасности предусматривает постепенное наращивание объемов и совершенствование структуры продукции сельскохозяйственных товаропроизводителей. Условием, побуждающим последних к наращиванию производства продукции, является их экономическая заинтересованность, на формирование которой напрямую влияет прибыльность реализации продукции. При этом высокий уровень конкуренции на аграрном рынке не позволяет отдельным производителям существенно влиять на формирование конъюнктуры цен на нем. В такой ситуации в качестве основного фактора роста прибыльности выступает управление расходами с учетом места расположения сельскохозяйственного предприятия. В такой ситуации особую актуальность приобретает оценка влияния грунтово-климатических условий места расположения сельскохозяйственного предприятия на формирование его затрат и эффективность его функционирования.

Таким образом, правильный подход к управлению свободными экономическими зонами, должен способствовать успешному развитию и функционированию всех типов зон на территории России. ФЗ № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах» дает определение свободной экономической зоны, выделяет цели ее создания и типы свободных экономических зон, которые могут функционировать на территории Российской Федерации, а также представляет порядок управления свободными экономическими зонами и процедуру их функционирования.

**Анализ последних научных исследований** Аспекты формирования расходов сельскохозяйственных предприятий привлекают значительное внимание со стороны научных работников и практиков. Им посвящено значительное количество трудов как зарубежных, так и отечественных исследователей, таких как С. Демьяненко [2], О. Даций [4], В. Савчук [13] и др. Вопросы поиска путей повышения эффективности сельскохозяйственного производства и совершенствования формирования производственных затрат освещены в работах В. Амброзова [1], В. Зиновчука [3], М. Малика [5], Т. Маренич [6], Л. Мельник [7], В. Месель-Веселяка [8], М. Огейчука [9], Т. Олейник [10], В. Плаксиенка [11], П. Саблука [12], Д. Шияна [14] и др. В то же время недостаточно изученными остаются вопросы оценки районирования сельского хозяйства на порядок формирования расходов отдельных хозяйств и эффективность их функционирования.

**Главной целью статьи** является освещение результатов исследования влияния районирования производ-

ства в аграрной отрасли на формирование расходов отдельных сельскохозяйственных предприятий Харьковской области, расположенных в разных природно-климатических районах в 2007–2014 гг.

**Изложение основного материала исследования.** В ходе исследования были определена дифференциация затрат и эффективности производства сельскохозяйственной продукции в разрезе природно-климатических районов (лесостепного, переходного лесостепного, южному и восточному степному) и хозяйствами Харьковской области в 2007–2014 гг. Ранжирование этих районов по индексу интенсивности производства в 2007–2014 гг. свидетельствует, что наивысшим он был в восточном степном районе, а самым низким — в переходном степном. Наивысшую интенсивность производства имело ФГ «Альфа» Золочевского и ООО АФ «Сады Украины» Кегичевского районов. При этом если в первом из них выход валовой продукции на 100 гектар сельскохозяйственных угодий был на 30,0% выше от среднего по области, то во втором оказался ниже от него на 4,5 тыс. грн (табл. 1).

Это было обусловлено наличием в структуре валовой продукции первого из них 15,2% продукции животноводства, тогда как в ее структуре во втором она отсутствовала, что подтверждает более высокую производительность использования сельскохозяйственных угодий в хозяйствах смешанной специализации. Невзирая на отсутствие животноводства в ООО АФ «Сады Украины», величина чистой продукции и прибыли на 100 га сельскохозяйственных угодий были соответственно в 4,8 и 6,1 больше чем в ФГ «Альфа» и в 7,1 и 10,7 раза соответственно больше от среднего по Харьковской об-

ласти. Самой низкой интенсивность производства была в ООО АФ «Глобовская» Краснокутского и СООО «Лан» Близнецовского районов, что было обусловлено низкой технологической и экономической эффективность производства у них. В частности в ООО АФ «Глобовская» валовая и чистая продукция на 100 га сельскохозяйственных угодий была соответственно на 397,7 и 147,2 тыс. грн ниже от средней по Харьковской области.

Кроме этого определено, что наивысшей технологической эффективностью производства была в лесостепном районе, а самой низкой — в переходном лесостепном. В то же время наивысшей технологической эффективностью производства была у ПуАО Агрокомбинат «Слобожанский» Чугуевского и СООО «Староверовский птицекомплекс» Шевченковского районов. При этом если в первом из них интенсивность производства была на 5,9% выше от средней по области, то во втором оказалась ниже от нее на 2,5% (табл. 2). Вместе с тем себестоимость единицы продукции в первом из них была ниже средней по области на 4,9%, а во втором — выше на 1,4%. Рядом с этим, невзирая на высокую технологическую эффективность производства, оба этих хозяйства были убыточными, а выход чистой продукции на 100 га сельскохозяйственных угодий был ниже от среднего по области соответственно на 59,2 и 3,9 тыс. грн.

Самой низкой технологической эффективностью производства была в ООО АФ «Глобовская» Краснокутского и «Лозовский конный завод № 124» Лозовского районов. При этом в последнем из них интенсивность производства и себестоимость единицы продукции были соответственно ниже от средней по области на 32,6% и выше от нее на

Таблица 1. Ранжирование сельскохозяйственных предприятий Харьковской области по индексу интенсивности производства в 2007–2014 гг.

Название хозяйства (району)	Площадь сельскохозяйственных угодий, тыс. га	Индексы, %		Выход на 100 гектар сельскохозяйственных угодий, тыс. грн			Уровень рентабельности (убыточности), %	Удельный вес растениеводства, %
		интенсивности	себестоимости	валовой продукции	чистой продукции	прибыли		
Харьковская область	117 658,2	100,0	100,0	480,5	147,3	71,9	17,8	78,3
ООО АФ «Глобовская» (Краснокутский)	121,5	18,0	55,6	82,7	0,0	-11,3	-20,6	100,0
СООО «Лан» (Близнецовский)	348,5	47,0	93,0	239,8	72,9	26,2	16,1	73,2
ФГ «Альфа» (Золочевский)	602,1	164,4	114,3	624,7	218,3	125,0	20,1	84,8
ООО АФ «Сады Украины» (Кегичевский)	348,3	615,0	323,5	476,0	1048,4	767,1	31,2	100,0

Источник: собственные расчеты автора на основе форм статистической отчетности ф. 50-с. — г. по сельскохозяйственным предприятиям Харьковской области за 2007–2014 гг.



Таблица 2. Ранжирование сельскохозяйственных предприятий Харьковской области за выходом валовой продукции на 100 гектар сельскохозяйственных угодий в 2007–2014 гг.

Название хозяйства (району)	Площадь сельскохозяйственных угодий, тыс. га	Индексы, %		Выход на 100 гектар сельскохозяйственных угодий, тыс. грн			Уровень рентабельности (убыточности), %	Удельный вес растениеводства, %
		интенсивности	себестоимости	валовой продукции	чистой продукции	прибыли		
Харьковская область	117 658,2	100,0	100,0	480,5	147,3	71,9	17,8	78,3
ООО АФ «Глобовская» (Краснокутский)	121,5	16,6	55,5	55,1	0,0	-11,3	-20,6	100,0
«Лозовской конный завод № 124» (Лозовской)	338,0	67,4	126,9	58,3	21,8	-9,9	-17,2	92,2
ПУАТ «Агрокомбинат «Слобожанский» (Чугуевский)	526,9	105,9	95,1	2130,5	88,0	-183,3	-7,1	11,5
СООО «Староверовский птицекомплекс» (Шевченковский)	111,6	97,5	101,4	2219,6	143,4	-40,6	-2,1	9,8

Источник: собственные расчеты автора на основе форм статистической отчетности ф. 50-с. — г. по сельскохозяйственным предприятиям Харьковской области за 2007–2014 гг.

26,9%. После этого было установлено, что самой низкой себестоимость единицы продукции была в лесостепном районе, а наивысшей — южном степном. Наивысшей внутрихозяйственная эффективность производства была у ООО АФ Глобовская Краснокутского и ООО им. Газеты «Известия» Близнецовского районов. При этом интенсивность производства у них была соответственно на 82,0 и 40,0% выше и ниже от средней по области. В то же время выход валовой продукции на 100 га сельскохозяйственных угодий у них был ниже среднего по области соответственно на 82,8 и 22,6%. Наивысшей себестоимость единицы продукции в исследуемом периоде была в ГПОХ «Элитное» Харьковского и ООО АФ «Сады Украины» Кегичевского районов. При этом если в первом из них размер прибыли на 100 га сельскохозяйственных угодий был ниже от среднего по области на 103,9 тыс. грн, то во втором был выше от него на 695,2 тыс. грн, что подтверждает предположение о неэквивалентности минимального уровня себестоимости максимальной прибыли, а также ограниченные возможности исключительного применения себестоимости для оценки экономической эффективности производства.

Анализ финансовых результатов сельскохозяйственных предприятий Харьковской области в 2007–2014 гг. свидетельствует, что лидером и аутсайдером среди природно-климатических районов по величине прибыли на 100 га сельскохозяйственных угодий были соответственно лесостепной и переходный лесостепной районы. Среди сельскохозяйственных предприятий Харьковской области в 2007–2014 гг. наивысшую величину прибыли и чистой продукции на 100 га сельскохозяй-

ственных угодий имели СООО «Мечта» Красноградского и ООО АФ «Сады Украины» Кегичевского районов. При этом интенсивность производства у них была соответственно на 36,7% и в 6,2 раза выше от средней по области. В то же время, если в первом хозяйстве, со смешанной специализацией, выход валовой продукции на 100 га сельскохозяйственных угодий был выше среднего по области на 82,9%, то во втором, специализирующемся на производстве семян, он был ниже от среднего на 4,5 тыс. грн. Самый низкий выход прибыли и чистой продукции на 100 га сельскохозяйственных угодий имели ООО «Супина Агро» Лозовского, ООО «Колодезнянское & Ко» Двуречного и ООО «Краевид Агро» Близнецовского районов. При этом все эти хозяйства специализировались на производстве зерновых и подсолнечника, а интенсивность производства в них была соответственно на 10,4, 6,9 и 14,3% выше средней по области. В то же время главным фактором их убыточности стала низкая технологическая эффективность, которая обусловила высокую себестоимость единицы произведенной ими продукции.

Вместе с тем лидером и аутсайдером по выходу чистой продукции на 100 га сельскохозяйственных угодий были южный степной и переходный лесостепной районы. В то же время наивысшей рентабельность проданной сельскохозяйственной продукции была в переходном лесостепном районе, а самой низкой — в южном степном. Среди сельскохозяйственных предприятий Харьковской области в 2007–2014 гг. рентабельность была максимальной в ООО им. Газеты «Известия» Близнецовского и ООО «Квадро» Первомайского районов. В то же время



наибольшую убыточность имели ООО «Супина Агро» Лозовского и ООО «Краевид Агро» Близнецовского районов.

**Выводы и перспективы последующих исследований.**

Установлена наивысшая интенсивность производства в 2007–2014 гг. в восточном степном районе Харьковской области. При этом наивысшую технологическую эффективность производства, рентабельность проданной продукции и самую низкую себестоимость единицы продукции имели хозяйства лесостепного района. В то же время выход прибыли и чистой продукции на 100 га сель-

скохозяйственных угодий был наивысшим в хозяйствах южного степного района. Среди хозяйств экономическая эффективность производства была наивысшей в семеноводческом хозяйстве ООО АФ «Сады Украины» Кегичевского района, которое имело наивысшую интенсивность производства. Аутсайдерами по технологической и экономической эффективности были соответственно ООО АФ «Глобовская» Краснокутского и ООО «Супина Агро» Лозовского районов, интенсивность производства в которых была существенно ниже средней по области.

Литература:

1. Амбросов, В. Я. Ефективність використання факторів розширеного відтворення в аграрному секторі / В. Я. Амбросов // Економіка України. — 2009. — № 1. — С. 67–73.
2. Дем'яненко, С. І. Менеджмент виробничих витрат у сільському господарстві / С. І. Дем'яненко. — К.: КНЕУ, 1988. — 268 с.
3. Зіновчук, В. В. Кластеризація підприємств м'ясопереробної галузі / В. В. Зіновчук, В. В. Рудь // Проблеми економіки. — 2015. — № 2. — С. 258–264.
4. Корецький, М. Х. Стратегічне управління / М. Х. Корецький, А. О. Дегтяр, О. І. Даций. — К.: Центр учбової літератури, 2007. — 240 с.
5. Малік, М. Й. Перспективи розвитку підприємницької діяльності на сільських територіях України [Електронний ресурс] / М. Й. Малік, Л. В. Забуранна // Економіка АПК. — 2015. — № 8. — С. 5–14.
6. Маренич, Т. Г. Системне управління витратами у відтворювальних процесах агроформувань: монографія / Т. Г. Маренич, О. В. Гаврильченко; Харк. нац. техн. ун-т сіл. госп-ва ім. Петра Василенка. — Х.: Міськдрук, 2011. — 250 с.
7. Мельник, Л. Г. Економіка підприємства / Л. Г. Мельник, О. І. Корінцева. — Суми: Університетська книга, 2004. — 412 с.
8. Месель-Веселяк, В. Я. Результати і проблеми реформування сільського господарства України / Ю. О. Лупенко, П. Т. Саблук, В. Я. Месель-Веселяк, М. М. Федоров // Економіка АПК. — 2014. — № 7. — С. 26–38.
9. Огійчук, М. Ф. Фінансовий та управлінський облік за національними стандартами / М. Ф. Огійчук, В. Я. Плаксієнко, М. І. Беленкова та ін.; за ред. М. Ф. Огійчука. — К.: Алерта, 2011. — 1042 с.
10. Олійник, Т. І. Собівартість сільськогосподарської продукції та методичні засади її визначення / Т. І. Олійник, Ю. О. Крот // Вісник Харк. нац. аграр. ун-ту ім. В. В. Докучаєва. (сер.: Економічні науки). — 2013. — № 4. — С. 3–8.
11. Плаксієнко, В. Я. Роль контролінгу в управлінні прибутком сільськогосподарських підприємств / В. Я. Плаксієнко // Вісник Харк. нац. аграр. ун-ту ім. В. В. Докучаєва. (сер.: Економічні науки). — 2013. — № 11. — С. 58–62.
12. Саблук, П. Т. Економічні центри розвитку сільських територій в управлінні аграрною економікою / П. Т. Саблук, Л. І. Курило // Вісник економічної науки України. — 2014. — № 1. — С. 107–109.
13. Савчук, В. П. Стратегії и технології управління фінансами підприємства / В. П. Савчук // Корпоративний менеджмент. — 2008. — № 5. — С. 23–37.
14. Шиян, Д. В. Циклічність у формуванні сталого розвитку сільського господарства: монографія / Д. В. Шиян; Харк. нац. аграр. ун-т ім. В. В. Докучаєва. — Х.: ХНАУ, 2011. — 307 с.

## Инновации в повышении качества обслуживания клиентов в розничном страховании

Морозова Дарья Дмитриевна, студент

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (г. Москва)

*В данной статье рассматривается важность и актуальность развития инноваций в повышении качества обслуживания клиентов сектора розничного страхования. Проанализированы и выявлены проблемы, мешающие развитию инновационной деятельности в данном направлении. Статья раскрывает обоснованность необходимости внедрения новых идей в рамках качественного сервиса, которые благотворно повлияют как на стимулирование потребителей, так и на увеличение доходов страховщиков на рынке розничного страхования.*

**Ключевые слова:** инновации, качество обслуживания, страхование, потребители, клиент-ориентированная стратегия

*This article is devoted to importance and relevance of innovations development by increasing of service quality among consumers of retail insurance. The author has analyzed and shown up the problems, that hindered the development of innovation work in this trend. This article reveals the necessity of new ideas adaptation for existence of quality service. The impact of these new ideas should stimulate the customers and increase the assurers' income at the retail insurance market.*

**Keywords:** innovations, service quality, insurance, consumers, customer-oriented strategy

На пороге шестого технологического уклада, пере-  
хода экономики России на инновационный путь раз-  
вития, финансовые институты постоянно сталкиваются  
с проблемой увеличения доходов, что связано с расту-  
щими требованиями, которые предъявляет современный  
потребитель. Вопрос выживания страхового рынка в эко-  
номическом секторе на сегодняшний день стоит особенно  
остро, ведь клиенты хотят видеть в лице страховщиков  
только сильные, успешные компании, готовые мобильно  
подстраиваться под любые запросы потребителя, которые  
диктует время и эволюция современных технологий.

В условиях мирового финансового и экономического  
кризиса отечественные страховые компании на рынке  
розничного страхования все сильнее вытесняются ино-  
странными, так как уступают им в профессионализме,  
сервисе и исторически сложившемся опыте. Для повы-  
шения эффективности и конкурентоспособности россий-  
ских страховщиков необходимо научное переосмысление  
происходящих вокруг изменений, оценка новых возмож-  
ностей и комплекса вопросов, разрешение которых кро-  
ется в развитии инновационной деятельности.

С точки зрения страхования, внедрение инно-  
ваций — это процесс использования научных мыслей  
и знаний с целью разработки новых страховых услуг, для  
усовершенствования системы, которая обеспечит жиз-  
ненный цикл страхового товара, и всей системы связей  
между областями рынка страховых услуг, подчиняющейся  
цели обеспечения стабильного функционирования стра-  
ховых организаций [2].

Инновации в страховании классифицируются по раз-  
личным направлениям. Например, создание страхового  
товара, сопровождение страхового продукта, развитие ка-

налов сбыта услуг страхования, организационно — управ-  
ленческая деятельность страховой организации, вза-  
имодействие страховой фирмы с элементами внешней  
среды [5].

Успешные и крупные компании, квалифицирую-  
щиеся на розничном страховании, обычно внедряют ин-  
новации во всех составляющих структуры организации —  
от общей стратегии и бизнес — процессов финансового  
института до работы отдельных сотрудников, систем и де-  
ловых партнеров, активно используя новаторские идеи  
для достижения экономического успеха в долгосрочной  
перспективе. Применение инноваций в масштабах ор-  
ганизации в целом является непростой задачей, а их то-  
точное внедрение очень часто приводит к неудовлетвори-  
тельным результатам и распылению.

