

ISSN 2072-0297



# МОЛОДОЙ<sup>®</sup> УЧЁНЫЙ

международный научный журнал



*А.А. Боллекин*

**27**

2016

Часть V

16+

ISSN 2072-0297

# МОЛОДОЙ УЧЁНЫЙ

Международный научный журнал

Выходит еженедельно

№ 27 (131) / 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

Авдюк 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: 28.12.2016. 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 представитель древнего русского рода князь *Борис Борисович Голицын* (1862–1916 гг.), один из основоположников российской и мировой сейсмологии. Именно академик Б. Б. Голицын внес богатейший вклад в отечественную науку, сделав ряд открытий в механике, физической географии, физике, сейсмологии и геофизике.

В 1880 году Борис Борисович Голицын блестяще оканчивает кадетское Морское училище в Петербурге и сразу же отправляется в свое первое плавание по Средиземному морю. В 1884 году он решает продолжить обучение и поступает в Морскую академию, которую, как и училище, с отличием оканчивает в 1886 году. Еще в юношеском возрасте почувствовав призвание к науке, Голицын решает пожертвовать военной карьерой. Но поступить в Петербургский университет ему не удалось, так как он не окончил гимназический курс и не получил аттестат зрелости. Решительный молодой князь уезжает за границу, где поступает в Страсбургский университет. В 1890 году Борис Борисович Голицын защищает диссертацию по молекулярной оптике и получает степень доктора философии Страсбургского университета.

Дальнейшая научная деятельность знаменитого ученого также стремительно развивается: в 1891–1894 годах, будучи приват-доцентом московского университета, Голицын осуществляет ряд значимых исследований в области чернотельных излучений и первым среди ученых-физиков вводит в научный оборот ряд соотношений, заключающих в себе уравнение Рэлея-Джинса и закон смещения Вина, и представление о температуре излучения. Оканчивая Московский университет, Борис Голицын представил к защите диссертационный доклад, состоявший из 2 частей: «Исследования

по математической физике» и «О лучистой энергии». Новаторские идеи в области теплового излучения вызвали резкие возражения именитых русских физиков, в частности А. Г. Столетова, который являлся рецензентом диссертационной работы молодого ученого. Несмотря на то, что диссертация была отклонена, через 7 лет именно эта работа стала основой, на которой зародилась квантовая физика.

Но неудача с защитой диссертации не помешала Голицыну стать адъюнктом Императорской Академии наук. В этой должности ученый сосредоточил все свои силы на создании нового ответвления науки — сейсмологии. 1903 год стал знаковым годом в карьере Бориса Борисовича Голицына. Именно в этот год он получает впечатляющие результаты своих разработок по сейсмологии и регистрирует главное свое изобретение — сейсмограф Голицына. В 1906 году Борис Борисович Голицын основал в Пулково Центральную сейсмологическую станцию и в дальнейшем осуществил реорганизацию всей сейсмологической системы Российской империи.

В 1908 году он становится академиком, а в 1911 году в Манчестере Голицына избирают на 3 года президентом Международной сейсмологической ассоциации. В 1813 году он возглавил физическую обсерваторию Императорской Академии наук. В сложнейших условиях Первой мировой войны Борис Борисович Голицын организовал и возглавил Главное военно-метеорологическое управление, в котором проработал до конца своей жизни.

В 1916 году, в возрасте 54 лет академик Борис Борисович Голицын умер от воспаления легких и был похоронен в Свято-Троицкой Александро-Невской лавре.

*Людмила Вейса, ответственный редактор*

---

---

## СОДЕРЖАНИЕ

### ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

- Кулькишева А. А., Гребнев Г. Д.**  
Анализ и перспективы развития рынка общественного питания в региональных условиях ..... 433
- Куприянова Н. А., Копылова Т. В.**  
Стратегическое управление деятельностью персонала ..... 436
- Лапаева М. Г., Воинков И. А.**  
Ресурсоэффективная стратегия в нефтегазовом комплексе ..... 439
- Левкина Е. В., Никитина Н. В., Черногач М. А.**  
Развитие рыбной отрасли на территории опережающего развития на примере Приморского края ..... 441
- Лето Я. В.**  
Учреждения культуры в муниципальном образовании как объект управляющего воздействия ..... 445
- Матвеев И. А.**  
Стратегия развития высшего учебного заведения в международной среде на основе использования массовых открытых онлайн-курсов ..... 449
- Милославский В. Г., Джумагишиев С. К., Казиев Т. Р., Синицын А. М.**  
Тендеры: состояние, тенденции и перспективы ..... 452
- Миниханова С. В., Шакирова Р. Г.**  
Перспективы использования интернета для развития «ON-LINE» туризма в Казахстане ..... 458
- Миронова А. М.**  
Классификационная характеристика факторов инвестиционной привлекательности ФРГ ..... 462
- Мурава-Середа А. В.**  
Стратегическое планирование развития трансграничной инновационной системы (на примере Черноморского региона) ..... 464
- Наскин А. А., Новикова А. А.**  
Развитие нетопливного бизнеса — способ формирования современной АЗС ..... 469
- Немчинов О. А., Минеева К. И.**  
Исследование тарифной политики авиакомпании на рынке пассажирских перевозок ..... 471
- Perepelitsa D., Ermoleva E.**  
Business assessment approaches, their advantages and disadvantages ..... 476
- Поплаухина Т. Д.**  
Фиктивные банкротства как экономические последствия коррупции ..... 479
- Попова Е. Н., Попова Т. Н.**  
Исследование уровня безработицы на российском рынке труда ..... 482
- Пронина В. С.**  
Экономический анализ: перспективы развития ..... 485
- Рудя А. А., Мкртумян В. Г.**  
Ипотечное жилищное кредитование в современных условиях: структура и динамика (на примере Ростовской области) ..... 487
- Рура О. В., Огильба А. В.**  
Особенности бухгалтерского учета процессов инновационной деятельности и рекомендации по его совершенствованию ..... 493
- Садыкова К.**  
Подходы к оценке эффективности инфраструктурных проектов ЕБРР и АБР в Кыргызской Республике ..... 495
- Сайбель Н. Ю., Касимова А. Р.**  
Безработица в Краснодарском крае и механизмы ее преодоления в условиях кризиса ..... 501
- Себян Л. Э.**  
Влияние факторов на курсовую стоимость акций химической промышленности Российской Федерации ..... 503
- Секербаева А. Ф., Рамазан Б. А., Бестембек Е. С.**  
Анализ существующих методов решения транспортной и складской задач ..... 506

<b>Сергеенков Д.</b> Инновационное развитие предприятий и их роль в экономике России..... 509	<b>Чернов Ю. И., Проданова А. А.</b> Акцизы на нефтепродукты..... 525
<b>Соловых О. С.</b> Статистическое изучение уровня занятости населения РФ ..... 510	<b>Чиркова А. А.</b> Анализ доходов и расходов медицинского страхования в Республике Саха (Якутия) ..... 527
<b>Тетерин Ю. А., Ильина А. В.</b> Роль иностранных инвестиций в экономике регионов Сибири: потенциал и ограничения.... 513	<b>Чупров И. В.</b> Основные подходы к оценке качества жизни населения ..... 529
<b>Халзанов А. Б.</b> Современные проблемы применения МСФО в России ..... 516	<b>Шерстобитова А. А., Лузан Н. Ю.</b> Повышение финансовой устойчивости строительных организаций..... 532
<b>Чеботарева Н. В.</b> Многообразие функций и свойств электронных денег ..... 518	<b>Шерстобитова А. А., Феткуллова Э. Т.</b> Алгоритм снижения валютных рисков на предприятии химической отрасли ..... 534
<b>Чекиева Х. Р.</b> Как санкции повлияли на развитие банковской системы ..... 521	<b>Шерстобитова А. А., Феткуллова Э. Т.</b> Оценка эффективности использования форвардных и опционных контрактов для снижения валютных рисков ОАО «КуйбышевАзот»..... 538
<b>Чекиева Х. Р.</b> Потребительское кредитование в России ..... 523	<b>Штепа М. В.</b> Международные стандарты ISO при построении «зеленой» экономики в России ..... 541

## ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

### Анализ и перспективы развития рынка общественного питания в региональных условиях

Кулькушева Анара Альбековна, магистрант;  
Гребнев Геннадий Дмитриевич, кандидат экономических наук; доцент  
Оренбургский государственный университет

На сегодняшний день реальность состояния рынка общественного питания отражается показателем, который характеризует количество мест на определенное число жителей. Данная характеристика применялась еще в СССР, где по принятым нормам, среднее значение данного показателя было представлено 40 местами на 1000 жителей. На сегодняшний день показатель обеспеченности населения местами посадки на предприятиях общественного питания свидетельствуют о следующем: 1000 жителей Парижа обеспечены 159 местами на предприятиях питания, тогда как Санкт-Петербург — предлагает всего 90 мест на 1000 жителей [3].

Данный норматив направлен на установление нескольких положений, которые важны для бизнеса с точки зрения установления уровня конкуренции. Наблюдения ведущих аналитиков, курирующих рынок гостеприимства, свидетельствуют о том, что критическое значение обеспеченности населения в том или ином населенном пункте посадочными местами — это величина, которая равна 50% [6]. В том случае, если данный показатель ниже, то конкуренция среди предприятий практически не ощущается. Если же величина рассматриваемого параметра находится в пределах 50–70%, то можно уже говорить о наличии конкуренции. Для таких предприятий уже существует необходимость ведения активной маркетинговой деятельности. Если значения показателя колеблется в диапазоне 70–80%, то перед нами своеобразный переходный период, который сопровождается полной перестройкой уровня обслуживания гостей, непосредственно процесса управления бизнесом и всех других аспектов в рассматриваемой деятельности. В том случае, если обеспеченность посадочными местами представлена уровнем 80%, то перед нами — второй критический рубеж, когда существует необходимость борьбы буквально за каждого гостя, соответствия системы управления современному уровню, стратегического управления [1].

На основании данных Росстата, можно утверждать, что рынок общественного питания в России в 2015 г. в целом

увеличился почти на 13%, что выразилось в показателе его объема, который составил 1019327 млн руб. Такой уровень прироста является наиболее значительным после экономического кризиса 2009 г. Помимо этого, существует возможность утверждать, что темпы роста рассматриваемой индустрии, опережают среднемировые показатели (согласно которым, в 2015 г. глобальный рынок стал больше всего на 5%, если анализировать его в денежном выражении) и показатели уровня прироста рынков стран Восточной Европы. Рынок Западной Европы представляет отрицательную динамику, получив сокращение на 2% [2]. В 2015 году рынок общественного питания в целом стал больше на 11%, составляя в абсолютном выражении 1131417 млн руб [8].

Структура рынка общественного питания России 2015 года представлена на рис. 1.

На основании данного рисунка можно утверждать, что лидером в сегментах является фаст-фуд (англ. fast «быстрый» и food «пища») — предприятие быстрого питания.

Модное направление — здоровое позиционирование меню на сегодняшний день остается значительным для российского рынка. На эту тенденцию реагирует и сегмент фаст-фуда, который обоснованно не может считаться полезным для здоровья, вводя в свои меню овощные салаты, фреш-соки, фрукты и овощи. Даже тот факт, что данные продукты не заняли пока в обороте точек быстрого питания заметной позиции, доля их постоянно растет. Крупные города характеризуются появлением ресторанов и кафетериев, которые предлагают только продукты из свежих овощей и фруктов, блюда с низкой калорийностью и напитки, полезные для здоровья. Данные заведения, пока еще занимая нишевой сегмент, стремительно набирают популярность [2].

Однако, провинциальные города на сегодняшний день являются отстающими по показателю количества предприятий общественного питания, тогда как количественный показатель посетителей заведений питания различного уровня в данных городах за последние 2–3 года существенно увеличился [4].

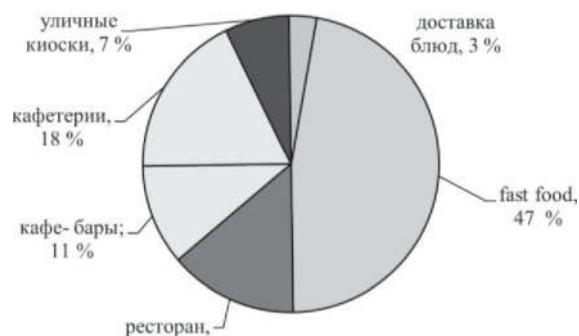


Рис. 1. Структура рынка общественного питания России 2015 г. в стоимостном выражении, % (данные — Euromonitor International)

Проведем анализ рынка общественного питания г. Оренбурга и выделим основные перспективы его развития. Данный анализ построен с двух сторон. Первая заключается в том, что необходимо изучить демографическую ситуацию и среднедушевые доходы оренбуржцев

во временном периоде 2009–2015 гг., что представлено в таблице 1.

Со второй стороны, необходимо проанализировать статистические данные по итогам развития потребительского рынка города.

Таблица 1. Динамика численности, доходов, прожиточного минимума и покупательной способности населения города Оренбурга в 2009–2015 гг.

Год	Численность, тыс. чел.	Доходы	Прожиточный минимум, руб.	Покупательная способность, раз
2009	520	15636	3400	4,5
2010	520,6	20818	3949	5,2
2011	521,2	18991	4257	4,4
2012	532,9	20631	4614	4,4
2013	534,5	23109	5137	4,4
2014	540,1	24427	5420	4,6
2015	540,2	25734	6999	4,1

В 2015 г. уровень развития экономики города Оренбурга характеризовался увеличением денежных доходов населения и заработной платы работников предприятий и организаций, изменением объема платных услуг в сторону увеличения, повышением активности инвестиций в городской экономике. Однако, показатель оборота розничной торговли снизился [6].

В таблице 1 показано, что на сегодняшний день в г. Оренбурге отсутствуют предпосылки бурного развития в отрасли общественного питания, так как численность населения, уровень покупательной способности за рассматриваемые годы практически не изменился, оставаясь на одном и том же уровне.

Далее, необходимо выявить основные тенденции в развитии общественного питания в условиях г. Оренбурга, основываясь на динамике развития данной сферы за период 2009–2015 гг. (табл. 2).

На основании данных таблицы можно утверждать, что оборот предприятий общественного питания в городе Оренбурге за период 2009–2015 г. увеличился на 1260 млн руб. (на 36%), если рассматривать оборот в сопоставимых ценах. Можно увидеть резкий спад рынка,

который представлен 30% в период 2011 года, что характерно для последствий кризиса, когда население пытается оправиться после экономического кризиса. В 2013–2014 гг. рынок общественного питания г. Оренбурга восстановился и имел показатели устойчивой тенденции роста, однако к 2015 г. начинает происходить снижение объема рынка, что обосновано экономическими условиями нового кризиса. Численность населения г. Оренбурга с 2009 по 2015 гг. стала больше почти на 4%, тогда как показатель товарооборота предприятий общественного питания вырос на 35% [7].

Данные показатели могут быть объяснены двумя тенденциями в развитии отрасли:

- предприятия общественного питания увеличили средний чек;
- выросло количество посетителей предприятий общественного питания.

Более вероятен первый вариант, так как на сегодняшний день все предприятия торговли и сферы услуг существенно повысили цены из-за инфляции.

Если рассматривать обеспеченность населения г. Оренбурга местами на предприятиях общественного



Таблица 2. Динамика товарооборота предприятий общественного питания г. Оренбурга, 2009–2015 гг.

Год	Численность, тыс. чел.	Оборот предприятий общественного питания, млн руб.	Оборот общественного питания на 1 чел., руб.	Кол-во мест на предприятиях общественного питания, единиц	Кол-во мест на предприятиях общественного питания, на 1000 жителей
2009	520	3600,1	6923,09	12608	24,2
2010	520,6	4111,02	7896,71	-	-
2011	521,2	2808,45	5388,42	-	-
2012	532,9	3192,3	5990,62	-	-
2013	534,5	3344,1	6257,81	16757	31,4
2014	540,1	4914,6	9099,24	18504	34,3
2015	540,2	4860,1	8996,66	19547	36,2

питания за анализируемый период, то она увеличилась на 12 мест из расчета на 1000 жителей. На конец 2015 года она составляет 36,2 места. Данный показатель соответствует 90% от показателя нормы обеспеченности среднего норматива, составляющего 40 мест на 1000 жителей. Данный показатель является критическим, то есть можно сделать вывод, что на рынке общественного питания города Оренбурга сложился высокий уровень конкуренции, который заставляет предприятия вести борьбу практически за каждого гостя.

Если рассматривать количество мест предприятий общественного питания г. Оренбурга в анализируемом периоде, то оно увеличилось практически на 55%, тогда как оборот — всего на 35%.

Также таблица показывает, что товарооборот в отрасли растет медленнее, чем количество мест на предприятиях общественного питания. Данный факт может быть объяснен открытием новых ресторанов и кафе, куда идут не новые посетители, а все та же группа людей, которая посещала другие предприятия общественного питания, то есть происходит процесс перераспределения клиентов по заведениям.

Также необходимо указать, что на сегодня рынок общественного питания, как и любые другие отрасли сферы в жестких условиях рыночных отношений, имеет направление в изменении качества и становится «рынком покупателя», а не продавца. Это ведет к тому, что рестораны и кафе должны постоянно менять правила игры, используя инновационные направления. Это может привести к смешиванию типов предприятий — ресторан-паб, кафе-бар и т. д. Также необходимо параллельное развитие нескольких форматов обслуживания в одном предприятии. Примером может служить Оренбургский Паб «Narat's», ресторан «Anna Brahma», гриль-бар «На углях».

Для дальнейшего развития предприятий общественного питания г. Оренбурга, необходимо помнить, что рестораны, пабы, кафе — это элементы городской среды, которая постоянно должна находиться в движении, развитии и преобразовании. Уровень развития общественного питания, качество оказываемых услуг, разноо-

образная кухня могут стать показателем уровня развития города в целом [5].

Выделим сильные стороны регионального рынка общественного питания на примере города Оренбурга, которые должны быть задействованы для дальнейшего развития отрасли:

- рост объема розничного оборота общественного питания и услуг в данной сфере населению г. Оренбурга;
- сформировавшийся рынок предприятий общественного питания;
- постоянный интерес потенциальных инвесторов к развитию г. Оренбурга как туристического центра;
- высокий уровень конкуренции рынка ресторанов г. Оренбурга;
- большое количество образовательных учреждений, которые осуществляют профессиональную подготовку работников для сферы общественного питания;
- использование инновационных форм предоставления услуг общественного питания, новых для города Оренбурга — домашняя доставка, вариант «антикафе», организация кейтеринга.

Однако, необходимо бороться со следующими недостатками, которые существенно влияют на развитие рынка общественного питания в региональных форматах, что характерно и для жителей Оренбурга:

- привычка жителей города питаться дома;
- отсутствие высокого уровня развития кадров на всех предприятиях общественного питания города;
- неиспользование общей концепции в совершенствовании и развитии сферы общественного питания города Оренбурга;
- различие в уровне качества услуг, которые предоставляются на предприятиях одного типа;
- низкая квалификация высших профессиональных кадров;
- неравномерное распределение предприятий общественного питания по районам города.
- отсутствие механизмов, направленных на регулирование потребительской сферы со стороны администрации.

Таким образом, на сегодняшний день для рынка общественного питания города Оренбурга можно дать следующую характеристику: рынок общественного питания активно развивается, при этом влияние общего экономического спада и кризиса сказалось на данной индустрии города намного слабее, чем на других отраслях. Специалистами указывается, что уровень потребности в точках общественного питания на данный момент еще не является удовлетворенным. Факт кажущегося изобилия является обманчивым, так как большинство потребностей рынка использовано не в полную силу. Все это позволяет утверждать, что активность отрасли в будущем

может быть более высокой. Факт процветания рынка общественного питания г. Оренбурга может быть отнесен к социально-значимым направлениям, так как развитый сектор услуг может констатировать в общем уровень развитости экономической системы, а с точки зрения микромасштаба — пища это основа жизни человека. От уровня питания человека зависит его здоровье, настрой и трудоспособность. Таким образом, питание человека является не только его личным делом, но и общественным, поэтому развитие отрасли общественного питания — крайне важная область общего социально-экономического развития региона и экономики страны в целом.

#### Литература:

1. Ахмадеева О. А., Идрисова А. И. Тенденции развития рынка общественного питания в России // Молодой ученый. — 2016. — № 8. — С. 483–486.
2. Емельянова Т. В. Экономика общественного питания: учебное пособие / Т. В. Емельянова, В. П. Кравченко. — Минск: Вышэйшая школа, 2015. — 286 с.
3. Ефимова О. П. Экономика общественного питания / Под ред. Н. И. Кабушкина: Учеб. Пособие. — 3-е изд., испр. и доп. — Мн.: Новое знание, 2013. — 208 с.
4. Иванов А. А. Общественное питание в России. Современное состояние. Гигиенические проблемы. Информационный сборник статистических и аналитических материалов / под ред. д. м. н., профессора Беляева Е. Н. — М. — ФЦГСЭН. 2015. — 24 с.
5. Кучер Л. С. Ресторанный бизнес в России: технология успеха / Л. С. Кучер. — М.: ТрансЛит, 2015. — 468 с.
6. Сирый, В. К. Ресторанный бизнес: управляем профессионально и эффективно. Полное практическое руководство / В. К. Сирый и др. — М.: Эксмо, 2008. — 352 с.
7. Какой русский не любит быстрой еды? RUSSIAN FOOD & DRINKS MARKET/. — 2013. — № 5, сентябрь [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www/foodmarket.spb.ru/curreut.php?article=1873>.
8. Гинзбург, В. Эксперименты с форматами от fmedming до quickservice / В. Гинзбург [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http://www.restoranoff.ru/actual/hottopics/aktualnye\\_temy/eksperimenty\\_s\\_formatami/](http://www.restoranoff.ru/actual/hottopics/aktualnye_temy/eksperimenty_s_formatami/).

## Стратегическое управление деятельностью персонала

Куприянова Надежда Александровна, магистрант;  
Копылова Татьяна Вячеславовна, кандидат экономических наук, доцент  
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

*В статье рассмотрены ключевые аспекты стратегического управления персоналом. Показана значимость персонала как стратегического ресурса организации.*

**Ключевые слова:** стратегическое управление персоналом, персонал, управление человеческими ресурсами

*In article discusses key aspects of strategic management by personnel. And also, the importance of personnel as strategic resource of the organization.*

**Keywords:** strategic management of the personnel, staff, human resources management

Деятельность трудового коллектива в устойчивом функционировании и развитии организации сложно переоценить. Поскольку, именно от сотрудников компании зависят выполнение поставленных задач, качество выполняемой работы, а так же активность в решении возникающих проблем. В настоящее время в большинстве компаний персонал организации рассма-

тривается как ключевой ресурс в обеспечении успеха организации.

В процессе развития теоретических основ стратегического менеджмента, а так же благодаря накопленному опыту в сфере трудовых отношений, в научной практике появился термин «стратегическое управление персоналом». Однако стоит отметить, что на сегодняшний день нет еди-

ного мнения относительно формулировки и ключевых понятий, относящихся к этому термину. Кроме того, наблюдается значительное разногласие исследователей во взглядах на сущность стратегического управления персоналом.

Чтобы различать управление, осуществляемое на уровне хозяйственных подразделений от управления на уровне высшего руководства, в 70-х годах XX века был введен термин «стратегическое управление». Это помогло компаниям реагировать на изменения внешней среды более адекватно и своевременно, то есть сделало их более гибкими и конкурентоспособными. Появление термина «стратегическое управление» обусловлено ещё и такими факторами как: внедрение высоких технологий и ускорение темпов научно-технического прогресса, глобализация экономики, нестабильность внутренней и внешней среды организации, интеллектуализация труда персонала и многое другое.

Стратегическое управление трудовой деятельностью персонала компании является современным подходом к управлению человеческими ресурсами, который получает всё большее распространение и признание, и поэтому не теряет актуальности, активно исследуется и совершенствуется.

Новый, стратегический подход к управлению, стал появляться в России только в 90-х годах XX века. В то время происходит переход от кадровой работы к управлению персоналом, который почти сразу преобразуется в управление человеческими ресурсами. Возможно, именно поэтому, в работах многих исследователей, эти понятия подменяются и отождествляются.

Наиболее часто в литературе идентично трактуются понятия «персонал» и «человеческие ресурсы».

Под управлением человеческими ресурсами понимается стратегический подход к управлению людьми, как наиболее ценными активами организации, вносящими индивидуальный и коллективный вклад в достижение организационных целей компании [2, с. 6].

Некоторые исследователи называют концепцию управления человеческими ресурсами «старым вином в новой бутылке». Действительно, эти понятия имеют множество общих черт, а именно:

- Применяется одинаковый набор инструментов для отбора сотрудников, их обучения и вознаграждения, а так же для анализа компетентности сотрудников и управления эффективностью труда;

- Придаётся большое значение коммуникативным навыкам сотрудников;

- За управление персоналом несут ответственность линейные менеджеры [2, с. 28]

Разница между подходами управления человеческими ресурсами и системой управления персоналом наблюдается в акцентах и подходах, но не в сути. Хендри и Петтигрю говорят о том, что управление человеческими ресурсами является скорее «перспективой управления персоналом». Это различие хорошо выразил К. Легге, и заключаются оно в следующем:

- Деятельность по управлению персоналом нацелена на сотрудников организации не занимающих руководящие должности. Управление человеческими ресурсами не имеет чёткой направленности, но, тем не менее, направлена на руководящих сотрудников;

- Управление человеческими ресурсами, в отличие от концепции управления персоналом, занимает одно из ведущих направлений в стратегической деятельности высшего руководства [2, с. 29].

Решение об изменении отношения к персоналу, как к одному из легкозаменяемых ресурсов и выстраивание системы управления основанной на понимании ключевой роли человека, обусловили многие экономические прорывы. Примером этого могут служить известные японские компании, которые таким подходом обеспечили высокую конкурентоспособность своих организаций. Их подход к управлению персоналом нацелен на улучшение человеческих отношений с помощью согласованности, коллективизма и высоких моральных ценностей всех категорий сотрудников [5, с. 14].

М. Амстронг уделил огромное внимание рассмотрению вопроса управления человеческими ресурсами. Он обоснованно доказывает, что стратегия управления человеческими ресурсами основывается на корпоративной стратегии. При этом, согласно М. Амстронгу, управление человеческими ресурсами не что иное, как управление персоналом в стратегическом плане. Поэтому, он рекомендует учитывать данные стратегического анализа не только в корпоративной стратегии, но и в стратегии управления человеческими ресурсами [2, с. 29].

Отличительной чертой стратегического управления трудовой деятельностью от других теорий управления человеческими ресурсами является динамический подход к трудовому коллективу, которым необходимо управлять.

Управление персоналом подразумевает планирование взаимосвязанных действий, а так же оперативное управление действиями по достижению необходимых задач. Стратегическое управление персоналом связано со стратегическим планированием и достижением определенных показателей на основе долгосрочных целей организации.

Исходя из этого, теорию стратегического управления можно применить относительно теоретической базы для развития стратегического управления деятельностью персонала.

Согласно определению Р. Гранта, стратегия не является детальным планом или программой инструкций. Стратегия является объединяющей темой, обеспечивающей согласованность и задающей общее направление решениям и действиям человека и организации [3, с. 19].

Следует отметить, что Р. Грант выделяет два уровня стратегии организации: корпоративная стратегия и бизнес-стратегия. Корпоративная стратегия определяет и устанавливает широту деятельности компании в отраслях и рынках, где она конкурирует. Бизнес-стратегия определяет то, как именно она конкурирует в выбранной отрасли или рынке [3, с. 36].

Процесс формулирования и реализации стратегии является результатом взаимосвязанных решений. Этот процесс наиболее полно представили в виде схемы Ф. Аналоуи и А. Караме (рис. 1)

На рис. 1 хорошо прослеживается воздействие человеческих ресурсов на формулирование и реализацию корпоративной стратегии организации. Это влияние происходит через организационную структуру и организационное поведение [1, с. 76].

Организационное поведение следует рассматривать как базовые знания, владение которыми позволяет линейному и функциональному менеджеру (руководителю) понимать причины и факторы поведения людей в организации и тем самым обладать основой для повышения эффективности управления трудовой деятельностью коллектива и обеспечения конкурентоспособности компании [4, с. 37].

Поэтому, принимая решения в области управления персоналом необходимо учитывать не только экономические аспекты, но и интересы (потребности) работников компании.

В своих исследованиях в области стратегического управления персоналом, А.Я. Кибанов выделяет три направления действий:

- Определение целей управления деятельностью персонала;

- Формирование принципов и идеологии кадровой работы;
- Выявление условий для обеспечения равновесия между экономической и социальной эффективностью использования трудовых ресурсов в организации.

К этим направлениям необходимо добавить анализ внутренней и внешней среды, поскольку он создаёт информационную базу для определения целей и ценностей.

Создание стратегической системы управления персоналом следует рассматривать как вложение инвестиций в определенное количество ресурсов (человеческих, материальных и финансовых), для получения ожидаемых результатов и достижение целей в определенное время.

Таким образом, стратегическое управление деятельностью трудового коллектива рассматривается в одном контексте со стратегией организации. Опираясь на уже существующие особенности определения успешной стратегии можно выразить ключевые факторы успешного стратегического управления персоналом:

- Стратегическое управление персоналом должно быть интегрировано в стратегию организации;
- Организация рассматривает свой персонал, как основной ресурс компании;
- Управление деятельностью персонала является неотъемлемой частью стратегического управления организацией в целом;



Рис. 1. Связь корпоративной стратегии и организационного поведения

– Необходим анализ внешней и внутренней среды для определения сильных и слабых сторон в системе стратегического управления персоналом;

– Цели должны соответствовать принципу SMART, то есть быть простыми и ясными (Specific), измеримыми (Measurable), согласованными и ориентированными на конкретные действия (Attainable), достижимыми (Realistic) и соотноситься с определенными временными интервалами (Time-based), в нашем случае долгосрочными.

Анализируя существующие теоретические данные и выводы, можно сформулировать следующее определение: стратегическое управление персоналом — это вид управленческой деятельности, направленный на достижение организационных целей, при котором деятельность

по управлению персоналом гибко регулируется в зависимости от изменений окружающей среды.

Из вышесказанного можно сделать вывод о том, что для успешного функционирования организации необходимо решать кадровые проблемы в долгосрочной перспективе. А изменение роли персонала требует пересмотра и изменения принципов управления трудовым коллективом. То есть, управление персоналом становится одним из основных элементов стратегии организации и условием её развития и выживания. Стратегическое управление персоналом помогает компании обладать конкурентоспособностью за счёт не количества ресурсов, а их качества. Поэтому такое управление деятельностью персонала рассматривается в одном контексте со стратегией организации.

#### Литература:

1. Аналоуи Ф. и Карамии А. Стратегический менеджмент малых и средних предприятий: учебник для студентов высших учебных заведений: [пер. с англ. С. Э. Лалаян]. — Москва: Юнити, 2005. — 395 с.
2. Армстронг М., Стратегическое управление человеческими ресурсами: [Пер. с англ.] / Майкл Армстронг. — М: ИНФРА-М, 2002. — 327 с.
3. Грант Р. Современный стратегический анализ: учебник для слушателей, обучающихся по программе МВА. [перевела с англ. И. И. Малкова]. — 5-е изд — СПб: Питер, 2011. — 554 с.
4. Спивак В. А. Организационное поведение и управление персоналом: учебник для ВУЗов — изд — СПб: Питер, 2000. — 416 с.
5. Яхонтова Е. С. Стратегическое управление персоналом: учебное пособие — Москва: Дело, 2013. — 378 с.

## Ресурсоэффективная стратегия в нефтегазовом комплексе

Лапаева Мария Григорьевна, доктор экономических наук, профессор;

Воинков Иван Александрович, студент

Оренбургский государственный университет

Важными целями развития газовой отрасли со стороны государства в условиях рынка становятся стабильность, бесперебойность и экономическая эффективность обеспечение внутреннего и внешнего спроса на нефть и продукты ее переработки, ответственное внесение налогов в бюджет, а также установка устойчивой платежеспособности спроса. Ресурсоэффективная стратегия — это долгосрочные и качественные направления деятельности, обеспечивающие предприятию конкурентные преимущества, своевременная реакция на изменения внешней среды, ориентация на выполнение заявленных целей организации, что привет к достижению максимальных результатов.

При внедрении следующих мероприятий можно реализовать ресурсосберегающий путь развития:

1) повышение цен на ТЭР до уровня, который стимулирует проведение эффективных ресурсо- и энергосберегающих мероприятий;

2) проведение организационных мероприятий по энергосбережению, поддержка государством неэнергоемких отраслей;

3) установка жестких экологических нормативов;

4) должна быть повышена инвестиционная привлекательность российской экономики.

В долгосрочном плане этот сценарий развития более перспективен. Из-за необходимости быстрого привлечения значительных инвестиций, а также несоответствия действующей системе российской экономики и обозначение направлений ее роста в перспективу он не может быть исполнен в полной мере. Основными условиями формирования ресурсоэффективной стратегии станут:

1) организация на предприятиях механизмов стимулирования ресурсосбережения;

2) реализация программ и проектирование по эффективному использованию всех видов ресурсов и повышение уровня финансирования;

3) обеспечение качественного улучшения эффективности ресурсо- и энергопотребления за счет создания и использования прогрессивных техники, технологий и материалов;

4) внедрение ответственных мер контроля над ходом выполнения ресурсосберегающих программ.

Для организации оптимизации использования ресурсов на предприятиях необходима разработка и внедрение комплексных ресурсосберегающих проектов.

Для регионального инновационного процесса необходимо разрабатывать ресурсосберегающие технологии. Это было получено от активных взаимодействий региональных властей и предприятий, осуществляющих свою деятельность на данной территории, она должна быть основана на обеспечении устойчивости региональной экономической системы. До настоящего времени под влиянием внешних факторов нефтедобывающее производство не рассматривалось в качестве определяющего параметра эффективности функционирования предприятия.

Для создания условий, которые могут помочь развить региональный инновационный потенциал и, обеспечить исполнение важнейших положений ресурсоэффективной стратегии:

1) внедрение разработок в производство, подбор нормативно-правового обеспечения инновационной деятельности, механизмов поддержки в деятельности газовых компаний;

2) организация комплекса по поддержке инновационной деятельности, экспорта наукоемкой продукции, повышения конкурентоспособности, развития производства. В процессе активизации деятельности по ресурсосбережению необходимо участие, ведущих предприятий — газовых предприятий территории органов государственного управления, финансово-кредитных учреждений, коммерческих структур;

3) обновление инфраструктуры инновационного процесса, включающая информационное обеспечение, производственную поддержку, финансово-экономическую систему, систему внедрения разработок, систему переквалификации кадров, систему экспертизы;

4) формирование условий позволяющие эффективно функционировать малым высокотехнологичным организациям и оказания им государственной поддержки;

5) создание тендеров для отбора инновационных проектов и программ. При поддержке наиболее перспективных производств, частными инвесторами, возможно внедрение инновационных проектов, которые будут небольшими и быстро окупаемыми;

6) реализацию приоритетных направлений и критических технологий, которые преобразуют экономику страны.

Для выявления основных направлений повышающих энергоэффективность экономики региона необходимо систематизировать энергосберегающие технологические решения:

- 1) упорядочить учет использования ТЭР;
- 2) поддержать производителей и потребителей информацией, энергосберегающей продукцией;
- 3) снизить риски и недопущения в кризисных ситуациях энергоснабжения области;
- 4) снизить удельные затраты, с помощью повышения;

5) энергоэффективности технологий на производство и использование энергоресурсов;

6) внедрить технологии на основе экономической заинтересованности потребителей и производителей;

7) поддержка энергосберегающего оборудования инвестициями;

8) повышение активности работы с населением по сокращению использования ТЭР.