В настоящее время в основе стратегии роста большин-  
ства страховщиков лежат инновации в области продуктов.  
При этом, несмотря на существенные затраты, большин-  
ство страховых компаний лишь незначительно увеличи-  
вают доходы и долю рынка. Это говорит о том, что новые  
продукты могут обеспечить лишь краткосрочный спрос  
и не создают устойчивого преимущества перед конкурен-  
тами.

Учитывая этот факт, внимание в розничном страхо-  
вании должно быть перенесено из инноваций в области  
продуктов, которые также могут внедрить конкуренты,  
на инновации в повышении качества обслуживания кли-  
ентов, процессов и услуг, которые внедрить гораздо  
сложнее [1]. Данная стратегия в применении инноваций  
позволит достичь страховщикам устойчивой индивидуали-  
зации и создаст долгосрочные преимущества в сравнении  
с конкурентами, в том числе иностранными.

Акцент, сделанный на повышение сервиса обслуживания потребителя, очень важен на сегодняшний день, ведь, в конечном счете, именно потребитель принимает решение о приобретении или не приобретении страхового продукта и делает это, главным образом, не только с учетом оценки стоимости услуги, но и качества ее предоставления.

Сегодня страховщики в виде основного приема по улучшению обслуживания используют соблюдение стандартов качества, которые подразумевают совокупность внутренних документов компании, устанавливающих общие правила обслуживания клиентов, порядок действий сотрудников в типовых и непредвиденных ситуациях [6]. Правильно разработанные и реализуемые стандарты обслуживания способствуют формированию положительного имиджа страховой компании, а значит, и завоеванию лояльности клиентов.

Для того чтобы контролировать процесс выполнения сотрудниками необходимых стандартов обслуживания страховщики проводят анкетирования, телефонные опросы клиентов, прибегают к услугам «тайных покупателей». Например, для обеспечения высокого качества клиентского обслуживания Commerce Vapcoг ежегодно проводит около 70 тысяч скрытых проверок качества обслуживания клиентов в своих отделениях [1].

Однако введения стандартов качества и контроля над их исполнением недостаточно. Статистический анализ, проведенный Центром стратегических исследований компании РОСГОССТРАХ, касающееся потребительской оценки страховщиков по результатам 2005–2015 годов, доказывает тот факт, что качество обслуживания клиентов в розничном страховании за последние три года значительно снизилось (табл. 1).

Таблица 1. Доля потребителей на рынке розничного страхования, положительно оценивающих различные стороны работы своего страховщика (от числа определившихся с ответом)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Удовлетворенность работой	83%	85%	90%	89%	91%	90%	90%	90%	88%	87%	87%
Качественный сервис без очередей и проволочек	86%	87%	90%	89%	90%	91%	91%	91%	91%	89%	85%
Современность	–	–	–	–	–	92%	92%	92%	89%	90%	90%
Доступность (удобство расположения, широкая сеть офисов)	98%	96%	96%	96%	94%	89%	90%	90%	92%	89%	88%

В настоящее время потребители стали более грамотными в вопросах страхования и предъявляют значительно больше требований при выборе страховщика, чем скажем в 2005 или 2007 годах. Сегодня на потребительскую оценку страховой компании оказывают влияние в совокупности психологическая комфортность обслуживания, территориальная близость к страхователю, дополнительные услуги и даже незначительные бонусы, а один из основных мотивов, побуждающих клиентов к смене страхователя — некачественное обслуживание и отсутствие оперативного предоставления требуемой информации.

Проблему быстрого реагирования на запрос клиента стоит особенно выделить. Отсутствие оперативности в данном вопросе связано с тем, что большинству страховщиков свойственна разрозненность информации о клиентах по разным отделам. Работникам страховых компаний присуща узкая направленность, каждый из них выполняет ряд своих конкретных функциональных обязанностей. Таким образом, обработкой индивидуального страхового случая занимается, как правило, несколько сотрудников. Информация о конкретном клиенте и страховом деле при этом передается от одного работника к другому в свободной форме. В связи с этим возникают задержки и ошибки в рассмотрении страхового события, что приводит к отсутствию удовлетворенности клиентов и низкой эффективности работы с ними в целом.

Многим страховым компаниям следует усовершенствовать свою базу данных по клиентам, создать единое хранилище информации, предполагающее накопление, анализирование и систематизацию подробных сведений о каждом клиенте. Обладая собственной достоверной базой данных, которая могла бы содержать, помимо краткой характеристики клиента, информацию об их потребностях, составе семьи, наличии движимого и недвижимого имущества, страховщик может оказывать более мощное воздействие на потребителя, увеличить количество продаж, ускорить и упростить процесс рассмотрения страховых дел, наладить долгосрочные партнерские отношения с клиентами.

Страхователи, так же, как и страховщики, заинтересованы в постоянном, длительном сотрудничестве. В качестве примера, наиболее перспективной политикой по налаживанию долговременных контактов с существующими страхователями, застрахованными лицами, а также потенциальными клиентами можно привести стратегию CRM (Customer Relationship Management — Управление Взаимоотношениями с Клиентами) [3]. Данная политика, образно говоря, позволяет поставить клиента первым в очереди, предоставить ему реальное индивидуальное обслуживание.

Внедрение подобной стратегии нелегкая задача, ведь для успешной ее реализации необходимо изменить кор-

поративную культуру и психологию сотрудников, перестроить основополагающие бизнес-процессы страховой компании, технологию работы с клиентами, документооборот.

В настоящее время, в большинстве страховых компаний, существует традиционная линейно-функциональная иерархическая структура управления, которая не предполагает осуществление стратегии, ориентированной на клиента. Переход от традиционной иерархической к клиентоориентированной стратегии управления требует тщательной подготовки к такому инвестиционному проекту и не может быть осуществлен в короткий срок.

По оценкам специалистов, перестройка бизнеса и повышение степени его клиентоориентированности рассчитана на среднесрочную перспективу, и при правильной организации, сформулированные задачи внедрения CRM — технологий могут быть успешно поэтапно решены за срок порядка 1.5 лет [3].

Конечно, существуют и другие способы совершенствования качества обслуживания клиентов на рынке розничного страхования, однако, реализация любой идеи, направленной на повышение уровня сервиса, вызывает увеличение затрат.

Найти оптимальное соотношение между требуемым уровнем сервиса и затратами на его реализацию достаточно тяжело. Проблематика данного вопроса заключается в том, что самостоятельно разрабатывать новые инновационные продукты могут позволить себе только «гиганты» страхового бизнеса, но они в этом мало заинтересованы, так как вполне успешны. Внедрение инновационной идеи в крупную страховую компанию требует охвата огромных масштабов, большого количества времени и денег.

Сравнительно небольшие страховые компании, не входящие в ТОП-20 российских страховщиков, являются более мобильными. Они имеют способность гибко подстраиваться под веянья нового времени, но не располагают достаточным количеством свободных средств для рискованных вложений. Между тем, внедрение инновационного проекта не только продолжительный и затратный, но и довольно рискованный процесс, который от появления идеи до своего завершения проходит три стадии: прединвестиционную, стадию реализации и завершения работ по проекту.

Таким образом, несмотря на то, что развитие инновационных стратегий, в том числе в рамках качественного

обслуживания клиентов, является ключевым фактором преодоления стагнации и кризисных проявлений в розничном страховании, стоит признать, что финансовая возможность заниматься развитием инновационной деятельностью существует не у всех страховщиков.

И все же есть несколько наиболее ярких примеров успешного внедрения и реализации инноваций в рамках качества обслуживания клиентов. Такими могут послужить инновационный проект в медицинском страховании Медэтика, реализованный в 2009 году, а так же уникальный для страхового рынка России проект первой такаул-компании, созданной инвестиционной группой (ЛИГ) «Сафинат» совместно с «Альянс-Капитал» (Казань). Первый предполагает медицинскую ассоциацию, предлагающую клиентам единые стандарты качества и обслуживания пациентов по ДМС и ОМС, и полную синхронизацию отношений со страховыми компаниями. Второй — основан на страховом бизнесе, деятельность которого отвечает этическим принципам ислама.

Попытки повысить качество сервиса для потребителей предпринимает так же страховая компания «БРОК-БИЗНЕС», которая одной из первых на страховом рынке внедрила систему реальной экономии времени для клиентов, а также гибкий индивидуальный подход при выборе формы оплаты страховых платежей. Клиенты страховщика с начала 2010 года обладают возможностью осуществлять оплату страховой премии наличными деньгами через платежные терминалы, что позволяет получить страховую защиту, начиная с любого дня и в любое время суток [3].

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод о том, что страховщики на самом деле настроены на повышение уровня обслуживания, однако клиенты не в полной мере удовлетворены оказываемым сервисом, поэтому необходимость продолжать улучшать систему обслуживания страхователей остается актуальным вопросом.

Применяя стратегии, в основу которых положены инновации в области организации обслуживания клиентов, страховые компании гарантированно достигнут лучших финансовых результатов, сократят издержки. Уделяя больше внимания удовлетворенности клиентов в аспекте оказания качественных услуг, предлагая клиентам при этом простые продукты, страховщики повысят эффективность деятельности, сократят циклы продаж и издержки на обучение персонала, а так же достигнут лучших показателей в перекрестных продажах и доходах в расчете на одного сотрудника.

#### Литература:

1. Блестящая перспектива: Рост компаний финансового сектора за счет совершенствования операционных процедур и внедрения инновационных методов обслуживания. Режим доступа: <http://bankir.ru/website/static/files/29/28706-rufsiglitteringprize0505.pdf>
2. Завьялов, С. В. Развитие инновационной деятельности страховых компаний: Автореф. дис. на соис. уч. степени канд. экон. наук. М., 2010. — 21 с.
3. Петрова, С. Н. Методическое пособие // Повышение качества обслуживания клиентов в розничном страховании / Грязи: 2015 — 24 с.

4. Потребительская оценка страховщиков по итогам 2015 г. // Центр стратегических исследований; ноябрь 2015. Режим доступа: [http://www.rgs.ru/media/CSR/2015\\_Consumer\\_Opinion\\_Insurance\\_Market.pdf](http://www.rgs.ru/media/CSR/2015_Consumer_Opinion_Insurance_Market.pdf)
5. Саввина, Н. Е. Инновации в российском страховании: мода или необходимость? // Вестник Финансового университета. — 2014. — № 6.
6. Ханбалаев, Х. Н. Формирование новых видов страховых продуктов и совершенствование методов их продвижения // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. — 2013. — № 54 (6). — С. 8.

## Проблемы взаимодействия банков и страховщиков в России

Муликаева Анастасия Маратовна, магистрант  
Тюменский государственный университет

В экономике любого государства важное значение имеет развитие его финансовых институтов. Важнейшими финансовыми институтами являются банки и страховые организации, занимающие важное место в движении общественного капитала. Успешное развитие страхового и банковского секторов экономики формирует внутренний инвестиционный потенциал страны. Носителями высоких финансово-экономических и социальных рисков являются банки и страховые организации. Реализация данных рисков может привести к нарушению стабильности как финансовой системы, так и всей экономики государства в целом.

Развитие системы страхования банковских рисков и обеспечение надежной и прибыльной инвестиционной составляющей страховых организаций — это путь к финансовой устойчивости и конкурентоспособности данных финансовых институтов, а также к экономическому росту государства. Различные формы финансово-экономических взаимоотношений банков и страховщиков оказывают мультипликативное влияние на формируемые ими совокупные финансовые потоки, что, в конечном счете, определяет степень инвестиционного потенциала национальной экономики.

Интеграционные процессы банковской и страховой деятельности, происходящие на базе непосредственного взаимопроникновения и на основе взаимодействия посредством привлечения профессиональных посредников на рынке финансовых услуг, обеспечивают принципиально новые формы и способы совместной деятельности. Страхование заложенного имущества банков при осуществлении ими кредитных операций при посредничестве соответствующих специалистов — страховых брокеров — это перспективная форма взаимодействия банков и страховщиков в России.

Банковский бизнес в России является одной из наиболее рискованных сфер деятельности [1, с. 52]. Исходя из данных рисунка 1, можно увидеть финансовое значение участия банков в системе страхования.

Страхование банковских кредитов в большей степени приходит к преобладанию страхования жизни и здоровья заемщиков, а также их дееспособности [5]. Таким

образом банк обеспечивает возвратность кредита. При ипотечном страховании программа долгосрочного страхования жизни получила развитие, которая не находила место на российском страховом рынке.

Стоит отметить, что для повышения доходов банка важно выбрать надежную страховую компанию, так как нестабильный страховщик грозит не только материальным ущербом, но и может нанести вред репутации финансового учреждения, которую впоследствии трудно восстановить. В России сложился низкий уровень доверия к финансовым институтам, поэтому задача предотвращения данной проблемы представляется особенно актуальной. По данным рис. 2 можно проследить концентрацию рынка банкострахования.

Концентрация рынка банкострахования продолжает усиливаться. Большая доля взносов (46%), полученных через банковский канал продаж за 2015 год, приходится на трех страховщиков, а их доля за 2015 год увеличилась на 9 п.п., доля 10 крупнейших страховых компаний увеличилась на 5 п.п. и составила 71%. Усиление концентрации рынка банкострахования связано с тем, что растущее некредитное страхование клиентов банков активно продвигают страховщики, аффилированные с банками [5].

В тройку лидеров банкострахования за 2015 год, как и в 2014 году, вошли ООО СК «Сбербанк страхование жизни», ООО СК «ВТБ Страхование» и Страховая группа «Альфастратегия». При этом за 2015 год ООО СК «Сбербанк страхование жизни» и ООО СК «ВТБ Страхование» увеличили свои доли в общем объеме рынка банкострахования на 4 п.п. каждый, а Страховая группа «Альфастратегия» — на 1 п.п.

Доля страховых компаний, связанных с банками, за 2015 год увеличилась на 14 п.п. и составила 66% объема банкострахования.

Причина работы банков с избранным кругом страховщиков объясняется стремлением банка выбрать финансово устойчивого и надежного партнера [4]. Такое сотрудничество снижает риск неисполнения страховщиком своих обязательств по выплате страхового возмещения при наступлении страхового случая. Однако со стороны заемщика может быть непонимание, почему он должен



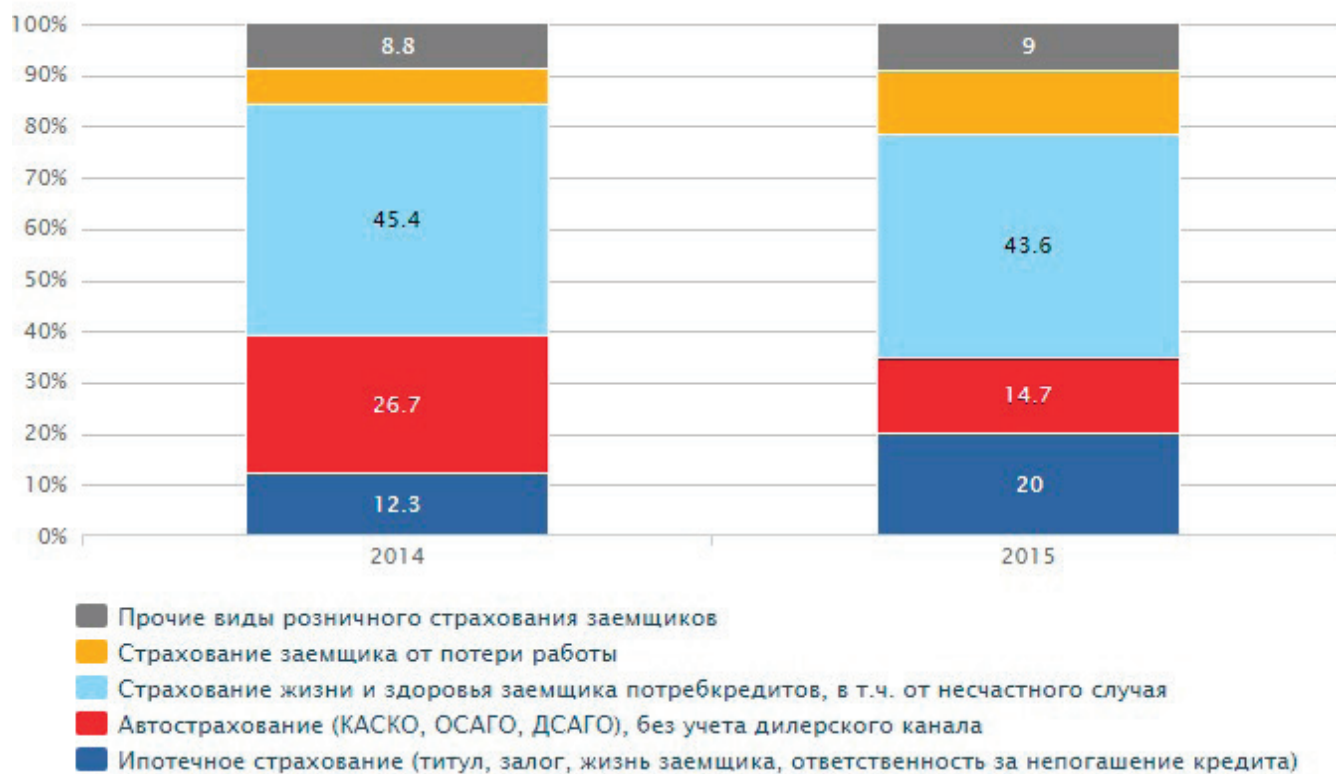


Рис. 1. Динамика розничного банкострахования, связанного с кредитованием  
 Источник: «Эксперт РА»

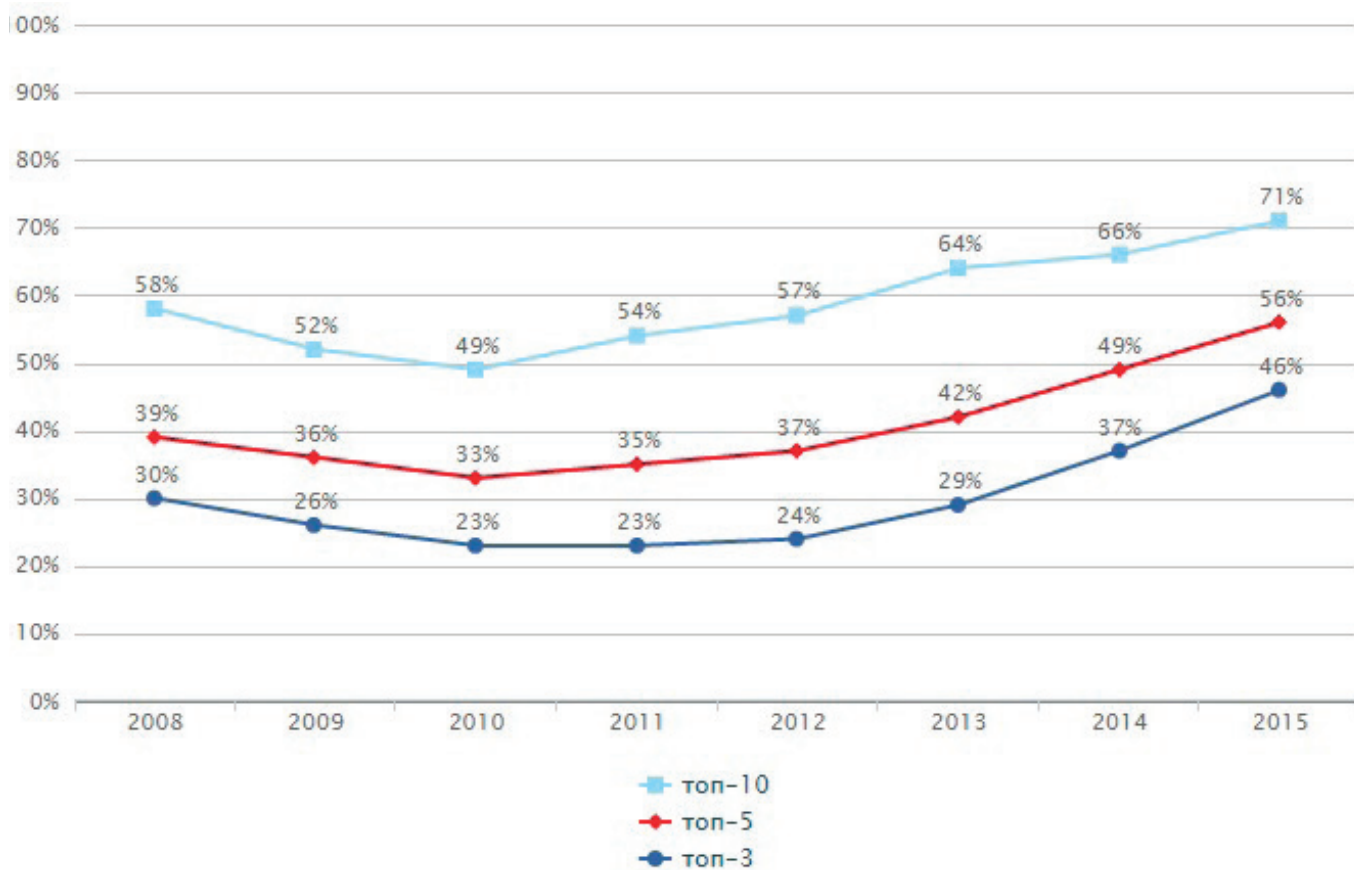


Рис. 2. Концентрация рынка банкострахования  
 Источник: «Эксперт РА»

прибегать к услугам той или иной страховой организации, так как критерии выбора страховщика у клиента иные — наиболее низкие тарифы. Также существует и другая проблема при страховании, например, ипотечных обязательств. Банк заинтересован в комплексном страховании заемщика: жизнь, здоровье, риск потери основной работы, но сам заемщик воспринимает данный вид страхования иначе: предполагая, если он сломает руку или уволится с работы, то страховщик погасит кредит [3]. Данное недопонимание можно объяснить неправильным истолкованием ипотечного страхования банковскими сотрудниками: навязывание страхового полиса в собственных интересах. Банки для страховщиков являются особыми партнерами, позволяющими получить значительные страховые премии. Данное взаимодействие также устанавливает барьер для входа других страховых компаний, имеющих лицензии на осуществление того или иного вида страхования, что ограничивает конкуренцию. В процессе таких взаимоотношений ущемляются интересы банковских клиентов — лишаются права выбора. Клиенты лишаются возможности получить скидки в уже знакомой им страховой компании и переплачивают страховую премию, которая может оказаться гораздо выше среднерыночной [2, с. 40]. Поэтому при реализации банком продуктов страхования имеется три финансовые стороны: банк, страховая компания и заемщик. Важно, чтобы все стороны сделки были финансово заинтересованы. Согласно Закону РФ от 27 ноября 1992 года № 4015-1 «Об организации страхового дела в РФ» гарантиями обеспечения финансовой устойчивости страховщика выступают страховые резервы, достаточные для исполнения принятых обязательств, собственные средства, страховые та-

риффы и система перестрахования. В рамках процедуры аккредитации банками рассматриваются предлагаемые страховщиком тарифы, анализируются финансовые показатели. Необходимо находить компромисс между интересами банка и его клиента. Нужно предоставлять право самостоятельно выбирать страховую компанию для заключения договора страхования, не только из предложенного банком списка. Но выбранная клиентом компания должна соответствовать требованиям банкам по финансовой устойчивости и условиям страхования.

Для эффективного развития взаимодействия банков и страховщиков, учитывая потенциал и перспективы, важно усовершенствовать организационные основы и нормативно — правовую базу. Во — первых, при подготовке страховых продуктов обучать сотрудников банка работе со страховыми продуктами, чтобы избежать недопонимания со стороны клиента. Во — вторых, в процессе взаимодействия данных финансовых институтов законодательно закрепить требования к страховщикам и банкам при кредитовании и страховании заемщиков в целях соблюдения антимонопольного законодательства. В — третьих, разработать и внедрить единые стандарты оценки финансовой устойчивости и надежности страховщиков для участия в системе страхования рисков заемщика, чтобы позволить банкам принимать страховой полис любого страховщика, удовлетворяющего требованиям. И, в-четвертых, должна быть опробована практика страхования рисков заемщиков за счет банковских организаций. При навязывании страховки сотрудники банка должны понимать, что могут потерять клиента, так как только качественная продажа страхового полиса увеличивает клиентскую базу и имидж самого банка.

#### Литература:

1. Теория и практика страхования. Учебное пособие. — М.: АНК ИЛ, 2013.
2. Юлдашев, Р. Т. Организационно-экономические основы страхового бизнеса. — М.: Издательство «Анkil», 2002.
3. Тарханова, Е. А. Кредитный риск в системе управления рисками в банковской сфере / Е. А. Тарханова, А. В. Пастухова // Молодой ученый. — 2014. — № 6 (65). — С. 499—501
4. Тарханова, Е. А. Страхование банковских рисков в России: тенденции и перспективы / Е. А. Тарханова, А. В. Пастухова // Молодой ученый. — 2014. — № 21(80). — С. 433—435
5. Аналитическое исследование РА «Эксперт» <http://raexpert.ru>.

## Организация управленческого учета в строительной отрасли

Мустафина Камила Леонидовна, студент  
Государственный университет управления (г. Москва)

Организация эффективного управления затратами в целях их оптимизации, повышения конкурентоспособности продукции и в конечном счете получения прибыли и обеспечения устойчивого финансового состояния

является приоритетным направлением в деятельности предприятий. Управление затратами — неотъемлемая часть краткосрочной политики предприятия, направленной на обеспечение текущей деятельности необходи-

мыми ресурсами и бесперебойности осуществления производственно-хозяйственной деятельности.

Учет в строительных организациях, как и их деятельность в целом, характеризуется рядом отраслевых особенностей технологии производства, организационно-правовых основ деятельности, систем бухгалтерского учета и налогообложения. Особенности учета в строительных организациях обусловлены спецификой ценообразования в отрасли и учета себестоимости строительных работ, а также достаточно сложной, обычно многоступенчатой, системой расчетов между участниками строительства.

Существующие в практике методики организации управленческого учета не применимы в строительстве без теоретических обоснований и их дополнительной привязки к отраслевой специфике.

Рациональное использование факторов производства в строительной отрасли требует качественно нового по сравнению с имеющимся информационного обеспечения, что делает проблему формирования системы управленческого учета актуальной и значимой.

Р. Энтони определил управленческий учет как «производство информации для управления». Проблемы роли и значения учета в информационном обеспечении деятельности хозяйствующих субъектов, методологии формирования систем управленческого учета, постоянно поднимались и во многом решены в трудах отечественных и зарубежных ученых [1].

Среди зарубежных ученых наиболее фундаментальные труды по проблемам управленческого учета имеют: Р. Антони, Дж. Арнольд, Р. Вандер Вил, К. Дру-ри, Ж. Ришар,

Дж. Сандем, Дж. Фостер, Ч. Хорнгрен, Т. Хоуп, Л. Шардонне.

Среди отечественных ученых наибольший вклад в разработку теории управленческого учета внесли: А.Ф. Аксененко, М.В. Бахрушина, В.Б. Ивашкевич, Т.П. Карпова, С.А. Николаева, О.Е. Николаева, В.Ф. Палий, С.А. Стуков, В.И. Ткач, Н.Г. Чумаченко, А.Д. Шеремет, Т.В. Шишкова.

Система управленческого учета строительной организации должна включать в себя 6 условных блоков, которые должны явиться составными элементами этой системы (рис. 1):

Система бухгалтерского учета строительной организации имеет значительные отличия по сравнению с системами учета организаций других видов экономической и предпринимательской деятельности. Они вызваны особенностями строительного комплекса.

В общем виде современные проблемы, связанные с бухгалтерским учетом строительной деятельности, можно подразделить на следующие группы:

- 1) ведение бухгалтерского учета, возникающих при совмещении одним хозяйствующим субъектом функций нескольких участников строительной деятельности;
- 2) отсутствие четкой и однозначно трактуемой понятийной основы строительной деятельности;
- 3) отсутствие нормативных документов строительной деятельности с учетом их особенностей, а также особенностей, регламентирующих бухгалтерский учет строительной деятельности и отвечающих современным требованиям;



**Рис. 1. Схема создания системы управленческого учета строительной организации:**

- «бухгалтерский учет»;
- «финансово-хозяйственный анализ»;
- «внутренняя (управленческая) отчетность»;
- «бюджетирование»;
- «контроль выполнения бюджетных показателей»;
- «управление финансовыми ресурсами».

4) отсутствие методической базы для формирования номенклатуры калькуляционных статей затрат;

5) дополнительные затраты, возникающие из-за отсутствия или нехватки информации для подготовки, обоснования и принятия различных управленческих решений менеджментом хозяйствующих субъектов — участников строительной деятельности;

6) устаревшая система организации первичного учета и форм первичных документов, не позволяющих своевременно формировать информационные потоки, необходимые на разных уровнях управления;

7) отсутствие возможности формировать показатели, необходимые для предотвращения отрицательных результатов деятельности и выявления внутрихозяйственных резервов участников процесса капитального строительства;

8) несоблюдение требований международных стандартов финансовой отчетности.

Совокупность перечисленных проблем значительно усложняет разработку новых методологических подходов к созданию современной системы бухгалтерского учета и системы внутреннего контроля.

Принято считать, что первичный учет представляет собой единый, повторяющийся во времени, организованный процесс сбора, измерения, регистрации, накопления, хранения информации. Необходимо заметить, что, кроме регистрации и хранения, первичный учет выполняет также контрольную и информационную функцию. В то же время различные отклонения параметров технологического процесса строительства могут быть своевременно скорректированы на основе данных, формируемых в системе первичного учета. Как следует из этого, методология организации системы первичного учета имеет важнейшее значение. В первую очередь это связано с тем, что информация первичного учета, как правило, широко используется при подготовке и принятии решений на разных уровнях управления строительной организации.

Строительство является сложной, с точки зрения организационной структуры, деятельностью. Поэтому система управленческого учета должна быть нацелена на выявление «узких мест» деятельности строительной организации с целью снижения периода времени, необходимого на возведение объекта капитального строительства.

Принципиальным моментом при создании системы управленческого учета является установка сроков формирования и предоставления необходимой информации соответствующим менеджерам.

В настоящее время в качестве основных для учета законченных строительных объектов применяются следующие формы первичных документов:

1. Общий журнал работ (форма № КС-6);
2. Справка о стоимости выполненных работ и затрат (форма № КС-3);
3. Акт приемки законченного строительством объекта (форма № КС-1);

4. Акт приемки законченного строительством объекта приемочной комиссией (форма № КС-14). [2]

Общий журнал работ (форма № КС-6) применяется для учета выполнения строительных работ и является основным первичным документом, отражающим технологическую последовательность, сроки, качество выполнения, а также условия осуществления строительства. Также приводятся краткие сведения о методах производства работ, применяемых материалах, готовых изделиях и конструкциях, вынужденных простоях строительных машин (с указанием принятых мер), испытаниях оборудования, систем, сетей и устройств (опробование вхолостую или под нагрузкой, подача электроэнергии, испытания на прочность и герметичность и др.), отступлениях от рабочих чертежей (с указанием причин) и их согласовании, изменении расположения охранных, защитных и сигнальных ограждений, переносе транспортных и пожарных проездов, прокладке, перекладке и разборке временных инженерных сетей, наличии и выполнении схем операционного контроля качества, исправлениях или переделках выполненных работ (с указанием виновных, а также о метеорологических и других особых условиях производства работ).

Справка о стоимости выполненных работ и затрат (форма № КС-3) применяется для расчетов с заказчиком за выполненные работы и составляется ежемесячно.

Акт приемки законченного строительством объекта (форма № КС-11) применяется как документ приемки законченного строительством объекта производственного и жилищно-гражданского назначения всех форм собственности (здания, сооружения, их очередей, пусковых комплексов, включая реконструкцию, расширение и техническое перевооружение) при их полной готовности в соответствии с утвержденным проектом, договором строительного подряда (контрактом). Данный акт является основанием для окончательной оплаты всех выполненных работ в соответствии с договором.

Акт приемки законченного строительством объекта приемочной комиссией (форма № КС-14) является документом по приемке и вводу законченного строительством объекта производственного и жилищно-гражданского назначения и зачисления их в состав основных средств всех форм собственности, включая государственную (федеральную), а также объектов, сооруженных за счет льготного кредитования (здания, сооружения, их очередей, пусковых комплексов, включая реконструкцию, расширение и техническое перевооружение).

Акт приемки (форма № КС-14) является основанием для окончательной оплаты всех выполненных работ в соответствии с договором (контрактом).

Организация управленческого учета в строительстве сложнее, нежели в других отраслях, из-за особенностей формирования стоимости продукции на основе нормативно-сметной базы, продолжительности строительного цикла, наличия незавершенного производства, уникальности каждой новой единицы продукции. В силу этого си-

стема управленческого учета в строительстве должна опираться на следующие принципы: отражение особенностей организации строительства и строительной продукции; отражение особенности реализации конкурентных преимуществ на строительном рынке. Следовательно, система управленческого учета строительной организации должна анализировать степень конкуренции, рыночную конъюнктуру и динамику изменения цен на ресурсы, работы, а также состояние и перспективы развития строительной отрасли. Она должна базироваться на надежных и научно обоснованных методах и процедурах. Все задачи, стоящие

перед системой внутреннего контроля, должны быть обоснованными и необходимыми для достижения целей строительной организации. Периодичность осуществления определенных контрольных, учетных и аналитических процедур зависит от конкретного объекта, его характера, степени изменения и возникновения отклонений.

Таким образом, система управленческого учета выступает как мощнейшее средство повышения эффективности деятельности строительной организации. Однако она, как всякое другое средство, может приносить как пользу, так и вред в зависимости от способа ее применения.

#### Литература:

1. Адамов Н.А, Чернышев В.Е. Организация управленческого учета в строительстве. Учебник для ВУЗов — М.: Омега-Л, 2007
2. Постановление Госкомстата РФ от 11.11.1999 N100
3. «Аудиторские ведомости», 2007, N3. Управленческий учет затрат в строительстве
4. Бахрушина, М. А. Бухгалтерский управленческий учет. Учебник для ВУЗОВ — М.: Омега-Л, 2006
5. Вахрушина, М. А. Управленческий учет. Учебник. — М.: Финансы и статистика, 2004.

## Экономические факторы территориальной дифференциации потребительской интернет-торговли в ЕС-27<sup>1</sup>

Мяльдзин Тимур Нуриевич, аспирант  
Московский государственный университет имени М. В. Ломоносова

*В статье рассматривается развитие такого относительно нового явления европейской экономики, как потребительская интернет-торговля. В частности, анализируются экономические факторы, обуславливающие территориальную неравномерность в развитии данной отрасли.*

**Ключевые слова:** интернет, потребительская торговля, электронная коммерция, ЕС

Потребительская интернет-торговля как новая отрасль экономики. Знаменательным явлением для цивилизации, общества и экономики стало появление в конце XX в. и последовавшее стремительное развитие информационно-коммуникационных технологий (ИКТ). Под воздействием ИКТ началась трансформация мирового хозяйства в подлинно глобальную сетевую структуру, соединившую миллиарды пользователей, компаний и сообществ на всех континентах планеты.

В ответ на очевидные изменения в академической среде появились новые направления существующих наук, многочисленные исследования и публикации в области экономики, социологии, географии и т.д. Не в последнюю очередь трансформация мирового хозяйства отразилась и в работах по экономической географии, рассматривающих с новой точки зрения пространственную дифференциацию отраслей, распространение постиндустриализма,

изменение потребительского поведения и т.д. [6; 11] Заметный вклад в исследовании данного явления внесли и отечественные учёные, а именно Н.В. Алисов [1], Л.М. Синцеров [7; 8; 9], А.В. Нагирная [3; 4; 5].