Учитывается формирование в нефтегазодобывающих структурах служб ресурсоменеджмента, с целью контроля хода осуществления проектов и прогноза успешного ресурсопотребления и предоставления высококачественного исполнения, в функции которых выступает осуществление комплекса мер, которые направлены на разрешение последующих проблем:

1) последующее усовершенствование методической основы, создание методик расчета норм расхода основных видов;

2) освоение добывающими предприятиями модернизированного программного расчета норм расхода ресурсов и гарантийных проектов;

3) справочное предоставление оперативной оценки применения топливно-энергетических ресурсов и моделирование энергозатрат;

4) помощь компаниям и введению пооперационного инструментального технологического учета расхода ТЭР;

5) осуществление экспертизы, охраны и установления плановых характеристик согласно применению энергоресурсов, требуемых для исполнения плановых задач по добыче углеводородов;

6) систематическое осуществление обследований дочерних обществ чтоб контролировать расход ресурсов;

7) ведение отчетности о выполнении норм расхода топливно-энергетических ресурсов и плановых заданий согласно введению мероприятий по энергосбережению;

8) регулярный анализ хода исполнения программных мероприятий.

Рост трудноизвлекаемых резервов в связи с истощением имеющихся месторождений и увеличением осложненного фонда скважин характеризуется нынешнее положение топливно-энергетического комплекса России и нефтегазодобывающего сектора. Сокращение производительности работ и высоким уровнем зависимости их результатов от конъюнктуры мировых рынков нефти и уровня цен на нефть и нефтепродукты приводит к смещению в худшую сторону условий экономического роста предприятий нефтегазодобычи. В связи с этим увеличивается потребность в активизации политики согласно стимулированию мер, нацеленных на возобновление финансового равновесия и увеличения рациональности применения всех видов ресурсов. Введение политики требует целого комплекса инструментов, которые соответствуют специфике нефтегазодобычи. В условиях, когда макроэкономика характеризуется, как экономика смешанного типа, с поддержкой финансовых стимулов выражается вероятность для нефтегазодобывающих компаний

без помощи других сформировать ресурсоэффективную стратегию собственного формирования и создания стимулов с целью выполнения инновационных мероприятий по ресурсосбережению. Если компания нефтегазодобывающей отрасли примет участие в проектах, нацеленных на бережные отношения к ресурсам, а не на их бессистемное использование приводит к формированию подхо-

дящего стиля компании не только внутри страны, но и на международном уровне.

Все без исключения условия непосредственного и косвенного влияния, оказывающие воздействия на деятельность нефтегазодобывающих структур, обязаны предусматривать создание ресурсоэффективной стратегии в газовой отрасли.

Литература:

1. Федеральный закон Российской Федерации от 23 ноября 2009 г. № 261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» // Российская газета. № 50—2009 г.
2. Андропова, И. В. Программно-целевое управление ресурсоэффективностью в нефтегазодобывающем секторе экономики / И. В. Андропова // Нефтяное хозяйство. — 2010. — № 10. — С. 24—25. — ISSN9785—3561.

## Развитие рыбной отрасли на территории опережающего развития на примере Приморского края

Левкина Елена Владимировна, старший преподаватель;

Никитина Наталия Владиславовна, студент;

Черногач Маргарита Антоновна, студент

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса

*В связи с наступлением длительного финансового кризиса с 2014 г., уменьшением маржи и невозможностью обслуживания долга, в рыбной отрасли наблюдается тяжелое финансовое положение и огромная нехватка оборотных средств, ухудшение материально-технической базы в рыбной отрасли и использование добывающего флота.*

*В современной экономике Российской Федерации территории опережающего развития созданы стать «дорожной картой» развития национальной экономики в Приморском крае, как одним из регионов Дальнего Востока, но вопросы развития данного региона во многом зависят от учета специфики развития территориальных образований, оперативности и успешности взаимодействия с федеральными и региональными исполнительными органами.*

**Ключевые слова:** *рыбная промышленность, добыча морепродуктов, территории опережающего развития, налоговые преференции, Приморский край, проекты развития, меры экономической поддержки, налоговые преференции, налоги и налогообложение*

*In connection with the onset of long-term financial crisis in 2014, a decrease in margins and an inability to service debt in the fishing industry is watching the difficult financial situation and the huge shortage of working capital, the deterioration of the material and technical base in the fishing industry and the use of fishing fleet.*

*In modern economy of the Russian Federation territories of the advancing development are created to become «road map» of development of national economy in Primorsky Krai as one of regions of the Far East, but questions of development of this region in many respects depend on the accounting of specifics of development of territorial educations, efficiency and success of interaction with federal and regional executive bodies.*

**Keywords:** *fishing industry, extraction of seafood, TOR, tax free*

В Российской Федерации существует необходимость комплексного механизма экономических мер поддержки на территориях опережающего развития, которые будут способствовать реализации ключевой цели Приморского края — полноценному вовлечению доступных ресурсов в регионе для развития экономического сектора и региона в целом.

Федеральный закон от 29 декабря 2014 г. № 473 определяет правовой режим территории опережающего развития, меры государственной поддержки и порядок деятельности на таких территориях.

По информации независимых источников, потенциал вывода в Дальневосточном бассейне, включая бассейн

Японского моря, через 10 лет вырастит и составит более 3600 тыс. тонн. аквакультуры.

Потенциал экспорта рыбной продукции из Российской Федерации в Азиатско-Тихоокеанский регион вырастит и составит более 2000 тыс. тонн. Соответственно, потребуются сопоставимые инвестиции в персонал и средства производства.

Закон определяет территории опережающего развития, как часть территории субъекта Федерации, на которой, в соответствии с решением Правительства, установлен особый правовой режим осуществления предпринимательской и иной деятельности.

Цель — формирование благоприятных условий для привлечения инвестиций, обеспечение ускоренного социально-экономического развития и создание комфортных условий для обеспечения жизнедеятельности населения и развитие, в том числе для рыбной отрасли.

Территории опережающего развития предусматривают особые условия для рыболовства и рыбоводства в Приморском крае.

Определены местоположение границ территорий опережающего развития, перечень видов экономической деятельности, на которые распространяется особый правовой режим предпринимательства [1].

К территории опережающего развития применяется процедура свободной таможенной зоны, включая:

- 0% НДС на импорт для переработки;
- 0% ввозные и вывозные таможенные пошлины.

Рыбная промышленность занимает лидирующее место в структуре промышленности Приморского края. На территории Приморского края действуют более 130 промышленных предприятий отрасли.

Ежегодно добывается более 1,5 млн тонн рыбы и морепродуктов. Всеми предприятиями вырабатывается около 800 тыс. тонн разнообразной пищевой рыбной продукции, консервированной продукции производится более 110 млн условных банок.

Постановление Правительства РФ от 25 июня 2015 г. — № 629 и Постановление Правительства РФ от 28 января 2016 г. № 43 предусматривают создание территорий опережающего развития «Надеждинская» и «Большой Камень» [2].

Территория опережающего развития «Надеждинская» планирует стать площадкой для 2377 новых рабочих мест. Вложить в него планируется более 5 миллиардов рублей государственных инвестиций и свыше 10 миллиардов частных средств.

Финансирование создания инфраструктуры для территории опережающего развития осуществляется за счет средств федерального, регионального и местного бюджетов, а также внебюджетных источников.

Создание территории опережающего развития в Приморском крае создает необходимые условия улучшения условий жизни населения и работы в рыбохозяйственном комплексе в регионе, способствует конкуренции со странами Азиатско-Тихоокеанского региона, позволит уве-

личить объем производимой сельскохозяйственной продукции, улучшить логистику и как следствие увеличить товарооборот [3].

На территории опережающего развития утвержден и действует особый правовой режим осуществления предпринимательской деятельности, который создает серьезные стимулы и преференции для развития рыбной отрасли и заключается в следующем:

- льготное прямое налогообложение;
- льготный режим государственного контроля (надзора);
- льготное или упрощенное подключение объектов инфраструктуры территории опережающего развития;
- применение таможенной процедуры свободной таможенной зоны;
- возможность в ускоренном и льготном порядке привлекать к трудовой деятельности в территории опережающего развития квалифицированный иностранный персонал [4].

Для развития отечественного рыбопромышленного комплекса необходимо обеспечить рациональное использование имеющихся водных, технологических, производственных и трудовых ресурсов. Использование внутренних резервов увеличения производства и государственных льгот и преференций обеспечит рост конкурентоспособности рыбопродукции и гидробионтов, а также эффективности рыбной отрасли в целом.

В части обновления промыслового флота российским компаниям-судовладельцам необходим комплекс мер господдержки на основе инвестиционно-инновационного подхода по следующим направлениям:

- закупка серийных проектов промысловых судов у зарубежных компаний — лидеров мирового судостроения;
- адаптация и модернизация российских верфей под размещение заказов на строительство судов по этим проектам;
- льготные кредитные и лизинговые механизмы;
- льготы по ввозимому оборудованию и комплектующим для обновления и модернизации промыслового флота [5].

На рисунке 1 определены и систематизированы по классификационным признакам факторы инновационного развития, влияющие на эффективность рыбной отрасли.

Функционирование рыбного хозяйства в долгосрочной перспективе носит сценарный характер.

Инерционный сценарий учитывает динамику показателей функционирования рыбохозяйственного комплекса и тенденции, сложившиеся в ретроспективном периоде.

Наиболее определяющими для данного сценария являются условия функционирования отрасли.

Процессы, происходившие в этот период, определяют возможную динамику показателей в среднесрочной перспективе. С учетом влияния таких основных кризисных факторов, как значительный физический и моральный износ основных производственных фондов, особенно промыслового флота, слабый спрос на рыбные товары у ос-



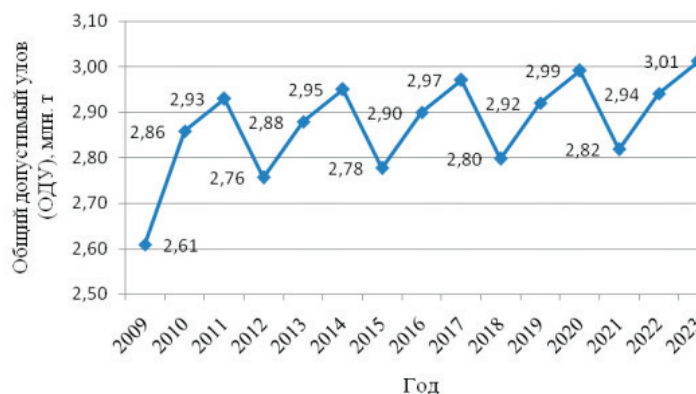


Рис. 1. Прогноз общего допустимого улова на Дальнем Востоке Российской Федерации

новой части населения, высокие ценовые параметры пищевой рыбной продукции, отсутствие инвестиционных ресурсов у значительной части предприятий, предполагает затяжной характер преодоления кризисных явлений. Это не позволит отрасли выйти на динамику роста в ближайшие три года, поскольку кризисные факторы будут носить постоянный самовоспроизводящийся характер.

За 2014–2015 гг. были сделаны значительные шаги на пути инновационного развития рыбной отрасли страны, которые могут быть использованы для повышения эффективности РБК Приморского края.

Состав задач, обосновывает необходимость сбалансированного и продуманного подхода внедрения механизма экономических мер для эффективной поддержки территорий опережающего развития, которые в дальнейшем будут способствовать реализации основной цели развития Дальнего Востока, а также привлечение инвесторов Азиатско-Тихоокеанского региона, активное участие которых, при благоприятных условиях, даст возможность Приморскому краю подняться на более высокий социально-экономический уровень и занять достойное место на мировой арене.

Анализ полученного тренд-циклического прогноза показал положительную оценку текущего состояния запасов рыбной промышленности Приморья, которая всегда была достаточно обширной и её запасы превышали возможности рыбного промысла. А отрицательная оценка — недостаточная корреляция с объемами общего вылова рыбы. В ходе исследования было выяснено, что обобщающий и более надежный прогноз дают результаты скользящего пошагового тренда по квотируемым и по неквотируемым объектам [6].

Согласно расчетам экспертов, к 2023 г. потенциал объема общего вылова рыбы в Дальневосточном бассейне относительно 2015 г. увеличится на 15,5%, что составит 3560 тыс. т., в том числе вылов квотируемых объектов достигнет 3000 тыс. т.

При этом среднегодовая численность работников рыбодобывающих организаций возрастет на 3% и составит 24340 чел., а производительность их труда за пе-

риод 2015–2023 гг. увеличится на 12,13%, достигнув 146,3 тыс. т. в год. Потенциал экспорта рыбы и рыбопродуктов в страны АТР возрастет к 2023 г. до 1964 тыс. т. общей стоимостью на \$3420 млн.

Поставки рыбы и рыбопродуктов на внутренний рынок по отношению к 2015 году возрастут на 19,5% и составят 1595 тыс. т. Для обеспечения устойчивой динамики развития рыбохозяйственного комплекса на уровне прироста добычи и переработки в 2% необходимы ежегодные инвестиции \$250 млн в основные фонды его организаций.

Прибыль от вылова и переработки рыбы, которая может быть без ущерба для деятельности предприятий направлена в инвестиции, превышает на 39% минимально требуемые для развития инвестиции.

Инвестиционные возможности крупных и больших рыбодобывающих судов превышают минимально требуемый порог на 78,5%, средних рыбодобывающих судов — всего на 1,4%, а маломерных судов и мотоботов — на 25,0%. При использовании малых судов наблюдается дефицит в 27,3% (\$9 млн долл.) прибыли от вылова и переработки рыбы, которая может быть без ущерба для их деятельности направлена в инвестиции [7].

Важное направление инвестиционного партнерства развития рыбохозяйственного сектора на Дальнем Востоке России — инвестирование в предприятия отрасли 1/3 требуемых инвестиций за счет средств федерального бюджета и еще 1/3 — из бюджетов региональных и местных органов власти.

Для регулирования этого вопроса имеется законодательно проработанный механизм применительно к территориям опережающего развития Дальнего Востока.

Также, территория опережающего развития предоставляет значительные перспективы для привлечения иностранных инвестиций

Таковыми иностранными инвестициями являются крупные проекты совместно с инвесторами из Азиатско-Тихоокеанского региона с предоставлением им возможности выбора и создания новых территорий опережающего развития на Дальнем Востоке. По сравнению с Дальним Востоком Азиатско-Тихоокеанский регион

представляет собой огромный рынок, где живут сотни миллионов человек.

Ранее Япония, Китай и Корея интерес проявляли только к добывающему сектору дальневосточного региона, то сейчас они уже готовы участвовать в инфраструктурных проектах, в развитии сельского хозяйства, в проектах глубокой переработки.

Таким образом, существует возможность привлекать азиатские инвестиции, производить продукцию на Дальнем Востоке и реализовывать ее в страны АТР [8].

Территория опережающего развития необходима Российской Федерации, чтобы привлечь максимальное количество инвесторов на Дальний Восток, тем самым способствовать его развитию и оживлению.

В результате данная территория сможет получить новых партнеров, укрепить экономические связи с азиатскими странами, получить дополнительные финансовые вливания, а помощь инвесторов в развитии Дальнего Востока способна частично снять нагрузку с государственного бюджета в данном вопросе.

Основными условиями для привлечения инвесторов являются налоговая политика и права инвесторов на территории ТОР.

Перспектива роста добавленной стоимости в рыбохозяйственном комплексе российского Дальнего Востока связана с созданием условий для дальнейшего динамичного развития мощного рыбохозяйственного комплекса (кластера), который полностью обеспечивает добычу, хранение, переработку и реализацию продукции из водных биоресурсов посредством реализации мероприятий по сохранению и расширению ресурсной базы рыболовства (развитию аквакультуры), развитию береговой инфраструктуры глубокой переработки, обновлению рыбопромыслового флота, развитию крупного логистического центра [9].

Развитие береговой переработки рыбы и морепродуктов позволит производить более глубокую переработку сырья и выпускать значительно больший, чем на флоте, ассортимент рыбопродукции.

Наиболее перспективной областью рынка являются замороженная рыбопродукция (например, крабовые палочки), производство рыбного филе и фарша, пресервованные изделия из рыбы. Крайне ограниченным потенциалом обладает развитие консервного производства.

Помимо вышеперечисленных целей, реализация перечисленных мероприятий, включая строительство новых объектов в рамках кластера, будет иметь мультипликативный эффект за счет создания добавленной стоимости непосредственно на предприятиях, использующих высокотехнологичное оборудование для глубокой переработки рыбы и морепродуктов, и смежных с ними производств, что в свою очередь обеспечит дополнительные поступления в федеральный бюджет.

Сравнительный анализ влияния на темпы экономического роста действующей налоговой системы и альтернативной, основанной на налогообложении рентных доходов, показал, что в последнем случае темпы роста увеличиваются в полтора-два раза.

Целесообразность использования альтернативной налоговой системы подтверждается наличием прецедентов в российской и мировой практике (единный сельскохозяйственный налог в России, вводится единый налог рентного характера в рыболовстве Исландии).

Экономической наукой в достаточной мере доказано, что при использовании природных ресурсов налоговое бремя должно сместиться со стоимости, создаваемой трудом человека, его интеллектом и личными сбережениями, на добавленную стоимость, которую создают «труд» природы, экологоресурсные ограничения и развитие общественной инфраструктуры, т.е. объектом налогообложения должен стать рентный доход.

В настоящее время наиболее реальной и целесообразной, представляется организация строительства малотоннажных рыбопромысловых судов для прибрежного рыболовства и среднетоннажных морских рыбопромысловых судов.

В первую очередь, значительные и необходимые, для среднего и крупного бизнеса, преференции, полученные

Таблица 1. Результаты опроса экспертного мнения о препятствиях развития ОЭЗ и рыбной отрасли (рынка) на Дальнем Востоке РФ, %

Показатель	Респонденты в лице региональных властей	Управляющие компании	Резиденты существующих ОЭЗ
Правовые проблемы в рамках порядка регулирования ОЭЗ	35	32	25
Недостаточное бюджетное финансирование	18	21	0
Бюрократические препятствия	18	21	25
Недоступность квалифицированных трудовых ресурсов	8	16	25
Слабый централизованный PR	12	10	-
Другое	9	0	25

от территорий опережающего развития, позволят снизить срок окупаемости частных инвестиций, в оперативном порядке на уже готовом инфраструктурном комплексе создать и нарастить обрабатывающее производство рыбной и морепродукции, обеспечить логистический сбыт рыбопродукции, ее последующую реализацию.

Комплекс государственных мер поддержки обеспечит развитие рыбной отрасли Приморского края, даст необходимый приток частных инвестиций в среднесрочной перспективе, обеспечит обновление рыбопромысловых судов и флота, прибрежного рыбопромыслового комплекса, инвестиции в импортозамещения оборудования, кадрового потенциала, развития отрасли в целом.

#### Литература:

1. Федеральный закон Российской Федерации от 29 декабря 2014 г. № 473-ФЗ по состоянию на 13.07.2015 [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_172962](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_172962).
2. Послание Президента РФ Федеральному Собранию (12 декабря 2013 г.) [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.consultant.ru/law/hotdocs/30088.html>.
3. Территории опережающего развития: 9 особых зон в ДФО [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://tass.ru/info/2215388>.
4. Малый и средний бизнес Приморья «взбунтовался» против ТОРов на Дальнем Востоке [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://primamedia.ru/news/economics/10.10.2014/392720/maliy-i-srednibiznesprimoryavz-buntovalsya-protiv-torov-na-daln.html>.
5. Елесина М. В., Рашкеева И. В. Опыт развития ОЭЗ в России и за рубежом [Электронный ресурс] // наука-га-student.ru. — 2014 г. № 10 (10—2014 г.). Режим доступа: <http://наука-гаstudent.ru/10/2078/>.
6. Левкина Е. В., Василенко М. Е. Эффективность рыбной отрасли: теория, методология и практика [Электронный ресурс] // naukovedenie.ru. — 2013 г. № 6(19). Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/>.
7. Левкина Е. В., Василенко М. Е., Ворожбит О. Ю. Роль инновационного развития в повышении эффективности рыбной отрасли Приморского края [Электронный ресурс] // Вестник Адыгейского государственного университета: сетевое электронное научное издание 1 номер 2014 года. Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/>.
8. Хан (Левкина) Е. В., Ворожбит О. Ю., «Разработка стратегии развития рыбохозяйственных предпринимательских структур» [Электронный ресурс] // European Social Science Journal (Европейский журнал социальных наук) № 1 2013 г. Режим доступа: <http://publ.naukovedenie.ru>.
9. Ситнина В. Территориальная значимость [Электронный ресурс] // Коммерсантъ ВЛАСТЬ № 43. Режим доступа: <http://www.kommersant.ru/doc/2599911>.

## Учреждения культуры в муниципальном образовании как объект управляющего воздействия

Лето Яна-Алекс Валерьевна, магистрант  
Башкирский государственный аграрный университет (г. Уфа)

2015–2016 года отмечены беспрецедентным вниманием к сфере культуры во всех ее аспектах, острыми дискуссиями в рамках профессиональных форумов и широких общественных обсуждений, позволил во всей полноте оценить, с одной стороны, мощь культурного потенциала нашей страны, а с другой — обширность задач, которые необходимо решить для его полного использования и развития. Главные направления, цели и задачи развития отечественной культуры были сформулированы в «Основах государственной культурной политики. Как указывалось, основными целями государственной культурной политики провозглашены формирование гармонично развитой личности и укрепление единства российского общества посредством приоритетного культурного и гуманитарного раз-

вития. Культурная сфера представляет собой не отдельную область муниципального регулирования, а сложную и многоуровневую систему, внутри которой решение проблем может быть только комплексным, учитывающим множество смежных факторов и соединяющим усилия разных ведомств, общественных институтов и бизнеса. Нужно учитывать, что система муниципального управления учреждениями культуры и досуга — часть общегосударственной системы управления в данной сфере и на нее переносятся и общероссийские проблемы. В России же складывается непростая ситуация в сфере культуры, которая требует серьезного теоретического анализа.

Культура изначально была предметом, которую исследовали философы, социологи, историки. Начиная

с античности и заканчивая настоящим временем, вопрос о сущности культуры по-прежнему остаётся достаточно актуальным. Наиболее распространенное определение даётся в антропологическом подходе к определению культуры, так в широком смысле она определяется, как процесс культурного раскрепощения личности и общества, а в более узком смысле, как специфическая сфера общественной жизни. Согласно широкой антропологической концепции культура — это всё то, что заставляет нас людей мыслить с критической и этической точки зрения. Следовательно, человек выражает и реализует себя через сравнение своей работы с работами других и постоянно ищет новые импульсы, которые заставляют его двигаться вперед.

В этом широком смысле культура является необходимым условием человеческого существования в обществе и, следовательно, её невозможно рассматривать как простую «материальную базу», как это делали марксисты, хотя конечно материальная, культурная или духовная стороны человека являются одними из очень важных аспектов.

Определённые процессы в культурном секторе являются результатом конкретных продуктов — товаров и услуг. Эти процессы осуществляются в специализированных учреждениях, государственных или частных, которые подлежат конкретным договоренностям. Поэтому уделяя внимание данной проблематике, следует определить значение культуры.

Слово культура происходит от латинского слова «colere», что означает культивировать, или возделывать, почву. В средние века это слово стало обозначать прогрессивный метод возделывания зерновых. [1] В нашей сегодняшней жизни слово «культура» символизирует убеждения, ценности и выразительные средства, применяемые в искусстве и литературе, которые являются общими для какой-то группы; они служат для упорядочения опыта и регулирования поведения членов этой группы. [2]

Культура также может рассматриваться как сфера культурной деятельности, отрасль экономики в которой создаются, обмениваются и потребляются культурные продукты или по — другому культурные блага.

Удовлетворение и потребление может быть самостоятельным, например это могут быть: чтение и собирание книг, просмотр передач, видео- и аудиотеки и др. Это возможно благодаря высокому распространению коммуникационных и информационных технологий. Это существенно влияет на развитие экономики, поскольку увеличивается спрос на предметы культурной деятельности.

Отрасль культуры включает только общественно-организованное потребление благ культуры, что в значительной мере уменьшает представления о масштабах отрасли.

Экономической формой продуктов являются услуги и товары. Товар представляет собой труд в форме вещи, который создан для обмена. Товары можно накапливать, хранить, транспортировать, что нельзя сделать с ус-

лугами. Некоторая часть продуктов культуры создается внутри отрасли (скульптуры, памятники, картины, произведения искусства). Товары культуры можно индивидуализировать.

Полезный труд, который совершается для обмена, называют услугой. Услуги бывают чистыми и материальными. Создают чистые услуги цирки, выставочные залы, библиотеки, театры, оперы, кинотеатры и прочее. Индивидуальные производители таких услуг являются художники, постановщики и др. Материальные услуги производятся в реставрационных мастерских.

Пропорции между рынками товаров и услуг подвижны. Услуга, которая состоит в том, что вещь доводят до потребления, является конечным этапом производства. Значительно расширились рынки товаров культуры, а рынки услуг сужаются, за счет глобальной информатизации.

Государство провоцирует потребление благ за счет помощи бюджетным расходам, создавая бесплатные блага (например, библиотеки), организывает труды благотворителей, которые предоставляют гранты для создателей благ. Блага культуры правильно формируют и развивают общественное сознание, они сохраняются и передаются поколениям.

Государство и муниципальные образования обеспечивают предоставление общественно необходимого уровня благ культуры при помощи государственных и муниципальных организаций и их бюджетного финансирования. Они вместе финансируют театры, музеи, филармонии, а частный сектор — кинотеатры, шоу-программы, казино.

Можно выделить следующие черты, которые характерны для экономической деятельности субъектов в отрасли культуры:

- продукцией отрасли служит культурное благо, которое предназначено для удовлетворения художественных, культурных потребностей и направлено на эстетическое образование потребителя;
- главная производственная деятельность имеет в некой мере творческий характер;
- технология производства и потребления продуктов культуры основана на использовании законов художественного творчества и художественного восприятия;
- главными факторами, которые определяют цену продукции являются уникальность и художественность;
- продукты культуры бывают штучные или производятся небольшими партиями, поэтому у производства мелкосерийный или единичный характер;
- предметом и главным материалом служит потребитель продукции, в связи этим, процесс «отработки людей людьми» требует высокого уровня затрат на формирование трудового фактора производства — работников. Получается, что требования к работникам выдвигаются высокие, а производство трудоемкое.
- предложением выступают творческие способности работников;

- спросом выступает свободное время посетителя, от его объема зависит технологический ритм и финансовые ресурсы производства;
- средства производства играют дополнительную роль и не влияют на производительность труда;

Инфраструктура культурной области быстро развивается. Её образуют книгоиздательства, производства звукозаписи, мастерские, гастрольные и рекламные агентства, учреждения образования, кинофабрики, методические центры, институты, управления культурой.



Рис. 1. Функции организаций инфраструктуры [3]

Сферу культуры образуют инфраструктура и отрасль культуры. Сфера культуры занимается производством культуры, созданием условий для распространения.

Современные культурные центры мало похожи на учреждения клубного плана времён СССР, когда только в художественной самодеятельности участвовало более тринадцати миллионов человек. К тому же дома и дворцы культуры существовали за счёт государства, посещение любых студий и кружков, любого вида художественной самодеятельности было бесплатным, в отличие от того, что происходит теперь. Ни просветительские, ни досуговые задачи перед учреждениями клубного плана РФ чаще всего не стоят.

Что такое в понимании современного человека означает культурный центр? Чаще всего этот термин используется, когда хотят обозначить организацию или определённые здания, где сосредоточены, преумножены и продвигаются в жизнь разнообразные ценности окружающего общества, чаще всего из области искусства или культуры. Это может быть общественное художественное объединение или частная инициатива, но чаще всего культурные центры находятся в ведении государства.

Употребляется этот термин на практике, когда нужно обозначить, к какой именно категории относится объект. Это говорится либо о крупном многофункциональном комплексе, который может охватить одновременно несколько сфер культуры или видов искусства, то есть назвать учреждения и объекты с узкой специализацией этим термином нельзя. Когда традиционная культурная функция учреждения одна — это не центр. Например: библиотека, музей, театр, концертный зал и так далее. Во втором случае говорят об учреждении культурного плана, которое имеет конфессиональную, национальную, социальную ориентацию. Например, Русский культурный

центр в государстве Монако, который основан не так давно, посредством библиотеки, детской школы, языковых курсов и Русского клуба не только поддерживает родную культурную среду среди русскоговорящих людей близлежащих территорий, но и знакомит коренных жителей Монако с многообразием российских реалий.

Получается, что границы, в которых используется этот термин, достаточно размыты. С одной стороны, он близок к традиционной форме института, который представляют Народный клуб, Дворец или Дом культуры. А с другой стороны, это такие разновидности общественных организаций, как национальные объединения или арт-центры. Это могут быть и выставочные галереи, библиотеки и концертные залы, если там проводится и всяческая просветительская, и образовательная работа, то есть если эти организации широкого профиля, где сотрудничают культура и наука.

Тем не менее, одна важная черта учреждения культуры должна присутствовать в обязательном порядке, независимо от его типа — это некоммерческая основа деятельности. А также пропаганда культуры многостороннего и комплексного характера. Если говорят о городе, например, что Санкт-Петербург — важный промышленный, транспортный и культурный центр, то это не обозначает отдельного учреждения. Также можно сказать об отличительной черте определённого района, то есть этот же термин, только в «градостроительном» употреблении. Например, есть в городе место, где сосредоточились все театры, концертные залы, библиотеки, стадионы и даже зоопарк.

Анализ социально-культурной деятельности за 2014 г. был нацелен, помимо выявления общей картины ее состояния, и на критическое осмысление ее содержания в свете «Основ государственной культурной политики»,

определение в связи с этим степени готовности клубных учреждений к реализации изложенной в этом документе культурной стратегии.

В частности, выявлялись тенденции, отвечающие или противоречащие поставленным в Основах новым задачам, наличие потенциала и ресурсов для их решения. В общей картине выделено особое место Крымскому региону как новому субъекту социокультурной деятельности.

Важнейшим аналитическим источником служили статистические данные ГИВЦ, отчет Государственного Российского Дома народного творчества (ГРДНТ) и ряд других, а также сведения о мероприятиях по оказанию в 2014 г. методической и материальной помощи в обеспечении надлежащего функционирования объектов коммунального хозяйства и социальной сферы районов Республики Крым и г. Севастополя.

Вся регулярная социокультурная деятельность в 2014 г. проходила под знаком Года культуры и соответственно была освещена участием культурно-досуговых учреждений в статусных мероприятиях, приуроченных к этому событию. Особое место в социокультурной деятельности в 2014 г. заняли мероприятия, связанные с празднованием 70-летия Победы, а также Днем славянской письменности и культуры, памятью Сергея Радонежского, 250-летием Государственного Эрмитажа и др., в которых реконструированная история России выступала как культурная ценность. Эти мероприятия на разном уровне (сельском, городском, районном, всероссийском, международном) дали мощный импульс для дальнейшего творческого роста, активного творческого общения.

В 2014 г. во исполнение Указа Президента Российской Федерации от 22 апреля 2013 г. № 375 «О проведении в Российской Федерации Года культуры» и плана Минкультуры России, региональных планов были проведены основные мероприятия, направленные на развитие сферы культуры: строительство, ремонт и реставрацию объектов культуры; модернизацию материально-технической базы учреждений культуры; комплекс мер по поддержке культуры села; учреждение грантов; сохранение и популяризацию культурного наследия народов России; модернизацию библиотек и культурно-досуговых учреждений, развитие детских школ искусств; комплекс мер по развитию культурнопознавательного туризма и др. [4]

В социально-культурной деятельности выделяются два уровня, систематизированные по содержательному и организационному принципу.

К первому отнесены народная художественная культура, любительское творчество и культурно-просветительство как ценностно-смысловые предпочтения проведения свободного времени, а ко второму — учреждения культурно-досугового типа как институционализированные их формы.

Основные принципы социально-культурной деятельности в 2014 г. соответствовали задаче предоставления культурных благ населению таким образом, чтобы формы и содержание свободного времени (досуга) граждан

России были ориентированы на сохранение, создание и распространение нематериальных культурных ценностей, не только удовлетворение, но и формирование потребности в интеллектуальном, творческом и культурном развитии.

Согласно статистике ГИВЦ, основным параметром измерения социально-культурной деятельности являются культурно-досуговые формирования, реализующие свою работу на базе разнообразных учреждений культурно-досугового типа и представляющие собой многообразные добровольные любительские объединения и клубные формирования, дифференцируемые по интересам, по возрасту, организационным формам.

В 2016 г. обозначилась тенденция увеличения количества клубных формирований и их участников по сравнению с 2013 г., что является позитивной тенденцией социально-культурной деятельности, свидетельствует о наращивании творческого и инновационного потенциала учреждений культурно-досугового типа, укреплении в Российской Федерации благоприятных условий для занятий любительским художественным творчеством. [5]

«В 2016 г. учреждения культуры интенсифицировали работу по обеспечению доступности культурных благ для всех групп населения, включая социально незащищенные слои населения и лиц с ограниченными возможностями здоровья. Так, дальнейшее развитие получила работа по созданию альтернативных форм досуга для детей с различными социально-психологическими проблемами. Регулярно проводятся мероприятия досугового, просветительского и развивающего характера для детей из опекунских, многодетных, малообеспеченных семей». [6] Организуются медицинские, юридические и психологические консультации, осуществляется анонимный прием наркозависимых подростков с целью оказания помощи в кризисных ситуациях, работают «телефоны доверия». Ведется планомерная работа по реабилитации и социализации населения средствами культуры, а также пропаганде здорового образа жизни.

Вместе с тем, констатацией стало повсеместное внедрение в социально-культурную деятельность рыночных отношений, которые трансформировали ее в сферу услуг, удовлетворяя в большей степени потребностям развлекательности и рекреационности. Одной из причин стала утрата ведущей роли государства в организации досуга как воспитательной среды.

Задача развития сферы культуры, поставленная в «Основах государственной культурной политики» сопрягается с необходимостью совершенствования профессионализма того слоя людей, которые разрабатывают и осуществляют программы в социокультурной сфере. От них требуется умение видеть проблемы культуры в контексте современности и специфики России как многонационального государства, обладание навыками поиска решений и средств, эффективных именно в местных условиях, отвечающих конкретной нестандартной ситуации региона, области и культурно-досугового учреждения.

Литература:

1. Шабатура Л. Н. Социально-философское осмысление культуры, её роли и значения // Вестник Челябинского государственного университета. — 2012. — № 15. — Философия. Социология. Культурология. Вып. 24. С. 68–71. — [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.lib.csu.ru/vch/269/011.pdf>, свободный. — Загл. с экрана. — Яз. рус., англ.
2. Мауль Виктор Яковлевич Методологические проблемы междисциплинарного изучения русского бунта: достоинства и недостатки // Вестн. Том. гос. ун-та. 2005. № 289. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/metodologicheskie-problemy-mezhdistsiplinarnogo-izucheniya-russkogo-bunta-dostoinstva-i-nedostatki> (дата обращения: 04.08.2016).
3. UTMAG [Электронный ресурс] — URL: <http://utmagazine.ru/posts/9278-ekonomika-kultury> (дата обращения 15.07.16).
4. Об итогах работы — Министерство культуры Российской Федерации [Электронный ресурс] — URL: <http://dostme.ru> (дата обращения 17.07.16).
5. Государственный доклад о состоянии культуры в Российской Федерации в 2013 году [Электронный ресурс] — URL: <http://garant.ru> (дата обращения 18.07.16).
6. С. Ш. Умеркаева Организация производственной практики студентов направления подготовки «Социально-культурная деятельность» в учреждениях музейного типа (из опыта работы) // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2015. № 9–3. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/organizatsiya-proizvodstvennoy-praktiki-studentov-napravleniya-podgotovki-sotsialno-kulturnaya-deyatelnost-v-uchrezhdeniyah> (дата обращения: 04.08.2016).