Среди возникших вследствие развития ИКТ отраслей экономики стоит особо отметить потребительскую интернет-торговлю, ставшую альтернативой традиционным способам совершения покупок, начиная с примитивных форм обмена и заканчивая современными торговыми центрами. Потребительская интернет-торговля (*синоним — B2B (business-to-consumer)*) в привычном на сегодняшний день виде возникла в 1995 г. [13]. По итогам 2013 г. ее объем в мире вырос на 20% и составил около 1.2 трлн долл. США при региональной структуре, представленной на рис. 1.

Дальнейший рост потребительских интернет-продаж в мире будет обусловлен увеличением числа онлайн-по-

<sup>1</sup> Исследование выполнено при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (РГНФ), проект а2 №15-33-01213 «Региональные закономерности информатизации общества и распространения информационно-коммуникационных технологий» (2015-2017 гг.)



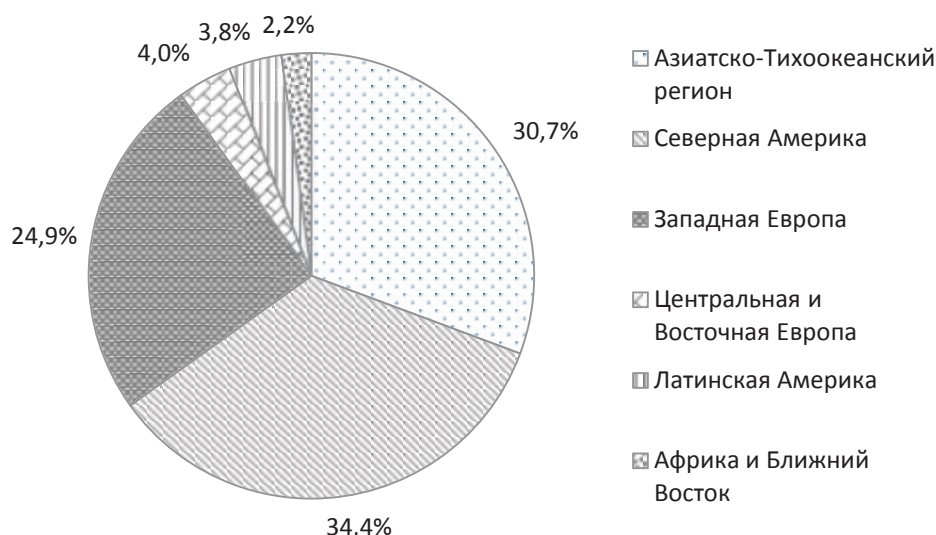


Рис. 1. Региональная структура интернет-продаж потребительских товаров в мире, 2013 г. Составлено по: [17]

купателей в развивающихся странах Азиатского региона, прежде всего Китае, Индии и Индонезии; дальнейшим распространением мобильного интернета; совершенствованием систем оплаты и доставки интернет-заказов.

Интернет-покупателями в 2013 г. стали порядка 16% населения мира, а доля интернет-ритейла в общем объеме розничной торговли (в стоимостном выражении) оценивается в 4.2% [17]. К регионам с темпами роста объемов потребительских интернет-продаж, превышающими среднемировые, также относятся Латинская Америка, Африка и Ближний Восток и Центрально-Восточная Европа («ЦВЕ»), в состав которой традиционно включают и Россию.

По итогам 2013 г. объем потребительской интернет-торговли в Европе составил примерно 363.1 млрд евро при увеличении показателя по сравнению с предыдущим годом на 16.3%. Электронная коммерция обеспечивает прямой и косвенной занятостью порядка 2 млн человек, а общее количество предприятий, функционирующих в данной сфере, превышает 645 тыс. 32% насе-

ления региона совершают покупки в онлайн при доле интернет-пользователей в населении в пределах региона в 74%. На одного интернет-покупателя в среднем приходится порядка 1.4 тыс. евро совершенных покупок. Общий вклад интернет-экономики в ВВП Европы оценивается в 2.2%, что включает в себя все виды экономической деятельности, где главным способом генерации выручки являются интернет-технологии. Вклад интернет-сектора в розничную торговлю оценивается несколько выше — в 5.7% [14].

Флагманом европейского интернет-ритейла стала Великобритания (табл. 1). Стоит отметить, что данная страна не является лидером региона по количеству интернет-пользователей — данную позицию занимает Россия. Количество интернет-пользователей в России составляет 84 млн чел. или 59% населения. Исходя из представленных показателей, потенциал дальнейшего роста объемов электронной коммерции можно рассматривать в двух направлениях: рост числа пользователей интернета и последующий охват новых пользователей услугами интернет-ритейла.

Таблица 1. Ведущие страны мира по объему потребительской интернет-торговли, 2013 г.

Страна	Объем потребительской интернет-торговли, млрд евро
США	315.4
Китай	247.3
Великобритания	107.1
Япония	81.3
Германия	63.4
Франция	51.1
Австралия	26.9
Канада	18.0
Россия	15.5
Республика Корея	15.2

Экономические факторы территориальной дифференциации. Рассмотрение экономических факторов с методологической точки зрения несомненно должно предшествовать рассмотрению иных, так как торговля вообще, является, строго говоря, экономическим видом деятельности, а не технологическим или каким-то иным. Но данное допущение предпринято исходя из постулата о том, что *интернет-торговля является технологически новым видом торговли*, т.е. ее появление было детерминировано появлением соответствующих технологий. Отсюда следует вывод о том, что экономическая составляющая явления проецируется на технологическую, и поэтому данный порядок рассмотрения представляется логичным.

Первый аспект влияния — переход к постиндустриальному типу развития. Главный сектор экономической деятельности в постиндустриальном обществе — третичный (сфера услуг) и четвертичный (наука и информационные технологии). Следовательно, высокая доля данных секторов в структуре экономики напрямую обуславливает развитие интернет-торговли, так как этот вид деятельности охватывает оба из них, т.е. является межотраслевым.

Другой аспект влияния уровня развития и структуры экономики — душевой показатель ВВП. Изначально, появление интернет-торговли, как было отмечено ранее, подразумевало «американскую» модель покупателя с высоким доходом и уровнем образования. Однако постепенно начался отход от этой модели, сопровождавшийся возрастающей компьютерной грамотностью населения и отказом от необходимости высокой финансовой обеспеченности для совершения покупок в интернете. Однако безусловным фактом остается то, что наличие высокого дохода способствует распространению интернет-торговли.

Если уровень развития интернет-инфраструктуры следует рассматривать как предельный фактор, т.е. опреде-

ляющий потенциальные возможности для проникновения интернет-торговли, то фактор доходов является движущим, наряду с индивидуально-психологическим, который определяет динамику процесса в пределах развития базисного фактора.

Таким образом, государства, развиваясь экономически и технологически, инвестируя в наукоемкие технологии и человеческий капитал, создают необходимые условия для появления и развития форм электронного бизнеса, в частности, интернет-торговли. Возникают новые экономические стимулы для развития интернет-торговли, так как данный вид деятельности позволяет в равной мере и продавцам, и покупателям использовать новые преимущества.

С точки зрения уровня благосостояния населения, важно оценить и расходы домохозяйств на конечное потребление в совокупности со структурой затрат на те или иные категории товаров и услуг. Высокая доля затрат на удовлетворение базовых потребностей снижает возможности населения вовлечения в электронную коммерцию, хотя данное утверждение и таит в себе противоречие, заключающееся в том, что интернет позволяет сравнивать цены и находить наиболее выгодные предложения. Вместе с тем стоит учитывать тот факт, что в структуре интернет-покупок лидирующие позиции занимают бытовая электроника, книги, транспортные билеты, одежда, спортивные товары, т.е. те категории, которые сложно отнести к товарам первой необходимости. Следовательно, низкая доля расходов на данную группу товаров, создает больше предпосылок для развития интернет-торговли.

Высокий абсолютный показатель расходов на конечное потребление свидетельствует о наличии крупного рынка розничной торговли. Следует отметить, что крупный рынок ритейла является мощным фактором формирования пространственной структуры интернет-торговли по

Таблица 2. Сравнение цен в традиционных и в интернет-магазинах (включая стоимость доставки) в странах ЕС-27, 2010 г.

Категория товаров	Разница в цене, %
Мобильные телефоны	5,1
Ноутбуки	3,0
Цифровые камеры	-1,3*
Бортовые навигаторы	6,6
Телевизоры	5,2
Музыкальные проигрыватели	2,9
Женская парфюмерия	15,7
Игровые приставки	4,1
Мужская одежда	0,8
Женская одежда	0,4
Обувь	4,8
Инструменты	1,9
*Средняя цена в традиционных магазинах превышает цену в интернете	

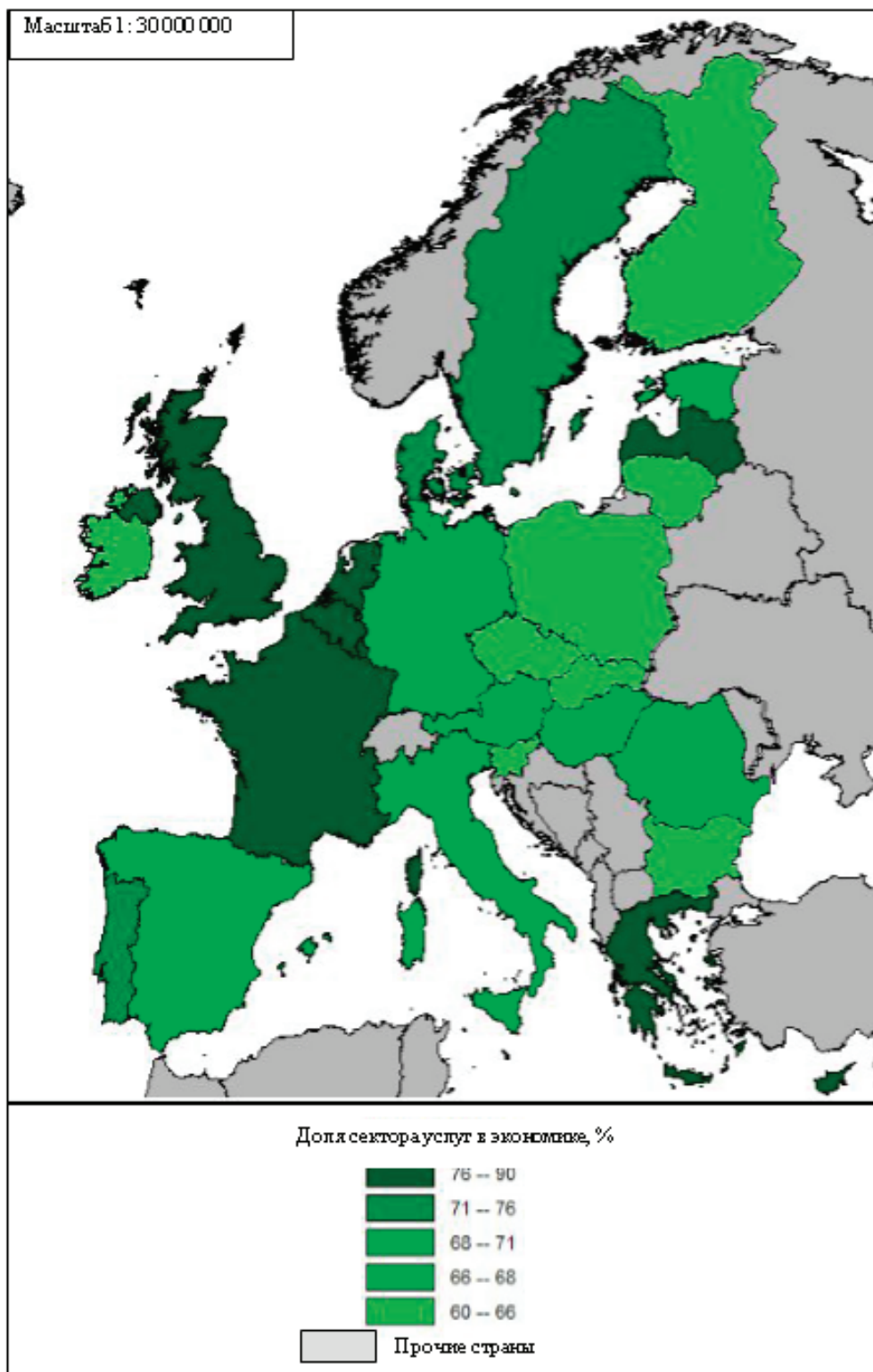


Рис. 2. Доля сектора услуг в экономике стран ЕС-27, 2008 г. Составлено по: [20]

следующим причинам. Во-первых, интернетизация масштабного национального рынка розничной торговли создает значительный потенциал клиентской базы для интернет-продавцов той же страны. Во-вторых, из-за «сжатия» пространства посредством Глобальной сети происходит приток зарубежных покупателей на сайты национальных интернет-продавцов из тех стран, где рынки не отличаются аналогичным масштабом и разнообразием.

Далее, рассмотрим движущие экономические силы, которые формируют спрос и предложение на рынке интернет-торговли.

Благодаря ряду преимуществ Всемирной сети (глобальный охват деятельности, принципиально иная информационная среда, возможность мгновенной и разносторонней дистанционной коммуникации и др.) продавцы могут снизить ряд издержек на организацию и функцио-

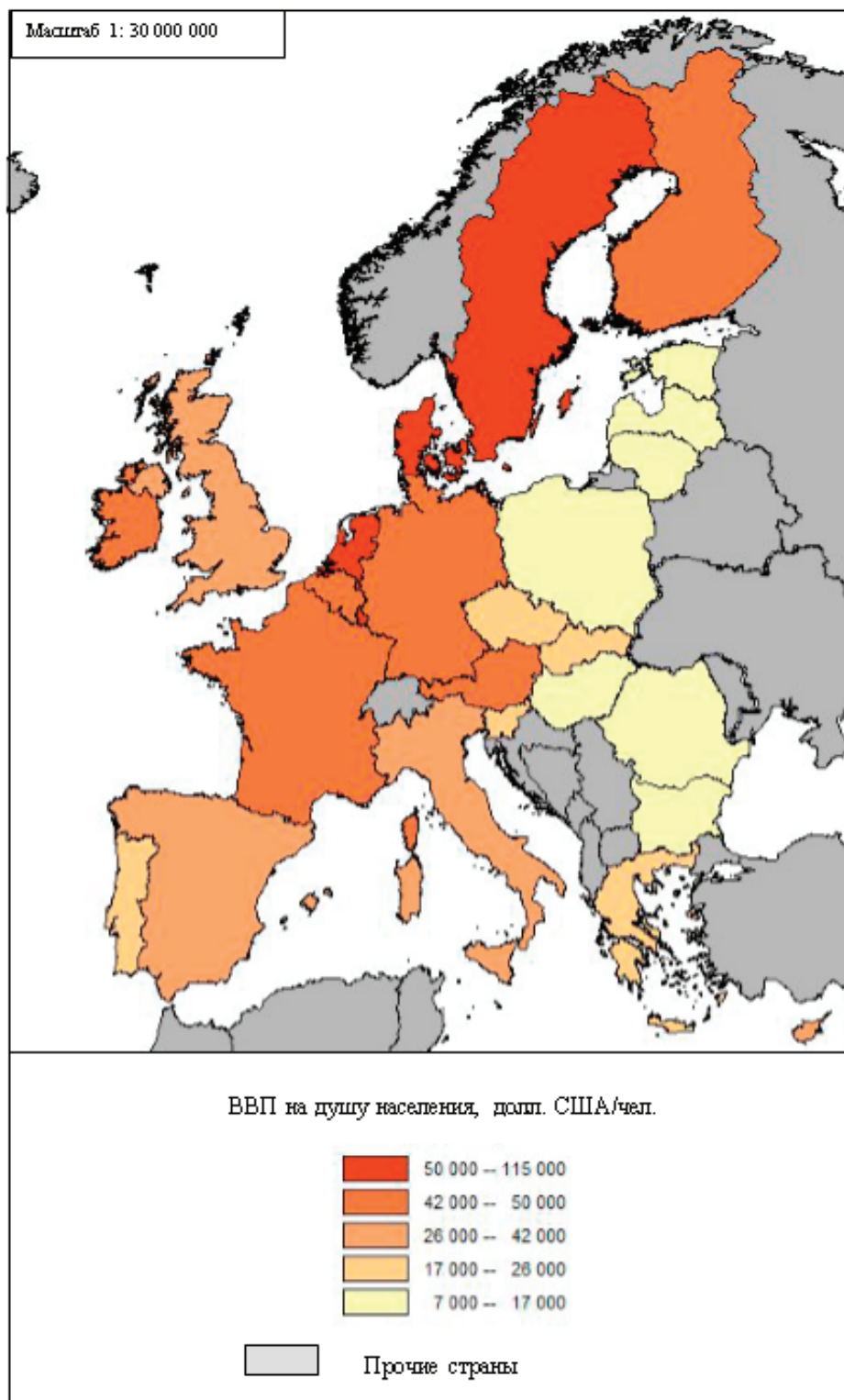


Рис. 3. ВВП на душу населения в странах ЕС-27, 2011 г. Составлено по: [20]

нирование предприятия, на рекламу и внешние коммуникации, персонал.

Экономические выгоды от участия в интернет-торговле покупателя можно разделить на две категории. Во-первых, поиск наиболее выгодного по цене предложения на интересующий товар благодаря особой информационной среде интернета. Во-вторых, скрытая выгода, которая подразумевает снижение издержек участия в тради-

ционной торговле (поиск товаров и их сравнение, поездка в магазин и др.). 66% интернет-покупателей ЕС-27 называют низкие цены главной причиной обращения к электронной коммерции. По подсчетам Европейской комиссии по формированию единого цифрового рынка, обращение к услугам интернет-продавцов позволяет достичь экономии 745 евро для корзины из 100 товаров с медианной ценой 112 евро [12].

По текущим оценкам агентства Civic Consulting суммарная экономическая выгода покупателей от участия в интернет-торговле составляет 11,7 млрд евро, при увеличении доли сектора в общем объеме розничной торговли до 15% она составит 204 млрд евро или примерно 1,7% ВВП Евросоюза [12]. В табл. 2 представлены сравнение цен на некоторые категории товаров в интернете и традиционных магазинах.

В заключение отметим, что с середины 1990-х гг. ЕС удалось добиться значительных успехов в коммерциализации интернета благодаря целому комплексу факторов, не последнюю роль среди которых играют интеграционные

процессы и усилия, прикладываемые как союзными, так и национальными правительствами всех без исключения стран-членов. По мере развития рынка потребительской интернет-торговли роль различных факторов территориальной дифференциации меняется, смещаясь от экономических и технологических к социальным, индивидуально-психологическим, корпоративным. Исследование динамики явления в разрезе стран-участниц союза не оставляет сомнений в сложности и многогранности факторов территориальной дифференциации электронной коммерции, дальнейшее изучение которых является актуальной задачей экономической географии.

#### Литература:

1. Алисов, Н. В., Хорев Б. С. Экономическая и социальная география мира (общий обзор). — М., 2001.
2. Дианова, Т. Некоторые особенности электронной торговли: от мифов к «эффекту скольжения» // Вопросы экономики, № 5, 2012. — с. 139–146.
3. Мьяльзин, Т. Н., Нагирная А. В. Интернет и интернет-торговля: география и особенности развития в глобальном масштабе // Вестник Орловского государственного университета. Серия: Новые гуманитарные исследования. 2013. — № 4(33). — С. 138–142.
4. Нагирная, А. В. Информационная революция конца XX — начала XXI вв. и инновации в сфере информационно-коммуникационных технологий // Вестник Орловского государственного университета. Серия: Новые гуманитарные исследования. 2014. — № 1(36). — С. 98–101.
5. Нагирная, А. В. Особенности глобальной экспансии информационно-коммуникационных технологий // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика, 2013. — № 4(33). — С. 138–142.
6. Постиндустриальное развитие капиталистических стран / Отв. ред. Б. Н. Зимин, С. Б. Шлихтер. М.: Наука, 1993. — 192 с.
7. Синцеров, Л. М. География всемирного телеграфа и его роль в формировании мирового хозяйства // География в школе, 2004. — № 8. — С. 3–7.
8. Синцеров, Л. М. Первая глобальная информационная сеть // Известия РАН. Серия географическая. 2004. — № 3. — С. 71–75.
9. Синцеров, Л. М. Транспортно-коммуникационная парадигма мирового развития // Мировая экономика и международные отношения, 2011, № 5, с. 122–128.
10. Федеральная служба государственной статистики
11. Экономическая география мирового развития. XX век / Общ. ред. Ю. Г. Липец, В. А. Пуляркин, С. Б. Шлихтер. СПб.: Алетейя, 2003. — 396 с.
12. Bringing e-commerce benefits to consumers. The European Economic and Social Committee, Brussels. 2012. — 67 p.
13. Laudon, K., Traver C. E-commerce: business, technology, society. — Upper Saddle River: Prentice-Hall. 2011. — 812 p.
14. European B2C E-commerce Report 2014. Ecommerce Europe, Brussels. 2014. — 40 p.
15. Online retail is front and center in the quest for growth. ATKearney, 2013
16. ru-Commerce в цифрах. Rayonline, Москва. 2013. — 27 с.
17. URL: <http://www.emarketer.com> — Сайт, посвященный развитию электронной коммерции.
18. URL: <http://www.datainsight.ru/> — Сайт исследовательского агентства Data Insight
19. URL: <http://markswebb.ru/> — Сайт исследовательского агентства Markswebb Rank&Report
20. URL: <http://www.worldbank.org> — официальный сайт Всемирного Банка



## Собственные средства ПАО «НИКО-БАНК»: проблемы формирования и управления

Набизаде Милане Камил кызы, студент

Оренбургский филиал Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова

*В статье на примере ПАО «НИКО-БАНК» рассматривается сущность и роль собственных средств (капитала) коммерческих банков. Рассмотрены основные функции и структура собственного капитала банков, изучены проблемы механизма формирования собственных средств.*

**Ключевые слова:** собственные средства, коммерческий банк, структура собственного капитала, механизм формирования капитала

Собственные средства (капитал) банка — это совокупность различных фондов, созданных банком, принадлежащие ему на правах собственности и сформированные за счет средств акционеров, инвесторов или за счет полученной банком прибыли [1].

В экономической науке нет устоявшихся взглядов на природу собственного капитала и его функции. Традиционно выделяют следующие функции собственного капитала:

1. Защитная функция (проявляется в защите интереса вкладчиков);
2. Оперативная функция (значение данной функции в том, что за счет собственного капитала покрываются расходы на приобретение основных фондов и других материальных активов);
3. Регулирующая функция (заключается в том, что через величину собственных средств надзорные органы могут влиять на деятельность банка и снижать уровень банковских рисков).

Механизм формирования капитала обременён различными трудностями законодательного и экономического характера, к которым относятся:

1. затратоёмкость выпуска банками собственных ценных бумаг;
2. проблема потери контроля над банком при привлечении новых собственников;
3. наличие процедурных трудностей по оплате взносов в уставный капитал;
4. проблемы, проведения качественной дивидендной политики и т.д.

Структура источников собственных средств (капитала) банка представлена на рисунке 1.

Рассмотрим собственные средства (капитал) коммерческих банков на примере ПАО «НИКО-БАНК» [2].

ПАО «НИКО-БАНК» стабильно работает на рынке финансовых услуг Оренбургской области уже более 25-ти лет, являясь второй по величине кредитной организацией Оренбуржья [3, 4]. ПАО «НИКО-БАНК» осуществляет свою деятельность по трем основным направлениям:

- 1) корпоративный бизнес (кредитование, привлечение депозитов, расчетно-кассовое обслуживание юридических лиц);
- 2) розничный бизнес (кредитование, привлечение депозитов, расчетно-кассовое обслуживание физических лиц);
- 3) операции на межбанковском, валютном рынках и рынке ценных бумаг [5].

По данным состава и структуры пассивов ПАО «НИКО-БАНК» (табл. 1) можно сделать вывод о том, что совокупные собственные средства в общей структуре пассивов занимают в 2013 г. — 31,3%, в 2015 г. составляет 30,3%.

Следует отметить, что доля собственного капитала ПАО «НИКО-БАНК» в объёме активных операций не велика, но он создаёт адекватные условия для роста активных операций, тем самым служит обеспечением финансовой основы деятельности коммерческого банка.

Другими словами, значение собственных средств определяется для банка следующим положениями:

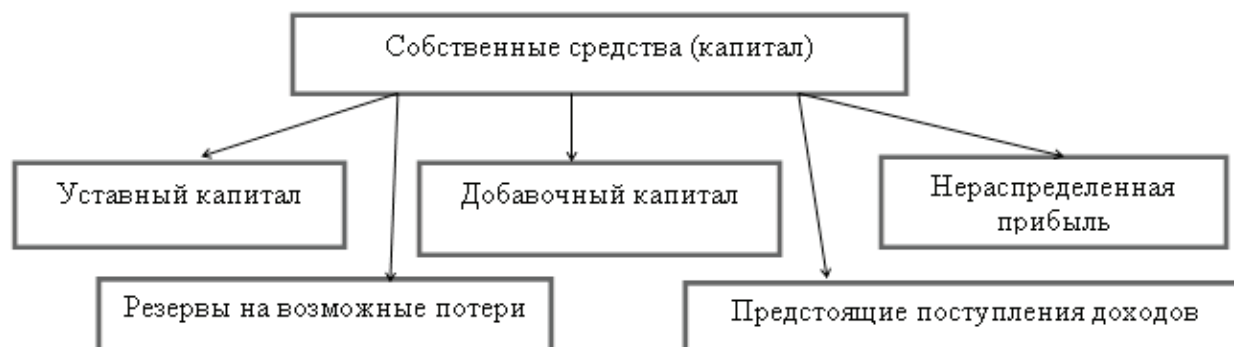


Рис. 1. Структура собственных средств коммерческого банка

Таблица 1. Состав и структура пассивов ПАО «НИКО-БАНК»

Вид пассивов	2013 г.		2014 г.		2015 г.		Изменение 2015 г. к 2013 г. (+/-),%
	Сумма, тыс. руб.	В% к итогу	Сумма, тыс. руб.	В% к итогу	Сумма, тыс. руб.	В% к итогу	
Привлечённые средства	2393622	67,5	2131253	62,6	2674529	67,9	0,4
Обязательства по уплате процентов по полученным кредитам, депозитам и иным привлеченным средствам	34177	1,0	39107	1,1	39417	1,0	0,04
Обязательства перед кредиторами	5590	0,2	8580	0,3	31935	0,8	0,7
Прочие обязательства всего	39767	1,1	47687	1,4	71352	1,8	0,7
Обязательства всего	2433389	68,7	2178940	64,0	2745881	69,7	1,0
Собственные средства без учета созданных резервов на возможные потери и под обесценение ценных бумаг	1085934	30,6	1200523	35,3	1172672	29,8	-0,9
Резервы на возможные потери и под обесценение ценных бумаг	25226	0,7	24183	0,7	21335	0,5	-0,2
Совокупные собственные средства	1111160	31,3	1224706	36,0	1194007	30,3	-1,0
Пассивы всего	3544543	100,0	3403646	100,0	3939888	100,0	X

Таблица 2. Состав и структура собственных средств ПАО «НИКО — БАНК»

Источники собственных средств	2013 г.		2014 г.		2015 г.		Изменение 2015 г. к 2013 г. (+/-),%
	Сумма, тыс. руб.	В% к итогу	Сумма, тыс. руб.	В% к итогу	Сумма, тыс. руб.	В% к итогу	
Уставный капитал	972402	87,5	1080402	88,2	1080402	90,5	3,0
Добавочный капитал	19982	1,8	40926	3,3	47098	3,9	2,1
Нераспределенная прибыль	15446	1,4	19131	1,6	19717	1,7	0,3
Прибыль текущего года	78104	7,0	60064	4,9	25455	2,1	-4,9
Размер собственных средств без учета созданных резервов на возможные потери и под обесценение ценных бумаг	1085934	97,7	1200523	98,0	1172672	98,2	0,5
Резервы на возможные потери и под обесценение ценных бумаг	25226	2,3	24183	2,0	21335	1,8	-0,5
Совокупный размер собственных средств	1111160	100,0	1224706	100,0	1194007	100,0	X

— за счет собственных средств (капитала) банки pokrывают около 12–20% общей потребности в ресурсах;

— капитал определяет кредитоспособность банка и максимальный объем его активов (активы банка не

Таблица 3. Состав и структура собственных средств ПАО «НИКО-БАНК» по направлениям использования

Направления использования собственных средств	2013 г.		2014 г.		2015 г.		Изменение 2015 г. к 2013 г. (+/-), %
	Сумма, тыс. руб.	В% к итогу	Сумма, тыс. руб.	В% к итогу	Сумма, тыс. руб.	В% к итогу	
Совокупный собственный капитал	1111160	100	1224709,0	100	1194007	100	X
Имобилизированные собственные средства	16295	1,5	11683	1,0	16429	1,4	-0,1
Резервы на возможные потери и под обесценение ценных бумаг	25226	2,3	24183	2,0	21335	1,8	-0,5
Свободный собственный капитал	1069639	96,3	1188843	97,1	1156243	96,8	0,6

могут расти сверх пределов, обозначенных его коэффициентом достаточности капитала);

— стоимость и величина капитала влияют на конкурентную позицию банка [2].

Проанализируем состав и структуры собственного капитала ПАО «НИКО-БАНК» (табл. 2).

На основе данных таблицы 2 можно отметить, что наибольшую долю в структуре собственных средств (капитала) за 2013–2015 гг. ПАО «НИКО-БАНК» занимает уставный капитал. При этом к 2015 г. он увеличился на 3 п.п. и составил 1080402 тыс. руб. За рассматриваемый период на 4,9 п.п. сократилась прибыль текущего года; нераспределенная прибыль ПАО «НИКО-БАНК» увеличилась всего лишь на 3 п.п.

Следует отметить, что существенных изменений в структуре собственных средств ПАО «НИКО-БАНК» за анализируемый период не произошло. В среднем совокупный размер собственных средств увеличился на 103,7%.

Анализ состава и структуры собственных средств ПАО «НИКО-БАНК» по источникам направления показал,

что наибольшую долю занимает свободный собственный капитал. В 2013 г. его доля составляла 96,3%, а к 2015 г. увеличилась на 0,6 п.п. (96,8%).

Также следует заметить, что в структуре собственного капитала ПАО «НИКО-БАНК» по источникам направления не произошли существенные изменения. На 0,5 п.п в 2015 г. сократились резервы на возможные потери и под обесценение ценных бумаг.

Таким образом, на основании проведенного анализа можно сделать вывод о том, что собственные средства (капитал) коммерческих банков обеспечивают финансовую устойчивость и платежеспособность банка. Чем больше капитал банка, тем больше возможностей покрыть убытки, а, следовательно, меньше риск потери платежеспособности. Капитал служит как бы «последним рубежом обороны» от банкротства. Кроме того, значительный собственный капитал обеспечивает стабильную репутацию банка, уверенность в нем собственников, вкладчиков, партнеров, то есть поддерживает доверие к банку. Это является одним из важных особенностей для имиджа банка.

Литература:

1. Агеева, Н. А. Основы банковского дела: Учеб. пособие. — М.: РИОР: ИНФРА-М, 2014. — 274 с.;
2. Официальный сайт ПАО «Нико — Банк» — <http://nico-bank.ru/>.
3. Снатенков, А. А. Банковская система региона, по материалам Оренбургской области: монография / А. А. Снатенков. — Оренбург: Издательский центр ОГАУ, 2011. — 85 с.
4. Маркова, О. М. Организация деятельности коммерческого банка: учебник / О. М. Маркова. — М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2016. — 496 с.;
5. Снатенков, А. А. Финансовый анализ коммерческого банка: практикум. — Оренбург, 2015. — 133с.

## Социально-экономическая безопасность северных территорий традиционного проживания коренного населения на примере Ненецкого автономного округа

Нутфуллина Ирина Александровна, начальник отдела

Управление строительства, ЖКХ и градостроительной деятельности Администрации МО «Городской округ «Город Нарьян-Мар»

*Статья посвящена потенциалу устойчивого развития ареалов проживания и экономической оценке качества жизни коренных малочисленных народов севера на примере коренного населения Ненецкого автономного округа. В ней дана оценка эффективности механизмов государственной поддержки экономического и социального развития коренных малочисленных народов Севера (далее — КМНС); обобщен опыт разработки программ развития КМНС; предложен методический подход для оценки потенциала устойчивого развития ареалов проживания и качества жизни КМНС; показана необходимость соучастия коренных народов в реализации проектов освоения недр.*

**Ключевые слова:** коренные малочисленные народы Севера, качество жизни, устойчивое развитие, природопользование

Современный мир переполнен проблемами: экономический и финансовый кризис, экологические проблемы, связанные с потеплением климата, борьбой с отходами производства и потребления и т.д. В ряду этих серьезных и важных проблем особое и самостоятельное место занимают проблемы сохранения и развития территорий проживания и традиционной хозяйственной деятельности коренных малочисленных народов Севера.

Конституция Российской Федерации выделяет коренные малочисленные народы в качестве самостоятельного субъекта права, гарантируя им права в соответствии с общепризнанными принципами и нормами международного права и международными договорами Российской Федерации (ст. 69) [2]. При этом она уполномочивает Российскую Федерацию и ее субъекты защищать исконную среду обитания и традиционный образ жизни малочисленных этнических общностей (п. «м» ч. 1 ст. 72) [2]. Эти конституционные нормы создают важные предпосылки для защиты прав коренных малочисленных народов, развития соответствующего законодательства.

Их культура, язык, обычаи и традиционные виды хозяйствования составляют особую нишу современной цивилизации, которую последняя пытается адаптировать и интегрировать в рамки нынешней жизни различными способами и в различных вариантах.

Иногда это в той или иной степени удается в некоторых странах, но в большинстве случаев «усилиями» промышленных компаний и политическими приоритетами судьба коренных малочисленных народов различных стран ставится под вопрос.

Россия, пожалуй, единственная страна, которая, несмотря на зигзаги истории, смогла сохранить малочисленные народы с их традиционным образом жизни и традиционными формами хозяйствования в их классическом виде. Но, с другой стороны, в силу именно этого образа жизни и традиционных форм хозяйствования эти на-

роды оказались сегодня на грани исчезновения [4, с. 7]. В таком положении оказались 12 из 40 малочисленных народов Севера, Сибири и Дальнего Востока, в том числе и коренное население Ненецкого автономного округа — ненцы и коми.

Территория Ненецкого автономного округа является исконной средой обитания, ведения традиционного образа жизни, традиционной хозяйственной деятельности малочисленных народов Севера.

В Ненецком автономном округе, который вытянулся на северо-западе России вдоль Северного Ледовитого океана, сейчас постоянно проживают около 12 тыс. коренных северян, в основном ненцев и коми. Это четвертая часть всего населения округа.

Природа для коренных малочисленных народов — не просто ресурс традиционного жизнеобеспечения, это среда их обитания, их жизни в исторически сложившемся ареале, в пределах которого эти народы осуществляют культурную и бытовую жизнедеятельность, который влияет на их самоидентификацию и образ жизни. Весь исторический опыт коренных малочисленных народов показывает, что традиционные формы природопользования способствовали сбережению для человеческой цивилизации ценнейших в природном отношении огромных экосистем Севера. И именно эти народы острее чувствуют дисбаланс, вносимый в их жизнь промышленной цивилизацией.