## Стратегия развития высшего учебного заведения в международной среде на основе использования массовых открытых онлайн-курсов

Матвеев Иван Александрович, магистрант

Северо-Восточный федеральный университет имени М. К. Аммосова (г. Якутск)

*В статье рассматривается стратегия развития высших учебных заведений в международном пространстве на основе продвижения предлагаемых образовательных услуг с использованием новой тенденции в электронном обучении — массовых открытых онлайн-курсов. В статье оценивается опыт учебных заведений, являющихся передовыми в этой области. Определяются направления для дальнейших исследований и типовые решения, которые можно применить для организации комфортной среды, направленной на создание образовательных ресурсов с уклоном на представление в глобальной сети.*

**Ключевые слова:** экономика и управление в образовании, менеджмент, управление, вуз, электронное обучение, массовые онлайн курсы, корпоративные информационные системы, образование, внедрение, обучение пользователей, дистанционные образовательные технологии

Процессы глобализации образования выражаются в формировании всемирной единой унифицированной системы образования, при которой стираются различия между входящими в нее образовательными средами [1]. Данный факт позволяет говорить о том, что сфера дистанционных образовательных технологий выходит на новый уровень понимания, как способ соперничества и конкуренции на рынке образования в мировом пространстве. Происходящее на мировом рынке образовательных услуг позволяет говорить о том, что ориентация образовательных продуктов на мировое пространство является одним из видов стратегии развития высшего учебного заведения.

К одним из важных примеров следует отнести стремительное распространение использования массовых от-

крытых онлайн курсов. Эти курсы на сегодняшний день представляют собой популярную форму самообразования, построенную на принципах доступности и глобальности. Принять участие в подобных курсах могут все желающие независимо от места проживания и социального статуса. В мире массовые онлайн курсы стали набирать популярность в 2011 году после того, как был проведен первый подобный курс на базе Стэнфордского университета. Отличительной особенностью данных курсов является их бесплатность, и, как следствие, огромная аудитория. Размер аудитории позволяет организовать учебный процесс таким образом, что в его создании и развитии могут использоваться большие финансовые и трудовые ресурсы. Данные курсы позволяют получить базовые

знания о какой-либо профессиональной среде, также использование подобных курсов является способом представления образовательной организации потенциальным потребителям образовательных услуг. Нарбатывается престиж и рейтинг университета.

Кроме того, использование массовых онлайн курсов позволяет найти дополнительные источники дохода как для преподавателей, так и для университета в целом.

Учебные онлайн-курсы нового поколения, размещенные в открытом доступе в глобальной сети Интернет, являются специально подготовленными специальными компаниями-провайдером образовательного материала при участии интересных и именитых лекторов. И среди них как наиболее крупные проекты на сегодняшний день можно выделить Coursera, Udacity и edX. Данные проекты в образовательной среде главным образом создавались на основе ведущих мировых университетов. Тематика подобных курсов охватывает различные сферы деятельности человека, к примеру, на площадке Coursera: информационные технологии, физика, инженерные дисциплины, математика, биология, медицина, экономика, бизнес, гуманитарные науки, искусство.

Финансовые интересы сторон обусловлены получением некоторого дохода за предоставление платных курсов или предоставлением сертификатов о прохождении курсов. При окончании курса, как правило, проводится тестирование знаний, на основе которых выдается итоговая оценка слушателю. Данная оценка не имеет особого значения при предоставлении сертификата о прохождении какому-либо заинтересованному лицу, например, работодателю. Это объясняется тем, что слушатель проходит тестирование не под контролем и у него есть возможность повлиять на результаты экзамена таким образом, что оценка не будет иметь никакой ценности. В системе Coursera имеется возможность получения верифицированного сертификата. Верификация достигается путем человеческого контроля над проведением тестирования, в ходе которого у слушателя не имеется возможности обмануть систему. Данная услуга также является способом заработка в подобных системах. В случае если слушатель использует постороннего человека при проверке знаний — система анализирует поведение человека, нажатие на клавиши клавиатуры и мыши, и в случае несовпадения типовому поведению этого человека отметит результаты экзамена как недействительные.

Одним из требований при использовании массовых онлайн курсов является некоторая степень знаний в области использований информационных технологий [2]. Некоторых слушателей данный факт исключает из возможной аудитории подобных курсов. В целом компьютеризация общества способствует появлению поколения человеческого общества, которое способно в полной мере использовать возможности технологий электронного обучения.

Понять, как происходит обучение на массовых онлайн курсов можно исходя из статистики подобных курсов. Как сообщается в исследовании Гарвардского университета,

на основе использования созданной совместно с Массачусетским технологическим университетом образовательной платформе EdX: в течении 8 месяцев на 17 курсов записалось около 841 тысяч слушателей. Полностью завершил обучение каждый 20ый слушатель или 43 тысячи человек, около 4% — выполнили задания больше чем наполовину. Более половины слушателей выполнили задания меньше чем на 50%. И самым примечательным является факт, что 34% слушателей вообще не приступили к работе [3]. Большая степень отказа обусловлена отсутствием платы за обучение.

Для того, чтобы создать подобную систему получения финансового дохода и повышения рейтинга высшего учебного заведения, необходимо в первую очередь определиться с тем, на какой площадке будет размещаться разрабатываемый образовательный ресурс. Создание собственной площадки предполагает большие финансовые затраты на разработку и поддержку проекта. Раскрутка подобных проектов, как правило является тяжелой задачей. К преимуществам подобного решения стоит отнести прямую ссылку на учебное заведение. Хорошая репутация учебного заведения будет способствовать тому, что слушатели образовательных программ будут более склоняться к получению определенных профессиональных навыков именно под брендом зарекомендовавшего себя учебного заведения.

Разработка подобного проекта займет большое время, поскольку качественная подготовка площадки предполагает высокую степень планирования. Большие затраты на прототипирование и планирование необходимы вследствие низкой степени изученности данного вида систем и большого поля для размышлений. Хорошим решением является создание уникальной системы, отличающуюся по функционалу от своих конкурентов, таким образом позволяя получить некоторое преимущество на уже развивающемся рынке дистанционных образовательных услуг.

Одним из решений для создания собственной площадки является использование системы Moodle. Данная система является свободно-распространяемым программным обеспечением. Система может быть серьезно модифицирована внешне, но ее будет сложно доработать в функциональном плане. Это может привести к высоким издержкам в финансовом, временном и трудовом плане. Moodle широко используется по всему миру в качестве простой системы для дистанционного обучения. Главным преимуществом системы является открытый исходный код, что позволяет иметь широкую возможность для дальнейшего улучшения системы. Для построения современной конкурентной образовательной платформы необходима большая команда разработчиков и использование Moodle не исключение. Гораздо более правильным решением является разработка информационной системы под конкретные требования образовательных курсов. Эти требования может удовлетворить команда разработчиков данных курсов, которые в любом случае должны быть в распоряжении проекта. Команда разработчиков



должная состоять из программистов, верстальщиков, дизайнеров, тестировщиков и проектных менеджеров. По сути разработка платформы — является созданием веб приложения, таким образом команды, необходимые для решения этих задач являются идентичными. Необходимо провести финансовые расчеты и определить уровень вложений в массовые онлайн курсы университета, сопоставить их с преимуществами, которые предоставляет использование этих курсов.

В случае использования готовой площадки для проведения массовых онлайн курсов следует обратить внимание на посещаемость и аудиторию образовательного ресурса. К примеру, на одной из самых популярных систем для проведения массовых онлайн курсов Coursera насчитывается более 10 миллионов пользователей, число образовательных учреждений партнеров — 100. Томский политехнический университет использует данную платформу для организации обучения английскому языку для студентов инженерных специальностей. Данное направление является одним из приоритетных в университете поскольку позволяет создать не только единую электронную информационно-образовательную среду по принципам smart-образования, общедоступный банк образовательных ресурсов, ориентированный на личностные особенности студентов, но также дает возможность организовать электронное обучение по уникальным образовательным программам мирового уровня, организовать сотрудничество с российскими и зарубежными вузами в области смешанного обучения и развить учебно-методическое обеспечение учебного процесса [4]. Недостатком подобного решения является упущение части дохода от публикации платных курсов или предоставления сертификатов, что в случае использования собственной системы получается в полном объеме.

Публикация курсов на подобных ресурсах позволяет получить огромную аудиторию потенциальных студентов,

также предполагает получение ощутимой мотивации для преподавателей учебного заведения. Согласно исследованию, посвященному адаптации онлайн-курсов, проведенному в 2013 году — 43% учебных заведений планируют представить свои курсы в ближайшие 3 года, а 83% желающих имеют желание присоединиться к проектам-лидерам в этой области [5]. Данная статистика главным образом составлена на основе университетов США. В случае же остального мира, то ситуация развивается менее динамично.

Создание самих учебных материалов требует высокой степени управления, т.к. в ходе подготовки задействовано большое количество персонала университета: дизайнеры, преподаватели, верстальщики, операторы, проектные менеджеры. Это объясняется тем, что в образовательных курсах подобного характера активно используются видео- и аудиоматериалы. Для создания качественных материалов необходимо создать качественную студию. Курс тщательно подготавливается для размещения его в сети, так как потенциальный рынок подобного образовательного продукта уже не отдельно взятый регион или страна.

Массовые открытые онлайн курсы являются очень перспективным способом получения большой аудитории потенциальных студентов высших учебных заведений. В последние годы тенденция роста в этой области только усиливается. В России подобные курсы начали свое развитие в 2015 году главным образом тремя университетами: НИУ «Высшая школа экономики», Санкт-Петербургский государственный университет и Московский физико-технологический институт. Данная ситуация создает хорошие условия для разработки и продвижения подобных курсов в Российской Федерации, поскольку данный рынок находится в стадии зарождения. Аудитория курсов на русском языке является довольно широкой, но также следует обратить внимание и на продвижение курсов на английском языке.

#### Литература:

1. Кехян М.Г. Основные тенденции глобализации сферы образования // Креативная экономика. — 2013. — № 1 (73).
2. Лебедева М.Б. Массовые открытые онлайн-курсы как тенденция развития образования // Человек и образование. — 2015. — № 1 (42).
3. Макаров В.С. Массовые открытые онлайн-курсы: оценка эффективности и рекомендации экспертов. // Образовательные технологии. — 2014. — № 2 (18).
4. Дерюгина А.А. Массовые открытые онлайн-курсы для обучения английскому языку студентов инженерного профиля // Молодой ученый. — 2015 — № 13. С. 624–627.
5. Мазуров А.Ю. Массовые открытые онлайн-курсы в контексте современного образовательного процесса в сфере высшего образования. // Открытое и дистанционное образование. — 2014 — № 1 (53).

## Тендеры: состояние, тенденции и перспективы

Милославский Владимир Германович, председатель правления;  
Джумагишиев Солтан Каирбекович, квалифицированный специалист  
СРОО по поддержке гражданских инициатив «Общественный институт развития» (г. Энгельс)

Казиев Тимур Рафхатович, помощник депутата  
Государственная Дума ФС РФ (г. Москва)

Синицын Александр Михайлович, квалифицированный специалист  
СРОО по поддержке гражданских инициатив «Общественный институт развития» (г. Энгельс)

Тендер является наиболее эффективным способом повышения эффективности деятельности предприятия (компании) и улучшения его финансовых показателей. Тендерные торги уже достаточно долгий период используются как в России, так и во всем мире. С каждым годом их значимость, объемы, и актуальность сферы в целом только возрастает. На сегодняшний день, участие предприятия в торгах является возможностью для увеличения клиентской базы, заключения контрактов с крупными компаниями, и, конечно же, обеспечения себя работой на определенный период времени.

В течение последних лет тендерная система России получила достаточно сильное развитие. В сравнении с тем печальным состоянием, в котором ранее находилась данная сфера, насквозь пронизанная коррупцией и переполненная бюрократизмом, современное положение вещей внушает настоящий оптимизм за уже свершенные преобразования. Но, несмотря на это, в России многие проблемы работы с тендерами сохраняются и трансформируются.

Опыт становления российской системы государственных закупок в условиях развития рыночных отношений показал эффективность и перспективность этого направления для экономичного использования финансовых ресурсов и обеспечения качественной продукцией, как государственных потребностей, так и коммерческих. Одной из форм косвенного сбыта товара и услуг через контракты является тендер.

**Тендер** (от англ. tender — торги, конкурс) прямое заимствование из английского языка, используемое для обозначения торгов, конкурсов. Что примечательно, понятие «тендер» не определено в действующих правовых актах, равно как и его производные («тендерная заявка», «тендерная комиссия», «тендерная документация»). Согласно законодательству употребляется слово «конкурс». Однако слово «тендер» массово прижилось и используется повсеместно. Законодательство о государственных закупках предусматривает использование разных процедур: открытых тендеров; закрытых тендеров; электронный аукцион, процедура запроса ценовых предложений, процедура закупки из одного источника, биржевые торги, двухэтапных тендеров.

**Основным способом государственных закупок являются тендеры** — способ предоставления заказов на поставку товаров, предоставление услуг или проведение подрядных работ по заранее объявленным в конкурсной до-

кументации условиям, в оговоренные сроки на принципах состязательности, справедливости, открытости. Государственный контракт заключается с победителем тендера — участником, подавшим предложение, соответствующее требованиям конкурсной документации и содержащее наилучшие условия (не обязательно минимальное по цене).

Широкое использование тендеров связано с тем, что они являются более эффективным способом заключения сделок по сравнению с традиционными на всех этапах: получение сырья, производство, сбыт, послепродажное обслуживание, хранение и складирование, получение услуг и др.

Их проведение позволяет:

1. Расширять круг участников переговоров и выбрать партнера, обладающего наиболее конкурентоспособным товаром, со стабильным финансовым положением;
2. Добиться наиболее благоприятных условий контракта (оптимальные цены, финансирование, гарантии и т.д.) за счет обострения конкуренции среди потенциальных продавцов и поставщиков;
3. Процедуры тендеров позволяют обеспечить непредвзятый выбор поставщика (продавца) при условии соблюдения жесткого регламента проведения и использования единообразных правил для всех участникам;
4. Планирование долгосрочного сбыта и загрузки мощности предприятия, компании, фирмы.

Тендеры являются серьезной инвестицией с точки зрения времени и средств при не всегда гарантированном результате.

На рынке государственных и коммерческих тендеров учитывая международный и российский опыт, существует два пути победы в торгах. Первый путь — это выиграть тендер при сговоре и договоренности с заказчиком. Данный путь неприемлем, так как он наказуем по закону во всех странах, которые используют контрактную систему поставок товаров и услуг. Второй путь — используемый большинством компаний, — это побеждать в тендере путем предложения более выгодных условий, грамотного оформления документов и отстаивания своих прав на победу, в случае нарушения процедур заказчиком или другими участниками. С учетом законодательных и технологических изменений в торгах, второй путь становится и приоритетом для многих компаний, и способом поиска новых рынков сбыта, и позволяет через все более открытые процедуры развиваться субъектам МСБ на равных, конкурентных условиях.

Одной из основных форм тендеров, которая становится наиболее оптимальной с точки зрения затрат, открытости и гласности, а также более совершенной с технологической точки зрения по отношению, например к бумажным торгам — является электронный аукцион, или электронная закупка.

**Электронный аукцион** — вид процедуры государственной закупки, представляющий собой гласный и конкурентный способ выбора поставщика (подрядчика, исполнителя) при осуществлении государственных закупок на электронных торговых площадках (ЭТП).

Глава департамента Москвы по конкурентной политике Геннадий Дегтев акцентировал, что электронные аукционы составляют 86% от общего объема процедур по ФЗ-44. По ФЗ-223 доля электронных аукционов составляет 30%. Таким образом, участие в онлайн-торгах дает огромный пласт возможностей для бизнеса. [5]

В конце марта 2016 года аналитики опубликовали ряд отчетов о состоянии рынка государственных закупок. Итоги оказались неожиданными. Динамика заставила экспертов задуматься о тенденциях развития сегмента. Совокупный объем расходов на обеспечение государственных и муниципальных нужд сократился до 5,3 триллионов рублей. При этом среднее количество претендентов на заказ выросло с 2,5 до 3. Всего в 2015 году было зарегистрировано 6,4 миллиона заявок на участие в тендерах. Из них уже менее 1/6 было подано на традиционном бумажном носителе [6]. При этом малый бизнес получил свыше 490 миллиардов рублей в виде выплат по прямым исполненным контрактам. В сравнении с 2014 годом показатель увеличился на 41%. Предприниматели стали активнее бороться за контракты. Всего в 2015 году сделки заключили примерно 500 тысяч поставщиков. Пик заявок отмечен на тендеры с объявленной ценой не более 10 миллионов рублей РФ. В 2014 году потери государства от закупок составили 278,2 млрд руб., что на 4,78% больше прошлогоднего значения (без учета уровня инфляции). Возросло также количество объявленных закупок с завышенными ценами, что отчасти объясняется коррупционной составляющей [7].

### **Системная проблематика и пробелы в сфере государственных и коммерческих закупок**

Состояние современной системы госзакупок в России характеризует наличие определенных сложностей, тормозящих ее развитие. Основными недостатками существующей системы государственных закупок являются: отсутствие четкости и унификации технологий, сложность процедур проведения, а также нарушения, использование «серых» схем, сговоры в стремлении обойти «неудобный» закон. Эксперты отмечают следующие системные проблемы законодательства о закупках и практики госзакупок:

— риски недобросовестного поведения и некомпетентности поставщиков, следствием чего являются риски неисполнения заказа;

— трансформация коррупционных рисков в другие формы: сговор заказчика и поставщика через излишнюю детализацию технического задания под конкретных поставщиков;

— рост несостоявшихся торгов, по которым остается один участник, с которым и заключается контракт по цене, близкой к стартовой; сговор потенциальных поставщиков, которые регистрируются и допускаются на аукционы, но не принимают непосредственного участия в аукционе и контракт заключается по цене, близкой к начальной;

— срыв процедур размещения заказов «серыми» участниками путем демпинга в заявках или необоснованных жалоб на действия заказчиков, неформальное урегулирование споров в связи с неисполнением, несвоевременным или недобросовестным исполнением обязательств;

— размещение замаскированных или «скрытых» контрактов в поисковых системах закупок, что осложняет или делает невозможным найти определенный контракт, совершение специальных ошибок, нарушение буквенных регистров, или написание русских слов английскими буквами, что также делает поиск контракта невозможным;

— размещение контрактов с ложной географией торгов через ЭТП (Электронно-торговые площадки) когда торги, например, по Хабаровску, могут быть объявлены в Москве, т.е. потенциальный исполнитель по Хабаровску, такой контракт не найдет. Если же найдет и поймет, что торги проходят в его регионе, вступает еще одна процедура отсева «не своих» компаний, такие торги просто объявят и в другом регионе, и на бумажном носителе, что делает его невозможным с точки зрения участия небольшой ООО или ИП в Хабаровске, которая могла бы такой контракт исполнить.

Тем не менее, и поставщики зачастую совершают ошибки. Наиболее распространёнными являются отсутствие четкого плана работ из-за того, что предложение готовят в крайние сроки, незнание процедур проведения тендера и законов, относящихся к госзакупкам, а также невнимательное отношение к требованиям конкурсной документации.

Генерал-майор юстиции Владимир Маркин отмечает, что трагедия на карельском озере, где во время шторма погибли подростки, ужасна, нетипична. Дело к этому шло, рано или поздно нынешняя бюрократическая система госзакупок, ориентированная на «экономлю» в ущерб качеству, сработала именно так, как сработала. Примеры такого ущерба качеству последнее время стали массово поступать из сферы реставрации памятников. Однако трудно ожидать, что в других сферах механизм работает иначе. Пора уже привлекать к организации таких закупок общественные объединения, а также создать независимое экспертное сообщество для контроля и чиновников, и организаторов, например, под эгидой ОНФ. [8]

На современном этапе в российской экономике можно выделить три ключевых направления в реализации глобальной реформы в сфере закупок товаров, работ, услуг:

1. Создание контрактной системы закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд;
2. Формирование системы государственного оборонного заказа;
3. Регламентация закупок субъектов государственного сектора экономики [9].

В Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года система государственных закупок рассматривается в качестве одного из значимых инструментов реализации инновационной политики государства. В указанном документе, в частности, нашло отражение признание того факта, что «в настоящее время государственные закупки не стали значимым инструментом стимулирования инновационной активности».

### Изменения в сфере торгов

#### Нормативные изменения и их применение

Изменения в сфере и законе госзакупок за последние годы. Федеральный закон № 44-ФЗ, вступивший в силу с 05.04.2013 года, в течение последних лет претерпевал многочисленные доработки и корректировки, чтобы у всех участников госзакупок появилась возможность более рационально использовать ресурсы. Практика его применения за все года (с 2013 по 2015 г.) продемонстрировала недостатки системы, что стало причиной доработок и поправок, обусловленными неоднократными подзаконными актами. Заказчик, при определении поставщика согласно № 44-ФЗ с последними изменениями, должен руководствоваться как минимум двумя критериями оценки заявок. В качестве первого обязательного критерия выступает цена контракта. Вторым критерием оценки заявок могут являться квалификация участников закупки, расходы на эксплуатацию и ремонт товаров, использование результатов работ, качественные, функциональные и экологические характеристики закупки [10]. Таким образом, закупки в сфере государственных и муниципальных нужд, в связи с введением в действие закона № 44-ФЗ о закупках, стали более сложными и детализированными. При этом процесс закупок стал более открытым и прозрачным [11]. Стоит отметить что и в № 44-ФЗ и № 223 ФЗ вносятся много поправок, а так же поступает много предложений по дальнейшим изменениям, как от отдельных представителей бизнеса, крупных бизнес сообществ, общественных организации и ассоциации: Торгово-Промышленные палаты всех уровней, Деловая Россия, Общероссийский Народный фронт, Российский союз промышленников и предпринимателей (РСПП), так и от отдельных ведомств. Такая тенденция вызвана тем, что бизнес лоббирует свои интересы и стремится сделать процедуры комфортнее, а федеральные органы власти в виде министерств, агентств, ведомств, стремятся войти в состав регуляторов сферы, получив какие-либо полномочия и преференции. Исходя из этого, предложений поступает много и от всех, и позиции по ряду вопросов спорные и противоречивые у всех

сторон. Лоббирование интересов различных структур (как государственных, так и частных) объективно и закономерно. Объемы финансирования, бюджеты закупок государственных и коммерческих торгов, и обороты торгов постоянно возрастают, что отражается в статистических данных, и в целом не могут не вызывать интереса. В связи с этим, в том числе, появляются законопроекты, в случае одобрения которых изменения коснутся и самих участников торгов, и их родственников. Участники закупок при подаче заявки на участие будут обязаны предоставлять сведения обо всех возможных выгодоприобретателях (физических лицах). Соответствующие изменения могут быть внесены в два основных закона, которые регулируют сферу закупок: № 44-ФЗ и № 223 ФЗ. Таким образом, новые правила могут затронуть, в том числе закупки товаров, работ, услуг госкорпорациями, госкомпаниями, субъектами естественных монополий и т.д. Сегодня на стороне одного участника закупки могут выступать несколько лиц, независимо от организационно-правой формы [10]. Реформу ценообразования в строительстве, начатую после скандальных проверок Счетной палатой космодрома «Восточный» и олимпийских объектов, затрудняет отсутствие в отрасли публичных цен и прозрачного рынка. Об этом говорят чиновники **Минстроя**, сохранившие за собой полномочия по контролю сметных цен. Напомним, ранее **ФАС** решала схожую проблему на рынках нефти и нефтепродуктов за счет принуждения игроков к участию в биржевых торгах, однако для стройки такой подход вряд ли применим. Тем временем Минстрой объединяет контролеров сметных цен — «**Главгосэкспертизу**», проводящую экспертизу проектной документации строений, и **Федеральный центр ценообразования в строительстве (ФЦЦС)** [1]. В конце 2014 года Президент РФ Владимир Путин в послании к **Федеральному собранию** сообщил, что малому и среднему предпринимательству необходимо расширить доступ к закупкам государственных компаний [2] и такая тенденция будет продолжена. Мнения расходятся, и в интересах же Правительства учитывать их все. О данной поправке лишь зашел разговор, а волнения в обществе уже набрали обороты. Понять можно обе стороны: как тех бизнесменов, которые видят для своих компаний лишь угрозу зарегулированности торгов, так и государство, которое хочет улучшить положение дел в стране. Однако, исходя из того, что в обществе ежедневно что-то меняется, необходимо быть всегда на шаг впереди или же хотя бы просто идти в ногу со временем, поэтому рано или поздно изменения потребуются, и будут происходить. Не стоит вносить изменения слишком резко, позволив компаниям привыкнуть хотя бы к части их [12]. В настоящее время заказчики стараются избегать конкурсов и аукционов, через которые совершаются закупки. Вместо этого они совершают закупки у единственного поставщика. «В большинстве случаев такие закупки являются малопонятными для потенциальных поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и неконкурентными», отмечают в **Минэкономразвития**. Поэтому госконтрактам пропишут типовые условия — как

один из выходов в сложившейся ситуации — предложение сформировано в Минэкономике. Малый бизнес и социально ориентированные некоммерческие организации (НКО) будут обязаны использовать типовые контракты при выполнении госконтрактов в качестве субподрядчиков, предусматривает разработанный Минэкономике проект постановления правительства. По данным **Минэкономки**, госзаказчики в первом полугодии 2016 года разместили 11,6 тыс. извещений о закупках с обязательным субподрядом у малых компаний и НКО объемом более 387 млрд руб. В итоге заключено более 10 тыс. контрактов на 290 млрд руб. Всех закупок в первой половине 2016 года было на 2,1 трлн руб. — то есть льготники получили порядка 14%. Ведомство фиксирует рост количества таких контрактов — по сравнению с таким же периодом 2015 года их стало на 29% больше. Типовые контракты упростят работу заказчикам, а исполнителям будут гарантировать четкие сроки оплаты — отмечает министерство [1]. С другой стороны, в связи с санкциями и геополитической ситуацией, рынок также законодательно ориентируют на потребление российских товаров, в том числе через поправки в законодательстве. Правительство ввело приоритет российских товаров при госзакупках. При проведении закупок госкомпаниями, если победитель тендера определяется путем сопоставления цен, предложения о поставке российской продукции будут оцениваться с понижающим 15-процентным коэффициентом. Такая защитная мера содержится в постановлении правительства РФ, которое вступит в силу с 1 января 2017 года сформировано в **Минкомсвязи** [13]. Российским чиновникам разного уровня — от муниципальных госслужащих до федеральных министров — запретят закупать в мебель иностранного производства. Проект соответствующего постановления правительства готовится в **Минпромторге**. Её президент Александр Шестаков поясняет, что только в прошлом году сотрудники госструктур закупили мебели у иностранцев на 30 млрд рублей, при том, что сотни заводов в РФ недозагружены и в половину от имеющихся мощностей [14]. Также для контроля в сфере нарушений в торгах и коммерческой деятельности планируется внесение поправок уже в **Уголовный кодекс РФ**. Так в рамках законопроекта предлагается отменить понятие срока давности, которое не должно применяться для освобождения от ответственности лиц, совершивших коррупционные преступления, в том числе в рамках госторгов и коммерческих закупок. Такие поправки в Уголовный кодекс РФ внесли депутаты **Государственной думы** [15]. **Минэкономразвития** предложило запретить госкомпаниям закупать товары и услуги у фирм, связанных с родственниками сотрудников этих госкомпаний. Сейчас такой запрет действует только для ведомств. Минэкономразвития хочет повысить прозрачность закупок госкомпаний, которые в прошлом году, по данным **Счетной палаты (СП)**, закупили товаров и услуг на **23,1 трлн руб.** Ведомство предлагает внести изменения в 223-ФЗ, по которому закупается госкомпаниями: им могут запретить приобретать товары и услуги у компаний, аффилированных

с родственниками сотрудников, отвечающих за закупки в госкомпаниях. Соответствующий законопроект размещен для общественного обсуждения на портале regulation.gov.ru 29 августа [3]. Лоббирование интересов, а также желание участвовать в регуляции торгов вызвана объективными причинами, как со стороны бизнеса так и госорганов: с одной стороны — это поручение Президента, которое необходимо выполнять, с другой стороны возможность отстоять свои, в том числе и личные интересы.

### Технологические и процедурные изменения

Так, поправками в федеральный закон № 44-ФЗ на основании Постановлений Правительства от 2015 года вводится в эксплуатацию с 2016 года Единая Информационная Система (ЕИС). В результате, обновленная ЕИС: Сможет взаимодействовать с остальными государственными информационными системами, а в дальнейшем — все системы (электронные отраслевые и общего назначения) будут интегрированы в единое [4]. Еще одним новшеством, которое появится с начала 2016 года в законе № 44-ФЗ, является понятие «Идентификационные Коды Закупки» (ИКЗ) [16]. Зачастую практически на каждом сайте или информационной системе закупкам присваивается собственный номер заявки или уже прошедшего конкурса, что искусственно затрудняет поиск необходимых сведений по торгам. Это движение к главной цели — сделать все процедуры, относящиеся госзакупкам, более доступными и прозрачными [17].

Большинство госзаказов в строительстве в 2017 году будет исполняться с обязательным применением BIM-технологий (технологий информационного проектирования), рассказал в своем выступлении министр строительства и ЖКХ РФ Михаил Мень. «Уже к сентябрю будет подготовлена дорожная карта по внедрению BIM-технологий в строительстве. Уже в ближайшие годы более 50% государственных заказов смогут быть переведены на BIM-проектирование», — отметил министр. BIM-технологии или технологии информационного моделирования позволяют проектировать и эксплуатировать объект недвижимости как единый комплекс, на ранних этапах рассчитывая стоимость, риски, срок и выполнения работ, В итоге появляется возможность избежать огромного количества переделок, существенно сократить расходы строительства и эксплуатации объектов [18]. Важные изменения также коснутся контрактов с авансированием, а по ряду отраслей отменяют как таковое [19]. Ограничат также сроки банковской гарантии, а также введут минимальный и максимальный срок сохранения банковской гарантии [10].

### Нарушение законодательства в сфере закупок и негативные тенденции

В федеральном госзаказе нашлось 500 нарушений на 125 млрд руб. после 276 нарушений на 39,6 млрд в 2014 г., говорится в обзоре Счетной палаты (СП) по итогам 2015 г. В ре-

гиональных и муниципальных госзаказах нарушений 18000 на 17,5 млрд руб. (в 2014 г. было 2000 на 7,4 млрд руб.). Закупки госкомпаний прошли с нарушениями на 620 млн руб., а региональные палаты выявили нарушений еще на 3,8 млрд руб. СП впервые включила в мониторинг корпоративные закупки, «мы готовы сделать вывод о высоких коррупционных рисках данного закона [о закупках госкомпаний]», Больше всего нарушений при отборе участников — например, заказчики устанавливают требования под «своего» поставщика. Госкомпании часто не соблюдают требования собственных положений о закупках, а сами положения не соответствуют закону. В федеральном госзаказе единственный поставщик получил 35,2% (на 2,9 п.п. больше, чем в 2014 г.), на региональном — 6,4% (на 1,6 п.п. больше), на муниципальном — 14,3% (в 2 раза больше). Единственные поставщики лидируют и в заказе госкомпаний — 40,4%, хотя их доля снижается (в 2014 г. было 48,2%), но часто единственный поставщик маскируется в «прочих» способах закупки, разрешенных госкомпаниям («прочие» составили 55,3%). Некоторые предприятия, являющиеся единственными поставщиками, находятся уже в процедуре банкротства или близки к этому «мы в ряде случаев отдаем деньги предприятиям, которым мы вообще не должны их направлять по всем другим нормам законодательства» отметил председатель Счетной палаты [20]. Также одно из самых громких дел, когда более 100 компаний координировали свои действия на торгах на поставки силовым структурам, установила ФАС. По версии ФАС, это, в том числе, создавало угрозу национальной безопасности страны. «Картели в сфере закупок для нужд силовых структур не только подрывают основополагающие принципы конкуренции, но и могут стать угрозой национальной безопасности страны», — заявил заместитель руководителя ФАС России Андрей Цариковский [3]. В Свердловской области зафиксирована новая мошенническая схема. Связана она с механизмом получения электронной цифровой подписи и заключением контрактов через электронные аукционы. В течение почти года в АС Свердловской области разбиралась ситуация, в которой столкнулись с новым видом мошенничества. Пока он не стал массовым, но предпосылки для развития есть. Речь идет о получении электронной цифровой подписи (ЭЦП) по поддельной доверенности и проведении торгов от имени какого-либо компании (по желанию мошенника) юр. лица. Дело в том, что сейчас достаточно серьезно в товароборот вошел принцип заключения договоров через электронные торги посредством использования ЭЦП, а само получение подписи становится все дешевле, быстрее и проще, процедура выдачи электронной цифровой подписи продолжает упрощаться. Подразумевается, что тендеры выставляют проверенные компании, и все их допуски уже были проверены профессиональными участниками рынка обмена информацией и организаторами торгов [21]. Во владимирской области компании и ИП работают по тендерам в обход «черного списка поставщиков» (ЧСП) На очередных торгах, проводимых социальными учреждениями, появились новые ИП и ООО, сбивавшие аукционную цену до уровня, по которому ответственные постав-

щики не могут конкурировать. Также это делали предыдущие компании, от тех же самых собственников пока компании не попали в ЧСП. Продукты качества за такую низкую цену поставлять не возможно исходя из рыночной стоимости. Но по закону нельзя выбрать поставщика, согласившегося работать за адекватную цену контракта. Надо признавать победителем того, кто дал нижний порог цены. Иначе по жалобам «пострадавшего» антимонопольная служба отменит итоги торгов и оштрафует заказчика. Закон маневра не дает — приходится заключать контракт, заранее зная, что это существенным образом отразится на качестве продукции, и к потенциально массовым отравлениям в социальных учреждениях. Законодательство предусматривает лишь две возможности «отфильтровать» заведомо ненадежного поставщика: это требования 3-летнего опыта работы на рынке и наличия складских помещений. Причем второе достаточно задекларировать. О документальном подтверждении в законе ничего не написано. По факту рабочий фильтр один. Таким образом, формируется целая карусель аффилированных фирм, которые входят и выходят из черного списка поставщиков поочередно за нарушения, но принадлежат одним и тем же собственникам, или работают от сторонних фирм по доверенности [26]. УФАС по республике Татарстан стал обвиняемым по делу о госзакупках. Особенно парадоксально этот факт выглядит на фоне того, что УФАС — главный контрольный орган в сфере госзакупок. При этом появился совершенно новый вид вывода ресурсов и обхода законодательства без участия в торгах [5]. Приобретения было осуществлено без проведения какой-либо публичной закупки. Теперь же во время судебных заседаний возникает эффект «зазеркалья» — представители ФАС оказались на месте своих бывших ответчиков, а доводы Росимущества полностью идентичны стандартным обвинениям антимонопольного органа. Ведь, согласно закону, имеет место двойное нарушение: во-первых, не был проведен аукцион по продаже старой машины, во-вторых, новый автомобиль был куплен также в обход закона о госзакупках. Таким образом, заседание по этому делу продолжится. Эксперты ожидают прецедентного решения, не зависимо от исхода рассмотрения. Таким образом найден новый способ обойти закон о госзакупках — чтобы приобрести что-то новое без конкурса, достаточно подобрать что-то старое и обменять его. Владимирский губернатор отменила госзакупку туалетного ёршика за 23 тыс. рублей из средств бюджета. Также после разглашения такой информации в СМИ, губернатор поручил аннулировать поставку дорогостоящей мебели и сантехники для управления зданиями администрации Владимирской области на сумму почти 2 миллиона рублей. При этом руководителю учреждения вынесен выговор [22]. Однако это не единичные случаи, а лишь самые громкие, которые проходят повсеместно.

### Положительные тенденции

Стоит отметить и позитивные тенденции, и гражданскую активность. Так в проекте «Вики-тыринг», для ак-

тивных граждан, которые участвуют в борьбе с коррупцией, и выступают за проведение честных закупок, создан целый раздел как распознать подозрительную закупку, а также форма для обратной связи и проверки контрактов. Проект поддерживается на самом высоком уровне, любая подозрительная закупка проверяется под особым контролем. Основным стимулом в такой деятельности добровольцев является: отстаивать справедливость, формирование правового государства, открытость, сохранение бюджетных средств (средств налогоплательщиков), формирование благоприятных условий для развития конкуренции и субъектов МСБ [23].

Также к позитивным тенденциям необходимо отнести все изменения, происходящие в сфере торгов и предпринимательства:

- Доступность ЭЦП и аккредитации на электронно-торговых площадках позволяет расширить возможности МСБ к доступу к поставке товаров и услуг;
- Большое количество удостоверяющих центров и конкуренция делает такие услуги год от года дешевле;
- Интернет, современные технологии, удобство и простота сайтов в использовании, интеграция аналитики позволяет намного проще разобраться в процедурах торгов и принимать участие и побеждать в торгах;
- Несмотря на административные и бюрократические барьеры, которые существуют, стоит отметить тенденцию на их снижение, и упрощение ряда процедур;
- Законодательство, проверяющие и контролирующие органы, также совершенствуют работу, как в нормативной области, так и процессуальной;
- Появляется целый класс юристов, бухгалтеров, участников торгов, которые детализировано и профессионально работают с торгами, а также оказывают услуги по помощи новым компаниям;
- Появляется целый сектор аутсорсинговых компаний «полного цикла», которые формируют новейшую инфраструктуру тендеров: получение ЭЦП, аккредитация, обучение торгам, дистанционная поддержка в торгах, юристы в области торгов и бухгалтеры, ведение торгов от лица компании профессиональными сопровождающими, ведение аналитики по заказчикам и конкурентам, выход на международные рынки торгов;
- Переход на электронный документооборот, дистанционное или автоматическое обслуживание ряда сфер деятельности (ДБО — дистанционное банковское об-

служивание, электронная бухгалтерия, электронное дистанционное обучение (Вебинары, Интернет курсы и тестирования, профильные сайты и форумы), электронная и моментальная проверка контрагентов, электронное и дистанционное взаимодействие с госорганами.

Электронные торги (аукционы, закупки, государственный заказ) — как одна из форм ведения предпринимательской деятельности, а с другой стороны поиск постоянных и надежных партнеров с лучшими предложениями через конкурентные механизмы, является одной из самых перспективных сфер ведения предпринимательства. Процедуры становятся более открытыми и доступными. Несмотря на несовершенство процессов, законодательства, наличие коррупционного фактора, сфере закупок развивается быстрыми темпами, такая тенденция будет продолжаться, и только набирать обороты. Ряд законодательных изменений, развитие технологий и процессов существенно упрощают и удешевляют процедуры и делают их все более доступными. В теоретической части также наблюдается развитие. Основной работой в этой области стала теория контрактов и теория неполных контрактов. Она относится к тому, какая из сторон, заключающих контракт, принимает решения в соответствующих обстоятельствах. Эта теория позволяет определить, к примеру, в каких ситуациях организации (такие как школы, ВУЗы, тюрьмы или госпредприятия) должны быть частными или общественными, и какого типа контракт такая организация реализует с наименьшими затратами и максимальным эффектом. За развитие этой теории 48-я премия присуждена Оливеру Саймону Д’Арси Харту и Бенгту Роберту Хольмстрёму с формулировкой: «за вклад в теорию контрактов» Работы лауреатов позволили описать с точки зрения экономической теории то, как должны быть устроены контракты между разными экономическими агентами [20].

Всё вышеперечисленное в целом свидетельствует о формировании, развитии и становлении совершенно нового пласта в бизнесе и электронных торгах с новой технологической платформой и о глобальных сдвигах в предпринимательстве как таковом. Сфера торгов становится всё более актуальной и всеобъемлющей, а её влияние прослеживается на все сферы жизни. Не смотря на то, что существуют проблемы, сфера контрактов через конкурентные торги, электронные аукционы и электронное предпринимательство шагнуло далеко вперед и будет развиваться дальше с ускоряющимися темпами.

#### Литература:

1. Официальный сайт: Информационно-аналитическая ежедневная газета «Коммерсантъ» <http://www.kommersant.ru> [Электронный ресурс].
2. Официальный сайт: Официальный сайт Президента России <http://www.kremlin.ru> [Электронный ресурс].
3. Официальный сайт Информационное интернет агентство «РБК» <http://www.rbc.ru> [Электронный ресурс].
4. Официальный сайт: Единая информационная система (ЕИС) в сфере закупок доступ: <http://zakupki.gov.ru/erz/main/public/home.html> [Электронный ресурс].
5. Официальный сайт: Информационное сетевое издание о госзакупках <http://torg94.ru> [Электронный ресурс].
6. Официальный сайт: «Good Tender» <http://good-tender.ru> [Электронный ресурс].

7. Официальный сайт: «Сайт о бизнесе и для бизнеса Бизнес.ру»: <http://business.ru> [Электронный ресурс].
8. Официальный сайт: Следственный комитет Российской Федерации <http://sledcom.ru> [Электронный ресурс].
9. Официальный сайт: «О-Тендере.ком: Все про тендерные закупки, организацию, участие, проведение» <http://otendere.com>. [Электронный ресурс].
10. Официальный сайт: Информационно-правовой портал «Гарант» <http://www.garant.ru> [Электронный ресурс].
11. Официальный сайт: Петербургский правовой портал <http://ppt.ru> [Электронный ресурс].
12. Официальный сайт: Сетевое издание общественно-политический журнал «POLITRUSSIA» <http://politrussia.com> [Электронный ресурс].
13. Официальный сайт: Информационное агентство «Rambler News Service (RNS)» <https://rns.online> [Электронный ресурс].
14. Официальный сайт: Информационное интернет агентство «Лайф» <https://life.ru> [Электронный ресурс].
15. Официальный сайт: Рекламно-информационное агентство «Накануне.RU» <http://www.nakanune.ru> [Электронный ресурс].
16. Официальный сайт: Некоммерческая организация: «Национальная Ассоциация Институтов Закупок» <http://naiz.org> [Электронный ресурс].
17. Официальный сайт: Информационный сайт о банковских гарантиях <http://garantiibanka.ru> [Электронный ресурс].
18. Официальный сайт: Сетевое издание «Интерфакс» <http://realty.interfax.ru> [Электронный ресурс].
19. Официальный сайт: Агентство Экономической информации <http://1prime.ru> [Электронный ресурс].
20. Официальный сайт: Электронное периодическое издание «Ведомости» (Vedomosti) <http://www.vedomosti.ru> [Электронный ресурс].
21. Официальный сайт: Электронное издание «Деловой квартал» Екатеринбурга <http://ekb.dk.ru> [Электронный ресурс].
22. Официальный сайт: Информационное сетевое текстовое издание радио «Говорит Москва» <http://govorit-moskva.ru> [Электронный ресурс].
23. Официальный сайт: информационное издание проекта «За честные закупки!» ВОО «Общероссийского народного фронта» <http://zachestnyezakupki.onf.ru> [Электронный ресурс].
24. Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».
25. Федеральный закон от 18.07.2011 № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц».
26. <http://www.vedom.ru/news/2016/08/03/22127-goszakupki>

## Перспективы использования интернета для развития «ON-LINE» туризма в Казахстане

Миниханова Светлана Викторовна, магистрант;

Шакирова Ризвангуль Гайратбековна, кандидат филологических наук, старший преподаватель, научный руководитель  
Казахская академия спорта и туризма (г. Алматы)

*Автор статьи в рамках магистерской диссертации рассматривает использование интернета для развития «ON-LINE» туризма в Казахстане на основе статистических данных по Республике Казахстан об использовании интернета и повышении компьютерной грамотности населения в целом.*

**Ключевые слова:** индустрия туризма, интернет-решения, туризм, гостеприимство, услуги, турагент, туроператор, интернет, компьютерная грамотность, «ON-LINE» туризм

Индустрия туризма напрямую зависит от технологий, используемых в современном мире, которые ведут к созданию новых и улучшению уже существующих направлений сервисного обслуживания, совершенствуют инфраструктуру рынка [1].

Применение новейших технологий, интернет-решений и программ позволяет минимизировать производственные затраты не только на оказание сервисного обслуживания,

но и увеличивает скорость и качество предоставляемых услуг.

В сфере индустрии туризма и гостеприимства, а особенно в Казахстане, в связи с резкими колебаниями национальной валюты в последние 2 года, спрос напрямую зависит от стоимости, и оперативный поиск необходимой информации играет зачастую решающую роль при выборе той или иной услуги. Все больше потребителей пред-



почитают поиск и заказ того или иного сервиса самостоятельно, нежели обратившись в туристическую компанию. Ниже приведенная схема отражает наиболее востребованные сервисы индустрии туризма.

На схеме показан принцип работы часто используемых сервисов. Первым и важнейшим звеном является сам турист и его планируемое путешествие, которое в завершении становится оказанными туристскими услугами. В настоящее время он может использовать два пути для осуществления своих планов: обратиться к профессионалу, туристской организации, или использовать интернет для поиска лучшего направления.

В первом случае, профессиональный менеджер по туризму, используя свои навыки, основываясь на заключенных контрактах с туроператорами и зарубежными представительствами, пользуясь GDS (Global Distribution System) — глобальными системами бронирования, ADS (Alternative Distribution System) — альтернативными системами бронирования, в том числе и посредством интернета, работает с туристом, подбирает желаемые, ищет

предпочтительные, предлагает оптимальные варианты путешествий или услуг. Более того, турагент обязан предоставить туристу полную информацию о месте посещения, рекомендовать вести себя в соответствии с нормами безопасности и закона того или иного государства.

Во втором случае, турист, посредством интернета может воспользоваться практически всем набором услуг самостоятельно, ограничиваясь исключительно информацией предоставленной в сети, на свой страх и риск, в том числе полагаясь на уровень своей компьютерной грамотности и наличием подключенного интернета. И в настоящее время принцип работы второго пути, представленный на рис. 1, используется все больше и больше.

Кроме этого, непрерывно появляются и развиваются новейшие технологии оказания туристских услуг.

В Казахстане уже количество интернет — пользователей выросло до 12 млн человек [2], что составляет 71 % населения Казахстана.

Эти данные подтверждает и Комитет по статистике Республики Казахстан:

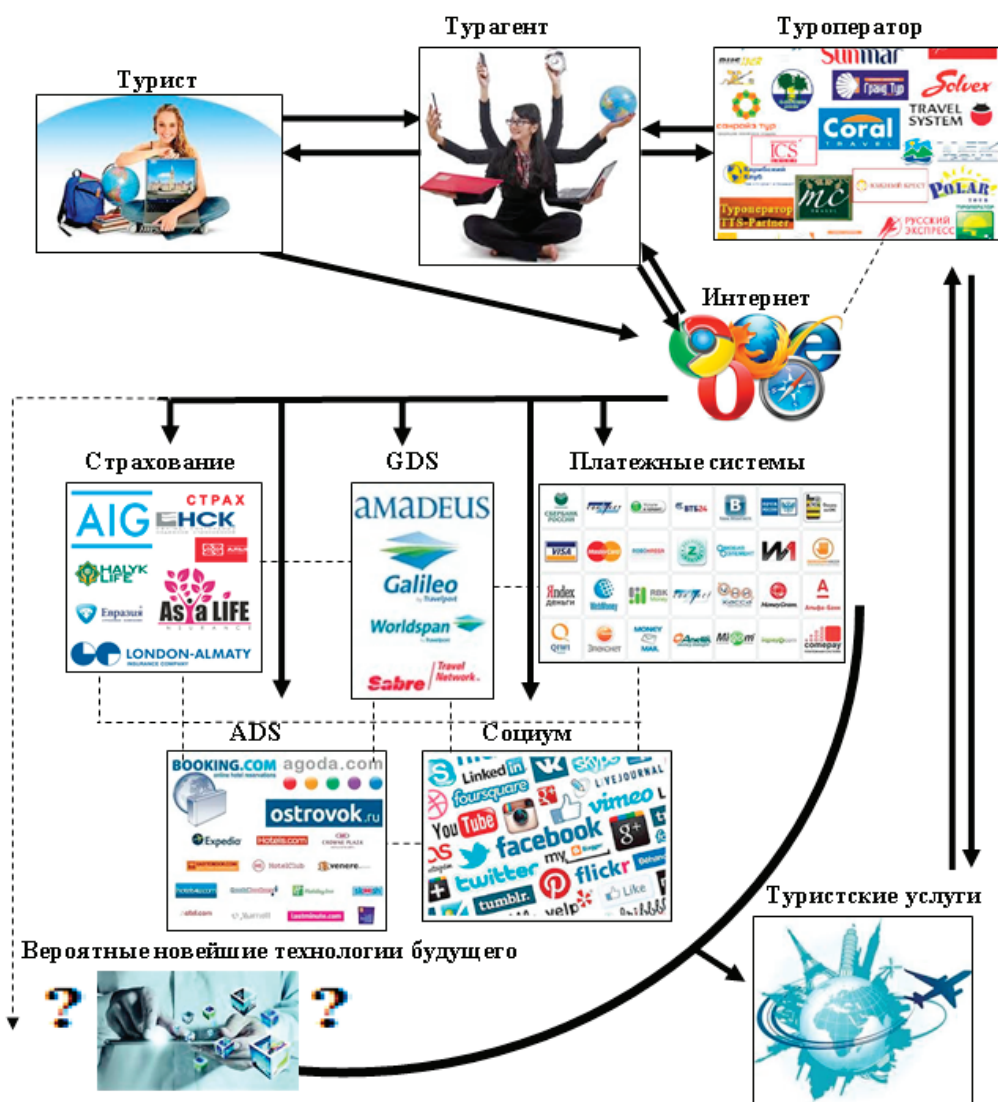


Рис. 1. Основной принцип оказания туристских услуг в Республике Казахстан



Рис. 2. Общая доля пользователей сетью Интернет в Казахстане с 2008 по 2015 гг. (в %)\* [3]

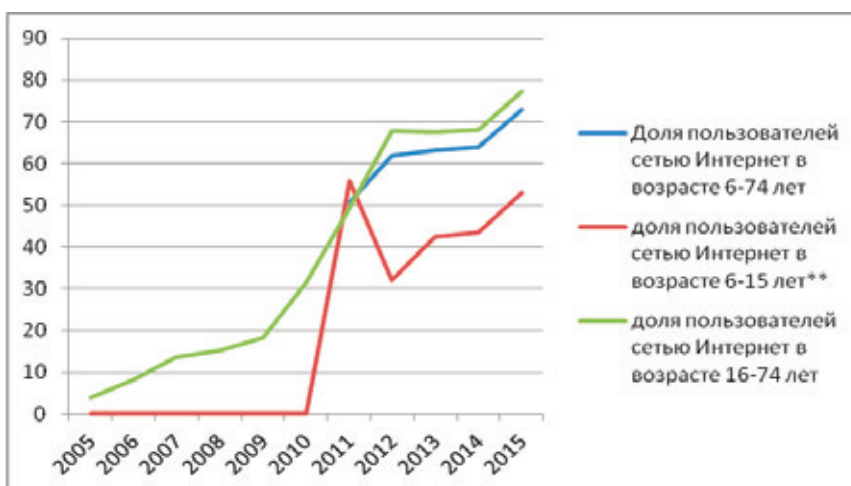


Рис. 3. Доля пользователей сетью Интернет в Казахстане по возрастам (в %)\* [3]

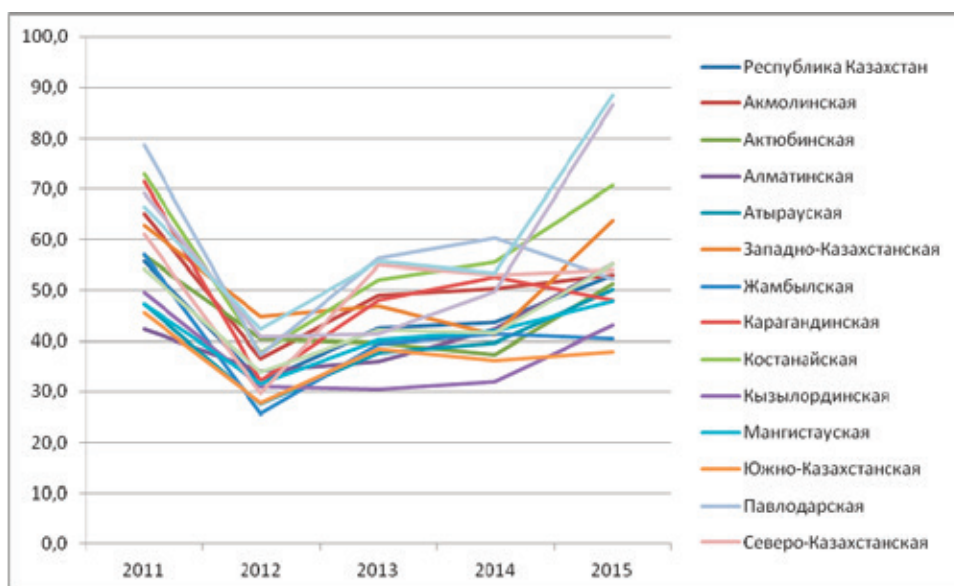


Рис. 4. Доля пользователей сетью Интернет в возрасте 6–15 лет в разрезе областей (в %)\* [3]

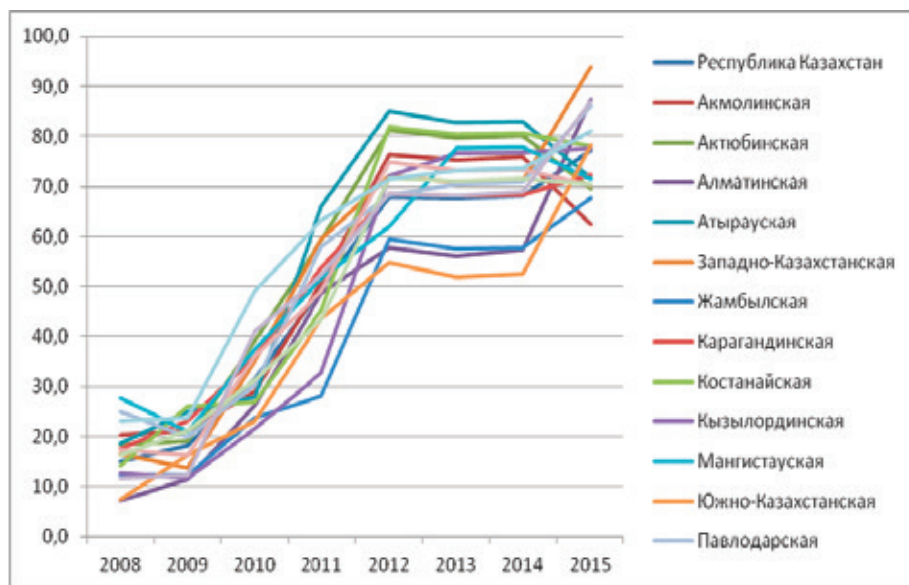


Рис. 5. Доля пользователей сетью Интернет в возрасте 16–74 лет в разрезе областей (в %) [3]

\* с учетом пользователей мобильного Интернета

\*\* доля пользователей сетью Интернет в возрасте 6–15 формируется с 2011 года

В дополнение к этому, банкротства туроператоров, возникающие практически ежегодно, в туристической индустрии республики, последний из которых — крах крупнейших операторов страны «Гульнар Тур» и «Travel System», подрывают доверие к прямым обращениям в турфирмы и заставляют часть путешественников переходить в интерактивный режим покупок услуг. Туристы начинают осознавать, что личное обращение в офис агентства не дает никакой гарантии в получении качественного и надежного сервиса и хорошего отдыха. За последние годы в Казахстане резко увеличилась и компьютерная грамотность населения, дающая толчок к использованию «ON-LINE» сервисов самостоятельно:

Выше приведенные статистические показатели информируют о росте числа потенциального потребителя и, вместе с тем, об увеличении числа возможных пользователей интернет-технологий и «ON-LINE» сервисов.

Для предоставления в полной мере качественных услуг индустрии туризма «ON-LINE» в Казахстане необходимо информатизировать туристские объекты, снижать дефицит предложений, совершенствовать законодательство в этом вопросе, повышать доверие к «ON-LINE» продажам и, разумеется, развивать соответствующие «ON-LINE» сервисы — улучшать уже имеющиеся и внедрять новые.

Таким образом, в век стремительного прогресса и постоянно обновляющейся информации, с созданием более



Рис. 6. Уровень компьютерной грамотности населения в РК [3]

новых технологий и программ, с ростом компьютерной грамотности, предоставления высокоскоростного интер-

нета, перехода на безналичные платежи, «ON-LINE» туризм становится активным и обозримым будущим.

Литература:

1. Л. А. Арапова Современные технологии в туризме.// Журнал «Технико-технологические проблемы сервиса» № 2 (12) 2010. С. 94–97
2. [http://inform.kz/ru/kolichestvo-pol-zovateley-interneta-v-kazahstane-dostiglo-12-mln-chelovek-a-zhumagaliev\\_a2698302](http://inform.kz/ru/kolichestvo-pol-zovateley-interneta-v-kazahstane-dostiglo-12-mln-chelovek-a-zhumagaliev_a2698302)
3. [http://stat.gov.kz/faces/wcnav\\_externalId/homeNumbersInformationSociety?\\_afLoop=9155113947719883#%40%3F\\_afLoop%3D9155113947719883%26\\_adf.ctrl-state%3D13z6qg5ik5\\_54](http://stat.gov.kz/faces/wcnav_externalId/homeNumbersInformationSociety?_afLoop=9155113947719883#%40%3F_afLoop%3D9155113947719883%26_adf.ctrl-state%3D13z6qg5ik5_54)

## Классификационная характеристика факторов инвестиционной привлекательности ФРГ

Миронова Анна Михайловна, магистр  
Воронежский государственный университет

Инвестиционная привлекательность страны представляет собой показатель, который характеризует качество среды для ведения бизнеса на определённый момент времени. Для её определения важен выбор, анализ и оценка различных факторов, которые в своей совокупности и определяют инвестиционный климат. Именно на основе этого анализа авторитетные мировые агентства, самыми влиятельными из которых является так называемая «тройка»: Standart&Poor's, Fitch Ratings и Moody's, составляют рейтинги инвестиционной привлекательности страны. Таким образом, анализ инве-

стиционной привлекательности, основанный на оценке факторов, может стать как инструментом привлечения иностранных инвесторов, так и ограничителем инвестиционных потоков.

Автором делается попытка классификации факторов, определяющих уровень инвестиционной привлекательности ФРГ в разрезе признаков (направленность, предпосылки факторов и возможность управления ситуацией).

Как можно судить по таблице, один и тот же фактор может раскрываться через несколько признаков. Рассмотрим каждый из факторов более детально.

Таблица 1. Классификация факторов инвестиционной привлекательности ФРГ

Фактор	Направленность		Предпосылки					Возможность управления ситуацией	
	Внешние	Внутренние	Экономические	Политические	Социальные	Географические	Правовые	Управляемые	Трудно-управляемые
Развитие транспортной системы страны		•	•			•		•	
Рынок труда страны		•	•		•			•	
Уровень развития НИОКР		•	•					•	
Институциональные условия бизнеса в ФРГ		•		•			•	•	
Инвестиционная политика внутри страны		•		•		•	•	•	
Налогообложение иностранных инвесторов		•	•				•	•	
Инвестиционное право	•	•		•			•		•
Состояние экономики ФРГ		•	•		•				•
Внешнеэкономическая инвестиционная политика	•			•			•	•	
Глобальные кризисы	•		•	•	•	•			•

Относительно развития транспортной системы страны, ФРГ составляет приблизительно одну четверть общеевропейского рынка логистики [6]. Благодаря своему географическому положению, а также развитым транспортным системам автомобильного, железнодорожного и авиасообщения, Германия открывает удобный доступ для инвесторов к международным рынкам.

Одним из наиболее значительных социально-экономических факторов, влияющих на уровень привлекательности ФРГ, является рынок труда страны. Трудовые ресурсы страны насчитывают свыше 41 млн человек — а это самый крупный резерв готовой рабочей силы в ЕС. Следует также заметить, что более 80% работников Германии имеют специальное профессиональное или высшее образование.

ФРГ считается одним из мировых лидеров в научно-технических разработках, поэтому значимым для инвестиционного климата представляется и фактор уровня развития НИОКР. Ежегодные расходы немецких предприятий на научные разработки составляют в среднем 40–45 млрд евро. В среднем уровень затрат на НИОКР и инновации в Германии составляет 2,8% ВВП (при целевом ориентире Федерального правительства в 3% ВВП). Занимая по этому показателю первое место в Европе (уровень затрат на НИОКР по странам ОЭСР составляет в среднем 2,2%), Германия уступает США, Японии и Китаю [2].

Институциональные условия бизнеса — фактор, зависящий от состояния политической сферы и юридической базы. Существует необходимость оценки нормативных актов, регулирующих деятельность малых и средних предприятий на протяжении всего жизненного цикла, и порядка их применения на практике. Согласно оценке Всемирного банка и Международной финансовой корпорации, представленной в отчете «Бизнес в 2016 году» [7], ФРГ занимает 15-е место среди 189 стран по степени простоты условий для ведения бизнеса. При оценке данного фактора важно также оценивать уровень коррупции в стране и уровень бюрократизации бизнеса, так как её высокий уровень может ограничить приток иностранных инвестиций. Согласно ведущему международному рейтингу по прозрачности ведения бизнеса и уровню коррупции в стране (Corruption Perceptions Index (CPI) [4], Германия находится на 10-м месте в рейтинге самых менее коррумпированных стран мира для бизнеса. По статистике ВТО [8] ежегодно бюрократическое давление обходится немецким компаниям в 24 млрд евро.

Инвестиционная политика, проводимая ФРГ с целью регулирования инвестиционных потоков, является мощным инструментом, и, как следствие, важным фактором инвестиционной привлекательности. Здесь следует говорить и о географической составляющей. Так, из-за довольно существенного различия в уровнях экономического развития между Западной и Восточной Германией, землям Восточной Германии (Бранденбург, Мекленбург-Передняя Померания, Саксония, Саксония-Ангальт и Тюрингия, а также некоторые районы Берлина) оказы-

вается существенная поддержка, как «нуждающимся территориям» за счет государственного финансирования [3].

Фактор налогообложения иностранных инвесторов является одним из самых мощных внутренних экономических регуляторов инвестиционной деятельности. Рассмотрим и проанализируем налогообложение холдинговых компаний как самой распространенной формы ведения бизнеса среди иностранных инвесторов. Практически полный список налоговых отчислений составляют:

– Корпоративный налог: 15,8% от суммы прибыли, исключая дивиденды [2].

– Промысловый налог на сумму всех доходов, исключая дивиденды: 14%–17% в зависимости от места расположения холдинга.

– Единый налог (вкл. надбавку за солидарность) в размере 26,375% на все дивиденды.

– Ставки налога на источники дохода составляют от 5% до 15% от суммы брутто выплачиваемых дивидендов

Оценивая инвестиционное право как фактор, следует учитывать как национальные (внутренние) особенности правовой системы, так и инвестиционное право ЕС. Регулирование инвестиционной деятельности в Европейском Союзе после заключения Лиссабонского договора попадает под компетенцию Европейского Союза, а не отдельных национальных государств и их организаций. Именно ЕС принадлежит исключительное право заключать двусторонние инвестиционные договоры, устанавливать какие-либо ограничения инвестиционных потоков со стороны третьих стран и определять основные направления инвестиционной политики ЕС.

Важным является и фактор экономического положения ФРГ и его макроэкономических показателей. Здесь следует учитывать и лидирующее положение экономики Германии в Евросоюзе, а также размеры и соотношение экспорта и импорта страны. Ни одна другая страна так тесно не связана с мировой экономикой и не имеет такой зависимости от конъюнктуры мирового рынка, как Германия. Происходит это в силу экспортной зависимости страны. Экспортные квоты большинства концернов, входящих в биржевые индексы, достигают в среднем 50% и больше (Adidas, Bayer, Daimler и т.д.).

На инвестиционном климате благоприятно сказывается и такой внешний фактор, как внешняя экономическая политика в сфере развития инвестиционных отношений с другими странами. В результате этой активности Германия занимает первое место в мире по количеству заключенных двусторонних международных соглашений о поощрении и защите инвестиций [9]. Из примерно 2600 таких соглашений, заключенных в мире, Германия участвует в 135 [1].

Нельзя недооценивать влияние фактора глобальных и региональных кризисов на инвестиционный климат ФРГ. Здесь важно учитывать кризис Еврозоны, а также растущую проблему миграционного кризиса. По словам Марка Отти, управляющего партнера EY в Европе, на Ближнем Востоке, в Индии и Африке: «Еврозона встала

на путь восстановления, но последствия кризиса будут ощущаться еще долго. Темпы роста будут низкими, а уровень безработицы, который сейчас стабилизируется, тем не менее останется высоким. Это окажет существенное влияние на долгосрочные планы компаний, работающих в регионе» [8]. Таким образом, существует угроза оттока иностранного капитала из всей Еврозоны и Германии в частности. А последствия миграционного кризиса

в средне- и долгосрочной перспективе, пока трудно себе представить.

Таким образом, классификация факторов инвестиционной привлекательности по признакам помогает понять их природу, и как следствие, дать объективную оценку инвестиционному климату страны. Именно на основе совокупности факторов проводится анализ инвестиционной привлекательности страны.

#### Литература:

1. Былкова Е. А. Германия в международной миграции капитала в форме прямых инвестиций: автореф. дис. к-та экон. наук: 08.00.14 / Е. А. Былкова; Москва. ГУ-ВШЭ. — М., 2011. — 36 с.
2. Инвестиции в Германии: правовые и налоговые аспекты / Veiten Burhart [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http://www.businesslocationcenter.de/imperia/md/content/blc/partner/bb\\_sr\\_investieren\\_in\\_deutschland\\_2012\\_ru.pdf](http://www.businesslocationcenter.de/imperia/md/content/blc/partner/bb_sr_investieren_in_deutschland_2012_ru.pdf)
3. Портал внешнеэкономической информации Министерства Экономического Развития РФ [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http://www.ved.gov.ru/exportcountries/de/about\\_de/eco\\_de/](http://www.ved.gov.ru/exportcountries/de/about_de/eco_de/)
4. Пулатов Б. Б. Использование зарубежного опыта по обеспечению инвестиционного климата в странах с переходной экономикой / Б. Б. Пулатов // Вестник ТГУПБП-2013. — № 2 (54). — С. 142–147.
5. Сайт рейтингового агентства Standard&Poor's [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http://www.standardandpoors.com/ru\\_RU/web/guest/home](http://www.standardandpoors.com/ru_RU/web/guest/home)
6. Сайт Germany Trade and Invest, Агентство содействия внешнеэкономической деятельности и внутренним инвестициям в Германию [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.gtai.de>
7. Doing Business 2016: Measuring Regulatory Quality and Efficiency [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB16-Full-Report.pdf>
8. Doing business 2016: economy profile for Germany 2016 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/germany>
9. UNCTAD World Investment Report 2015: recent developments in international investment agreements (2013–2014)/UNCTAD// ИА MONITOR № 2 — Geneva, 2015. — P. 15.

## Стратегическое планирование развития трансграничной инновационной системы (на примере Черноморского региона)<sup>1</sup>

Мурава-Середа Аурика Викторовна, кандидат экономических наук, доцент, докторант  
Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского (г. Симферополь)

Формирование стратегии развития и успешного функционирования ТИС целесообразно выполнять на основе укрепления существующих наукоемких секторов через развитие инновационного партнерства, то есть, развитие внутренних и внешних интеграционных процессов, создание транснациональных сегментов инновационной инфраструктуры, через переход от аддитивной к мультипликативной модели трансграничной интеграции. Необходимость согласованного развития национальных региональных сегментов трансграничной инновационной инфраструктуры требует дополнения стандартных инструментов управления инструментами наднационального — трансграничного уровня. Как отмечено в работе [1], различные уровни управления, воздействующие на развитие ТИС, а именно региональный — национальный — трансграничный, формируют вертикальную политику инновационно — ориентированной кооперации и собственно кооперацию. Важнейшей задачей государства, с точки зрения развития ТИС, является популяризация идеи трансграничного инновационного взаимодействия и новых форматов инновационного партнерства, в том числе с государством, а также повышение осведомленности бизнеса и науки о преимуществах такого сотрудничества. В работах [2–4] предложен следующий перечень «дополнительных» функций политики для поощрения инновационной деятельности в ТИС: повышение осведомленности общественности о важности создания и развития ТИС для достижения

<sup>1</sup> Публикация подготовлена в рамках поддержанного РГНФ научного проекта №15-32-10103

и поддержания конкурентоспособности; стимулирование трансграничного взаимодействия знания, то есть, действия направленные на распространение потоков знаний, которые пересекают национальные и региональные границы; содействие развитию приграничных кластеров как основных строительных блоков ТИС; создание посреднических организаций для стимулирования контактов между участниками из различных региональных и национальных институциональных контекстов; содействие мультиуправлению и развитию диалоговых сетей/систем для достижения консенсуса в трансграничной политике и системе переговоров. С целью минимизации соответствующих усилий, предпочтительно ориентироваться на инициативы, которые имеют подход управления «снизу-вверх» на региональном уровне посредством определения и поддержки существующих транснациональных инициатив. Также стоит отметить, что интеграционные процессы в инновационной сфере характеризуются значительной долей неопределенности [5, 6]. Такие процессы невозможно качественно описать стандартными прогностическими методами [7, 8]. Ограничения прогностических моделей для подобного рода процессов обусловлены необходимостью однозначного определения входных параметров без учета вариативности окружения. Дополнительным ограничением является сложность количественной оценки ряда параметров интеграционного и инновационного процессов. Именно эти ограничения вынуждают при осуществлении стратегического планирования развития трансграничной инновационной системы оперировать понятием «сценарий», а не понятием «прогноз». Многие исследователи [9–12] сходятся в том, что оптимальной методологией для подобного рода исследований является форсайтное исследование инновационного развития, как функции интеграционного процесса. Объектом данного исследования является инновационная система территории либо отрасли. Существенными условиями — уровень инновационного развития территории либо отрасли, уровень развития инновационного партнерства, уровень реализации концепции открытых инноваций [13]. Как известно, краткосрочные модели, для периодов менее 3 лет, наиболее просты, так как могут рассматриваться как стационарные. Однако, модели такого типа скорее пригодны для оценочных, а не прогностических мероприятий. Долгосрочные же модели, для периодов свыше 5 лет, являются моделями с высокой степенью неопределенности. В таких экономических моделях критически значимым становится поведение самого объекта, влияющее в долгосрочной перспективе на параметры окружения. На таких временных горизонтах необходимо учитывать самовоспроизводство ресурсов и связанные макроэкономические показатели. Построение сценариев в этом случае необходимо выполнять как суперпозицию общих и специальных параметров. К общим параметрам относят: устойчивые в долгосрочном периоде тренды, например, демографические, экологические, ресурсообеспечение и пр.; решения крупнейших субъектов мировой экономики, значимые в контексте поставленной задачи Форсайта. Среди таких возможных решений крупнейших субъектов мировой экономики могут быть: изменения на рынке первичных ресурсов; возникновение новых прорывных технологий и потребительских стандартов; возникновение новых центров экономической силы в мире; смена мирового валютного режима и др. К специальным параметрам относятся: близость к рынкам НИР; наличие и стоимость квалифицированных кадров; прогнозируемость и стабильность предпринимательской среды; стоимость и простота преодоления административных барьеров; качество системы госзакупок; налогообложение и трудовое законодательство; замкнутость и открытость инновационной системы. При переходе к долгосрочному временному горизонту, сложность модели нелинейно возрастает, а ее надежность снижается. Прибегать к данному временному горизонту имеет смысл только при соответствующей постановке задачи. Кроме того, среднесрочные модели могут рассматриваться как квазистационарные, основанные только на специальных параметрах. Черноморский регион демонстрирует достаточный совокупный потенциал инновационного развития. Согласно исследованиям [14, 15], при наличии достаточного инновационного потенциала, индикатором возможного возникновения ТИС являются достаточные значения таких параметров как функциональная близость и институциональное расстояние. Функциональная близость определяется географическим размером агломерации, как мерой соответствующих транзакционных издержек и транспортных расходов, возникающих при инновационном взаимодействии. Институциональное расстояние определяется доступностью и простотой трансграничного взаимодействия, как мерой издержек, возникающих в результате преодоления административных преград и других барьеров, регулирующих передвижение людей, товаров, технологий и услуг через географические границы, разделяющие страны Региона. При этом достаточное значение одного из этих параметров может компенсировать недостаточность другого. Другими словами, в отсутствие географической близости у каких-либо территорий Региона, значительное упрощение административных процедур и других барьеров между ними способно нивелировать отрицательный эффект больших расстояний. Географические размеры Черноморского региона соответствуют максимальному значению, которое может принимать параметр «функциональная близость» и составляют для Региона 1130 км с юга на север и 2290 км с запада на восток. Очевидно, что минимальные значения этот параметр принимает вдоль границ сопредельных государств. Следовательно, протяженность общих границ сопредельных государств имеет значение. Функциональную близость двух территорий  $FB_{ij}$  предложено рассчитывать по формуле (1). Значения меньше 1 считаются недостаточной функциональной близостью для возникновения ТГ взаимодействия.

$$FB_{ij} = \frac{S_{ij}^{inner}}{S_{ij}^{outer}} \quad (1)$$

где  $S_{ij}^{inner}$  — расстояние до оптимального контрагента внутри собственной страны,  $S_{ij}^{outer}$  — расстояние до оптимального контрагента в рамках Региона. Совокупную функциональную близость набора территорий  $FB_{TTC}$ , как показатель возможности возникновения и развития ТИС в Черноморском регионе, предложено рассчитывать, как отношение суммы множества минимальных к сумме двух максимальных расстояний Региона (2). Минимальные расстояния находятся вдоль границ и соответственно равны их продолжительности. Максимальные расстояния равны географическим размерам совокупной территории.

$$FB_{TTC} = \frac{\sum_i S_i}{W_{TTC} + H_{TTC}} \quad (2)$$

где  $S_i$  — продолжительность  $i$ -той границы,  $W_{TTC}$  — протяженность совокупной территории с запада на восток,  $H_{TTC}$  — протяженность совокупной территории с севера на юг. Значение  $FB_{TTC}$ , рассчитанное для Черноморского региона составляет 2,83, что значительно превышает нормативное значение — единицу. Данный факт свидетельствует о том, что с точки зрения функциональной близости, геометрия региона достаточно сбалансирована и предполагает возможность возникновения ТИС.