Веками они пасли оленей на своей территории, но с приходом горнорудных компаний они остались без пастбищ, а значит — без будущего для своих детей. Одни и те же проблемы характерны для многих коренных малочисленных народов Севера: низкий уровень жизни населения северных территорий, безработица, негативные последствия промышленного освоения территорий традиционного проживания и традиционного образа жизни и хозяйствования этих народов, снижение интереса и возможностей сохранения культуры и родных языков.

Наибольший урон экологии в процессе освоения природных ресурсов НАО был нанесен в период разведки и поиска нефти и газа, а не во время их добычи. Тогда можно было констатировать, что СССР — единственная арктическая страна-производитель нефти, в которой органы власти не требовали, чтобы все движение тяжелого транспорта и проведение работ по доставке оборудования, выполнялось по замершему грунту и по снежному покрову.

И сегодня в России, несмотря на то, что существуют предписания и запреты, контроль за их исполнением зачастую не соблюдается. Вдобавок к вышперечисленному, существует вероятность и других последствий, таких как изменение климата, сокращение оленьего поголовья при уменьшении размеров пастбищ, ужесточение законодательства в отношении традиционного природопользования на все более сокращающейся полезной площади.

В условиях промышленного освоения территории Ненецкого автономного округа существование малочисленных народов Севера в качестве самостоятельных этнических общностей напрямую зависит от сохранения их исконной среды обитания, развития традиционной хозяйственной деятельности, наличия возможности заниматься народными промыслами и ремеслами.

Смогут ли выжить такие традиционные виды деятельности, как оленеводство, охота, вылов рыбы и сбор дикоросов? Можно ли достичь соглашения между традиционными землепользователями, нефтяными компаниями и правительством в таком виде, когда старая и новая экономические системы смогут сосуществовать рядом? При каких условиях это возможно?

Обсуждение этих вопросов должно происходить, в конечном счете, на земле коренных народов, в России, как местными, региональными и федеральными властями, так и научными учреждениями и общественными организациями. Важно, чтобы в этом обсуждении было предоставлено слово тем, кто больше всего страдает от отрицательных факторов развития, а именно — коренным народам.

Так, Декларация ООН по правам коренных народов (2007) провозглашает: развитие должно происходить с учетом «их свободного, предварительного и осознанного согласия» [1].

Чтобы участвовать в процессе принятия решений, коренные народы нуждаются в обоснованной и документированной информации, знании как их собственных потерь и потребностей для полноценного развития, так и последствий деятельности, ведущейся на их земле. Только на знаниях и данных, собранных на прочном фундаменте, их голос будет услышан.

На северных территориях Ненецкого автономного округа произошли в свое время процессы укрупнения сельских населенных пунктов, соответствующих политике перевода коренных ненцев на оседлый образ жизни, казавшейся наиболее прогрессивной. Это привело к усилению разрушительных процессов, что особенно прояви-

лось в этнической безработице и алкоголизме, а также в почти полной потере родного языка. Причем, наблюдается совершенно четкая зависимость: чем архаичнее (следовательно, экологичнее) хозяйство у этноса, тем больше он подвержен процессам разрушения.

Этому есть объяснение. Любой естественный этнос настолько приспособлен к своей географической среде, что его работа в мастерской природы приносит ему пользу, не разрушая в то же время среды своего обитания. Нарушение природной среды и хозяйственного уклада, складывающегося столетиями, а для коренных малочисленных народов НАО и тысячелетиями, приводит к кризису этноса. Вначале, правда, этот процесс стимулируется потерей среды обитания под влиянием индустриального развития [8, с. 29].

Однако сегодня в условиях современного развития информационных систем, в условиях мобильности населения было бы утопией полагать, что северную цивилизацию можно сохранить и тем более возродить в первоначальном виде. Следовательно, главной задачей дня является вхождение северных этносов в современную техническую цивилизацию с максимальным сохранением традиционной материальной и духовной культуры. А это возможно только через развитие образования.

Образование, таким образом, оказывается важнейшим, экономически наиболее простым рычагом вхождения народов Севера в глобальную систему человеческого бытия. Образование всегда обладает возможностью приспособления к потребностям бытия без больших расходов. А потребность бытия в отношении к коренным народам сегодня такова, чтобы они, не слишком далеко отрываясь от своих хозяйственных и культурных традиций, были бы органично вписаны в глобальную цивилизацию [7, с. 110].

Ну и естественно, что важнейшей частью государственной политики развития северных территорий становится качество жизни коренных жителей НАО, что особенно актуально проявляется в годы оттока промышленности и временного приоритета традиционных форм и видов освоения над всеми другими типами освоения.

За последние несколько лет Ненецкий Автономный округ (НАО), превратился в один из крупнейших нефтяных регионов Российского Севера. Здесь были обнаружены около 100 нефтяных и приближенных к ним газовых месторождений, примерно 25 различным нефтяным компаниям выданы лицензии на разработку ресурсов, ежегодный объем которых составляет более 14,6 миллионов тонн сырой нефти, из 580 миллионов тонн общего количества добываемого в России сырья (2015) [5, с. 40].

В бюджет Ненецкого округа 98,8% (на 2015 год) доходов поступает от нефтегазовой промышленности, что способствовало росту добычи природных ресурсов, увеличивая доходы региона. Вплоть до 2014 года 4,0% от налога на нефть поступали в фонд поддержки коренных народов (культура, образование, здравоохранение, оленеводство) [5, с. 41].



Кроме этого, в округе также действуют федеральные и региональные программы развития. Но несмотря на все это, вредное воздействие на оленьи пастбища и рыбные угодья не уменьшается, сеть многочисленных следов от тяжелых транспортных средств по бездорожью и старые «пятна» покрывают поверхность тундры, поврежденную поисковыми работами.

При этом опыт скандинавских стран показывает, что упор только на «культурную» сторону жизни коренных северян еще не гарантирует их сохранение как народа. На заседании Арктического совета в Нарьян-Маре в 2015 году представители Швеции с тревогой говорили, что несмотря на крупные вложения в образовательные, культурные и медицинские программы для представителей народа саами, большинство шведских саамцев под влиянием глобализации воспринимают себя уже как шведов, и это оказывает «губительное воздействие на их культуру». И это понятно, поскольку самоидентификация КМНС происходит не на сцене или в больнице, а в процессе непосредственной, повседневной деятельности в тундре.

Именно поэтому власти северных регионов России, в том числе и в НАО, уделяют столько внимания развитию традиционного образа жизни коренных малочисленных народов Севера. Потому что только пася оленей, ловя рыбу, собирая бруснику или ставя чум в тундре можно почувствовать себя коренным северянином, предки которого веками жили на этой земле. Именно по этому пути сейчас идут власти Ненецкого автономного округа, стимулируя развитие в регионе агропромышленного комплекса, в котором занято большинство тундровиков-кочевников. Хорошие перспективы имеет развитие этно- и экотуризма в Ненецком АО.

«Если говорить об инфраструктуре для этнотуризма, например, на Аляске, то она там, конечно, более развита, чем в России. Но главное отличие в том, что на Аляске любое маломальское событие, например, нахождение какого-нибудь необычного камушка, будет раскручено до глобального мероприятия, вокруг которого будет создан очень большой ажиотаж. Мы же в России стесняемся своих действительно уникальных мест, не говорим о них и не пропагандируем их. Я абсолютно убеждена в том, что если иностранцы узнают о том, что в Ненецком округе стоит уникальный чум и в нем живет уникальная семья, которая с радостью примет их в гости на не сколько дней, то они с радостью приедут сюда и не пожалуют денег на эту поездку. Для них действительно будет очень интересно посмотреть на жизнь коренных северян России своими глазами», — уверена генеральный директор ком-

пании «АЙРИС ПРО», член Общественной палаты Московской области Елена Гришина [6, с. 44].

В 2015 году в Ненецком автономном округе создана «Концепция устойчивого развития коренных малочисленных народов Севера Ненецкого АО на 2015–2025 годы» (далее — Концепция), главная задача которой состоит в сохранении самобытности и поддержке традиционного образа жизни.

Проект Концепции включает в себя три основных направления: создание благоприятных условий для коренных народов на территориях их традиционного проживания (сельские поселения), совершенствование нормативно-правовой базы, определяющей единую государственную политику, направленную на обеспечение устойчивого развития малочисленных народов, и создание благоприятных условий для коренных народов на территориях их традиционной хозяйственной деятельности [3].

С целью создания условий для накопления и распространения уникального наследия малочисленных народов Севера в рамках Концепции планируется продолжить практику реализации комплекса мероприятий, направленных на сохранение и популяризацию культуры малочисленных народов Севера, пропаганду культурных ценностей путем проведения фольклорных и этнических фестивалей, праздников, а также оказания адресной поддержки самодетельным и профессиональным фольклорным коллективам для их участия в мероприятиях все-российского и международного уровня.

Социально-экономический эффект реализации Концепции выражается в создании условий для устойчивого развития малочисленных народов Севера на основе укрепления социально-экономического потенциала, сохранения исконной среды обитания, традиционного образа жизни и культурных ценностей [3].

Практика показывает, что успешному решению вопросов, направленных на культурное и социально-экономическое развитие малочисленных народов Севера на территории Ненецкого автономного округа, способствует использование программно-целевого метода, позволяющего обеспечить высокий уровень эффективности использования средств окружного бюджета.

Таким образом, через комплексное решение проблем национально-культурного развития, повышение социальной защищенности малочисленных народов Севера в Ненецком автономном округе, сохранение и развитие их традиционного образа жизни, власти Ненецкого округа реально способствуют сохранению и развитию коренных малочисленных народов Севера.

#### Литература:

1. Декларация ООН по правам коренных народов // Принята резолюцией 61/295 Генеральной Ассамблеи от 13.09.2007 года.
2. Конституция Российской Федерации (с изменениями на 21 июля 2014 года) (принята всенародным голосованием 12.12.1993) // Собрание законодательства РФ, №31, 04.08.2014, ст. 4398; Собрание законодательства

- РФ, N15, 14.04.2014, ст. 1691; Собрание законодательства РФ, N9, 03.03.2014, ст. 851; Собрание законодательства РФ, N4, 26.01.2009.
3. Постановление администрации НАО от 11.11.2013 N401-п (ред. от 14.07.2014) «О государственной программе Ненецкого автономного округа «Сохранение и развитие коренных малочисленных народов Севера в Ненецком автономном округе» (в ред. постановлений администрации НАО от 07.02.2014 N44-п, от 28.04.2014 N144-п, от 14.07.2014 N256-п)
  4. Лиманская, Е. М. Геоэкономические аспекты использования потенциала регионов Крайнего Севера. Автореферат дисс... канд. экон. наук / Е. М. Лиманская — Москва, 2011. — 23 с.
  5. Мониторинг развития территорий традиционного природопользования в Ненецком автономном округе, Северо-Западная Россия / Под ред. В. К. Даллманна, В. В. Пескова, О. А. Мурашко. — М.: 2015. — 194 с.
  6. Присяжный, М. Ю. Проблемы совершенствования форм освоения регионов Севера в переходный период и на перспективу // Региональные проблемы преобразования экономики. — 2013. — № 3. — С. 42–46.
  7. Современное состояние и пути развития коренных малочисленных народов Севера, Сибири и Дальнего востока Российской Федерации: издание Совета Федерации / Под общей ред. В. А. Штырова. — М.: ИО Управления делами Аппарата Совета Федерации, 2012. — 292 с.
  8. Транин, А. А. Территории традиционного природопользования коренных малочисленных народов российского Севера (проблемы и перспективы) / Отв. редактор, заслуженный деятель науки РФ, доктор юридических наук, профессор М. М. Бринчук. — М.: 2012. — 88 с.

## Пути совершенствования финансового контроля в России

Павлова Яна Владимировна, экономист  
Сыктывкарская городская поликлиника № 2 (Республика Коми)

Трудно переоценить роль финансового контроля в создании современных экономических условий системы управления финансами. Поэтому большое значение приобретает необходимость совершенствования финансового контроля с целью повышения его эффективности и действенности, а именно приумножение положительных результатов, достигнутых в процессе осуществления всех видов финансового контроля.

Подробно и всесторонне изучив становление и развитие финансового контроля Российского государства, начиная с XI века, следует сделать вывод, что современный финансовый контроль России требует доработки в смысле методологических основ, совершенствовании самих контрольных органов в части их структуры, взаимодействия и взаимоконтроля, закрытие пробелов в финансовом законодательстве и др.

Для повышения эффективности расходования государственных средств перспективным направлением совершенствования контроля можно назвать — переход к аудиту государственных расходов, который представляет собой одно из направлений деятельности контрольных органов, предполагающее анализ эффективности и целесообразности использования государственных средств, выявление возможных резервов и обоснованности их расходования. На сегодняшний день отсутствует единая методика проведения аудита государственных расходов, не определены критерии и показатели эффективности использования государственных средств. Требуется завершена работа по конкретизации и законодательному за-

креплению критериев неэффективного использования бюджетных средств, государственной (муниципальной) собственности, а также ответственность за их неэффективное использование.

Говоря о совершенствовании аудиторского контроля, особого внимания заслуживает проблема повышения качества оказываемых аудиторских услуг. Разработка дополнительных критериев, характеризующих деятельность аудиторских организаций помимо соблюдения действующих правил и стандартов — это важная и вполне достижимая задача. Также повышению качества аудита могут способствовать, например, создание методик оценки ущерба от осуществления некачественного аудита. Отметим, что качество проведения аудита тесно связано с уровнем квалификации аудиторов, повышению которого должна способствовать более эффективная система их профессиональной подготовки. Аудиторская палата России, как профессиональное аудиторское объединение должно помогать в реализации этого направления.

Значительную часть в общем объеме финансовых правонарушений, выявляемых в ходе осуществления финансового контроля, является нецелевое использование бюджетных средств, однако в законодательстве недостаточно четко определены основания, по которым использование бюджетных средств может классифицироваться как нецелевое, а также отсутствуют правовые механизмы, которые должны быть направлены на усиление мер ответственности за нецелевое и неэффективное расходование государственных средств.

Отметим, что важным вопросом совершенствования контроля будет исключение дублирования действий контрольных органов, заключающееся в совершении различными органами своих функций в отношении одних и тех же объектов контроля (Министерства финансов РФ, органов федерального казначейства, Счетной палаты РФ, контрольных органов, созданных главными распорядителями и распорядителями бюджетных средств при осуществлении финансового контроля).

Органы валютного, налогового и таможенного контроля должны более тесно взаимодействовать с контрольными органами исполнительной власти, прежде всего с органами федерального казначейства и Счетной палатой РФ.

Говоря о внутрихозяйственном финансовом контроле, отметим, что его современное состояние пока не говорит о его развитии, а только о его зарождении, что требует законодательного обеспечения, например, следует законодательно закрепить основы функционирования служб внутреннего контроля и установить основы их взаимодействия с другими органами финансового контроля; разработать и реализовать наиболее рациональные формы, методы его осуществления, способствующие снижению правонарушений должностными лицами, сохранности и целенаправленности использования финансовых ресурсов и др.

Использование новых информационных технологий (далее — ИТ) должно стать фактором повышения эффективности государственного финансового контроля. С появлением новых ИТ станет возможным обеспечить открытость бюджетов всех уровней, возможность в реальном времени контролировать расходы и доходы каждого получателя бюджетных средств. А как следствие, наличие оперативной информации о финансово-хозяйственной деятельности хозяйствующих субъектов будет способствовать предупреждению и пресечению нарушений в финансовой сфере.

Существует проблема о законодательном закреплении размещения результатов проверки в средствах массовой информации, хотя эта проблема не ярко выражена по отношению к государственным и муниципальным учреждениям. Остро эта проблема видна при проведении проверок у коммерческих и некоммерческих организаций

(например, общественных организаций, партий, союзов и др.). Необходимо определить перечень информационных ресурсов, в которых должны публиковаться отчеты таких организаций, установление мер ответственности за уклонение от публикации отчетов.

Переходя от общего к частному, хотелось бы высказать точку зрения на процесс совершенствования финансового контроля в целом и в его отдельных частях.

а) говоря о совершенствовании финансового контроля в части его документального оформления, предлагаю:

- ввести единый классификатор нарушений финансового законодательства по его видам,
- перечень нарушений утвердить в иерархическом порядке;
- перечень нарушений оформить в табличном виде.

Например, перечень нарушений в сфере закупок согласно Федеральному закону от 05.04.2013 N44-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» составляет порядка 43 пунктов, прописанных в КоАП РФ, если говорить только об административных санкциях. Предлагаемый вид законодательного закрепления нарушений финансового законодательства на примере 44-ФЗ отражен в таблице 1.

Учитывая, что виды нарушений в финансовой сфере в зависимости от их происхождения, степени тяжести, вида субъекта правонарушения и т.д., меры ответственности законодательно закреплены в разных Кодексах и иных нормативно-правовых актах (УК РФ, НК РФ, БК РФ, КоАП РФ и т.д.). Следовательно, приведение в табличный вид всего законодательства в части мер ответственности составляет трудности в его реализации. Однако положительный результат такого преобразования приведет к их систематизации информации, доступности в понимании и простоте в применении.

б) устранение пробелов в финансовом законодательстве России

Об этой насущной проблеме можно говорить практически в каждом нормативно-правовом акте в законодательстве. Например, до вступления в силу 44-ФЗ (до 01.01.2014 года) были внесены три поправки!, а после вступления в законную силу еще 24 поправки, т.е. всего

Таблица 1. Таблица нарушений финансового законодательства

№ п/п	Вид нарушения	Нарушение нормативно-правового акта	Ответственность	Санкции применяются к:
1.	Нарушение предусмотренных законодательством Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок <b>требований к содержанию протокола</b> , составленного в ходе определения поставщика.	Ч.7 ст. 7.30 КоАП РФ	10 тыс. руб.	Должностному лицу заказчика.
2.				

за 2,5 года его функционирования. Применение некоторых пунктов Закона постоянно откладывается в связи с недостаточностью проработки данного вопроса или необеспечения информационной базой. Например, пп. 2, п. 1 ст. 444-ФЗ, п. 3 ст. 444-ФЗ, ст. 2044-ФЗ, п. 11 ст. 2144-ФЗ.