Для оценки второго параметра возникновения ТИС — «институциональное расстояние» ( $IR_{TTC}$ ) обратимся к информации о наличии торговых и неторговых барьеров, стимулов и релевантной инфраструктуры, регулирующих передвижение знаний и технологий, наукоемких товаров и услуг, а также квалифицированной рабочей силы через географические границы, разделяющие страны Региона. Предложено рассчитывать численное значение данного параметра как среднее суммы значений составляющих его индексов по формуле 3.

$$IR_{TTC} = \frac{1}{5}(LPI_{TTC} + PDF_{TTC} + TT_{TTC} + R \& D_{TTC} + PR_{TTC}) \quad (3)$$

где,  $LPI_{TTC}$  — индекс совершенства логистики,  $PDF_{TTC}$  — индекс легкости ведения бизнеса,  $R \& D_{TTC}$  — индекс развития международной научной и научно-индустриальной кооперации,  $TT_{TTC}$  — индекс эффективности инфраструктуры трансфера и коммерциализации технологий,  $PR_{TTC}$  — индекс возможности политического и экспертного диалога. Индекс совершенства логистики (LPI) Всемирного банка позволяет сопоставить эффективность логистики 155 стран мира. Большие значения индекса соответствуют более высокому качеству логистики. Индекс рассчитывается на основе измерения шести показателей: эффективность таможенного оформления и пограничного контроля; качество торговой и транспортной инфраструктуры; простота организации поставок по конкурентоспособной цене; компетентность и качество логистических услуг; возможность отслеживать перемещение грузов; частота, с которой поставки достигают грузополучателей в запланированные или ожидаемые сроки поставки [16]. Индекс  $LPI_{TTC}$  Региона в целом равен 59,41 %, что соответствует среднему для 155 проанализированных стран значению — 0,5975. В тоже время, это значение значительно меньше среднего индекса LPI, для стран с высоким уровнем развития экономики знаний и соответствующей инновационной среды. Индекс легкости ведения бизнеса Всемирного банка, позволяет сопоставить условия ведения бизнеса для 185 стран мира. Индекс принимает значения от 1 до 185. Большие значения индекса соответствуют меньшей благоприятности среды для ведения бизнеса. Индекс рассчитывается на основе измерения десяти показателей: 1. условия для открытия бизнеса; 2. простота получения разрешений на строительство; 3. доступ к электроэнергии; 4. простота регистрации собственности; 5. доступность кредитов; 6. защищенность инвесторов; 7. система налогообложения; 8. условия трансграничной торговли; 9. обеспеченность исполнения договоров [17]; 10. признание несостоятельности [18]. В связи с высокой значимостью в контексте данного исследования условий трансграничной торговли, предложено рассчитывать индекс  $\overline{PDF}_{TTC}$  как нормированное значение суммы индексов легкости ведения бизнеса и трансграничной торговли по формуле 4.

$$\overline{PDF}_{TTC} = \frac{(PDF + TAB)_{TTC} - (PDF + TAB)_{\min}}{(PDF + TAB)_{\max} - (PDF + TAB)_{\min}} \quad (4)$$

где  $PDF$  — обратный индекс легкости ведения бизнеса, рассчитывается путем вычитания рейтингового места из общего числа ранжируемых объектов;  $TAB$  - обратный индекс легкости трансграничной торговли, рассчитывается путем вычитания рейтингового места из общего числа ранжируемых объектов. Индекс легкости ведения бизнеса Региона равен 96,25, что немного выше среднего значения для полной выборки 185 проанализированных стран — 93, но значительно меньше среднего значения для стран с высоким уровнем развития экономики знаний и соответствующей инновационной среды — 171. Рейтинг международной научной и научно-индустриальной кооперации CWTS Leiden 2013 включает 500 лучших университетов мира по показателям качества научно-индустриального и международного научного сотрудничества за период 2008–2011 [159]. Используя сложный набор библиометрических показателей, рейтинг обеспечивает высокую точность измерения научного влияния университетов и участия университетов в международном и индустриальном сотрудничестве. Рейтинг строится на основе набора показателей для каждого университета:

1. доля публикаций университета выполненных в соавторстве с одной или несколькими другими организациями;
2. доля публикаций университета, выполненных в соавторстве с организациями из двух и более стран;



3. доля публикаций университета, выполненных в соавторстве с одним или несколькими промышленными партнерами;

4. среднее географическое расстояние сотрудничества в области научных публикаций (в км) [19].

Индекс  $R \& D_{TTC}$  предложено рассчитывать как среднее суммы значений индексов научно-индустриальной и международной кооперации университетов Черноморского региона по формуле 5.

$$R \& D_{TTC} = \frac{1}{2 * i} \sum_i \left( \frac{R \& D_{INT}^{TTC} - R \& D_{INT}^{MIN}}{R \& D_{INT}^{MAX} - R \& D_{INT}^{MIN}} + \frac{R \& D_{IND}^{TTC} - R \& D_{IND}^{MIN}}{R \& D_{IND}^{MAX} - R \& D_{IND}^{MIN}} \right) \quad (5)$$

где  $i$  — количество университетов Региона, вошедших в рейтинг CWTS;  $R \& D_{INT}^{TTC}$  — индекс международной кооперации университета;  $R \& D_{INT}^{MIN}$  — минимальный индекс международной кооперации университетов рейтинга CWTS;  $R \& D_{INT}^{MAX}$  — максимальный индекс международной кооперации университетов рейтинга CWTS;  $R \& D_{IND}^{TTC}$  — индекс научно-индустриальной кооперации университета;  $R \& D_{IND}^{MIN}$  — минимальный индекс научно-индустриальной кооперации университетов рейтинга CWTS;  $R \& D_{IND}^{MAX}$  — максимальный индекс научно-индустриальной кооперации университетов рейтинга CWTS. Индекс  $R \& D_{TTC}$  позволяет выявить степень готовности научной инфраструктуры к процессу инновационного трансграничного взаимодействия. Большие значения индекса соответствуют большей степени научно-индустриальной и международной научной кооперации. В целом, индекс Региона значительно ниже среднего значения. Таким образом, можно сделать вывод о чрезвычайно низком уровне развития научно-индустриальной и международной научной кооперации в Черноморском регионе. Индекс эффективности ТГ инфраструктуры трансфера и коммерциализации технологий  $TT_{TTC}$  предложено рассчитывать, как среднее суммы показателей инновационной бизнес-активности, а именно, числа технологических запросов, предложений и технологических брокеров Черноморского региона по формуле 6.

$$TT_{TTC} = \frac{1}{3 * i} \sum_i \left( \frac{TT_{req}^{TTC} - TT_{req}^{MIN}}{TT_{req}^{MAX} - TT_{req}^{MIN}} + \frac{TT_{offer}^{TTC} - TT_{offer}^{MIN}}{TT_{offer}^{MAX} - TT_{offer}^{MIN}} + \frac{TT_{broker}^{TTC} - TT_{broker}^{MIN}}{TT_{broker}^{MAX} - TT_{broker}^{MIN}} \right) \quad (6)$$

где  $i$  — количество стран Региона,  $TT_{req}^{TTC}$  — доля технологических запросов, размещенных  $i$ -той страной в EEN;  $TT_{req}^{MIN}$  — минимальная доля технологических запросов, размещенных в EEN;  $TT_{req}^{MAX}$  — максимальная доля технологических запросов, размещенных в EEN;  $TT_{offer}^{TTC}$  — доля технологических предложений, размещенных  $i$ -той страной в EEN;  $TT_{offer}^{MIN}$  — минимальная доля технологических предложений, размещенных  $i$ -той страной в EEN;  $TT_{offer}^{MAX}$  — максимальная доля технологических предложений, размещенных  $i$ -той страной в EEN;  $TT_{broker}^{TTC}$  — доля технологических брокеров от  $i$ -той страны в EEN;  $TT_{broker}^{MIN}$  — минимальная доля технологических брокеров в EEN;  $TT_{broker}^{MAX}$  — максимальная доля технологических брокеров в EEN. Выявить центры технологического спроса и предложения в Черноморском регионе можно определив долю запросов и предложений соответствующих стран Региона по отношению к суммарному спросу и предложению в Регионе. Индекс эффективности инфраструктуры трансфера и коммерциализации технологий  $TT_{TTC}$ , рассчитанный на основе вышеприведенных данных составляет 0,2746. Индекс политического диалога  $PR_{TTC}$  предложено рассчитать по формуле 7 на основе данных рейтинга [20].

$$PR_{TTC} = \frac{1}{i} \sum_i \left( \frac{PR_{TTC}^i - PR_{TTC}^{MIN}}{PR_{TTC}^{MAX} - PR_{TTC}^{MIN}} \right) \quad (7)$$

где  $i$  — количество стран Региона,  $PR_{TTC}^i$  — итоговый рейтинг политической системы  $i$ -той страны Региона,  $PR_{TTC}^{MIN}$  — минимальный рейтинг политической системы Региона,  $PR_{TTC}^{MAX}$  — максимальный рейтинг политической системы Региона. Индекс возможности политического и экспертного диалога Черноморского региона равен 0,4994, что меньше среднего рейтингового значения. Перечень значений всех параметров институционального расстояния приведен в таблице 1. Итоговое значение институционального расстояния составляет 0,4099. Институциональное расстояние Черноморского региона ниже среднего и значительно меньше уровня для стран — лидеров экономики знаний.

С учетом найденных параметров можно утверждать, что главными препятствиями на пути развития инновационной среды региона является значительное институциональное расстояние, обусловленное структурными барьерами, а именно неразвитыми инфраструктурами трансфера и коммерциализации технологий, а также международного научного и научно-производственного сотрудничества. Для формирования пакета базовых сценариев необходимо определить основные тренды и угрозы, соответствующие динамике параметров объекта. Следовательно, необходимо построить функцию инновационности объекта как результат изменения во времени его интеграционности. Учитывая дискретность и значительную фрагментарность инновационного и интеграционного процессов, необходимо прибег-

Таблица 1. Значения составляющих параметра институциональное расстояние

Обозначение	Параметр	Значение для Региона	Среднее значение в мире	Среднее значение для лидеров экономики знаний
$LPI_{TTC}$	Физическая инфраструктура	0,5941	0,5975	0,9115
$\overline{PDF}_{TTC}$	Инфраструктура ведения бизнеса	0,7149	0,4973	0,9189
$R \& D_{TTC}$	Инфраструктура научной кооперации	0,1003	0,3365	1,00
$TT_{TTC}$	Инфраструктура трансфера и коммерциализации технологий	0,3277	0,4496	1,00
$PR_{TTC}$	Инфраструктура политического и экспертного диалога	0,2501	0,5800	1,00
$IR_{TTC}$	Институциональное расстояние	0,3974	0,4922	0,9661

Источник: составлено автором

нать к специальным математическим методам работы с дискретными множествами, а именно, произвести их кластеризацию. По результатам данного этапа должна быть сформирована матрица возможных сценариев развития интеграционного процесса. Количество сценариев зависит от шага дискретизации пространства возможных значений каждого параметра. Таким образом, для получения оптимального количества и качества возможных сценариев необходимо произвести кластеризацию модели.

#### Литература:

1. Транскордонне співробітництво — стратегічний ресурс розвитку прикордонних територій України [Текст]: аналіт. доп. / [Борщевський В. та ін.; за заг. ред. В. Борщевського]; Ін-т міжнар. екон. дослідж.; Нац. ін-т стратегічних досліджень; Львівська обл. держ. адміністрація]. — Львів: [Ін-т міжнар. екон. досліджень — Регіональний філіал Нац. ін-ту стратегічних досліджень], 2008. — 160 с.
2. Баранова Ю. В. Роль трансграничного сотрудничества в повышении инновационного потенциала балтийского региона [Текст] / Ю. В. Баранова // Вестник Балтийского федерального университета им. И. Канта. — 2012. — Вып. 1. — С. 153–160.
3. Гущина Е. С. Формы экономической интеграции трансграничных регионов в рамках инновационных производственных структур [Электронный ресурс] / Е. С. Гущина. — Режим доступа: <http://www.be5.biz/ekonomika1/r2009/1884.htm>.
4. Дергачева В. В. Трансграничное сотрудничество как основная, составляющая международного научно-технического сотрудничества [Текст] / В. В. Дергачева // Економічний вісник НТУУ «КПІ». — 2010(10). — № С. 54–58.
5. Shepetylo O. A gravity model of net benefits of EU membership: the case of Ukraine [Text] / Oleksandr Shepetylo // Journal of Economic Integration. — 2010. — № 25(4). — P. 676–702.
6. Siedschlag I. Internationalisation and the Innovation Activities of Services Firms [Electronic resource] / Siedschlag Iulia, Killeenc Neill, Smithe Donal and O'Briend Catriona. — Режим доступа: <http://www.tara.tcd.ie/jspui/bitstream/2262/61188/1/WP406.pdf>
7. Поболь А. И. Экономический потенциал инновационного развития стран в интеграционных процессах СНГ, ЕврАзЭС и ЕЭП / А. И. Поболь [Текст] // Евразийская экономическая интеграция. — 2012. — № 1(14). — С. 60–76.
8. Кинэн М. Технологический Форсайт [Текст] / М. Кинэн // Форсайт. — 2009. — № 3(11). — С. 60–67.
9. Гущина Е. С. Формы экономической интеграции трансграничных регионов в рамках инновационных производственных структур [Электронный ресурс] / Е. С. Гущина. — Режим доступа: <http://www.be5.biz/ekonomika1/r2009/1884.htm>
10. Аньшин В. М. Применение теории нечётких множеств к задаче формирования портфеля проектов [Текст] / В. М. Аньшин [и др.] // Проблемы анализа риска. — 2008. — Т. 5, № 3. — С. 8–21.
11. Бруммер В. Многообразие в Форсайт-исследованиях: практика отбора инновационных идей / В. Бруммер, Т. Коннола, А. Сало // Форсайт. — 2010. — Т. 4, № 4. — С. 56–68.
12. Juuso Liesio. Preference programming for robust portfolio modeling and project selection [Text] / Juuso Liesio, Pekka Mild, Ahti Salo // European journal of operational research. — 2006. — Vol. 181, № 3. — P. 1488–1505.

13. Гине Ж. Открытые инновации: эффекты для корпоративных стратегий, государственной политики и международного «перетока» исследований и разработок [Текст] / Ж. Гине, Д. Майсснер // Форсайт. — 2011. — Т. 6, № 1. — С. 26–37.
14. Gabbe J. Cooperation between European Border Regions: review and Perspectives [Text] / J. Gabbe, V. von Malchus, Th. Stumm. — Nomos, 2008. — 133 p.
15. Holger G. Internationalisation of Services, Productivity and Economic Growth: Literature Review [Electronic resource] / Holger Görg, Haller Stefanie and Siedschlag Iulia. — Режим доступа: <http://www.esri.ie/UserFiles/publications/BKMNEXT174.pdf>
16. Trade logistics in the global economy. The Logistics Performance Index and Its Indicators [Electronic resource]. — Режим доступа: [http://siteresources.worldbank.org/TRADE/Resources/239070-1336654966193/LPI\\_2015\\_final.pdf](http://siteresources.worldbank.org/TRADE/Resources/239070-1336654966193/LPI_2015_final.pdf)
17. Bergman Edward M. Cluster life-cycles: an emerging synthesis: Working Paper [Electronic resource] / Edward M. Bergman. — Режим доступа: <http://epub.wu.ac.at/214/1/document.pdf>
18. Democracy Ranking report 2015 [Electronic resource]. — Режим доступа: <http://www.democracyranking.org>
19. Doing Business: [WorldBank report][Electronic resource]. — Режим доступа: <http://www.doingbusiness.org/rankings>
20. CWTS Leiden Ranking report 2015 [Electronic resource]. — Режим доступа: <http://www.leidenranking.com/ranking>
21. Petrella R. The future of regions: Why the competitiveness imperative should not prevail over solidarity, sustainability and democracy [Text] / R. Petrella // Geografiska Annaler. Series B, Human Geography. — 2000. — № 82(2). — P. 67–72.

## Развитие нетопливного бизнеса — способ формирования современной АЗС

Наскин Андрей Алексеевич, специалист по аналитической работе  
Сеть автозаправочных станций «ТНБ» (г. Тула)

Новикова Алина Андреевна, магистрант  
Тульский филиал Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова

**А**втозаправочная станция — это уникальный сегмент рынка, который сочетает в себе два вида бизнеса: топливный и нетопливный. Не так давно, нетопливный бизнес не удостоивался особого внимания, но тенденция снижения прибыли от продажи нефтепродуктов и усиление конкурентной борьбы за покупателя, побудили владельцев сетей АЗС проявить интерес к потенциалу нетопливных бизнесов.

Пока российские владельцы АЗС только «примеряют» на себя этот вид бизнеса, в Европе уже давно используют такую модель ведения бизнеса, так продажи нетопливных товаров составляют примерно 60% от прибыли АЗС. Исследования среди российских автомобилистов показывают, что и они не удовлетворяются одним только качеством топлива: наличие магазина и кафе на станции очень важно для 47% посетителей, а среди автовладельцев с доходом выше среднего на качество инфраструктуры обращают внимание и вовсе 62% респондентов [1].

На сегодняшний день, экономический успех любой сети АЗС зависит от расширения спектра услуг и привлекательности для конечного потребителя, который как раз и определяется нетопливным бизнесом этой сети.

Сегодня нетопливные бизнес развивается довольно стремительно: магазины и кафе становятся важной частью предлагаемых услуг, тем самым повышая конкурентоспособность сети, а также принося значимый доход. Владельцы автозаправочных станций руководствуясь опытом

коллег из Европы и США, расширяют свой бизнес, акцентируя внимание на нетопливное направление.

Стоит уделить особое внимание такой категории нетопливных бизнесов, как продажа кофе, которая, по данным отечественных экспертов, обладает огромным бизнес-потенциалом, ещё не до конца раскрывшимся на российском рынке. Спрос рождает предложение — развивается рынок профессионального кофейного оборудования, появляются принципиально новые технологии автоматизации всего процесса функционирования зон кафе при АЗС. В рамках данного сегмента на передний план выходят IT-решения, позволяющие стандартизировать работу оборудования, минимизировать затраты и увеличить доходность этого бизнеса.

Система управления и удаленного мониторинга кофемашин является одним из способов развития нетопливного сегмента. Данная система позволяет удаленно контролировать большинство операций, связанных с продажей кофе-напитков и обслуживанием оборудования, а также позволяет вывести часть услуг кафе в зону самообслуживания. Отсюда следует цепочка экономически выгодных действий для владельцев сетей: сокращается время на обслуживание покупателей, оптимизируются процессы сервисного обслуживания оборудования, фиксируется полная статистика его работы, становится невозможным несанкционированный доступ к настройкам кофемашин и продажа напитков «мимо кассы». Для ко-

нечного потребителя положительной стороной внедрения удаленного мониторинга, является возможность быстро получить желаемый «продукт» не тратя время в очередях.

Еще одним важным аргументом в пользу развития нетопливного сегмента сети АЗС, являются статистические данные Александра Кузьмина — эксперта, который более 20 лет посвятившего нетопливному бизнесу российских и зарубежных сетей АЗС: «Себестоимость одной чашки кофе, которую мы покупаем за 80–90 рублей, начинается от 6-ти рублей и почти никогда не превышает 20 рублей. Нетрудно подсчитать, что продавая всего 100 чашек в день с доходом от 60-ти рублей за чашку, одна торговая точка приносит своим владельцам прибыли не менее  $100 \times 60 \times 30 \times 12 = 2\,160\,000$  рублей в год. И что очень важно в современных условиях, бизнес с такой рентабельностью всегда востребован конечным потребителем — люди пьют кофе вне зависимости от экономических катаклизмов» [2].

Следует заметить, что прямым подтверждением слов эксперта являются данные об объемах мирового товарооборота, согласно которым кофе занимает второе место, на первом же месте — топливо. Поэтому сочетание именно этих товаров становится основополагающим в бизнесе АЗС.

Еще одним немаловажным способом развития нетопливного сегмента является открытие кафе при АЗС под собственным брендом. Ярким примером этого является ряд крупных сетей.

Одна из них АЗС «Нефтьмагистраль», которая в 2013 году запустила собственную сеть ресторанов быстрого питания «Магбургер», в которой можно не только выпить чашечку кофе, но и заказать фирменные блюда, а уютные зоны отдыха позволяют расслабиться клиентам после тяжелой дороги [3].

Отличительной особенностью АЗС «Трасса», является открытие сети одноименных ресторанов при АЗС, общая площадь которых составляет 800 кв. м. В ресторанах два зала: основной на 107 мест и зал кофейни — 55 посадочных мест. В кофейне располагается бар с широким выбором алкогольных напитков и коктейлей. В основном зале для семей с малышами предусмотрены удобные детские кресла, уютные мягкие зоны. Мамы с грудничками могут воспользоваться пеленальными столами. Для детей постарше есть отдельная игровая комната. Для людей с ограниченными возможностями — отдельная туалетная комната [4].

Сеть автозаправочных станций «Газпром нефть» начала реконструкцию АЗС с обновления интерьера, увеличения площадей магазина и открытия кафе под собственным брендом — «Drive Safe». Это позволило компании увеличить ассортимент товара на 20% и получить прибыль от кофе выпускаемого под собственной торговой маркой на сумму 1 млрд руб. На этом компания останавливаться не собирается, «Газпром нефть» намерена вывести Drive Safe за стены АЗС. Роман Крылов — заместитель генерального директора по сопутствующему

бизнесу «Газпромнефть-Центра», так прокомментировал успех компании: «Кафе — это отдельное направление, которое мы активно развиваем в последние три года, создав собственный бренд. После того как станции приобрели узнаваемый фирменный стиль и был разработан стандарт качества обслуживания, оставалось лишь открыть кафе, которые должны были привлечь новых клиентов. Фирменные кофейни стали отличительным знаком сети АЗС «Газпромнефть». Сейчас уже каждая третья «нетопливная» продажа в нашей сети приходится именно на Drive Café. Концепция питания Drive-Café — это сервисы to go, когда клиенты могут взять с собой любой продукт и съесть его в пути или дома. Как топливо для автомобиля, для нас кофе — это «топливо» для сопутствующего бизнеса» [5].

Открытие кафе на АЗС под собственным брендом позволяет не только привлечь новых клиентов, но и благодаря фирменному стилю повысить узнаваемость бренда, что в свою очередь способствует росту лояльных клиентов и увеличению прибыли с нетопливного сегмента.

Развивая сопутствующий бизнес на АЗС владельцы крупных сетей сталкиваются с двумя основными проблемами:

- отсутствие квалифицированных специалистов в этой области;
- отсутствие компетентных партнеров-поставщиков для эффективной деятельности первых.

Для успешного решения перечисленных выше проблем, необходимо предпринять ряд шагов. Первый шаг на пути к налаживанию нетопливного бизнеса — кадры. Когда масштабные преобразования проводятся, как в общем-то и положено, в условиях жесткого противодействия, необходимы компетентные кадры на местах и поставщики, соответствующие сложным требованиям логистики в сетях АЗС.

Наличие кадров и поставщиков должно быть сопряжено с благоприятными условиями внутри компании, а именно:

- централизация управления нетопливными бизнесами
- лояльность к эффективным аутсорсинговым проектам

Шаг второй — наличие учетно-информационной системы, которая позволит получить объективную аналитику о состоянии продаж по всем направлениям. Например, контроль наличия единого ассортимента по всей сети, который является мощным инструментом фирменного стиля.

Шаг третий — ассортимент. В целях обеспечения узнаваемости бренда и соответствия ожиданиям потребителя, необходимо позаботиться о том, чтобы на прилавках сети был на 70–80% одинаковый ассортимент.

В вертикально интегрированных нефтяных компаниях одной из главных проблем их сбытовых розничных структур — отсутствие единого продовольственного ассортимента. Это связано если не с отсутствием центра-

лизованного управления, то с позицией региональных менеджеров, которые лоббируют интересы локальных поставщиков.

По мнению независимого эксперта, в области нетопливных бизнесов Андрея Маркова есть несколько вариантов игнорирования задач, поставленных центральным офисом:

- банальное игнорирование рекомендаций ЦО;
- саботаж, или формальное согласие, фактическое невыполнение;

- отстаивание ассортимента местных поставщиков.

Основной аргумент — высокий спрос у населения и убытки в случае отказа от него.

- примитивное ценовое сравнение за счет проведения тендеров и, как результат, преимущество локального поставщика перед федеральным [6].

Литература:

1. <http://www.rusholts.ru> — Официальный сайт компании «РусХОЛТС», специализирующийся на ведении нетопливных бизнесов сетей АЗС.
2. <http://kuzminblog.ru> — Информационный портал эксперта в области нетопливного бизнеса Александра Кузьмина.
3. <http://neftm.ru> — Официальный сайт сети АЗС «Нефтьмагистраль».
4. <http://trassagk.ru> — Официальный сайт компании «Трасса».
5. <http://expert.ru> — Информационный портал медиа-холдинга «Эксперт».
6. <http://magazine.gasad.ru> — Электронный журнал «Директор АЗС».

## Исследование тарифной политики авиакомпании на рынке пассажирских перевозок

Немчинов Олег Александрович, кандидат экономических наук, доцент;  
Минеева Ксения Игоревна, магистрант  
Самарский национальный исследовательский университет имени академика С. П. Королёва

В современных условиях особое значение приобретает решение проблемы управления экономикой авиакомпании с учетом внешних и внутренних условий, в которых она функционирует. Для достижения эффективности в деятельности авиапредприятия необходимо управление его экономикой (доходами и расходами), которое должно строиться на экономически целенаправленных решениях. Основным и наиболее эффективным инструментом является регулирование авиатарифов, увеличение количества рейсов, анализ конъюнктуры авиарынка.

В современных условиях любое расширение авиарынка пассажирских перевозок связывается не только с ростом экономической активности, но и с улучшением социальных условий жизни населения и сопутствующим ростом его подвижности, развитием индустрии туризма, увеличением доступности воздушного транспорта.

Основной количественной характеристикой, описывающей взаимоотношение авиакомпании и клиентов, является аналитическая зависимость пассажирских авиапе-

Решение проблемы разрозненности — внедрение управления по целям, то есть создание условий, при которых зарплата менеджера будет напрямую зависеть от выполняемых им задач со стороны центрального офиса. Планомерное удаление из цепочки принятия решений сотрудников, лоббирующих интересы локальных поставщиков, в скором времени приведет к тому, что последние перестанут быть нужными федеральным сетям. Таким образом, борьба с инициаторами, а не с последствиями позволит наладить унификацию всей сети АЗС.

Использование новых технологий, открытие кафе под собственным брендом и увеличение единого ассортимента, а также контроля над ним, позволит владельцам АЗС в России получать прибыль не только от продажи топлива, но и от сопутствующего бизнеса, развивая нетопливный бизнес как в Европе и США.

ревозок от установленного тарифа. Соотношение спроса и предложения на авиаперевозки, конкуренция авиакомпаний, инфляция и экономическая политика в стране оказывают влияние на величину авиатарифов, которые удерживают каждое авиапредприятие.

Успешное функционирование авиапредприятия, осуществляющего и обеспечивающего пассажирские авиаперевозки, во многом определяется точностью и достоверностью прогноза на рынке таких перевозок. Именно это дает возможность разработать тарифную политику, обеспечивающую успешное ведение своих дел на рынке.

На воздушном транспорте система тарифов пассажирских перевозок построена так, что в ней одновременно применяются два вида тарифов: пропорциональный — на расстоянии до 300 км, а свыше 300 км — дифференциальный, ставка которого с увеличением расстояния перевозки уменьшается.

Однако при калькуляции тарифа фактор расстояния перелета не самый главный. В первую очередь учитыва-

ется стоимость топлива, оплата аэронавигации, оплата обслуживания в аэропорту, а также тип самолета, количество кресел и многое другое.

Очень важным моментом при составлении тарифа является маркетинговая стратегия авиакомпании и ее конкурентов на данном направлении. Показатель эластичности спроса — удобный инструмент выявления отношения потребителей к различным товарам. Если коэффициент эластичности больше единицы (эластичный спрос) — уменьшение тарифа приведет к увеличению получаемого дохода за счет опережающего роста объема авиаперевозок. Если коэффициент эластичности меньше единицы (неэластичный спрос) — снижение цены не даст желаемого прироста дохода, так как некоторый рост объема авиаперевозок не компенсирует потери вследствие уменьшения тарифа. При единичном значении коэффициента ценовой эластичности сумма получаемого дохода будет постоянной при любых значениях тарифов [1].

Все большее число авиакомпаний при расчете тарифов основным фактором ценообразования считают не себестоимость авиаперевозок, а покупательское восприятие. Цена в этом случае призвана соответствовать ощущаемой ценностной значимости авиаперевозок. Примером использования такого способа ценообразования может служить построение системы авиатарифов при разных классах обслуживания.

Немаловажные факторы, которые должна учитывать авиакомпания — платежеспособность потребителей, цели их поездок и структура потребительских приоритетов. Потребителями услуг российских авиакомпаний являются различные группы населения с различными целями поездок, с разным уровнем доходов и с разной структурой потребительских приоритетов [2].

В связи с этим, на каждом рейсе существуют разные тарифы. Их может быть как несколько, что чаще всего встречается на внутрироссийских рейсах, так и несколько десятков, на международных направлениях. Авиакомпания устанавливает разные цены, чтобы продать каждое место в самолете по максимально высокой цене.

В экономическом классе конкретных рейсов авиакомпании могут предлагать до десятка различных тарифов по ценам, отличающимся почти в 7 раз. Однако разница в стоимости авиабилета никак не отражается на сервисе и удобстве перелета для пассажиров одного класса обслуживания. Преимущество более дорогих тарифов — возможность без штрафов или с минимальным штрафом сдать или обменять билет. Авиакомпания ограничивает условия приобретения и количество билетов по низким тарифам. Т. е., чем ниже цена авиабилета, тем больше разных ограничений накладывает авиакомпания на его продажу.

Авиакомпания снижает количество мест по дешевым тарифам, если спрос на билеты увеличивается, и наоборот увеличивает их, если спрос падает. Все это происходит в реальном времени, поэтому цена билета может меняться в течение дня или даже часа.

Авиакомпания должна учитывать не только экономические, но и психологические факторы цены. Многие потребители смотрят на цену как на показатель качества. Метод установления ценой с учетом престижности товара оказывается особенно эффективным применительно к перевозкам бизнес и первого класса обслуживания авиапассажира.

Зная график спроса, расчетную сумму издержек и цены конкурентов, авиапредприятие готово к выбору стратегии построения своих тарифов. Себестоимость перевозки определяет нижний базовый уровень тарифов. На значения верхнего ценового уровня влияет спрос, наличие уникальных достоинств в качестве выполняемых перевозок. Цены на авиаперевозки конкурентов и тарифы на перевозки другими видами транспорта дают средний уровень, которого авиакомпания придерживается при назначении цены.

На конкурентных маршрутах не только ниже уровень тарифов, но и меньше размах ценовых колебаний, определяемых спросом, как сезонным, так и иным (спрос в праздничные дни, удобные рейсы, отдельные мероприятия и пр.) [3].

В рамках исследования анализировалось расписание воздушного движения авиакомпании S7 для аэропорта Толмачево (г. Новосибирск), взятое с официального сайта [4]. Дата сбора данных — 5 ноября 2016 года. Рейсы из аэропорта Толмачево выполняются по 51 направлению, 26 из которых — международные. Большая часть рейсов выполняются воздушными судами в двухклассовой компоновке (эконом и бизнес): А-320—100/200, А-321, В-737—800, В-767—300. Политикой авиакомпании принято к использованию 4 вида тарифов: эконом базовый, эконом гибкий, бизнес базовый и бизнес гибкий. В зависимости от даты вылета на конкретных направлениях возможно изменение величины тарифа, что объясняется сезонным фактором, а также уровнем конкуренции на маршруте.

Приведем некоторые примеры колебаний размера тарифов за рассматриваемый период (06.11.2016 г. — 28.10.2017 г.) на международных и внутренних воздушных линиях.

Рейс Новосибирск — Ереван. Рассматриваемый период: с 7 ноября 2016 года по 26 октября 2017 года. Рейсы совершаются два раза в неделю по понедельникам и четвергам. В периоды высокого спроса (новогодние праздники, летний период) наблюдается увеличение тарифа «эконом базовый» до 70%, тарифа «эконом гибкий» до 50% (рисунок 1).

Принцип динамического ценообразования (зادолго до отправления билеты продаются по более низким тарифам, что привлекает чувствительных к цене пассажиров, позволяет увеличить загрузку и валовый доход с рейса) не является универсальным.

В целом ряде случаев можно наблюдать отказ перевозчиков от дифференциации тарифов по всей глубине продаж. Так, например, на линии Новосибирск — Дюс-

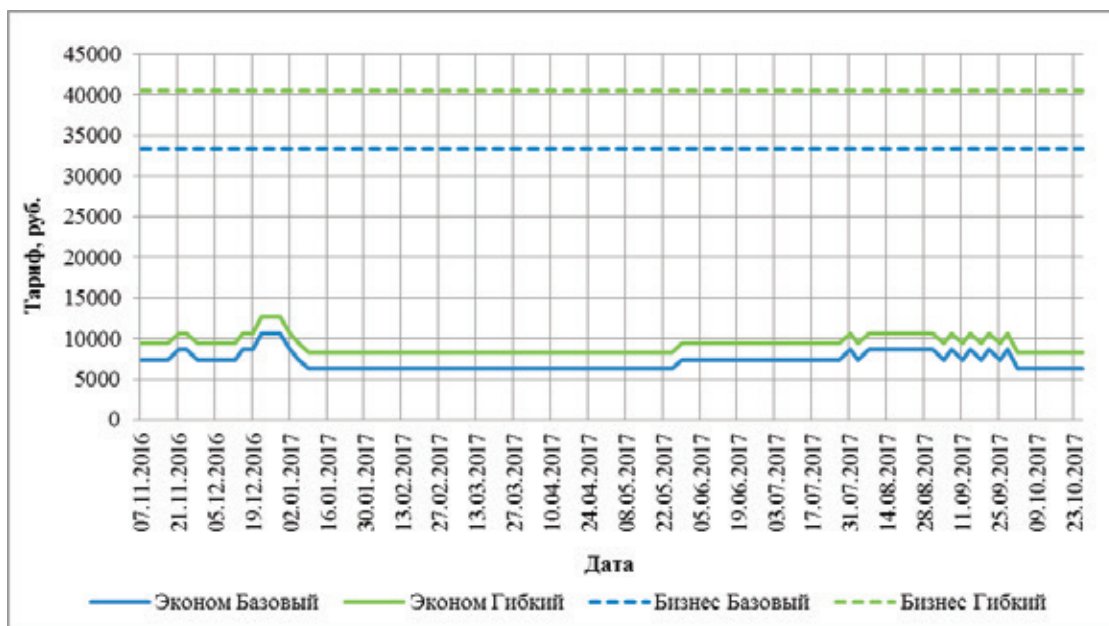


Рис. 1. Изменение тарифов на рейсе Новосибирск — Ереван

сельдорф (период выполнения рейса: с 18 мая 2017 года по 28 сентября 2017 года) перевозчиком применяется единый тариф на всей глубине продаж (рисунок 2).

На ряде направлений четко проявляется период ценового всплеска в период высокого спроса, связанного в первую очередь с новогодними праздниками. Например, рейс Новосибирск — Гонконг. Рассматриваемый период: с 10 ноября 2016 года по 26 октября 2017 года. Рейсы совершаются один раз в неделю по четвергам (рисунок 3).

Наблюдаются случаи перевода выполнения рейса, в зависимости от спроса, с одного типа воздушного судна на другой в иной компоновке салона. Например, рейс Новосибирск — Алма-Ата. Рассматриваемый период: с 6 но-

ября 2016 года по 28 октября 2017 года. Рейсы совершаются пять раз в неделю (все дни, кроме среды и субботы), выполняются на самолёте А-320—100 в двухклассовой компоновке. С 26 марта рейсы выполняются на Embraer 170 RJ в одноклассовой компоновке (рисунок 4).

Аналогичные случаи наблюдаются и при анализе тарифной стратегии на внутрироссийских направлениях.

Рейс Новосибирск — Анапа, пользующийся популярностью в период отпусков. Период выполнения рейса: с 18 мая 2017 года по 15 октября 2017 года. За год совершается 127 рейсов. В низкий сезон (после 8 сентября) наблюдается сокращение авиатарифа эконом-класса приблизительно на 15–30% (рисунок 5).

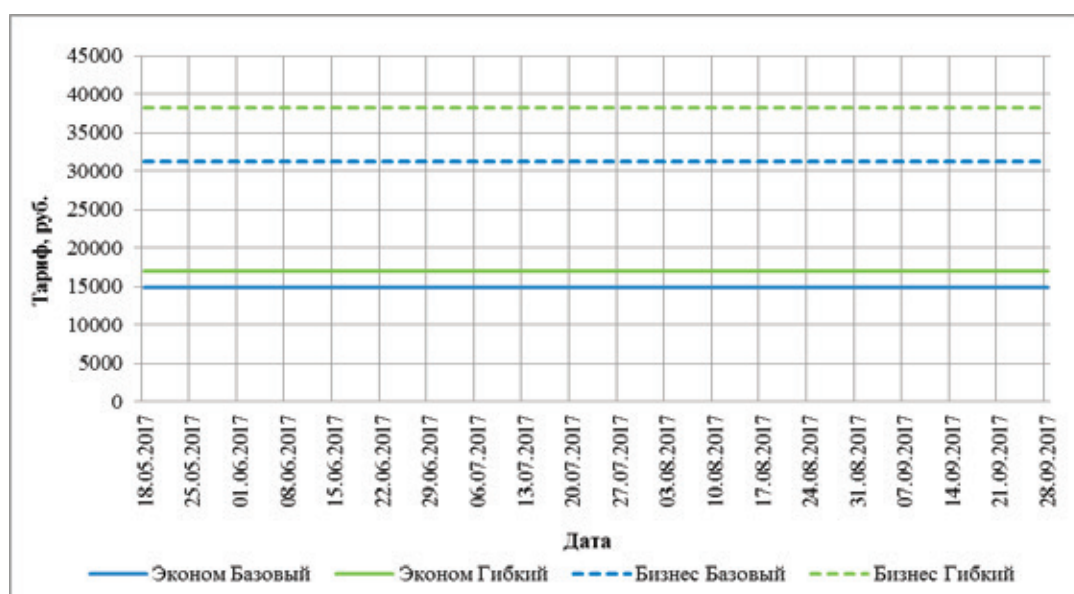


Рис. 2. Изменение тарифов на рейсе Новосибирск — Дюссельдорф

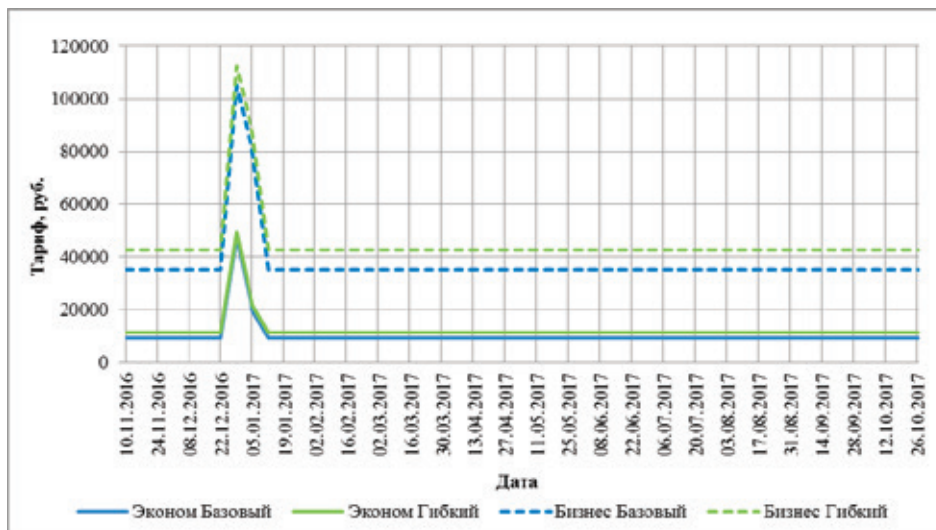


Рис. 3. Изменение тарифов на рейсе Новосибирск — Гонконг

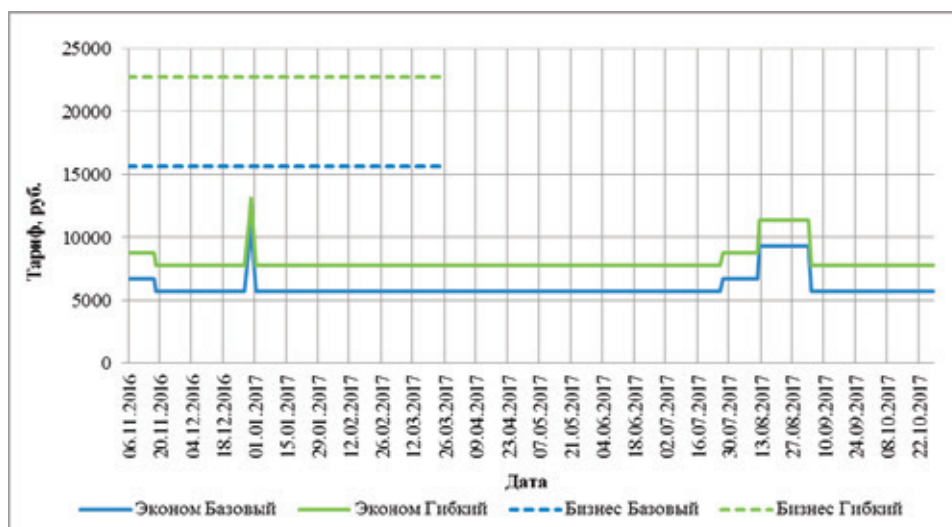


Рис. 4. Изменение тарифов на рейсе Новосибирск — Алма-Ата

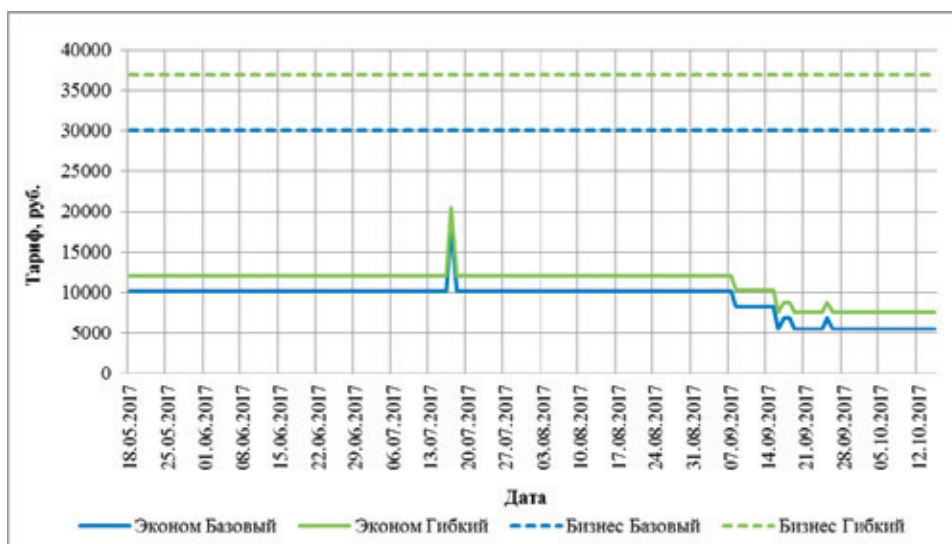


Рис. 5. Изменение тарифов на рейсе Новосибирск — Анапа



Рейс Новосибирск — Благовещенск, пользующийся устойчивым потоком определенного сегмента пассажиров, не предполагает изменения тарификации в зависимости от периода выполнения рейса.

Рассматриваемый период: с 6 ноября 2016 года по 25 октября 2017 года. Рейсы выполняются два раза в неделю (один рейс — в будни, один — в выходной день). В высокий сезон — совершается три рейса (рисунок 6).

Анализируемая статистика, кроме того, показала ряд направлений с постоянным колебанием уровня величины авиатарифа в зависимости от периода и дня недели выполнения рейса. Например, направление Новосибирск — Краснодар. Рассматриваемый период: с 9 ноября 2016 года по 28 октября 2017 года. В неделю совершается от двух до четырех рейсов в зависимости от спроса на данное направление (рисунок 7).

Направление Новосибирск — Владивосток, которое также характеризуется частым колебанием уровня тарифов. Рассматриваемый период: с 6 ноября 2016 года

по 28 октября 2017 года. За рассматриваемый период совершается 324 рейса. При этом наблюдается период (24.07.2017 г. — 27.08.2017 г.), когда величина тарифа эконом-класса приближается к уровню тарифа «бизнес базовый» (рисунок 8).

Кроме того, проблемой внутрироссийских рейсов является состояние региональных и местных перевозок, стагнация которых является устойчивой тенденцией. Невысокий пассажиропоток, ограниченная конкуренция на маршруте, высокая себестоимость перевозок в ряде случаев имеют своим результатом завышенную стоимость услуги.

В связи с проведенным исследованием можно сделать вывод, основной целью изучения рынка воздушных перевозок, как и целью всех конъюнктурных исследований авиакомпаний, является анализ особенностей, связанных с прогнозированием пассажирских авиаперевозок при изменении тарифов в зависимости от сегментации пассажиров и, на основе этого, построение зави-

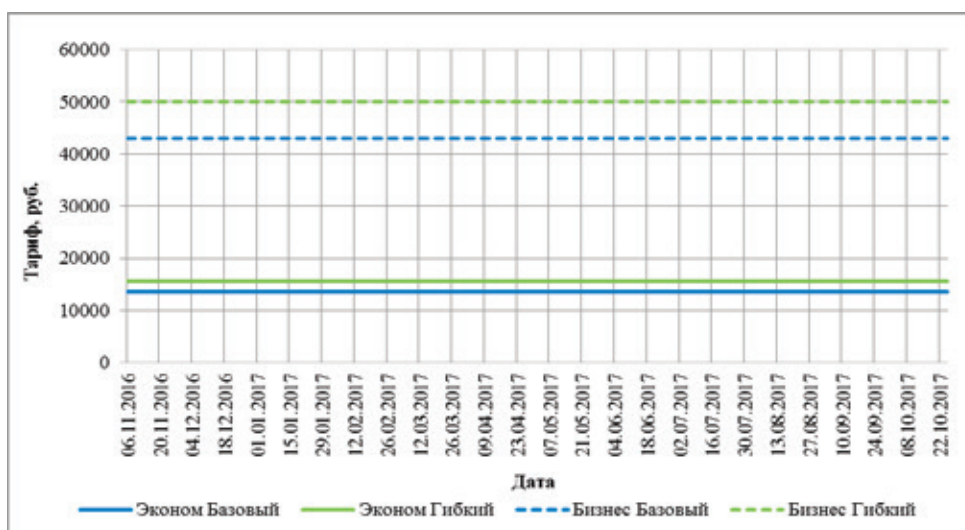


Рис. 6. Изменение тарифов на рейсе Новосибирск — Благовещенск

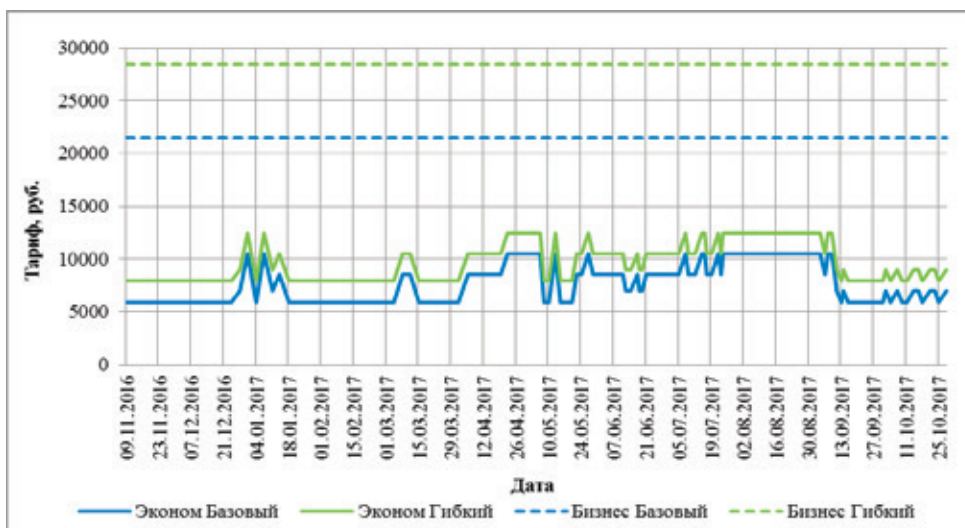


Рис. 7. Изменение тарифов на рейсе Новосибирск — Краснодар

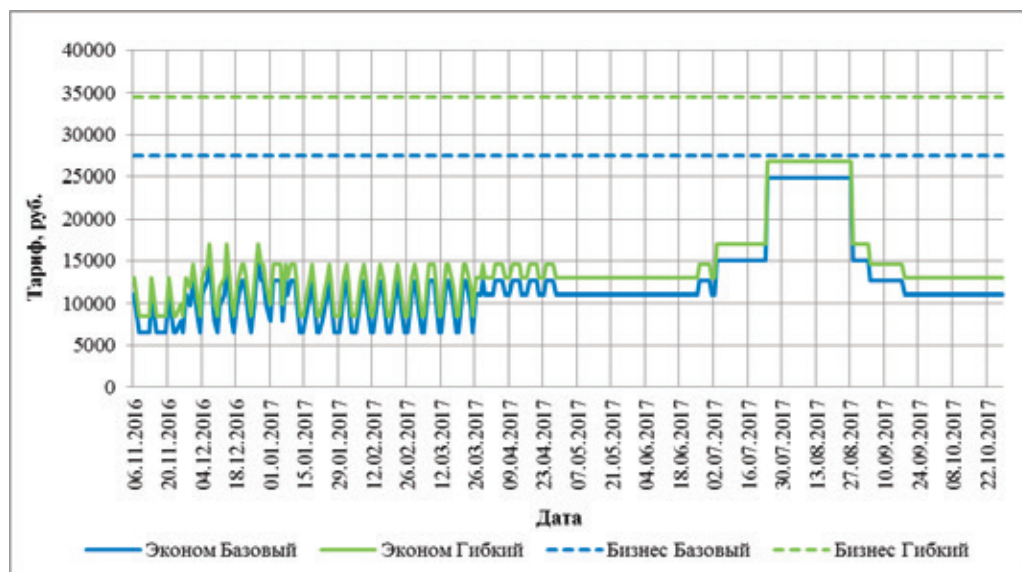


Рис. 8. Изменение тарифов на рейсе Новосибирск — Владивосток

симости дохода авиакомпании от характера изменения тарифов. Для этого авиакомпанией постоянно проводится мониторинг спроса и предложения, т.е. поиск ответа на два главных вопроса: на каких направлениях

перевозки имеется спрос, его фактическая и прогнозируемая величина; какова степень удовлетворения спроса на перевозки авиакомпаниями-конкурентами, а также другими видами транспорта.

Литература:

1. Костромина Е. В. Экономика авиакомпании в условиях рынка [Текст] / Е. В. Костромина. — М.: НОУ ВКШ Авиабизнес, 2005. — 344 с.
2. Костромина Е. В. Авиатранспортный маркетинг [Текст] / Е. В. Костромина — М.: НИЦ Инфра-М, 2014. — 360 с.
3. К вопросу о ценообразовании в авиaperевозках. Федеральная антимонопольная служба [Электронный ресурс: [http://ias.gov.ru/netcat\\_files/File/Tarify%20Monitoring.pdf](http://ias.gov.ru/netcat_files/File/Tarify%20Monitoring.pdf)]
4. Официальный сайт авиакомпании «S7» [Электронный ресурс: <http://www.s7.ru>].

## Business assessment approaches, their advantages and disadvantages

Perepelitsa Denis, candidate of economic sciences;

Ermoleva Elizaveta, student

Russian economic Plekhanov University (Moscow)

Перепелица Денис Григорьевич, кандидат экономических наук, преподаватель;

Ермольева Елизавета Дмитриевна, студент

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

Nowadays business assessment is becoming increasingly important in making various decisions companies' management. For any enterprise, it can become a subtle tool of planning and control of financial and economic activity. The use of assessment is able to increase resource efficiency and provide a higher level of security and control. But the main problem of business assessment is which method or approach of valuation to choose. Actually, people use different approaches of business assessment in different situations, in

order to understand each type, its pluses and minuses, it is necessary to define term business valuation and clear out its peculiarities.

So, the purpose of this article is to point out and compare the main existing approaches of the valuation and present them a brief description, also to outline recommendations for the selection of a particular approach valuation.

According to the generally accepted definition, business valuation [1] is the establishment of an actual (i.e. market)

value of a firm. That is the most probable price at which it can be sold in a competitive market. The business valuation can include determining the value of the local divisions of the company, fixed assets or equipment.

As a matter of fact, there are several situations when you need business valuation:

- while doing transaction of purchase and sale of business or its part;
- determining the value of collateral on the loan;
- justification of investment decisions;
- development business plan;
- the justification of the tax base, etc.

Carrying out an assessment is not an easy deal, it requires several stages. Business valuation is made, according to the following algorithm:

- collecting information about the evaluation object;
- analysis and study of market niches in which it operates, the object of evaluation, search of similar companies;
- calculations on the basis of suitable approaches and methods of assessment;
- harmonization of the results obtained through the evaluation of different approaches and methods;
- preparation of the evaluation report.

In accordance with existing standards, to assess the value of any object property three approaches are used: income, market (comparative) and cost. Let us consider in more details each of them.

Income approach [2] — is a set of object valuation methods based on the determination of Expected Income from the object of evaluation and its comparison with current costs, taking into account the factors of time and risk. It involves the use of capitalisation and discounted cash flows method. The income approach is relevant, when it is possible to predict future income. It is based on determining the value of a business or its parts.

As a matter of fact, revenue is the foundation of establishing the value of business.

Estimated revenue is calculated based on the property complex of the business, general economic factors (inflation, taxation, stability, etc.), industry dependency, presence of seasonality, potential for development, received the benefits, the risks associated with doing business and earning income.

Income approach is divided into two methods: Capitalization method and Discounted cash flow method.

Capitalization method is based on the efficiency calculation of an asset operation through the prism of getting income from them. It does not require study and determine the value of intangible and tangible assets. Usually it is used, if the income is stable and positive over time.

Discounted cash flow method is based on forecasts of future cash flows that are adjusted to fair value at a discount rate. It is universal, as it is applied in conditions when estimates of future cash flows differ from the current ones on more or less percentage.

The capitalization and Discount rates are determined based on market information.

While using these methods, it is important to consider the following indicators: the level of interest rates (the refinancing rate and interest rates on government bonds), the yield expected by investors from similar investments, and the risk inherent in the receipt of benefits and so on.

Actually, it can be said, that the income approach is most applicable, because it most accurately determines the value of the company in the market, considering the business as a commodity, which in the future should bring a profit to investors, also it has the following advantages:

- Takes into account future changes in income, expenses;
- Takes into account the level of risk (through the discount rate);
- Takes into account the interests of the investor.

But, also has several disadvantages:

- The difficulty of forecasting future results and costs;
- There are several possible rates of return, which complicates the decision;
- Sometimes it is hard to take into account market conditions.

Another approach, which should be considered is a Comparative approach [3]. It is a set of methods for assessing object value based on comparison of the object valuation with similar objects, in respect of which there is the information about prices of transactions with them. The comparative approach is based on the market information and considers the current actions of potential sellers and buyers. This method is based on the principle of substitution — a buyer will not buy a property if its value exceeds the cost of acquisition in the market for similar object that have the same utility. Sources of information used in this approach are the following: open stock markets, information-analytical agencies, previous transactions with the assets of the reporting business, the data of the official financial statements.

The comparative approach involves 3 evaluation methods:

- the method of branch coefficients;
- method of capital market;
- method transactions.

It is crucially important to clear out what each method means.

The method of branch coefficients is based on the use of pre-calculated and analyzed ratios between the sale price of the business and its financial performance. Usually this method is not used in Russia, because in most Russian companies there is no long cost monitoring of financial performance.

The method of capital market is based on the cost of similar companies whose shares available on the open market. Besides, this method guarantees the reliability and high speed rating.

While choosing similar company it is necessary to consider such criteria as roughly equal income, turnover, staff. Otherwise, it is advisable to use valuation multiples (price/cash flow, price/earnings, price/dividends, etc.) that reflect the relationship between stock price and financial base.

Having a multiplier value for a similar company to realize value of shares of the company it's enough to multiply the multiplier on the financial basis (cash flow, profit, dividend) valuation of the object.

The method of transactions is based on the price analysis of the control stock of similar companies. It's used to assess the business as a whole or a controlling interest. Actually the above is correct, when the denominator multipliers are positive and there is a large amount of information for analysis.

The advantage of a comparative approach is that the price of business reflects the results of operations of the company, and the transaction price is the market situation.

Disadvantages of the comparative approach:

- does not take into account the value of the business in the future;
- difficulties with fitting similar businesses due to the weak development of the stock market.

Speaking about advantages and disadvantages of the comparative approach in general, they are the following:

1. Advantages:

- It is based on real market data;
- It reflects existing practice sales and purchases;
- Takes into account the impact of sectoral (regional) factors on the shares.

2. Disadvantages:

- Not clearly defines the organizational, technical, financial features of company organization;
- Only retrospective information is taken into account;
- Requires making many amendments in the analyzed information;
- Does not take into account future expectations of the investors.

The third method, which is going to be considered is Cost approach [4]. Cost approach is a set of methods for assessing the value of business, based on the determination of expenses which are needed for restoration or replacement of the object, taking into account its amortization.

Cost approach is most applicable for companies of special purpose, material-intensive and asset-intensive industries, as well as for insurance purposes. Application of the cost approach to business valuation is necessary in two cases:

1. first, the cost approach is indispensable for assessing companies, which are not in demand often registered in the form of LLC, CJSC, GUP-s, which tend to have opaque financial flows;
2. second, the application of the cost approach with the income, allows you to make effective investment decisions.

Under the cost approach 2 methods are used:

- the method of net assets;
- liquidation value method.

The method of net assets is based on the calculation of the difference between market value of all assets and liabilities. It is useful, when it's impossible with high degree of accuracy to predict the income from the business, but at the same

time, the enterprise has a good financial and physical assets (e.g., investments in real estate, marketable securities).

Liquidation value method is mostly used when assessing the value of enterprise during bankruptcy, i.e. when it ends its existence, sells the assets at auction, begins to repay debt obligations.

Liquidation value is the difference between the value of the assets and costs of disposal.

In low timing of asset sales in the liquidation they may be sold at a lower price. That is why, this method gives the minimum result of the valuation of the business.

However, the pluses of using cost approach are mentioned below:

- Takes into account the impact of production and economic factors on the change in value of assets.
- Gives an estimate of the development level of the technology, taking into account the degree of wear out of assets.
- The calculations are based on financial and accounting documents, i.e. the evaluation results more credible.

As for disadvantages, they are the following:

- Reflects the last value.
- Does not take into account the market situation at the valuation date.
- Does not take into account the prospects of development of the enterprise.
- Does not account for risks.
- Static.
- Has no connection with the present and future results of operations of enterprise.

Moreover, it is important to mention, that considering modern market trends, approaches, which used by management, an assessment made on its own, by the company, will not be considered as official in the court or other conflict situations. In order to make it more official, it's necessary to apply for help to independent expert, assessment company.

In conclusion, it can be said, that considering business valuation approaches and their advantages and disadvantages, it is difficult to say which approach is the best. None of them can be used as the base. In practice of companies' assessment there are various situations. For each class of situations different approaches and methods are appropriate. In order to understand which approach to use, you must first classify the situation using object grouping, type of transaction, the moment at which to assess, etc. If on the market there are dozens or hundreds of similar objects, it is advisable to use a comparative approach. For the evaluation of complex and unique projects, cost approach is the most preferable.

In a perfect market all three approaches should lead to the same value. However, most markets are imperfect, the potential users can be misinformed, manufacturers may be ineffective. These approaches can give different indicators of value. So, that is why, we cannot say definitely, which approach and which method to use. A company, which carries out the valuation, should decide it on its own, by assessing the situation.

References:

1. Investopedia, article «Business valuation», <http://www.investopedia.com/terms/b/business-valuation.asp>
2. Investopedia, article «Income approach», <http://www.investopedia.com/terms/i/income-approach.asp?ad=dirN&qo=investopediaSiteSearch&qsrc=0&o=40186>
3. Article «Comparative approach: theory and method», [https://us.sagepub.com/sites/default/files/upm-binaries/9869\\_039458Ch02.pdf](https://us.sagepub.com/sites/default/files/upm-binaries/9869_039458Ch02.pdf)
4. Investment dictionary, article «Cost approach».
5. Analytical Portal — «Utmagazine», article «Методы оценки бизнеса» <http://utmagazine.ru/posts/8819-metody-ocenki-biznesa>.

## Фиктивные банкротства как экономические последствия коррупции

Поплаухина Татьяна Дмитриевна, кандидат экономических наук, доцент  
Казанский инновационный университет имени В. Г. Тимирязова

Понятие «банкротство» появилось после перехода Российской экономики к новому виду отношений и рыночным методам хозяйствования. Сегодня банкротство представляет собой неизбежный и объективно обусловленный результат функционирования рыночной системы. К сожалению, банкротство имеет разрушительные последствия для предпринимателей и для экономики страны в целом, которые выражены, прежде всего, в спаде производства, в создании социальной напряженности в обществе. Поэтому так важно всем хозяйствующим субъектам непрерывно анализировать свою хозяйственную деятельность на предмет эффективности, поддерживать платежеспособность, непрерывно следить за текущей внешней и внутренней обстановкой для того чтобы вовремя принимать необходимые управленческие решения. Для определения эффективности работы предприятия, его финансовой, инвестиционной политики, эффективности использования ресурсов используется комплексный анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

В условиях высокой неопределенности внешней среды, когда мировой финансовый кризис, изменения в законодательстве, увеличение налогообложения и другие факторы могут повлечь за собой негативные последствия, у многих юридических лиц возрастает вероятность наступления кризисных ситуаций. Современная теория экономических кризисов рассматривает их, с одной стороны, как объективно неизбежный процесс, связанный с длительностью жизненного цикла продукта и жизненного цикла предприятия, с другой стороны, как процесс, стимулирующий совершенствование технологии и управления производством. Кризисы на предприятии могут быть преодолимыми, а могут и привести к банкротству фирмы и последующей ликвидации.

Давно доказана тесная связь между количеством банкротств и развитием современных форм теневой экономики. Подтверждающаяся эмпирическая связь между

коррупцией и количеством банкротств в экономике оказывает разлагающее влияние на все стороны государственного и общественного развития и порождает бюрократию государственного управления. Непосредственно к экономическим потерям коррупции относят замедление появления эффективных частных собственников из-за нарушений в ходе приватизации, а также искусственных (криминальных) банкротств, как правило, сопряженных с подкупом чиновников.

В соответствии с абзацем 2 пункта 2 Федерального закона от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)», несостоятельность (банкротство) — признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам, о выплате выходных пособий и (или) об оплате труда лиц, работающих или работавших по трудовому договору, и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей.

Дела о несостоятельности (банкротстве) рассматриваются Арбитражным судом по месту нахождения должника. Должником, согласно Федеральному закону «О несостоятельности (банкротстве)», может быть признан как гражданин Российской Федерации, в том числе и индивидуальный предприниматель, так и юридическое лицо. Правом на обращение в арбитражный суд с заявлением о признании должника банкротом обладают должник, конкурсный кредитор, уполномоченные органы, а также работник, бывший работник должника, имеющие требования о выплате выходных пособий и (или) об оплате труда. Кредиторы вправе направить заявление о признании должника банкротом только с даты вступления в законную силу решения суда о взыскании денежных средств с должника.

В ряде случаев закон не только дает право, но и обязывает обратиться должника в суд с таким заявлением, эти случаи отражены в пункте 1, статьи 9 Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)»:

1) удовлетворение требований одного кредитора или нескольких кредиторов приводит к невозможности исполнения должником денежных обязательств или обязанностей по уплате обязательных платежей и (или) иных платежей в полном объеме перед другими кредиторами;

2) органом должника, уполномоченным в соответствии с его учредительными документами на принятие решения о ликвидации должника, принято решение об обращении в арбитражный суд с заявлением должника;

3) органом, уполномоченным собственником имущества должника — унитарного предприятия, принято решение об обращении в арбитражный суд с заявлением должника;

4) обращение взыскания на имущество должника существенно осложнит или сделает невозможной хозяйственную деятельность должника;

5) должник отвечает признакам неплатежеспособности и (или) признакам недостаточности имущества;

6) имеется не погашенная в течение более чем трех месяцев по причине недостаточности денежных средств задолженность по выплате выходных пособий, оплате труда и другим причитающимся работнику, бывшему работнику выплатам в размере и в порядке, которые устанавливаются в соответствии с трудовым законодательством.

Таким образом, при наличии одного из вышеуказанных обстоятельств должник обязан обратиться с заявлением о признании себя банкротом в кратчайшие сроки, но не более одного месяца. Неисполнение данной нормы влечет наказание, вплоть до привлечения к субсидиарной ответственности лиц, на которых возложена обязанность по обращению с соответствующим заявлением. То есть данное лицо будет персонально отвечать по обязательствам должника.

Процедура банкротства — это неотъемлемая часть рыночной экономики и во всех странах с развитой или развивающейся рыночной экономикой существует институт банкротства. Однако, основная цель данной процедуры, несмотря на название, является не ликвидация должника, а попытка его оздоровления, путем реструктуризации задолженности, введения моратория на взыскание долгов, снятия ареста с активов предприятия.

Есть различные способы урегулирования кризисной ситуации и чем раньше предпринять меры, тем меньшими окажутся финансовые потери, как для самого должника, так и для его кредиторов. В законодательстве предусмотрена возможность досудебного урегулирования кризисной ситуации. В частности пункт 1 статьи 30 Федерального закона № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» гласит: «В случае возникновения признаков банкротства, установленных пунктом 2 статьи 3 настоящего Федерального закона, руководитель должника обязан направить сведения о наличии признаков банкротства собственнику имущества должника — унитарного предприятия и лицам, имеющим право инициировать созыв внеочередного общего собрания акционеров

(участников), в течение десяти дней с даты, когда руководителю стало или должно было стать известно об их возникновении». Как видно из данной нормы, руководитель не просто имеет право, он обязан предпринять меры по информированию контролирующих организацию лиц о сложившейся кризисной ситуации.

В свою очередь собственники организации, совместно с кредиторами, государственными органами всех уровней от федеральных до местных властей обязаны предпринять все необходимые меры по предупреждению банкротства, а именно попытаться восстановить платежеспособность организации — об этом гласят пункт 2 и 3 все той же 30 статьи закона о банкротстве.

Также помимо мер по предупреждению банкротства, законодатель предусмотрел процедуру досудебного оздоровления, восстановления платежеспособности предприятия — санация. Ей посвящена статья 31 закона о банкротстве. В этой статье всего два пункта, где буквально в двух предложениях говорится о том, что предприятию должнику может быть предоставлена финансовая помощь от собственников предприятия, третьих лиц, кредиторов.

В случае даже если начато разбирательство по делу о несостоятельности организации в Арбитражном суде, законодатель предусмотрел в качестве одной из процедур, применяемых в деле о банкротстве, процедуру финансового оздоровления. Финансовое оздоровление в Российской Федерации одна из процедур процесса банкротства, которая применяется к должнику в целях восстановления его платежеспособности и погашения задолженности в соответствии с утверждённым графиком. Суть процедуры сводится к тому, что собственники организации-должника на очередном собрании участников (акционеров), принимают решение об обращении к кредитору должника с ходатайством о введении процедуры финансового оздоровления, при этом на этом же собрании собственники обязаны утвердить план финансового оздоровления, график погашения задолженности перед кредиторами. План финансового оздоровления и график погашения задолженности не должен выходить за двухгодичные рамки. При этом если кредиторы согласуют план оздоровления и процедура финансового оздоровления будет введена, в ходе данной процедуры на должника накладываются некоторые ограничения в плане распоряжения активами предприятия и заключения сделок. Придется согласовывать крупные сделки, а также отказаться от существенного увеличения кредиторской задолженности, то есть не прибегать к сторонним займам. Вводятся моратории на выход участников из общества с выплатой этому участнику его доли (пая). Одновременно делаются и некоторые послабления, например, снимаются аресты с имущества, с расчетных счетов организации, за исключением арестов, наложенных в связи с задолженностью организации по оплате заработной платы и причиненного морального и физического вреда.

Несмотря на предусмотренные законом возможности по восстановлению платежеспособности предприятия,

на практике ничтожное количество дел о банкротстве в Российской Федерации проходят через процедуру финансового оздоровления, это подтверждает официальная

статистика, размещенная на сайте единой системы Арбитражных судов Российской Федерации, представлена в таблице.

Таблица 1. Сведения о рассмотрении арбитражными судами Российской Федерации дел о несостоятельности (банкротстве)

	2010	2011	-+ к 2010	2012	-+ к 2011	2013	-+ к 2012
Поступило заявлений о признании должников несостоятельными (банкротами)	40243	33385	-17,0%	40864	22,4%	31921	-21,9%
из них: принято к производству	33270	27422	-17,6%	33226	21,2%	27351	-17,7%
Количество дел, по которым проводилась процедура финансового оздоровления	91	94	3,3%	92	-2,1%	67	-27,2%
из них: прекращено производство по делу в связи с погашением задолженности	6 6,6%	7 7,4%		3 3,3%		4 6,0%	
Количество дел по которым проводилась процедура внешнего управления	908	986	8,6%	922	-6,5%	803	-12,9%
из них: прекращено производство по делу в связи с восстановлением платежеспособности	14 1,5%	13 1,3%		25 2,7%		15 1,9%	
Принято решений о признании должника банкротом и об открытии конкурсного производства	16009	12794	-20,1%	14072	10%	13144	-6,6%

Как видно из данных таблицы, из 27 351 дел, принятых Арбитражными судами, только в 67 случаях проводилась процедура финансового оздоровления, это составляет всего 0,25%. Такая тенденция сохранялась с 2010 года. При этом практика проведения процедуры банкротства показывает, что ведение процедуры банкротства на всех ее этапах влечет за собой немалые издержки, которые покрываются за счет организации банкрота, за счет средств, вырученных от продажи его имущества, и соответственно, уменьшается вероятность удовлетворения требований кредиторов за счет средств должника. Для проведения процедуры банкротства привлекается арбитражный управляющий — гражданин Российской Федерации, который сдал квалификационный экзамен по курсу подготовки арбитражных управляющих, имеет стаж руководящей работы не менее 3 лет, опыт работы помощником арбитражного управляющего не менее 6 месяцев, а также является членом одной из саморегулируемых организаций арбитражных управляющих.