Всё это говорит о непроработанности самого федерального закона, направленного на обеспечение принципов открытости, прозрачности информации о контрактной системе в сфере закупок, обеспечения конкуренции, профессионализма заказчиков, стимулирования инноваций, единства контрактной системы в сфере закупок, ответственности за результативность обеспечения государственных и муниципальных нужд, эффективности осуществления закупок.

Это один из немногих примеров принятия и действия закона на территории России, когда в законодательстве образуются пробелы, неточности, двоякий смысл трактовки и др., что первоначально необходимо устранять во всем законодательстве для пресечения возможности воспользоваться данными пробелами в корыстных целях.

Говоря о совершенствовании, в том числе, и валютного контроля следует отметить, что ранее предполагалось, что присоединение Российской Федерации к Страсбургской «Конвенции по отмыванию денег, выявлению, аресту и конфискации обнаруженных средств, добытых преступным путем» (Страсбург, 8 января 1990 г.) позволит улучшить систему предупреждения и пресечения образования преступных капиталов, перемещение из России за границу. Для реализации положений Страсбургской конвенции станет возможным заключение соответствующих соглашений между Банком России и соответствующими банками Европы об обмене информацией, а также заключение подобных соглашений между МВД России и соответствующими правоохранительными органами заинтересованных стран.

Международная практика борьбы с оттоком капиталов показывала, что он не может быть остановлен только принятием дополнительных административных мер, а капитал, покинувший страну, почти невозможно вернуть лишь ужесточением валютного контроля. Решение данного вопроса можно найти в сочетании ужесточения административных мер, в совершенствовании валютного законодательства и создании в России благоприятного инвестиционного климата в условиях экономической и политической стабилизации в целом.

Многие авторы сходятся во мнении, что результативность принимаемых мер по совершенствованию контроля не может сводиться к созданию дополнительного органа государственного финансового контроля. Требуется комплексный, разносторонний анализ вопросов организации деятельности парламентского, президентского, надведомственного, ведомственного финансового контроля в целях упорядочения государственной федеральной, региональной и местной систем контроля, усиления его ответственности во всех ветвях власти.

Предлагается включить в Федеральный закон «О Счетной палате РФ» норму об обязательной координации контрольных органов всех ветвей власти в финансовой сфере и управления собственностью. Это позволит ликвидировать разобщенность, согласованность и дублирование в деятельности нижестоящих контрольных органов. Согласование при планировании проведения контрольной деятельности поможет избежать множества проверок одних и тех же хозяйствующих субъектов разными структурами, рационально и эффективно используя при этом имеющиеся возможности и ресурсы.

Предлагаю следующие меры по повышению эффективности финансового контроля:

- конкретизация наступления ответственности должностных лиц при частичном или полном неисполнении предписаний Счетной палаты и других контрольных органов;

- ужесточение и конкретизация ответственности должностных лиц за нарушения законодательства при исполнении различного уровня бюджетов и внебюджетных фондов, а также распоряжение государственной и/или муниципальной собственностью;

- четко определить контрольное направление контрольной деятельности органов Казначейства при осуществлении текущего контроля за целесообразностью оплаты счетов главных распорядителей, распорядителей и получателей бюджетных ассигнований, а последующий контроль исключить из функций Казначейства, передавая это полномочие в руки контрольно-ревизионные органы Минфина;

- для исключения дублирования действий контрольных органов, необходимо разработать механизм взаимодействия между органами государственного и муниципального финансового контроля и правоохранительными органами с целью предупреждения, пресечения нарушений в финансовом законодательстве, например осуществление текущего контроля органов Казначейства и Прокуратуры за деятельностью бюджетных организаций: обмен информацией, касаемый финансовых операций, совершенных бюджетными организациями; пресечение нецелевого и неэффективного использования бюджетных средств и государственного (муниципального) имущества;

- доработка и принятие единого классификатора нарушений;

- реформирование нормативно-правовой базы государственного (муниципального) финансового контроля как составного элемента управления на государственном и муниципальном уровнях. Осуществление данной цели может быть путем разработки универсальной модели правового регулирования, основанной на универсальных понятиях, целях, задач, принципов, видов, форм, методов и процедур осуществления контроля. Об этом подробно пишут в своих трудах кандидаты наук, сотрудники Института государственного и муниципального управления Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» — Семенов С. В., Чаплинский А. В.;



— подразделениям внутреннего контроля уделить особое внимание надзору за финансированием государственных (муниципальных) заданий и надзору в сфере организации и осуществления государственных (муниципальных) закупок;

— обеспечение контрольных органов высококвалифицированными кадрами;

— увеличение уровня финансового обеспечения и улучшения материально-технической базы всей системы финансового контроля на уровне федеральном и на уровне субъектов.

Вышеназванные пути совершенствования финансового контроля не окончательны, их список открыт и дополняется теоретиками и практиками постоянно, каждый со своей спецификой деятельности. Каждая реализованная мера по совершенствованию финансового зако-

нодательства — это путь к достижению такой нормативно-правовой базы государства, при которой могут быть реализованы такие цели, как предупреждение, пресечение, а в некоторых случаях и невозможность совершения правонарушений в финансовой сфере; сокращение уровня коррупции в стране; сокращение уровня незаконного оттока денежных средств за рубеж, а как следствие сосредоточение этих средств на территории страны, увеличение налогооблагаемой базы, улучшение иных показателей; стимулирование развития внутреннего и внешнего рынка страны на эффективную деятельность, не предполагающую совершения незаконных сделок между хозяйствующими субъектами друг с другом и между властными должностными лицами; более полное осуществление Конституционных основ финансового законодательства, реализация в полной мере его принципов.

#### Литература:

1. Конституция Российской Федерации [Электронный ресурс]: [принята всенародным голосованием 12.12.1993 (ред. от 21.07.2014)]. — Режим доступа: <http://base.consultant.ru/> (дата обращения: 30.10.2016 г.);
2. О валютном регулировании и валютном контроле отчетности [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 10.12.2003 № 173-ФЗ (ред. от 03.07.2016). — Режим доступа: <http://base.consultant.ru/> (дата обращения: 30.10.2016 г.);
3. О Счетной палате Российской Федерации [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 05.04.2013 № 41-ФЗ (ред. от 03.07.2016). — Режим доступа: <http://base.consultant.ru/> (дата обращения: 30.10.2016 г.);
4. О Центральном банке Российской Федерации (Банке России) [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 10.07.2002 № 86-ФЗ (ред. от 03.07.2016). — Режим доступа: <http://base.consultant.ru/> (дата обращения: 30.10.2016 г.);
5. О Федеральном казначействе [Электронный ресурс]: Постановление Правительства РФ от 01.12.2004 № 703 (ред. от 01.07.2016). — Режим доступа: <http://base.consultant.ru/> (дата обращения: 30.10.2016 г.);
6. Об утверждении Административного регламента исполнения Федеральной службой финансово-бюджетного надзора государственной функции по осуществлению контроля и надзора за соблюдением законодательства Российской Федерации при использовании средств федерального бюджета, средств государственных внебюджетных фондов, а также материальных ценностей, находящихся в федеральной собственности [Электронный ресурс]: Приказ Минфина РФ от 04.09.2007 № 75н (ред. от 04.10.2010). — Режим доступа: <http://base.consultant.ru/> (дата обращения: 30.10.2016 г.);
7. Об утверждении Положения о Департаменте регулирования государственного финансового контроля, аудиторской деятельности, бухгалтерского учета и отчетности: Приказ Минфина РФ от 07.06.2005 № 110 (ред. от 13.10.2010). — Режим доступа: <http://base.consultant.ru/> (дата обращения: 30.10.2016 г.);
8. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ (ред. от 03.07.2016). — Режим доступа: <http://base.consultant.ru/> (дата обращения: 30.10.2016 г.);
9. Семенов, С. В., Чаплинский А. В., О совершенствовании правового регулирования системы государственного и муниципального контроля в России / С. В. Семенов, А. В. Чаплинский // Правовые аспекты государственного и муниципального управления. — 2014. — № 4. — С. 118–135.



## Специфика и опыт внедрения интегральной организации инновационного процесса

Перевезенцева Екатерина Дмитриевна, студент;  
Карцева Наталья Станиславовна, ассистент;  
Валиуллова Регина Ильгизовна, студент;  
Мунт Ольга Викторовна, студент  
Тольяттинский государственный университет

Основной задачей инновационных систем управления является создание более гибких и комплексных систем планирования, координации и стимулирования нововведений, которые направлены на развитие компании, в том числе ускорить разработку и внедрение нового продукта, специализируясь на работах в рамках новаторского процесса.

На практике реализовать это можно, рассредоточив службы и отделы, которые осуществляют реализацию технической политики и управление инновациями, на различные уровни организационных (управленческих) структур и внедрив отлаженную систему их взаимодействия и контроля. Данный подход дает возможность добиться наиболее высокого уровня специализации производственных отделений и других структурных подразделений предприятия и предполагает раздельное планирование и финансирование нового продукта и новых видов производимой продукции. Этот подход широко распространяется и продолжает эффективно функционировать во многих лидирующих компаниях.

Отрасли, связанные с наукой, перешли к новым интегрированным системам управления процессами нововведений, которые рассматривают их как самостоятельные объекты управления.

Для управления нововведениями данным способом необходимо:

- 1) создать на высших уровнях управления компанией специализированные формирования и подразделения, например, советы, комитеты или рабочие группы, занимающиеся разработкой научно-технической политики (инновационной политики) предприятия, корпорации;
- 2) создать центральные службы новой продукции;
- 3) выделить целевые проектные группы по разработке нового продукта;
- 4) повысить роль подразделений НИОКР, которые охватывают производственные отделения, научные лаборатории и научные центры, которые занимаются деятельностью нововведений;
- 5) повысить уровень образования на венчурных подразделениях и фондах стимулирования деятельности инноваций;
- 6) организовать консультационную помощь в области инноваций;
- 7) создать специальные отраслевые лаборатории, связанные с проблемами освоения новых технологий.

Создание советов, комитетов и рабочих групп, занимающихся разработкой технической политики, обычно осу-

ществляется крупными корпорациями и ТНК, которые выпускают наукоемкие продукты. На них, как правило, возлагают выявление стратегического направления инноваций и разработку конкретных предложений для принятия решения советом директоров фирмы. Такие формирования состоят из руководителей центральных служб НИОКР и маркетинга, а также руководителей производственных отделений и дочерних компаний.

Координацией работ отдельно взятых подразделений, которые готовят предложения и организуют осуществление инноваций обычно занимается комитет по планированию новой продукции в рамках осуществления единой стратегии по инновациям и технической политики фирмы.

Центральным службам новой продукции необходимо разработать техническую политику, контролировать и координировать инновационную деятельность, проводимую подразделениями предприятия, а также способствовать и ускорять процессы передачи и выпуска инноваций в производственные отделения фирмы.

Подразделения новых продуктов создают в виде самостоятельных специализированных отделов компании, чтобы осуществлять непосредственную координацию всей деятельности нововведений, используя закрепленные направления, а также согласовывать цели и направления его технического развития, разрабатывать планы и программы деятельности инноваций, следить за созданием и внедрением нового продукта и рассматривать проекты новых продуктов.

Проектно-целевые группы НИОКР и производства нового продукта — это самостоятельные хозяйственные подразделения, которым необходимо обеспечить комплексное выполнение работ, связанных с созданием, внедрением и серийным производством конкретной новой продукции или осуществлением конкретных проектов. Эти группы относятся к среднему уровню управления и подчиняются высшему руководству предприятия. Создание целевых групп осуществляется на временной или постоянной основе сроком от 2–3х до 10ти и более лет. Зачастую такие группы возглавляют непосредственные авторы инноваций. Обычно действия этих групп не согласовываются с другими подразделениями предприятия. Кроме того, происходит создание временных коллективов, чтобы решать конкретные инновационные задачи.

Новой формой организации инновационных процессов являются центры развития. Главный элемент такой орга-

низации — это самостоятельное хозяйственное подразделение, которое не имеет отношения к основной деятельности предприятия. На оплату влияет коммерческий результат этой деятельности. Коммерческие риски и неудачи, которые свойственны процессу инноваций в сфере производства и сбыта, не подвергаются административным санкциям и штрафам.

Более важную роль теперь играют отделы НИОКР в производственных отделениях в интегрированной системе. Теперь они отвечают не только за поиск идей и разработку новых продуктов, но и за их быстрое подведение к стадии производственного освоения, коммерческого производства и быта. В связи с этим происходит увеличение объема финансирования этих подразделений, который достигает 3–10% от объема продаж продукции соответствующего производственного отделения.

Венчурные подразделения организуются крупными предприятиями, в корпорациях, используя собственный венчурный (рисковый) капитал. Венчурные компании, достигая успеха поглощаются более крупными организациями или устанавливают с ними долгосрочные межфирменные связи.

Централизованные инвестиционные фонды предприятия (корпорации) способствуют развитию и увязке инновационных проектов и общей стратегии, которая направлена на обеспечение его долговременного успеха.

Фондам стимулирования инноваций в производственных отделениях необходимо повышать конкурентоспособность продукции и эффективность производственно-сбытовой деятельности отделений в целом, активизируя инновационные процессы по закрепленным направлениям деятельности, а также в области организации и управления разработкой, производством и сбытом продуктов (услуг).

Консультационные и аналитические группы создаются на предприятиях, в корпорациях, в них входят специалисты по широкому кругу вопросов: исследований, разработок, производства и сбыта новых продуктов, менеджмента и по другим специальным (функциональным) вопросам бизнеса.

Внедрив интегральную организацию работ в уже сформированные подразделения, которые занимаются созданием нового продукта (отделения или отделы разработки новой продукции, проектно-целевыми группами), появляется возможность также разработать процедуры контроля за ходом процесса нововведений, а также перераспределить роли и функции участников целевых проектных групп (комплексной бригады).

Проанализировав деятельность комплексных бригад предприятий США и Японии можно сделать вывод, что организовать эффективное сотрудничество между специалистами и руководителями в рамках многопрофильной комплексной бригады (проектной целевой группы) — достаточно сложная задача.

Для того, чтобы обеспечить успех деятельности такой группы необходимо организовать и реализовать ее работу

как коллективный рабочий орган предприятия по созданию и внедрению конкретного нововведения (проекта).

Невозможно быстро перейти к интегральной организации. Во время перехода руководство фирмы сталкивается с изменениями своего стиля управления и рядом дополнительных серьезных обязательств по стимулированию необходимых перемен. При переходе к многофункциональной проектной группе (смешанному временному подразделению разработки нового продукта) системе вознаграждений нужно в большей мере быть ориентированной на достижение общих результатов группы в целом (реализация проекта в срок, удовлетворение всем необходимым требованиям соответствующих функциональных подразделений, соблюдение всех иных ограничений технических условий). Хорошо выполнив работу вознаграждение может получить весь временный коллектив. Благодаря новой системе вознаграждения происходит ориентация специалистов и руководителей на необходимость изменить свои цели и оптимизировать создаваемые инновации, чтобы достичь успеха проекта в целом.

В американских корпорациях при формировании смешанных целевых групп чаще всего используется система организации работ. В то время, как японские предприятия уделяют больше внимания личностной стороне процесса разработки новой продукции, и на их успех по большей части влияет мотивация членов проектных групп (их называют также комплексными бригадами). В это же время японские фирмы широко используют комплексный подход к инновационной деятельности, их службы разработки новых продуктов чаще всего охватывает всю сферу инновационного процесса в деятельности предприятия.

Формируя целевые проектные группы (смешанные или комплексные бригады) необходимо в их состав включать определенную категорию участников: исследователей, разработчиков, экспертов консультантов, спонсоров, руководителей (входящих в состав группы), руководителей фирм и административный состав, который контролирует и обеспечивает инновационный процесс.

Исследователям предоставляют возможность поучаствовать в работе групп (бригад) на начальном этапе реализации проекта. Им необходимо определить новые подходы к созданию новой продукции или использовать уже имеющиеся или разрабатываемые технологии. Выполняя свою работу исследователям дают свободу выбора, в то время как другим участникам инновационного процесса важно учитывать множество ограничений (затраты, сроки, качество и др.).

Разработчикам в инновационном процессе достается решающая роль, ведь именно они создают из идеи товар. Чтобы успешно выполнить поставленные задачи разработчикам нужно добиться сотрудничества с исследователями и экспертами-консультантами. Для этого необходимо обеспечить привлечение разработчиков к исследованиям и хорошо, если среди исследователей специалистов есть те, кто пользуется авторитетом среди разработчиков. Чтобы достичь успеха проекта нововведений

важно эффективно управлять общением и отслеживать обмен информации между исследователями и разработчиками, а также между разработчиками и экспертами-консультантами.

Эксперты-консультанты числятся в составе группы (бригады) на временной основе. Становятся ими штатные специалисты фирмы, организовывающие производство, маркетинг, сбыт, финансовые и другие вопросы. С привлечением экспертов-консультантов к активному участию в инновационном процессе возрастают шансы проекта на успех.

Спонсор организывает взаимодействие между руководством фирмы и проектной группой (бригадой). Он помогает вовлечь в инновационный процесс необходимых руководителей подразделений и защищает проект от неоправданных нападков своим авторитетом. Спонсором обеспечивается поддержка членам проектной группы, если возникает конфликт, а также создается устойчивость интегральной организации инновационного процесса в целом. Спонсор не осуществляет непосредственное руководство проектом, но его поддержка может быть решающей.

Обязанности спонсора, обычно ложатся на сотрудника фирмы, но он также может являться и специалистом со стороны, но его авторитет и организаторские способности должны позволять ему защищать проектную группу от нападков других служб предприятия.

Руководители, которые входят в состав проектной группы (бригады), непосредственно управляют процессом инноваций. Они отвечают за организацию работы проектной группы и могут быть назначены из числа сотрудников, которые имеют необходимые технические знания и организаторские способности. Продолжительность времени принятия решения проектной группой прямо пропорциональна количеству руководителей, которые входят в ее состав. С увеличением числа руководителей возрастает риск возникновения конфликтов в повседневном управлении деятельностью проектной группы (смешанной бригады).