Арбитражный управляющий — ключевая фигура в деле о банкротстве. Именно его Арбитражный суд наделяет полномочиями наблюдательного, контролирующего органа над должником, и без ведома которого, руководство должника не имеет право совершать сколько-нибудь значимые хозяйственные операции. Арбитражный управляющий за проведение процедуры банкротства получает вознаграждение от 15000 рублей до 45000 рублей в месяц, в зависимости от введенной процедуры. Кроме этого, арбитражный управляющий вправе привлекать специалистов для обеспечения своей деятельности — бухгалтера, юриста, оценщика, и так далее. Все эти расходы компенсируются из средств должника. В со-

ответствии со статьей 134 Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)», вне очереди возмещаются текущие платежи — расходы, которые возникли уже после начала процедуры банкротства, то есть кредиторы должника отодвигаются в конец очереди.

Таким образом, введение процедуры уже в какой-то степени ущемляет интересы кредиторов. Тем не менее, институт банкротства необходимый инструмент оздоровления экономики страны в целом, кроме этого, это цивилизованная, строго регламентированная процедура, с помощью которой можно урегулировать возникающие безнадежные обязательства хозяйствующих субъектов друг перед другом. Кроме этого, арбитражный управляющий, при условии его достаточной квалификации в качестве антикризисного менеджера, в процедуре банкротства может проанализировать хозяйственную деятельность предприятия-должника. В ходе данного анализа, могут быть найдены скрытые ресурсы предприятия, оптимизированы затраты, оценена возможность восстановления платежеспособности должника, составлен план реструктуризации долгов. Также в ходе анализа финансово-хозяйственной деятельности проверяются действия либо бездействие лиц, контролировавших должника, в результате которых предприятие было доведено до банкротства — анализ преднамеренного банкротства, либо выявлена попытка отсрочить уплату по обязательствам — анализ фиктивного банкротства. При обнаружении фактов преднамеренного, фиктивного банкротства арбитражный управляющий обращается по данному факту в правоохранительные органы для привлечения виновных лиц к ответственности. Эти обстоятельства могут послужить сдерживающим фактором недобросовестного

поведения собственников, а также исполнительных органов организаций.

Следует учитывать, что недобросовестное поведение может также быть и со стороны кредиторов, например искусственное увеличение задолженности с целью рейдерского захвата предприятия, устранение нежелательных конкурентов и тому подобное. Законодатель в законе о банкротстве старается учитывать интересы всех лиц, участвующих в деле о банкротстве, в том числе самого должника. Это реализуется посредством регламентирования порядка обращения в Арбитражный суд с заявлением о банкротстве, определения количественного, а также качественного признаков задолженности, определяющей неплатежеспособность должника.

Правом на обращение в Арбитражный суд с заявлением о признании должника банкротом обладает как сам должник, так и кредитор должника. Однако наличие одного из признаков банкротства, обращение кредитора либо должника с заявлением о признании банкротом в Арбитражный суд и даже возбуждение дела о банкротстве не означает само по себе факта признания должника банкротом. В качестве первого этапа Арбитражный суд, рассматривающий дело о банкротстве вводит в отношении должника процедуру наблюдения и утверждает арбитражного управляющего, в данной процедуре он является временным управляющим. В наблюдении временный управляющий выступает как эксперт, который за период наблюдения — обычно это три или четыре месяца — должен собрать всю необходимую информацию о должнике, его финансовом состоянии, его обязательствах, активах, дать оценку действиям руководства должника, проанализировать сделки

за последние три года, предшествующие подаче заявления о признании банкротом, сделать отчет и представить его кредиторам и Арбитражному суду.

В процедуре наблюдения, одной из ключевых обязанностей временного управляющего является проведение финансового анализа должника. По своей сути это анализ потенциального банкротства должника, заключение о его финансовом состоянии, включающий анализ ключевых показателей, отражающих экономическую деятельность должника. Данный анализ проводится на основании документов, предоставленных временному управляющему должником, в основном это конечно бухгалтерская документация. По результатам такого анализа, на основании предложений временного управляющего, собранием кредиторов принимается решение либо об оздоровлении, либо о банкротстве должника, впоследствии такое решение утверждается Арбитражным судом.

Таким образом, на протяжении всего жизненного цикла предприятия, даже в период устойчивого финансового состояния руководство, финансовые структуры организации должны анализировать текущую ситуацию, следить за дисциплиной ведения бухгалтерской отчетности, совершать разумные сделки, действовать в интересах предприятия. В противном случае законодателем предусмотрены инструменты защиты прав и интересов кредиторов, работников должника, а также меры по выявлению и привлечению к ответственности лиц, контролирующих должника и действующих по бюрократической и политической протекции, которая может быть обеспечена только незаконно и только на определенном уровне власти и чаще всего через коррупцию.

## Исследование уровня безработицы на российском рынке труда

Попова Екатерина Николаевна, студент;

Попова Татьяна Николаевна, студент

Научный руководитель: Кара Анна Николаевна, доктор экономических наук, профессор

Поволжский государственный университет сервиса (г. Тольятти)

**П**роблема занятости и безработицы — одна из главных в развитии экономики во всем мире. От уровня безработицы зависит многое, и, прежде всего такие факторы как уровень преступности, уровень жизни населения, наличие квалифицированной рабочей силы, уровень эмиграции.

Безработица представляет собой макроэкономическую проблему, оказывающую наиболее прямое и сильное воздействие на каждого человека. Потеря работы для большинства людей означает снижение жизненного уровня и наносит серьезную психологическую травму.

В соответствии с Законом РФ «О занятости населения в Российской Федерации» безработными признаются трудоспособные граждане, которые не имеют работы и заработка, зарегистрированы в органах службы

занятости в целях поиска подходящей работы, ищут работу и готовы приступить к ней [2].

Согласно официальным данным, ситуация с безработицей на территории Российской Федерации находится на нормальном уровне. На бирже труда в настоящее время зарегистрировано менее 1,5% населения страны, которое подпадает под понятие «экономически активное». Тем не менее эксперты все-таки видят быстрый рост скрытой, а также замаскированной безработицы. Сейчас почти треть вышеуказанного населения Российской Федерации активно занята поиском хоть какого-то дополнительного вида заработка. Более того, страх потери места своей постоянной работы теперь входит в ТОП-3 наибольших страхов жителей нашей страны.



Безработица в России на протяжении последних лет имеет тенденции к снижению (рис. 1). На начало 2011 года она составляла 7,8%, в настоящее время — около 5,8%. С начала осени 2014 года и до начала 2015 года наблюдался рост безработицы ввиду сокращений персонала. В начале 2014 года безработица держалась на том же уровне, что в последние месяцы 2013 года. В первой половине 2014 года наблюда-

лось плавное снижение уровня безработицы и заметное повышение уровня с середины лета до конца 2014 года. По данным Федеральной службы государственной статистики уровень безработицы на конец 2014 года составлял 5,3%, на конец 2015 года — 5,8% (или 4,4 млн человек) [5].

Покажем динамику безработицы в России с 2011 по сентябрь 2016 года на графике.

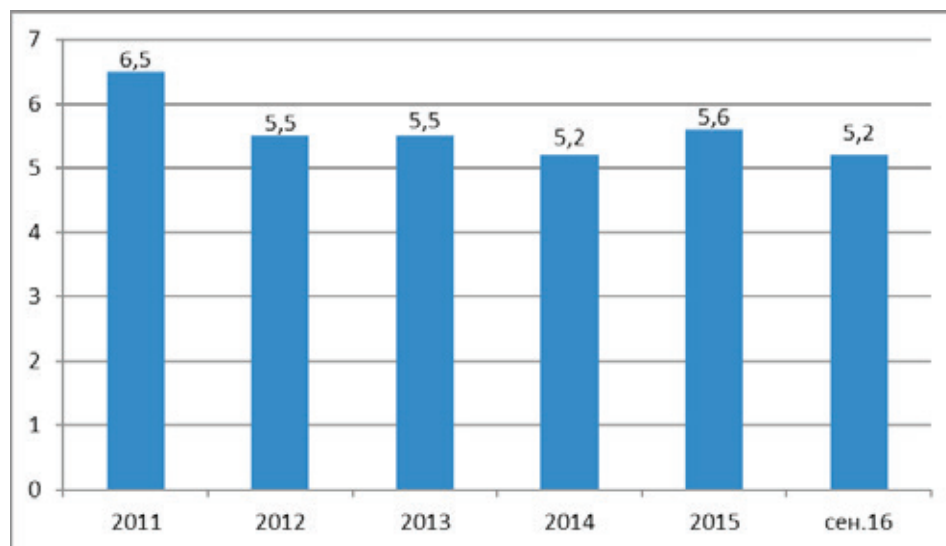


Рис. 1. Динамика уровня безработицы за 2011–2016 гг.

Исследовательская группа W-City Community Research провела анализ уровня безработицы на территории Российской Федерации и сделала вывод о том, что за первые пять месяцев текущего года уровень безработицы показал стремительный рост. В соответствии с выводами экспертов, по состоянию на сегодняшний день, порядка 30% экономически активного населения заняты поисками работы, либо дополнительного заработка. В количественном выражении это около 30 миллионов россиян, которые стремятся хоть как-то улучшить собственное материальное положение и материальное положение своих семей. К такому выводу пришли эксперты после того, как провели социологический опрос, в котором принимало участие около 10 тысяч жителей Российской Федерации из Москвы, Санкт-Петербурга, Волгограда и Новосибирска.

Российский рынок труда имеет характерную особенность в виде высокого уровня скрытой безработицы, под ней подразумевается перевод работников компаний на неполный рабочий день либо их отправка в бессрочный отпуск с сохранением минимальной зарплаты. Социологи также фиксируют достаточно панические настроения жителей Российской Федерации. А в соответствии с данными, полученными благодаря проведенному социологическому исследованию фонда «Общественное мнение» (ФОМ), в марте текущего года более 60% респондентов были убеждены, что дефицит рабочих мест продолжает увеличиваться. Одновременно с этим 40% россиян пред-

полагают, что в 2017 году уровень безработицы, на территории Российской Федерации, будет значительно выше, чем в текущем году.

Эксперты раздела «Новости России» журнала для деловых людей «Биржевой лидер» считают нужным отметить, что сейчас практически каждый третий житель нашей страны испытывает большую тревогу относительно собственного благосостояния, в связи с чем и стремятся отыскать хоть какой-то дополнительный заработок, пусть даже и временный. В компании сообщают, что воронка возможностей подобных заработков с начала текущего года значительно сузилась. «Исходя из индекса благоприятствования, шансы найти работу уменьшились на 30%, то есть реализовать свои амбиции сегодня может не более 20% из активно ищущих заработок россиян», — говорят эксперты. Аналогичная тенденция уже наблюдалась в России, однако была зафиксирована только в 90-е годы прошлого века.

А в соответствии с данными Министерства труда Российской Федерации, ситуация со скрытой безработицей в стране выглядит намного более оптимистично. Так, к примеру, по состоянию на 15 июня текущего года численность тех сотрудников, которые находятся в простое в соответствии с инициативой администрации, а также численность тех, кто работает неполный рабочий день, составила немногим более 330 тысяч человек. Одновременно с этим количество официально зарегистрированных безработных в России снижается.

Следует отметить, что безработица крайне неравномерно распределена по всей территории России. В таблице 1 отражена экономическая активность населения в возрасте 15–72 лет в процентах на конец каждого года. Самая низкая безработица на протяжении последнего де-

сятилетия остается в Москве, на конец 2015 года составляет около 1,8%. Высокая безработица остается в Северо-Кавказском федеральном округе — Чечне (22%) и Ингушетии (30%) на конец 2014 года.

Таблица 1. Безработица по Федеральным округам за 2011–2014 гг.

Регион	2011	2012	2013	2014	2015
Дальневосточный федеральный округ	7,4	6,7	6,5	6,4	6,0
Приволжский федеральный округ	6,5	5,3	4,9	4,5	4,8
Северо-Западный федеральный округ	5,1	4,0	4,3	4,1	4,9
Северо-Кавказский федеральный округ	14,5	13,1	13,0	11,2	11,9
Сибирский федеральный округ	8,1	7,1	7,2	7,0	8,7
Уральский федеральный округ	6,8	6,0	5,7	5,8	6,4
Центральный федеральный округ	4,1	3,1	3,3	3,1	3,6
Южный федеральный округ	7,0	6,2	6,5	6,2	6,4
Итого	6,5	5,5	5,5	5,2	5,8

«В целом неполная занятость выросла в 45 субъектах Федерации, тогда как в трех не изменилась, а в 36 упала», — говорили ранее экономисты. Но сейчас уровень скрытой безработицы на территории Российской Федерации оказался втрое выше, нежели в 2009 году, когда ее накрыл мировой кризис.

Портал Superjob.ru провел свое исследование и составил рейтинг трудовой привлекательности крупнейших городов России в 2015 году. Города ранжировали по интегрированному показателю, который учитывал уровень зарплат, их соотношение к прожиточному минимуму, количество претендентов на вакансию, число нетрудоустроенных и долю соискателей, готовых к переезду. Москва в этом рейтинге занимает первое место, а Санкт-Петербург уступил второе Южно-Сахалинску. В пятерку лучших вошли также Петропавловск-Камчатский и Якутск. А вот Краснодар, отмечавшийся другими экспертами как одно из основных притягательных мест для трудовых мигрантов, расположился только на 43-м месте из 45. Его позицию определили слишком высокий конкурс на вакансию и переизбыток нетрудоустроенных [4].

Значительные масштабы приобрела и миграция некачественной рабочей силы. Количество и качество прибывающих в страну трудовых мигрантов не соответствуют потребностям инновационного развития экономики. Доступность дешевой иностранной рабочей силы ослабляет стимулы для инвестиций, обеспечивающих рост производительности труда.

В страну в поисках работы по большей части едут люди без высшего, среднего профессионального, а иной раз — и без общего среднего образования.

Также в настоящее время одной из наиболее острых социальных проблем общества является проблема безработицы выпускников профессиональных учебных заведений. Молодежный рынок труда характеризуется негативными тенденциями: растут масштабы регистрируемой

и скрытой безработицы среди молодежи, увеличивается ее продолжительность.

Примечательным является тот факт, что по одним и тем же профессиям и специальностям одновременно возникает избыточное предложение и неудовлетворенный спрос. Подобная ситуация обусловлена прежде всего тем, что работодателей либо не устраивает квалификация претендентов, либо смущает отсутствие опыта работы у выпускников профессиональных учебных заведений. Иногда уровень предлагаемой заработной платы работникам не удовлетворяет их ожиданий и потребностей [3, с. 168].

На наш взгляд, в России для борьбы с безработицей необходимо принять следующие меры:

1. закрыть наш рынок труда для миграционной некачественной рабочей силы;
2. нужно развивать кадровые отделы на предприятиях, которые будут заниматься переподготовкой и повышением квалификации рабочей силы;
3. правительство может проводить государственное стимулирование предоставления работодателями рабочих мест определенным группам населения — молодежи, инвалидам.

Таким образом, можно сделать вывод, что безработица является глобальной проблемой, которая охватывает все сферы жизни общества. Борьба с безработицей длится на протяжении долгих лет. И фактически невозможно целиком избежать безработицы, потому что явление безработицы является постоянным спутником рыночной экономики, но важно предпринимать активные меры по ее сокращению до уровня, который мог бы обеспечить нормальное функционирование экономики страны. Все это говорит о том, что проблемы безработицы в нашем государстве еще долгое время будут являться очень важными и предстоит затратить большое количество сил для того, чтобы ликвидировать безработицу.

Литература:

1. Дубровин, И. А. Экономика труда [Текст]: учеб. для вузов по направлению «Экономика» (квалификация «бакалавр») / И. А. Дубровин, А. С. Каменский. — М.: Дашков и К. — 2013. — 232 с.
2. Закон РФ от 19.04.1991 N1032-1 (ред. от 09.03.2016, с изм. от 11.10.2016) «О занятости населения в Российской Федерации» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.
3. Кара, А. Н. Организационно-экономический механизм управления конкурентоспособностью рабочей силы на рынке труда региона. — М: Спутник+, 2011. — С.229.
4. Сайт поиска работы и подбора персонала [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.superjob.ru/>. — Загл. с экрана.
5. Сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.gks.ru/>. — Загл. с экрана.

## Экономический анализ: перспективы развития

Пронина Виктория Самвеловна, магистрант  
Оренбургский государственный университет

*Наука экономического анализа находится в состоянии развития. Динамичность рыночной экономики расширяет сферу деятельности экономического анализа. Важной чертой экономического анализа есть не только поиск тенденций и закономерностей функционирования и развития организации, резервов, упущенных возможностей, но также и разработка практических предложений и рекомендаций по совершенствованию их работы. На что необходимо сделать упор в развитии экономического анализа в ближайшем будущем?*

*Ключевые слова: экономический анализ, развитие, проблемы, подходы, роль*

За последние годы коренные экономические преобразования сильно поменяли характер функционирования российских предприятий. Получив практически полную хозяйственную самостоятельность, тем самым, движение цен и товаров все чаще начинает подчиняться рыночным требованиям, так же создается рыночная инфраструктура в денежно-финансовой сфере. Огромная часть предприятий вывели из государственной собственности. Отечественный производитель имеет возможность смело выходить на внешние рынки.

Сейчас роль экономического анализа стремительно растет как на уровне общественно-экономической формации, на государственном уровне национальной экономики и ее отдельных отраслей, так и конкретно-экономический анализ на микроуровне.

Основные перспективы развития анализа хозяйственной деятельности в теоретическом направлении очень плотно связаны с развитием смежных наук, таких как математика, статистика, бухгалтерский учет и другие. Помимо этого, развитие анализа так же зависит и от запросов практики. Например, что касательно перспектив прикладного характера, то комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности все чаще занимает лидирующую позицию в системе управления. В основном этому содействуют изменения, происходящие в нашем обществе. Совершенствование экономического механизма через переход к рынку, конкуренция предприятий и прочих форм собственности несомненно будут со-

действовать росту заинтересованности в развитии этой науки и применении ее успехов в практике управления [3, с. 187].

Предприятиям и организациям всегда нужно объективно вести оценку своего бизнеса, а также прогнозировать все финансовые и экономические показатели; учитывать причины и последствия всех действий, которые были проведены в результате хозяйственной деятельности; необходимо продуктивно вести управление активами и прочими ресурсами; использовать все возможные способы для того чтобы получить финансовую выгоду.

Выделим все требования, которые относятся к экономическому анализу. Это объективность, плановость, динамичность, оперативность, научность, предметный подход, системность, эффективность, а также государственный подход.

В наше время достаточно часто применяют предметный подход, в котором объект для анализа является существующий товар. Нужно учитывать, что товар совершенствуется путем доработки после проведения маркетинговых исследований, анализа научно-технического прогресса в этой области, замечаниям и предложениям покупателей, поэтому перед конструкторами стоит задание достичь по основным показателям качества мирового уровня.

Но следует знать, что у такого подхода имеется два минуса. Первый минус в том, что сами конструкторы не имеют желания провести широкий и глубокий анализ ми-

рового рынка, чтобы не создавать себе трудных задач. Мировой уровень потребностей к моменту использования товара у покупателя могут спрогнозировать не только конструкторы, а также и маркетологи. Второй минус данного подхода в том, что допустим, конструкторы сильно постарались и нашли идеальный мировой образец. Но данный образец проектировался вчера и имеет в себе устаревшие технические идеи вчерашнего дня. Естественно технический прогресс не стоит на месте, и поскольку еще нужно время на разработку, освоение и производство нового образца, за это время мировой прогресс в этой области идет стремительно вперед. Следовательно, при использовании предметного подхода, менеджеры всегда только догоняют прошлый день и вряд ли когда-нибудь смогут выйти на мировой уровень [4, с. 97].

В экономическом анализе всегда необходимо связывать отдельные разделы между собой, проводить анализ взаимосвязи и взаимную обусловленность данных разделов и определять эффективность. Всегда нужно учитывать соответствия проявлений экономической жизни, международной политики, а также социально-экономической политики, государства и законодательства.

В данное время наука экономического анализа успешно развивается. Проводятся постоянные исследования в области более глобального применения математических методов, персональных компьютеров, которые позволят оптимизировать управленческие решения. Идет процесс внедрения теоретических достижений отечественной и зарубежной науки в практику [1, с. 245].

Сейчас имеются некоторые проблемы, которые связаны с экономическим анализом. Например, такие как недооценка роли анализа и его неприменение в управлении предприятием, нет необходимой надежной информации для проведения анализа, слабая проработанность всех процессов, которые учитывают отраслевые особенности и прочее.

Все чаще возникает вопрос, на что же нужно обратить внимание в развитии экономического анализа в ближайшем будущем?

В первую очередь, внимание следует обратить на усиление роли и значения оперативного анализа и управления. Динамика развития экономических процессов на современном этапе нуждается в регулярном оперативном знании ситуации внешней и внутренней среды, обязательном принятии в нужное время мер которые помогут достигнуть тактических и стратегических целей и минимизации рисков производственных потерь. Из минусов оперативного анализа следует считать относительную неточность из-за отсутствия некоторых данных и времени.

Во-вторых, следует уделить особое внимание развитию перспективного и стратегического анализа. Стратегический анализ помогает принять решения, которые направлены на долгосрочные стратегические цели. Минус стандартных моделей стратегического анализа — это непринятие внутреннего и внешнего анализа во взаимодействии.

Во внутренней среде предприятие должно оценить, смогут ли внутренние силы использовать возможности и каковы внутренние слабости смогут усложнить будущие проблемы, которые имеют связь с внешними опасностями.

Стратегический анализ может дать только качественное описание состояния, к которому должна идти компания в дальнейшем.

Перспективный анализ имеет отношение к оценке предполагаемых результатов экономической деятельности в дальнейшем. Одна из основных проблем использования перспективного анализа связывают с отсутствием возможности полноценного учета всех факторов, которые определяют тот или иной показатель, а также новых производственных резервов и возможностей, которые возникают по причине технического прогресса, проявления инициативы работников и прочих значительных факторов.

В-третьих, совершенствование методов оценки конкурентоспособности организации. Сейчас для того чтобы обеспечить конкурентоспособность предприятия следует обязательно учитывать неравномерную динамику развития систем, вероятностный характер процессов, которые происходят, децентрализацию функций управления, в этой связи как правило добавляются задачи анализа. В настоящее время еще нет идеального метода комплексной оценки конкурентоспособности предприятия. Необходимо учитывать, что объектом экономического анализа как правило не только само предприятие, но также и продукция, которую оно производит, этапы жизненного цикла товаров, поставщики, покупатели, факторы производства, конкуренты и прочее.

В-четвертых, это динамика развития маркетингового анализа. Маркетинговый анализ появился относительно недавно, и является составной частью системы маркетинговых исследований. Этот анализ включает в себя оценку, прогнозирование процессов, объяснение, моделирование явлений товарного рынка и собственной инновационной и торговой деятельности предприятия с помощью сбора, регистрации, обработки и анализа данных по вопросам, относящимся к рынку товаров, работ, услуг, а также статистических, эконометрических и прочих эффективных методов исследования для принятия успешных и правительных маркетинговых действий.

В-пятых, рассмотрим рост социально-экономического анализа. Этот тип анализа определяет взаимосвязь и взаимозависимость между всеми экономическими и социальными явлениями. Главной целью социально-экономического анализа считают определение необходимых резервов ускорения социально-экономического роста и помощь в повышении экономической эффективности управления социальной сферой. Что бы достичь этой цели нужны только совершенные методы социально-экономического анализа, которые отвечали бы всем требованиям стратегии на ускорение социально-экономического роста государства. Так же с помощью них должно быть найдено отражение взаимосвязи с функционально-экономи-

ческими, технико-экономическими, а также экономико-экологическими процессами хозяйственной активности.

В-шестых, следует более углубить дифференциацию экономического анализа по отраслям. Важность отраслевого экономического анализа обоснована спецификой разных отраслей производства. Далее необходимо совершить переход от анализа группы отраслей к исследованию единичных отраслей.

События, которые происходят в экономике и политике, переход на международные стандарты зачастую требуют нововведений не только лишь в экономическом анализе, но также и в подготовке специалистов аналитиков.

Следует постоянно увеличивать количество специалистов еще при их обучении различными способами, в том числе путем взаимодействия бизнес-структур и вузов. Аналитическое мышление специалиста как правило и есть определяющей характеристикой его квалификации. Но обучение ориентированного на практику ученика не может быть без взаимодействия работодателей с вузами [2, с. 3].

Подводя итоги, мы видим, что динамичность рыночной экономики расширяет сферу деятельности экономического анализа. Всегда следует учитывать соответствия проявлений экономической жизни, социально-экономической политики международной политики, и страны.

Литература:

1. Алексеева, А.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / А.И. Алексеева. М.: Инфра-М, 2011, 718 с.
2. Климова, Н.В. Экономический анализ: история и перспективы развития // Экономический анализ: история и практика. 2009. № 23.
3. Маркарьян, Э.А. Экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник / Э.А. Маркарьян, Г.П. Герасименко, С.Э. Маркарьян. — Ростов н/Д.: Феникс, 2014. — 576 с.
4. Сперанский, А.А. Экономический анализ. Краткий курс / А.А. Сперанский, Е.А. Пахомчик. — М.: Окей-книга, 2016. — 192 с.

## Ипотечное жилищное кредитование в современных условиях: структура и динамика (на примере Ростовской области)

Рудя Анна Александровна, магистрант;  
Мкртумян Валентина Григорьевна, магистрант;  
Южный федеральный университет (г. Ростов-на-Дону)

*Через механизм ипотечного кредитования решаются важнейшие социально-экономические задачи — обеспечение населения жильем, развитие строительства, а также эффективное развитие банковского сектора. В современных условиях ипотечный кредит представляет собой основной способ решения жилищного вопроса и является доминирующим источником финансирования приобретения жилья.*

**Ключевые слова:** ипотека, ипотечное кредитование, структура ипотечного кредитования, динамика ипотечного кредитования

В условиях ограниченности финансовых ресурсов, как для потребителей, так и производителей, актуализируется необходимость определения основных направлений и перспектив развития ипотечного жилищного кредитования как возможного драйвера развития финансовой системы России [1, с. 253]. Ипотечное кредитование является одним из наиболее развитых инструментов рыночной экономики. Согласно данным, представленным на официальном сайте Банка России, в 2014 году ипотека была лидером розничного кредитования. Однако, в 2015 году данная тенденция не сохранилась, и произошло сокращение как кредитных организаций, так и количества предоставленных ипотечных кредитов. По данным Банка России, в 2015 году было выдано 710 тысяч

ипотечных кредитов, на сумму 1169 млрд руб., из них — более 170 тысяч кредитов — в рамках госпрограммы субсидирования процентной ставки [2]. В 2013 и 2014 годах доля ипотеки в регистрируемых сделках колебалась от 16% до 30% (в отдельные месяцы), а среднегодовые значения составляли 23% и 26% соответственно. На фоне снижения общего объема сделок в 2015 году доля ипотеки стабильно держалась на уровне 30%, а в отдельные месяцы с ее участием было заключено более 35% от всех зарегистрированных переходов прав собственности [3].

В соответствии с данными, представленными в таблице 1, количество действующих кредитных организаций, занимающихся предоставлением ипотечных кредитов, за последние два года, значительно изменилось: на

Таблица 1. Количество действующих кредитных организаций в РФ в 2014–2015 гг. [3].

№	Наименование округа	Количество действующих кредитных организаций на 01.01.2016 г.	Количество действующих кредитных организаций на 01.01.2015 г.	Количество кредитных организаций, предоставляющих ипотечные жилищные кредиты				
				1.01. 2015 г.	Уд. вес (%)	01.01. 2016 г.	Уд. вес (%)	Темп роста в 2015 г. (%)
1	Центральный Федеральный Округ	434	504	354	56,2	305	54,5	86,15
2	Северо-Западный Федеральный Округ	60	64	53	8,4	49	8,765	92,45
3	Южный Федеральный Округ	37	43	36	5,7	34	6	94,44
4	Северо-Кавказский Федеральный Округ	22	28	9	1,4	8	1,4	88,88
5	Приволжский Федеральный Округ	85	92	87	13,8	78	13,9	89,65
6	Уральский Федеральный Округ	32	35	34	5,4	31	5,5	91,17
7	Сибирский Федеральный Округ	41	44	38	6,0	35	6,2	92,10
8	Дальневосточный Федеральный Округ	17	22	17	2,7	15	2,6	88,23
9	Крымский Федеральный Округ	5	2	1	0,1	4	0,7	400
10	РФ	733	834	629	100	559	100	88,87

01.01.2016 г. действовало 733 кредитные организации, а предоставлением ипотечных жилищных кредитов занималось 559.

На фоне сокращения в РФ по сравнению с 2014 годом в 2015 году количества действующих коммерческих банков с 834 до 733 соответственно, вызванного политикой мегарегулятора (ЦБ РФ), а также падением стоимости национальной валюты на мировом рынке и ростом процентных ставок по кредитам, уменьшалось и количество кредитных организаций в региональном разрезе. Объем выданных ипотечных жилищных кредитов в нашей стране также значительно сократился: по данным специали-

стов ЦБ РФ, в 2015 году российские банки выдали гражданам 710,5 тыс. ипотечных кредитов на сумму 1169 млрд руб., что на 32% меньше, чем в 2014 году (1058 тысяч ипотечных кредитов на сумму 1808 млрд руб.). Причина такого сокращения в 2015 году — девальвация рубля, начавшаяся в декабре 2014 года.

Далее представлены результаты исследования на предмет предоставления ипотечных кредитов в Южном Федеральном округе (ЮФО) и, непосредственно, в Ростовской области в части выявления особенностей и проблем функционирования ипотечного кредитования в данном регионе (рис. 1).



Рис. 1. Количество действующих кредитных организаций в ЮФО на 01.01.2015 г. [2]

Как видно из данных рисунка 1, в 2015 году в Ростовской области прослеживается сокращение кредитных ор-

ганизаций, предоставляющих ипотечные кредиты, по сравнению с 2014 годом.



Рис. 2. Количество действующих кредитных организаций в ЮФО на 01.01.2016 г. [2]

Согласно данным, представленным на рисунках 1 и 2, Ростовская область занимает второе место в ЮФО, после Краснодарского края, по количеству действующих кредитных организаций. Данная тенденция прослеживается уже на протяжении двух лет, начиная с 2014 года. Самый низкий показатель, за время исследования, наблюдается в Республике Калмыкия. Что касается количества предоставленных ипотечных кредитов в ЮФО, то в 2015 году максимум был достигнут в Краснодарском крае. Объем выдачи составляет — 19 тыс. кредитов, на сумму — 29 млрд руб. Второе место — Ростовская область, с объемом выдачи — 17 тыс. ипотечных кредитов, на сумму — 25 млрд руб. Минимум приходится на Республику Калмыкия (рисунок 3).

Объем выдачи ипотечных кредитов в Ростовской области составил — 1,1 тыс. кредитов, на сумму — около 1,8 млрд рублей (рис. 2,3). В сравнении с предыдущим годом, произошло значительное снижение как количе-

ства выданных ипотечных кредитов. В условиях напряженности на финансовых и валютных рынках недвижимость стала популярным объектом для инвестирования (рис. 4). Анализ банковской статистики говорит, что инвестиции в жилье стали реальной альтернативой банковским депозитам.

В 2015 году значительно снизился объем выданных ипотечных кредитов, а также их количество во всех банках. Ведущими банками, как правило, остаются государственные банки: Сбербанк и ВТБ 24. Объем выданных ипотечных кредитов в 2015 году в Сбербанке снизился на 28% и составил — 661,8 млрд руб. Их количество также уменьшилось на 28% и составило — 433 тысячи кредитов. Что касается ВТБ 24, то здесь объем выданных ипотечных кредитов снизился на 43%, а их количество — на 40%. Также следует отметить роль регионального банка ОАО КБ «Центр-Инвест» в данной структуре. Если в 2014 году он занимал 27 место в рейтинге ведущих

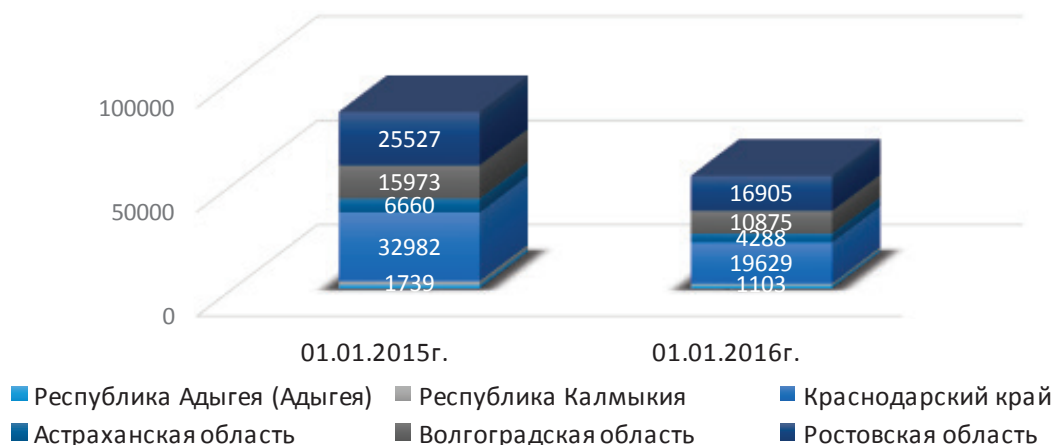


Рис. 3. Количество предоставленных ипотечных кредитов в ЮФО на 01.01.2015 г. и 01.01.2016 г., шт. [2]



Рис. 4. Объем предоставленных ипотечных кредитов в ЮФО на 01.01.2015 г. и 01.01.2016 г., млн руб. [2]

банков по ипотечному кредитованию [3], то уже по итогам 2015 года он поднялся на 17 ступень анализируемого рейтинга [3]. Объем выдачи ипотечных кредитов в анализируемом банке возрос на 54% и составил почти 5 млрд руб., а количество выданных кредитов — около 4 тысяч (темпа роста составил 80%). Следовательно, можно сделать вывод, что возрастает значимость регионального банка юга России в анализируемом секторе. Поэтому, целесообразно проанализировать непосредственно региональные банки Ростовской области. Согласно данным таблиц 2 и 3, в 2014 году в Ростовской области функционировало 14 кредитных организаций, а в 2015 году 13, в связи с тем, что Ростовский банк «Максимум» проводил высокорискованную кредитную политику и не создавал адекватных принятым рискам резервов на возможные потери по ссудам, и в результате в данном банке была назначена

временная администрация. В мае 2016 года в Ростовской области функционировало 11 кредитных организаций [2].

Также необходимо отметить значительную роль банка Центр-Инвест в региональном аспекте. Начиная с 2013 года, он занимает лидирующие позиции среди региональных банков, касающиеся розничного кредитования физических лиц, а именно: демонстрирует максимальный размер кредитного портфеля, с постоянным ежегодным ростом. В 2014 году данный показатель составлял 33,7 млрд руб., а в 2015 году он увеличился на 7% и составил — 36,2 млрд руб. (таблицы 2,3).