Высшим руководителям следует обеспечить выполнение вопросов стратегического управления: распределить ресурсы, сформулировать цели фирмы, определить задачи подразделениями т.д. Относительно к работе проектных групп основное внимание высшего руководства направлено на обеспечение достижения целей создания нового продукта в соответствии с поставленными ранее задачами и действующими на фирме требованиями и нормами, которые предъявляются к качеству, документации и т.д., а также взаимодействие групп (бригад) с прочими подразделениями в рамках реализации инновационного процесса. Высшее руководство может составить грамотную оценку значению создаваемой продукции для предприятия, учитывая сравнение его с другой продукцией этого же предприятия и предприятий конкурентов. Деятельность высшего руководства в составе проектной группы (бригады) очень важна и полезна. Однако, если

в работе одновременно участвует большое количество (более двух) руководителей, то это практически нейтрализует все преимущества интегральной организации инновационного процесса.

Административным персоналом выполняются определенные функции, связанные с администрированием и контролем, направленные на реализацию инновационного процесса. Непосредственного влияния на результаты проекта административный персонал не оказывает, но в результате его действий может быть создана отрицательная деловая и творческая атмосфера в группе (бригаде). Присутствия административного персонала не избежать. Поэтому для изоляции разработчиков и исследователей от административного персонала предлагается распределить административные дела между руководителями, входящими в состав группы (бригады).

В условиях конкуренции на международном рынке фирме часто необходимо создавать несколько проектных групп или смешанных комплексных бригад для скорейшего создания видов высококачественной продукции.

В этом случае возможно применение альтернативных вариантов организационных решений, каждый из которых имеет свои достоинства и недостатки:

- 1) Включить целевые проектные группы (смешанные бригады) в существующую структуру фирмы.
- 2) Создать отделения новой продукции.
- 3) Создать несколько отделов новой продукции.

Деятельность проектной группы (бригады) в существующей структуре создает некую гибкость при внедрении нововведения без серьезной реорганизации управления, но такая форма работ не помогает налаживать деловые контакты и устанавливать атмосферу сотрудничества между группой и подразделениями фирмы, которые необходимы для создания эффективной интегральной организации инновационного процесса. Проектные группы или бригады являются недостаточно большими, чтобы противостоять инерции подразделений фирмы и создать благоприятную атмосферу во взаимоотношениях с ними. Но данную организацию работ используют даже в крупных фирмах.

Создав единое отделение, которое будет обеспечивать создание новой продукции для всей фирмы, можно объединить усилия отдельных групп разработчиков, что приведет к увеличению их общего потенциала и облегчит внедрение новых форм управления инновационным процессом. Но от первоначального эффекта вскоре ничего не останется, отношения нового отделения с другими подразделениями приобретут конфликтный характер, и в большинстве случаев такие отделения исчезают или становятся обычными отделениями фирмы. Избежать этого можно, если отделение, специализирующееся на разработке нового продукта будет иметь размеры (сопоставленные с соответствующим объемом работ), достаточно большие для того, чтобы реализовать собственную стратегию, ведь она рано или поздно будет противоречить стратегии остальной части фирмы.

Поэтому выбирая конкретную альтернативу для реализации инновационного процесса необходимо учитывать объективную оценку масштаба данной деятельности. И зачастую выигрышным может оказаться промежуточное решение, когда целесообразно создать несколько отделов новой продукции и подчинить каждый из них соответствующему по тематике отделению фирмы.

В отделах новой продукции может эффективно использоваться интегральная организация инновационного процесса, но в них не проводятся исследования (фундаментальные и прикладные). Поэтому зарождение новых идей

часто происходит в других (исследовательских) подразделениях фирмы, специалисты которых временно становятся частью соответствующего отдела, с помощью прикрепления их к целевым проектным группам или смешанным бригадам. Благодаря временной совместной работе происходит установление сотрудничества между исследователями и разработчиками. Потому же принципу участвуют в создаваемых в этих отделах проектных группах или комплексных бригадах и другие участники инновационных проектов (эксперты, консультанты, спонсоры, руководители и др.).

Литература:

1. Финансовая глобализация: за и против Карцева Н. С., Анисимова Ю. А. Молодой ученый. 2015. № 3 (83). С. 424–426.
2. Методика инновационного проектирования продукта Шапагатов С. Р., Карцева Н. С., Игнатъева Е. В. Молодой ученый. 2016. № 3 (107). С. 646–650.

## Содержание и этапы инновационного процесса.

### Задачи создания нового продукта

Перевезенцева Екатерина Дмитриевна, студент;  
Карцева Наталья Станиславовна, ассистент;  
Шапагатов Сафарали Равшанович, студент;  
Мунт Ольга Викторовна, студент  
Тольяттинский государственный университет

### Содержание инновационной деятельности предприятия

Предприятия внедряют инновации, чтобы увеличить конкурентоспособность товара и обеспечить стабильный успех компании на рынке. В связи с этим одно из главных направлений в стратегическом управлении предприятием — это управление инновационной деятельностью.

Инновационная деятельность компании нацелена на НТП (научно-технический прогресс), а именно на применение его результатов, чтобы повысить результативность производства, и обеспечить конкурентоспособность товара и фирмы в целом. Достичь этого можно детально разработав цели инновационной деятельности, основываясь на стратегические программы компании. Основными аспектами инновационного менеджмента являются стратегия и техническая политика инноваций (нововведений), а также конкретные меры по их осуществлению.

Нововведения включают в себя:

- незнакомые потребителям блага (новый продукт, услуга);
- незнакомый способ создания продукта или услуги;
- использование, неприменяемых ранее материалов и элементов;

- приобретение нового источника сырья и энергии;
- нововведения в организации (охват новых рынков, новые способы финансирования и другое).

Инновация (нововведение) — это какие-либо объекты или мероприятия, появившиеся в организации после научных исследований или открытий или изобретений и имеющие принципиальные различия с предыдущим аналогом.

Инновация подразумевает более высокий технологический уровень, новые потребительские качества товара или услуги в сравнении с предшествующими продуктами. Термин «инновация» используется со всеми новшествами предприятия, включая производственную, организационную, финансовую, научно-исследовательскую и многие другие сферы деятельности. Кроме того, понятие «инновация» можно отнести к любому улучшению, которое обеспечивает сокращение затрат или создает условия для такой экономии. Инновации принято разделять на две основные группы: технические и организационные.

Технические нововведения описывают: новыми продуктами, новыми технологиями или новыми услугами. Зачастую для успеха компании необходим совместный эффект, который можно получить внедряя новый продукт, новую технологию и новые услуги одновременно. Технические инновации также классифицируются в зависимости от суммы капитальных расходов, от сроков окупа-



емости и от их воздействия на формирование отдельной компании или отрасли. Тогда их разделяют на базовые и прикладные инновации, инновации, связанные с улучшением продукта, технологии или услуги и модификационные инновации. Самое весомое воздействие, связанное с успехом компании экономики вообще оказывают базовые инновации, которые связаны с формированием НТП. В тоже время на практику промышленного предприятия влияют нововведения по совершенствованию продукта и наименьшее влияние в этом случае оказывают модификационные инновации.

Главными объективными предпосылками (первопричинами) появления технических нововведений являются современные технические возможности и современные потребности, на которых основываются две популярные модели новаторского процесса. Анализ итогов в рассмотрении предпосылок разных инноваций в разных областях и в разных государствах свидетельствует о том, что потребности намного важнее, чем новый технический потенциал в формировании процессов по нововведениям. Но в тоже время, основываясь на практике можно сделать вывод, что, чтобы добиться успеха, важно учитывать и своевременно применять обе первопричины и соответствующие инновационные модели.

Организационные нововведения окупаются, как правило, быстрее технических и поэтому также имеют важное значение для успеха предприятия. К ним относят: нововведения в организацию производства, новые методы маркетинга, финансовые нововведения, новые методы управления, структурные нововведения, нововведения, относящиеся к изменению конкуренции, характеристики сегментации рынка и другие нововведения.

Инновационным процессом охватывается цикл от появления идей до их воплощения на практике и состоит из:

1) научного изучения и поиска данных, таких как новые процессы, системы и устройства, новые виды обработки и методы производства технических предметов, новые формы и методы управления производством;

2) научного исследования о том, как разрабатывать новые изделия, новые технологии, новые формы и методы организации производства, а также исследования, связанные с опытно-конструкторскими и технологическими разработками;

3) создания и проведения необходимых испытаний, которые охватывают опытные и головные промышленные образцы новой техники, приборов, машин.

### Сущность инновационного менеджмента

Разберемся, что же такое инновационный менеджмент. Данным понятием принято называть управление инновационной деятельностью фирмы, основываясь на принципах функций и методов управления, с целью достичь его(предприятия) главных целей.

К целям инновационного менеджмента можно отнести:

1. Создание и внедрение новых товаров или услуг.

2. Изменение и улучшение продуктов, которые уже производятся.

3. Улучшение и модернизация производства основных видов продуктов и услуг фирмы.

4. Формирование условий для того, чтобы обеспечить наиболее эффективную деятельность и повысить конкурентоспособность компании.

Создавая определенные цели инновационного менеджмента, мы можем заметить связь с научно-технической политикой компании.

Научно-техническая политика всегда направлена на осуществление важнейшей цели предприятия, а именно: удовлетворить желания потребителей, отраженных в качестве и количестве продукции, при этом сократить затраты в разработке и производстве.

Особенностью современного этапа развития и обеспечения эффективности инновационной деятельности является создание единых комплексов исследований, разработки и производства в корпорациях и крупных фирмах. Уже в 80е годы, четко проявилась тенденция переориентации и направленности научно-технической и производственно-сбытовой деятельности, произошло формирование и реализация инновационной политики крупных предприятий и корпораций. Это нашло отражение в стремлении повысить долю наукоемких продуктов в номенклатуре (ассортименте) выпускаемых продуктов, что позволяет предприятию дополнительно расширить сопутствующие технические услуги (инжиниринговые, консультационные, лизинговые и другие), а также снизить издержки производства традиционных продуктов.

Возникшие тенденции отображают стремление транснациональных корпораций удержать лидерство в определенных секторах рынка, монополизировав выпуск наукоемких изделий и обеспечив ускоренную амортизацию капитала, а также обеспечив повышение конкурентоспособности традиционной продукции, значительно сократив издержки производства.

### Основные задачи процесса создания нового продукта

Продукт, имеющий новые свойства, производимый с целью пополнения уже существующего ассортимента называется новым.

Новое изделие может представлять собой или кардинально новый продукт, или комбинацию новых способов производства и (или) приспособлений без модификации самого продукта. Важно отметить, что простые улучшения уже выпускаемых товаров новыми изделиями не являются.

Вовремя производства нового изделия основными целями инновационного менеджмента будут являться:

1. Формирование главной цели изучения и производства нового товара.

2. Установление сроков осуществления неотъемлемых исследований и создания нового изделия и, ко-



нечно, сроков запуска его в производство, учитывая необходимость в обеспечении необходимыми ресурсами.

3. Оценка итогов в виде особых практических целей производства и уменьшение сроков выпуска новой продукции на рынки.

4. Обеспечение исполнения процесса производства новой продукции и организация ее производства в конкретные сроки и с учетом имеющихся ресурсов.

Сформулировав цели инновационного менеджмента в области производства новой продукции можно определить направление сбора информации и выработки предложений, что переходит в настойчивый поиск новых возможностей и мотивирует всех участников инновационного процесса.

Основными задачами по созданию новой продукции являются следующие этапы реализации инновационного процесса:

1) разработать новые технические решения задач — создать изобретение;

2) провести научно-исследовательские опытно-конструкторские разработки (НИОКР);

3) организовать серийное производство новой продукции;

4) подготовить и организовать сбыт;

5) внедрить новый товар (продукт) на рынок;

6) закрепить на новых рынках, с помощью регулярного улучшения технологий, повысить конкурентоспособность продукции.

Основная задача инновационной деятельности — обеспечить конкурентоспособность и долговременный успех фирмы. Мы видим, что инновации на прямую связаны с маркетинговой деятельностью фирмы.

Особо тесно взаимодействуют службы НИОКР и службы маркетинга в фирмах, которые выпускают наукоемкие продукты. Подразделения исследований и разработки на них превращаются в трансформаторы идей и разработок, которые исходят от потребителей, но также кроме того принимают активное участие в разработке программ маркетинга по продукту. При этом между подразделениями маркетинга (которые изучают потребности и потребительские требования на рынке, а также разрабатывают маркетинговые программы) и НИОКР существует обратная связь, которая позволяет в процессе разработки максимально учитывать требования потребителей и, опираясь на них применять технико-экономические показатели новой продукции к конкретному рынку.

Основные этапы инновационного процесса

Для успешного проведения процесса инноваций необходимо выполнить обязательные последовательные этапы: систематизировать поступающие идеи нововведений, сформировать идеи нового продукта, проанализировать экономическую эффективность нового продукта, создать новый продукт, протестировать новый товар на рынке, принять решение о запуске нового продукта в производство.

На начальном этапе процесса инноваций необходимо систематизировать поступающие идеи нововведений. Деятельность предприятия, такая как, например, маркетинговая или научно-исследовательская способствует накоплению идей для дальнейших инноваций и их систематизации. Как только появляется возможность или необходимость для нововведений запускается цикл инноваций.

Во время первого этапа инновационного цикла необходимо:

1) Собрать информацию, которая охватывает технологические изменения на рынке, нововведения, которые поступили из отделов НИОКР и маркетинговых служб в производственных отделениях. Изучить и проанализировать пожелания, требования и рекламации, которые поступили от потребителей в сбытовой аппарат предприятия, а также от торговых посредников и покупателей. Накопить информацию о допустимых потенциалах компании в областях, связанных с разработкой и освоением новых продуктов.

2) Определить виды риска, уровни их воздействия на предполагаемый результат производства и введения новшеств.

3) Собрать и проанализировать информацию о целевых рынках и возможных вариантах их развития, которые имеют отношение к нововведениям.

Для того, чтобы сформировать идею для новой продукции необходимо выбрать идею ее создания, которую можно реализовать. Данный этап включает рассмотрение всех выявленных идей, и выбор наиболее подходящей. Необходимо учитывать ресурсы и возможности, а также выгоду, которая будет получена после того, как новое изделие будет реализовано.

Для этого необходимо:

1) предварительно оценить возможности коммерческой реализации и идей;

2) оценить практически реализуемость идей;

3) определить степени технологического единства новой продукции и стандартных изделий компании;

4) оценить соответствие нового продукта имиджу компании и ее стратегическому развитию;

5) определить патентную чистоту идеи новой продукции.

Для успешного проведения анализа экономической эффективности новой продукции необходимо оформить идею как инвестиционный проект по созданию нового изделия с проведением его предварительной оценки. Для того чтобы сформулировать проект нужно определить технико-экономические характеристики продуктов (проектов), оценить их качество и потребительские свойства. После чего важно грамотно оценить (спрогнозировать) потенциальный рыночный спрос и объем сбыта предлагаемой продукции. Эти действия позволяют сформировать предварительную программу по созданию новой продукции и ее освоению в производстве. Основываясь на данную программу далее необходимо провести оценку и выявить сколько необходимо инвестировать для создания и организации производства этой продукции,

а также определить срок окупаемости. Учитывая всю собранную информацию на финальном этапе нужно проанализировать и оценить рентабельность (прибыльность) производства новой продукции и разработать программу маркетинговой деятельности для этой продукции.

Для создания новой продукции руководству предприятия необходимо принять соответствующее решение, основываясь на маркетинговые программы этой продукции, которые содержат полную информацию о продукте, учитывая технико-экономические расчёты его рентабельности, анализ данных о рынке сбыта и влияние выпуска этой продукции на совокупные экономические результаты производственной деятельности предприятия.

Вся деятельность предприятия, связанная с освоением в производстве, входит в данный этап, в ходе которого необходимо:

- 1) Разработать программу или конкретный проект по созданию новой продукции.
- 2) Реализовать программу (проект).
- 3) Создать экспериментальный образец и провести его испытания, чтобы проверить его технические характеристики, технологии изготовления, проверки безопасности, в том числе экологической и т.д.

#### Литература:

1. Финансовая глобализация: за и против Карцева Н.С., Анисимова Ю.А. Молодой ученый. 2015. № 3 (83). С. 424–426.
2. Методика инновационного проектирования продукта Шапагатов С.Р., Карцева Н.С., Игнатъева Е.В. Молодой ученый. 2016. № 3 (107). С. 646–650.

4) Определиться с названием, товарным знаком, дизайном, упаковкой, маркировкой и решением иных вопросов, которые относятся к оформлению новой продукции как товара предприятия.

Далее предстоит протестировать новый товар на рынке по таким параметрам, как цена и другие коммерческие условия на ограниченном рынке в ограниченные сроки (но не менее 3х месяцев).

После окончания тестирования выявляются:

- 1) каналы для дальнейшей реализации, с наибольшим экономическим эффектом для предприятия;
  - 2) средства и методы PR-компании для новой продукции;
  - 3) способы технического обслуживания продукции (гарантийный и послегарантийный ремонт) и иные вопросы реализации продукции на целевом рынке.
- Инновационный цикл выпускаемой продукции завершается принятием решения о ее внедрении в производство. Маркетинговая программа по производству в данном случае является основой принятия. Чтобы разработать и принять такую программу нужно учитывать маркетинговые программы каждого продукта и результаты их тестирования на рынке.

# Молодой ученый

Международный научный журнал  
Выходит два раза в месяц

№ 21 (125) / 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.  
Абдрасилов Т. К.  
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.  
Калдыбай К. К.  
Кенесов А. 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.  
Паридинова Б. Ж.  
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)  
Курпаяниди К. И. (Узбекистан)  
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.,  
Майер О. 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 26.11.2016. Тираж 500 экз.

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