Далее, выделим пять ведущих банков, функционирующих в Ростовской области и проанализируем их деятельность на рынке ипотечного кредитования. Лидерами, по объему выданных кредитов, а также по количеству предоставляемых ипотечных кредитов в Ростовской об-

Таблица 2. Розничный кредитный портфель банков Ростовской области по работе с физическими лицами на 01.01.2015 г. [4]

№	Наименование банка	Январь 2015, (тыс. руб.)	Январь 2014, (тыс. руб.)	Изменение (тыс. руб.)	Изменение (%)
1	Центр-Инвест	33 722 752,00	26 173 140,00	7 549 612,00	28,84
2	Донхлеббанк	812 750,00	424 084,00	388 666,00	91,65
3	Донкомбанк	748 650,00	709 963,00	38 687,00	5,45
4	Стелла-Банк	644 530,00	627 010,00	17 520,00	2,79
5	Кредит Экспресс	517 308,00	360 517,00	156 791,00	43,49
6	Ростфинанс	434 810,00	76 533,00	358 277,00	468,13
7	Дон-Тексбанк	353 025,00	385 544,00	-32 519,00	-8,43
8	Капиталбанк	313 502,00	231 196,00	82 306,00	35,6
9	Русский Национальный Банк	283 158,00	229 060,00	54 098,00	23,62
10	Сельмашбанк	186 321,00	159 623,00	26 698,00	16,73
11	Земкомбанк	75 804,00	85 656,00	-9 852,00	-11,5
12	Южный Региональный Банк	43 193,00	45 853,00	-2 660,00	-5,8
13	Максимум	17 729,00	21 125,00	-3 396,00	-16,08
14	Таганрогбанк	15 808,00	21 585,00	-5 777,00	-26,76



Таблица 3. Розничный кредитный портфель банков Ростовской области по работе с физическими лицами на 01.01.2016 г. [4]

№	Наименование банка	Январь, 2016 (тыс. руб.)	Январь, 2015 (тыс. руб.)	Изменение, (тыс. руб.)	Изменение (%)
1	Центр-Инвест	36 199 476,00	33 722 752,00	2 476 724,00	7,34
2	Донхлеббанк	984 823,00	812 750,00	172 073,00	21,17
3	Ростфинанс	882 470,00	434 810,00	447 660,00	102,96
4	Донкомбанк	620 819,00	748 650,00	-127 831,00	-17,07
5	Кредит Экспресс	594 163,00	517 308,00	76 855,00	14,86
6	Стелла-Банк	462 778,00	644 530,00	-181 752,00	-28,2
7	Капиталбанк	328 880,00	313 502,00	15 378,00	4,91
8	Русский Национальный Банк	324 730,00	283 158,00	41 572,00	14,68
9	Дон-Тексбанк	276 710,00	353 025,00	-76 315,00	-21,62
10	Сельмашбанк	152 174,00	186 321,00	-34 147,00	-18,33
11	Южный Региональный Банк	51 935,00	43 193,00	8 742,00	20,24
12	Земкомбанк	39 678,00	75 804,00	-36 126,00	-47,66
13	Таганрогбанк	24 000,00	15 808,00	8 192,00	51,82

ласти являются ЮЗБ Сбербанк, ВТБ 24 и Центр-Инвест. Наибольший размер ипотечного кредитного портфеля в 2014 году принадлежал ЮЗБ Сбербанк и составлял 94,3 млн руб. В ВТБ 24 и Центр-Инвест данный показатель составлял 12,5 млн руб. В 2015 году размер ипотечного кредитного портфеля возрос во всех банках, и составлял в 96,3 млн руб. в ЮЗБ Сбербанка, 14,1 млн руб. в ВТБ 24 и 14,5 млн руб. в банке Центр-Инвест.

Таким образом, можно отметить, что ЮЗБ Сбербанк продолжает занимать лидирующие позиции. Что касается регионального банка Центр-Инвест, то он переместился на вторую ступень после ЮЗБ Сбербанка по ипотечному кредитному портфелю в Ростовской области и показал максимальную динамику в 116% по отношению к 2014 году. По объему выданных ипотечных кредитов, лидером также остается ЮЗБ Сбербанк. В 2015 году прослеживается снижение данного показателя во всех кредитных организациях. Таким образом, в ЮЗБ Сбербанк значение анализируемого показателя составляло 14 млрд руб. (уменьшение на 7%), в ВТБ 24—3 млрд руб. (уменьшение на 36%), в Центр-Инвесте — 4,2 млрд руб. (уменьшение на 18%).

В итоге, можно отметить, что в 2015 году рынок ипотечного кредитования характеризовался замедлением темпов роста, снижением объемов выданных ипотечных кредитов, повышением процентных ставок и снижением сроков кредитования. Данные тенденции связаны были, прежде всего, с негативным влиянием финансового кризиса, который в наибольшей степени проявился в конце 2014—2015 года. Существенное падение цен на нефть в условиях санкций, ограничивающих возможность привлечения средств на западных финансовых рынках, в середине декабря совпало с периодом выплат российских компаний по имеющимся валютным заимствованиям. Сочетание этих факторов на фоне ожидания дальнейшего снижения цен на нефть привело к резкому падению курса

рубля и вызвало решение Банка России о повышении ключевой ставки с 10,5 до 17% годовых, что способствовало росту инфляции. При данном уровне ключевой ставки происходил резкий рост стоимости фондирования для банков, которые для привлечения средств населения, вынуждены были поднимать ставки по депозитам до 20% годовых в рублях.

В таких условиях банки вынуждены были пересмотреть ставки по ипотечным кредитам. Так ЮЗБ Сбербанк повысил ставки до 14,5–16%, ВТБ 24 — до 14,95%. Многие участники приостановили прием заявок на ипотечные кредиты и перенесли сроки подписания кредитных договоров. Поэтому, в связи с сложившейся ситуацией на рынке ипотечного кредитования, а именно, повышением стоимости заемных средств, снижением уровня конкуренции и ужесточением требований со стороны банков к заемщикам и застройщикам, ипотечные кредиты стали гораздо менее доступны для населения, а также существенно снизился спрос на квартиры, приобретаемые по договорам долевого участия в строительстве. Но, несмотря на ужесточение условий, банки отмечали высокий спрос на кредиты, связанный с желанием граждан инвестировать имеющиеся у них средства.

Начиная с 2016 года происходит постепенная стабилизация ипотечного рынка, благодаря повышению государственной поддержки через программы субсидирования. Тем самым повышается спрос на данный вид кредитов, и соответственно, на недвижимость (таблица 4).

Таким образом, на основе проведенного выше анализа, можно констатировать, что:

1. Ипотечное кредитование является очень важным инструментом рыночной экономики, так как благодаря данному инструменту решается одна из важнейших задач в экономике — обеспечение населения жильем, а также задействование банковского сектора в системе драйверов роста российской экономики [6, с. 496].

Таблица 4. Лидеры по объему выданных ипотечных кредитов в Ростовской области [5]

№	Критерий сравнения	ЮЗБ Сбербанк	ВТБ 24	Центр-Инвест
1	Ипотечный кредитный портфель в 2014 году (млн руб.)	94,3	12,5	12,5
2	Ипотечный кредитный портфель в 2015 году (млн руб.)	96,3	14,1	14,5
3	Динамика к 2014 г.,%	102,1	112,8	116
4	Объем выданных ипотечных кредитов физическим лицам в 2014 г. (млн руб.)	15464	4860	5167
5	Объем выданных ипотечных кредитов физическим лицам в 2015 г. (млн руб.)	14326	3100	4235
6	Динамика к 2014 г. (%)	92,6	63,7	81,9
7	Кол-во выданных ипотечных кредитов физическим лицам в 2014 г. (шт.)	11364	3105	3152
8	Кол-во выданных ипотечных кредитов физическим лицам в 2015 г. (шт.)	9958	2136	2527
9	Динамика к 2014 г. (%)	87,6	68,7	80,1
10	Средняя ставка в 2014 году (%)	11,5	11,75	11,5
11	Средняя ставка в 2015 году (%)	12,5	12	11,75

2. За 2015 год произошло значительное сокращение действующих кредитных организаций не только в Ростовской области, но и по всей стране, в связи с массовым отзывом лицензий Банком России. В России количество кредитных организаций сократилось на 22%, и составило 733 организации, что касается ЮФО, то количество также сократилось на 14% и составило 37 организаций против 43, функционирующих в 2014 году.

3. Ростовская область занимает второе место по количеству действующих кредитных организаций в Южном Федеральном округе после Краснодарского края. В динамике этот показатель сократился на две кредитные организации к первому кварталу 2016 года.

4. В связи с негативным влиянием финансового кризиса произошло замедление темпов роста количества выданных кредитов, снижение объемов выданных

ипотечных кредитов, повышение процентных ставок (примерно на 2–4 процентных пункта) и снижение сроков кредитования. В России за 2015 год было выдано 710 тысяч ипотечных кредитов на сумму 1169 млрд руб., что на 23% ниже чем в 2014 году. В Ростовской области прослеживается аналогичная тенденция, а именно на 01.01.2016 г. Было выдано около 17 тысяч ипотечных кредитов на сумму 25 млрд руб., что на 34% меньше, чем в предыдущем году.

5. Крупнейшим региональным банком Ростовской области по объему ипотечного портфеля признан ОАО КБ «Центр-Инвест». Объем кредитного портфеля составил 14,5 млн руб. в 2015 году, что на 16% больше, по сравнению с предыдущим годом. В рэнкинге ведущих банков Ростовской области Центр-Инвест занимает третье место после государственных банков ЮЗБ Сбербанк и ВТБ-24.

#### Литература:

1. Кобелева А. А., Абрамян Г. А., Савенко О. Л. Тренды и перспективы развития ипотечного-жилищного и потребительского кредитования в условиях санкционного взаимодействия финансовой системы России и европейского союза. В сборнике: Тегга Еигореапа Альманах центра Европейского союза на юго-западе России. Ответственный редактор И. М. Узнародов. Ростов-на-Дону, 2014. С. 253–265.
2. Официальный портал Центрального Банка Российской Федерации <http://www.cbr.ru>
3. Официальный портал Аналитического Центра по ипотечному кредитованию и секьюритизации <http://rusipoteka.ru>
4. Информационный портал Банки, вклады, кредиты <http://www.banki.ru>
5. Российский бизнес-телеканал <http://www.rbc.ru/rostov>
6. Золотарёва Н. С., Савенко О. Л. Место и роль банковского сектора в системе драйверов роста российской экономики. В сборнике: Международный молодежный симпозиум по управлению, экономике и финансам Сборник научных статей. 2014. С. 496–498.

## Особенности бухгалтерского учета процессов инновационной деятельности и рекомендации по его совершенствованию

Пура Ольга Викторовна, кандидат экономических наук, доцент;  
Огильба Арина Вадимовна, студент  
ФГАОУ ВО «Севастопольский государственный университет»

В процессе производства инновационной продукции именно учет затрат на производство занимает ключевое место в информационной системе бухгалтерского учета. Инновационный процесс накапливает затраты с момента появления новой идеи и до момента ее коммерциализации. Правильная оценка и систематизация затрат на инновационную деятельность дает возможность управлять ими и учитывать факторы их минимизации.

Цель исследования — проанализировать существующие подходы к отражению инновационной деятельности на счетах бухгалтерского учета и предложить авторский вариант методики отражения процессов создания инноваций.

В настоящее время одним из основных недостатков организации учета инновационной деятельности является то, что не существует единой системы счетов и регистров бухгалтерского учета для отражения расходов, доходов и финансовых результатов научно-исследовательской деятельности на предприятии, имеющиеся учетные регистры, бухгалтерские счета не предоставляют достоверных для проведения анализа инновационной продукции и ее влияния на финансовые результаты деятельности предприятия.

В таблице приведены возможные варианты учета затрат на научно-исследовательскую деятельность на предприятии, которое самостоятельно разрабатывает и внедряет инновации.

В свою очередь в связи с тем, что отсутствует четкое представление об инновационном продукте как об объекте учета, формирование системы бухгалтерского учета затрат на инновационные мероприятия должно быть ориентировано на выполнение следующих принципов, определяющих направления его развития [5, С. 73]:

- рассмотрение инновационного продукта как объекта бухгалтерского учета с учетом свойств его измеримости и обособленности;
- отражение инноваций на счетах бухгалтерского учета как количественно определенных и обособленных объектов;
- накопление на счетах бухгалтерского учета «инновационных» затрат по этапам инновационной деятельности;
- расширение содержания и перечня объектов «инновационного» учета путем расширения понимания инвестиций как вложений не только в основной капитал и в нематериальные активы, но и в научные исследования и разработки, в человеческий капитал.

На данный момент существующий план счетов предполагает лишь накопление затрат по инновационной деятельности на субсчете 08–8 «Выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ». Учет затрат на одном счете не дает возможность разделения понесённых расходов по направлениям инновационной деятельности, что безусловно

Таблица 1.1. Отражение затрат на инновационную деятельность на счетах бухгалтерского учета

Варианты зачета затрат на инновационную деятельность	Корреспонденция счетов бухгалтерского учета
А	1
Распределение затрат на стадии научных исследований и разработок по элементам затрат Ввод в эксплуатацию нематериального актива [2]	Д-т 08–8 «Выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ» К-т 10 «Материалы», 05 «Износ нематериальных активов», 70 «Расчеты по оплате труда», 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению», 60 «Расчеты с поставщиками» и др. Д-т 04 «Нематериальные активы» К-т 08 «Приобретение (создание) нематериальных активов»
Отнесение затрат на научно-исследовательские работы к текущим затратам предприятия [1]	Д-т 20 «Основное производство», 23 «Вспомогательные производства», 44 «Расходы на продажу» К-т 08–8 «Выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ»
В случае получения отрицательного результата и невозможности использования результатов инновационной деятельности [2]	Д-т 91–2 «Прочие расходы» К-т 08–8 «Выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ»

важно для оценки эффективности полученного результата.

Абубакирова Камилла Наильевна [4] в своей работе предлагает для учета затрат на инновационную деятельность использование счета 22 «Затраты на инновационную деятельность» с открытием субсчетов 22–1 «Выполнение научных исследований» и субсчета 22–2 «Выполнение разработок», а также открытия счета 92 «Доходы и расходы инновационной деятельности» [4, С. 20]. В таком случае автор в соответствии с МСФО разграничивает накопление затрат по видам инновационной деятельности на отдельных субсчетах к новому счету. Этот подход справедлив и соответствует требованиям МСФО, однако, по нашему мнению, такой детализации недостаточно в связи с тем, что необходим раздельный учет накопления затрат по этапам работ.

По применению счета 92 «Доходы и расходы инновационной деятельности» автор в своей работе приводит лишь проводки по отнесению на данный счет расходов, накопленных на счете 22–2 «Выполнение разработок» в случае отсутствия использования учреждением в обычной деятельности результатов исследования и в части отнесения накопленных затрат на счете 22–1 «Выполнение научных исследований». По нашему мнению, в таком случае предлагаемый счет является излишним и усложняет учетный процесс по отражению инновационной деятельности.

Данная позиция основывается на подходе, описанном в «Концептуальных основах финансовой отчетности» [3]. Понятие «расходов» поэлементно представлено в различных стандартах, так как международного стандарта бухгалтерского учета и отчетности по расходам нет. Непосредственно определение категории расходов и порядок их признания содержится в «Концептуальных основах финансовой отчетности». В соответствии с пунктом 4.34 Концептуальных основ: «Убытки представляют собой прочие статьи, которые удовлетворяют определению расходов и могут возникать как в ходе обычной деятельности организации, так и без отношения к ней. Убытки представляют собой уменьшение экономических выгод и, таким образом, не отличаются от других расходов по своему характеру. Следовательно, они не считаются отдельным элементом настоящих Концептуальных основ».

На основании вышеизложенного пункта можно считать, что убытки, понесенные по результатам инновационной деятельности не должны выделяться отдельной статьей на специальном созданном счете. В данном случае достаточно к счету 91–2 «Прочие расходы» указать аналитическую статью расходов по инновационной деятельности.

Для обеспечения раздельного учета расходов по инновационной деятельности, которая является составным элементом хозяйственной деятельности организации, мы предлагаем открыть счета второго порядка к счету 08–8 «Выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ»: 08–8–1 «Рас-

ходы на выполнение научных исследований» и 08–8–2 «Расходы на выполнение научных разработок».

Данные счета предназначены для накопления затрат, связанных с инновационной деятельностью. Для обеспечения систематизации и анализа информации об инновационных расходах, а также для формирования стоимости инновационного продукта по этапам его становления предлагается вести учет затрат на данных счетах в разрезе групп инновационных расходов. Поскольку предлагаемые синтетические счета предназначены для учета расходов, связанных с созданием инновации, а затраты являются частью оборотных активов субъекта хозяйствования, следовательно, данные счета следует рассматривать как активные.

В целях организации учета затрат по этапам становления инновационного продукта (генерация идеи, инновационное проектирование, этап снабжения, инновационное производство, принятие результата выполнения проекта, коммерциализация) можно предположить следующую группировку инновационных затрат:

- маркетинговые исследования;
- научные исследования или разработки;
- инновационное проектирование;
- инновационное производство;
- коммерциализация продукции;
- прочие расходы.

Для отражения вышеперечисленных групп затрат целесообразно формировать аналитические статьи расходов к счетам 08–8–1 «Расходы на выполнение научных исследований» и 08–8–2 «Расходы на выполнение научных разработок». Аналитические статьи расходов позволят обобщать информацию о затратах, понесенных на каждом этапе формирования инновационного продукта, анализировать состав, динамику и структуру затрат, выявить отклонения плановых показателей затрат от фактических на каждом этапе становления инновации. В целях более глубокой детализации группы инновационных расходов могут подразделяться на виды инновационных затрат исходя из специфики деятельности организации и потребности в аналитической информации.

Так, по аналитической статье расходов «Маркетинговые исследования» будут отражены расходы на маркетинговые исследования потребностей рынка, отбор и изучение качества полученных идей, поиск потенциальных заказчиков. Оценка рыночной привлекательности инновационного продукта является первостепенно важной в системе разработки и реализации нововведения.

Аналитическая статья расходов «Научные исследования или разработки» предназначена для обобщения информации о затратах на генерацию идей, исследование возможности и целесообразности практической реализации отобранных идей, оценку приобретаемых дополнительных выгод от их внедрения в практику, поиск способов превращения идей в практику.

По аналитической статье расходов «Инновационное проектирование» отражаются затраты, связанные с не-

посредственной разработкой четкого плана действий, расчетом плановых показателей проекта, патентование изобретения.

Аналитическая статья расходов «Инновационное производство» предназначена для отражения информации о затратах на производство инновационного продукта.

По статье «Коммерциализация продукта» накапливаются затраты, связанные с доведением созданного продукта до потребителя: расходы на рекламу, маркетинговые услуги, расходы по продвижению и сбыту продукта, прочие коммерческие расходы.

По аналитической статье расходов «Прочие расходы» можно отражать затраты на подготовку и переобучение персонала, подготовку и покупку технологической документации (лицензии, сертификаты).

#### Литература:

1. Приказ Минфина России от 19.11.2002 N115н (ред. от 16.05.2016) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету »Учет расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы« ПБУ 17/02» [Электронный ресурс] / Правовая справочно-информационная система «Консультант Плюс». — Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=199486&fld=134&dst=1000000001,0&rnd=0.558399353247673#0>.
2. Приказ Минфина России от 27.12.2007 N153н (ред. от 16.05.2016) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету »Учет нематериальных активов« (ПБУ 14/2007)» [Электронный ресурс] / Правовая справочно-информационная система «Консультант Плюс». — Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=199488&fld=134&dst=1000000001,0&rnd=0.44517467087987583#0>.
3. Концептуальные основы финансовой отчетности [Электронный ресурс] / Правовая справочно-информационная система «Консультант Плюс». — Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=160581&fld=134&dst=1000000001,0&rnd=0.8897652799684856#0>
4. Абубакирова К. Н. Учет затрат на инновационную деятельность: автореф. дис. канд. экон. наук: 08.00.12. — Нижний Новгород, 2012. — 26 с.
5. Пронькина Н. В. Проблема учета затрат на инновации в контексте бухгалтерского учета / Н. В. Пронькина // Вестник Омского университета. — 2015. — № 2. — С. 72–75.

## Подходы к оценке эффективности инфраструктурных проектов ЕБРР и АБР в Кыргызской Республике

Садыкова Кымбат, магистрант

Научный руководитель: Балашова Светлана Алексеевна, кандидат физико-математических наук, доцент  
Российский университет дружбы народов (г. Москва)

Одной из основных функций любого государства является предоставление и распределение общественных благ, в том числе и обеспеченности инфраструктурой: социальной, транспортной, инженерной, экономической, информационной.

В наше время существует острая необходимость разработки методологии, позволяющей провести оценку моделей реализации инфраструктурного проекта с учетом правильного распределения рисков между участниками проекта на основе принципов управления

Приведенные аналитические статьи позволяют обобщать информацию о прямых затратах, имеющих прямое отношение к осуществлению инновационной деятельности.

Таким образом, рассмотренные аналитические статьи расходов синтетических счетов позволяют постепенно накапливать информацию о затратах, осуществленных по этапам становления инновации, а в совокупности отражать информацию о стоимости произведенного инновационного продукта. Приведенная система учета затрат на инновации позволяет систематизировать и анализировать информацию об инновационных расходах, обеспечивает формирование фактической стоимости инновационного продукта по этапам его становления, способствует рациональному учету затрат на инновационные мероприятия, что в комплексе обеспечивает достоверную оценку эффективности инноваций.

проектами в рамках государственно-частного партнерства.

Акцентирование внимания на оценке эффективности взаимодействия государства и предпринимательских структур обусловлено тем, что в настоящее время серьезной проблемой для осуществления проектов государственно-частного партнерства является практическое отсутствие методической базы оценки их эффективности.

Вопросы в оценке эффективности данных проектов, на основе сотрудничества государства и частного сек-

тора, были рассмотрены и изучены, такими зарубежными учеными, как: Дж. Делмона, К. Рибейро, А. Дантаса, В. Флайвберга, Ж. Аллана, Г. Фишера, М. Танигучи, П. Невитта другие.

В работах российских ученых, методологией расчета эффективности такого рода проектов принята за основу методика оценки эффективности и сравнительного преимущества проектов государственного-частного партнерства, утвержденная Приказом Минэкономразвития России от 30.11.2015 № 894 «Об утверждении методики оценки эффективности проекта государственно-частного партнерства, проекта муниципально-частного партнерства и определения их сравнительного преимущества».

Зарубежные методики оценки эффективности проектов, как правило разрабатываются банками развития и международными финансовыми организациями, используется концепция «Value for Money»<sup>1</sup>, позволяющая определить, стоит ли ценность, качество, полезность услуги или товара затраченных на них денежных и имущественных государственных средств, и демонстрирующая уровень соответствия «отдачи на вложенные средства» и «цены и качества».

*Основной целью* научной статьи является проведение оценки эффективности проектов, реализуемых на принципах государственно — частного партнерства международных финансовых институтов ЕБРР и АБР в Кыргызстане.

Для достижения заданной цели в работе решаются *следующие задачи*:

1) рассмотрение 3 доступных нам подходов к оценке эффективности инфраструктурных проектов

2) проведение на их основе анализа эффективности инфраструктурного проекта «Реабилитация дорожного коридора Север—Юг в КР»

3) дать ряд рекомендаций и выводов об итогах осуществившегося анализа

*Методологической основой* нашей научной работы будут являться:

1) метод статистического анализа (без учета фактора времени) инфраструктурного проекта

2) метод динамического анализа (с учетом фактора времени) инфраструктурного проекта.

3) метод зарубежной практики «Value for Money»

Кыргызстан — не большое государство, расположенное в середине Центрально Азиатского региона, с президентско-парламентским строем правления и преимущественно многонациональным населением (со времен существования СССР<sup>2</sup>).

Вследствие слабой экономики, большого государственного долга, отсутствия и омертвление большей части производственной мощи республики, сокращение трансфертов из республиканского бюджета, направляемых на реализацию инвестиционных проектов в регионах и областях КР, необходимость модернизации устаревших и созданию новых объектов приводят к активизации использования механизмов государственно-частного партнерства (далее — ГЧП<sup>3</sup>) в привлечении внебюджетного финансирования. Хозяйственное партнерство государства и международных финансовых институтов позволяет привлечь в государственный сектор дополнительные финансовые средства, ослабить остроту бюджетных проблем, объединить потенциал хозяйствующих субъектов — государственную собственность и частнопредпринимательские принципы хозяйствования, инвестиции, менеджмент, инновации.

В настоящее время в регионах рассматривают ГЧП очень широко — «как взаимодействие международных финансовых институтов и власти по реализации проектов в тех сферах, ответственность за развитие которых относится к государственным (муниципальным) функциям. В текущей ситуации декларируется, что сферой применения механизмов ГЧП должны быть инфраструктурные проекты, но фактически регионы относят к проектам ГЧП-проекты любой отрасли, реализация которых способна создать дополнительные рабочие места, увеличить налоговые поступления в бюджет, обеспечить положительный эффект для экономики региона.

В нашем Центрально Азиатском регионе работы по внедрению новых инфраструктурных проектов и финансирования слабых отраслей экономики осуществляет Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) и Азиатский банк развития (АБР).

ЕБРР имеет целью стимулирование перехода слабых и переходных экономик к экономикам, ориентированным на рынок и развития частной и предпринимательской инициативы. С самых истоков создания Банка, в начале 1990-х годов, Банк не менял своих принципов, несмотря на новые проблемы и распространение сферы деятельности ЕБРР на новые страны, это будет по-прежнему являться его миссией и в будущем. В условиях, когда отечественного капитала оказывается недостаточно для финансирования процесса преобразований, Банк предоставляет помощь в привлечении внешних ресурсов как из частных, так и из государственных источников. С начала своей деятельности (с 1993 г.) Европейский Банк Реконструкции и Развития (ЕБРР) инвестировал в Кыргызскую Республику почти 538 миллионов долларов США в рамках 88 проектов в разных секторах экономики, мо-

<sup>1</sup> Value for money - содержание концепции заключается в том, что в каждом конкретном случае использования бюджетных средств происходит сравнение количества потраченных средств и полученного в связи с этим полезного эффекта (результата). Таким образом, value for money — это своего рода концепция повышения эффективности расходования бюджетных средств.

<sup>2</sup> СССР — Союз Советских Социалистических Республик, государство, существовавшее с 1922 года по 1991 год на территории Восточной Европы, Северной, части Центральной и Восточной Азии.

<sup>3</sup> ГЧП или Public-Private Partnership (PPP) — совокупность форм средние и долгосрочного взаимодействия государства и бизнеса для решения общественно значимых задач на взаимовыгодных условиях.

билизовав 640 миллионов долларов США от других инвесторов. Отраслевая структура финансовой помощи

с начала участия КР (с 1993 г.) в рамках сотрудничества с ЕБРР представлена на рисунке 1.



Рис. 1. Отраслевая структура инвестиционно-проектных займов и инвестиций в капитал(ЕБРР) [4]

Кыргызская Республика является участником АБР с 1994 года, и с тех пор получила гранты, кредиты и техническую помощь для поддержки уязвимых отраслей экономики на сумму около 1,5 миллиарда долл. США.

Стратегия оказания финансовой помощи, международным институтом АБР, в Кыргызской Республике на 2016–2018 ставит собой целью реабилитацию транспортных коридоров и путей, улучшению логистической

сети, а также активизации и модернизации энергетической сети путем реализации организационных и технологических реформ с целью повышения эффективности. Финансовое соглашение по данной стратегической политике было подписано на сумму 95,1 млн долл. США.

Далее ниже приведена диаграмма притока инвестиций ЕБРР в проекты, на основе финансовой помощи и грантовых ресурсов, за период 2013–2014 гг (рисунок 2).

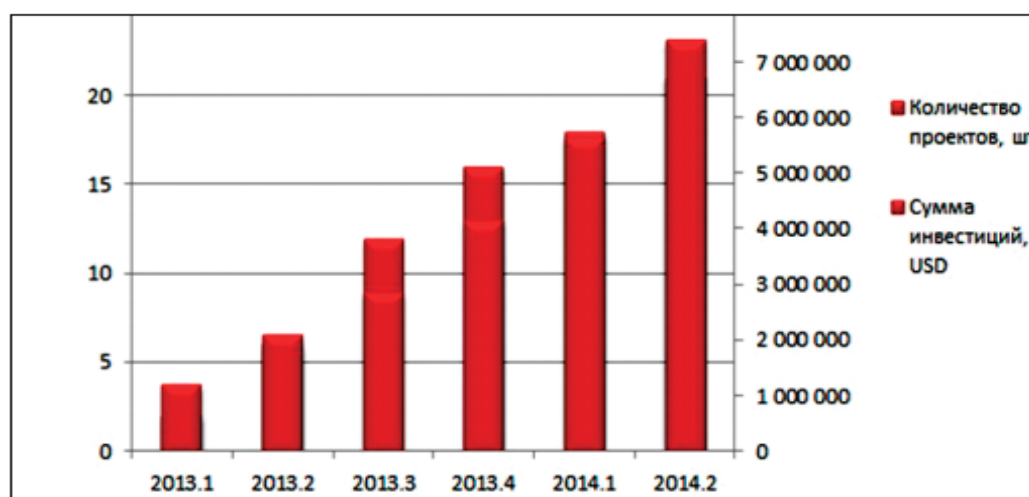


Рис. 2. Объемы инвестиций в проекты (инвестиций 7388494\$, выдано грантов 505833\$) [4]

### Обзор состояния инфраструктуры КР

Кыргызская республика сталкивается с серьезными проблемами, связанными с эффективным использованием водных ресурсов. Хотя в принципе Кыргызстан богат водными ресурсами, плохое состояние водного хо-

зяйства и неэффективное управление приводят к неэффективному использованию водных ресурсов, при этом проблема усугубляется раздробленностью водопользователей и сезонными ограничениями по водоснабжению. Все это влияет на такие жизненно важные отрасли экономики, как сельское хозяйство и гидроэнергетику, а также

на питьевое водоснабжение. Кроме того, было установлено, что сокращение водных ресурсов является одним из самых серьезных рисков, связанных с изменением климата, с которыми сталкивается Кыргызстан — предполагается, что в результате таяния ледников в долгосрочной перспективе значительно сократятся водные ресурсы нашей страны.

Удельное энергопотребление в Кыргызской Республике остается значительно выше, чем в развитых странах и почти в 4 раза выше, чем в среднем по ЕС<sup>4</sup>. Кроме того, зависимость от ископаемых видов топлива, а также наличие рисков, связанных с безопасностью энергопоставок, остаются источниками проблем на следующий период. Основными природными ресурсами Кыргызстана являются гидроэнергетика и уголь, которые покрывают половину энергетических потребностей Кыргызской Республики. Кыргызстан обладает третьими по величине гидроэнергетическими ресурсами в СНГ<sup>5</sup> после России и Таджикистана, и имеет значительный неиспользованный потенциал в области ветряной энергетики, солнечной энергетики и биогаза. Несмотря на это, страна остается в значительной степени зависимой от поставок из Узбекистана и Казахстана ископаемых видов топлива, что вызывает опасения об энергетической безопасности.

Ограниченные возможности и износ существующей энергетической инфраструктуры представляет собой растущую проблему, тем более что спрос со стороны конечных потребителей постоянно растет. Энергетический сектор является в значительной степени субсидируемым, а размеры тарифов на электроэнергию значительно ниже, чем уровень окупаемости (средний тариф на электроэнергию почти в 10 раз ниже, чем в среднем по 28 странам ЕС). Низкие тарифы, вместе с высоким уровнем технических и коммерческих потерь, сильно ограничивают способность генерирующих и распределительных компаний осуществлять какие-либо иные, помимо аварийного ремонта, капиталовложения. Проблема усугубляется неэффективностью учета и процесса сбора оплаты за предоставляемые услуги и общим отсутствием финансовой прозрачности в этом секторе. В этих условиях повышение энергоэффективности по всем отраслям экономики имеет решающее значение для компенсации возрастающей нагрузки и обеспечения более благоприятной среды для устойчивого экономического развития.

Строительный сектор является крупнейшим конечным потребителем энергии (более 40% от конечного потребления энергии). В целях повышения энергоэффективности в этом секторе правительство КР приняло

в 2011 году закон «Об энергетической эффективности зданий» (ЭЭЗ), ставший, по сути, адаптацией директивы ЕС по энергоэффективности зданий. Данный закон был разработан при техническом содействии Банка и создал благоприятную основу для внедрения таких финансовых продуктов, как KyrgyzSEFF<sup>6</sup>.

Обзор подходов к оценке эффективности инфраструктурных проектов.

Первым традиционным подходом, которым чаще всего пользуются наши отечественные исследователи это — статистический метод оценки эффективности отдачи инфраструктурного проекта. Самым распространенным методом оценки показателей вложений в инфраструктурные проекты является срок окупаемости или в зарубежной литературе носит название Payback Period (или PP). Смысл данного метода заключается в том, что период времени за который было финансирование проекта, должны покрыть расходы на его вложения. Данный показатель дает нам ответ, когда будут полный возврат вложенный средств. Формула расчет срока окупаемости:

$$PP = \sum_{t=1}^n CF_t > I_0 [7] \quad (1)$$

где, Payback Period — срок окупаемости; Cost of Project — стоимость проекта; I — величина исходных инвестиций в нулевой период.

Второй, но не по значимости, метод динамической оценки эффективности вложенных средств. В котором любые денежные поступления или трансферты, которые были совершены в разные периоды времени, приравниваются как равноценные и равно значимые, благодаря дисконтированию всех денежных поток к единому моменту времени. Преимуществом данного метода является его простота в расчётах, учет рыночной конъюнктуры и быстрый результат оценки привлекательности проекта. Данный метод в зарубежной литературе носит название NPV — это сокращение по первым буквам фразы «Net Present Value»<sup>7</sup> и расшифровывается это как чистая приведенная (к сегодняшнему дню) стоимость. Формула расчета динамического метода (NPV):

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{CF_t}{(1+R)^t} \quad (2)$$

где, n, t — количество временных периодов, CF — денежный поток (Cash Flow), R — стоимость капитала (ставка дисконтирования, Rate).

Третий подход к оценке эффективности проектов на основе ГЧП, предлагаются и широко используются иностранными исследователями — метод «Value for Money». Данная методика базируется на сопостав-

<sup>4</sup> Евразийский союз — это интеграционный проект на евразийском пространстве, целью которого является экономическое и политическое сближение постсоветских стран, при этом проект потенциально открыт и для многих других стран Евразии. К настоящему моменту евразийская интеграция реализована в виде целого ряда союзов разного уровня и глубины, важнейшими из которых являются Таможенный союз ЕАЭС и Евразийский экономический союз.

<sup>5</sup> Содружество Независимых Государств (СНГ) — международная организация, призванная регулировать отношения сотрудничества между государствами, ранее входившими в состав СССР

<sup>6</sup> KyrgyzSEFF — программа финансирования устойчивой энергии, кредитная линия разработанная Европейским Банком Реконструкции и Развития (ЕБРР) и поддерживаемая донорскими средствами со стороны Фонда IFCA Европейского Союза.

<sup>7</sup> Net Present Value — это метод оценки инвестиционных проектов, основанный на методологии дисконтирования денежных потоков.



лении финансовых моделей будущего проекта в двух вариантах, первый, в случае, реализации проекта на государственном уровне, второй на основе поддержки частных инвесторов или международных финансовых институтов в тандеме с государственными ассигнованиями. Определяющим фактором на результат в пользу той или иной финансовой модели будет объём затрат на проект. Обычно метод описывается как одновременное достижение трех требований: экономичности, результативности и эффективности.

Алгоритм принятия решений в данной методике включает 5 этапов [10]:

- 1) Определение отрасли, цели, необходимости и потребности проекта ГЧП.
- 2) Выбор между двумя вышеизложенными финансовыми моделями.
- 3) Программа конкурсного отбора для частного или стороннего партнера, разработка документов и подписание соглашений.
- 4) Исполнение по реализации проекта, ответственных с двух сторон.
- 5) Завершение проекта, анализ полученных результатов.

Данный алгоритм наглядно представлен на рисунке 3.

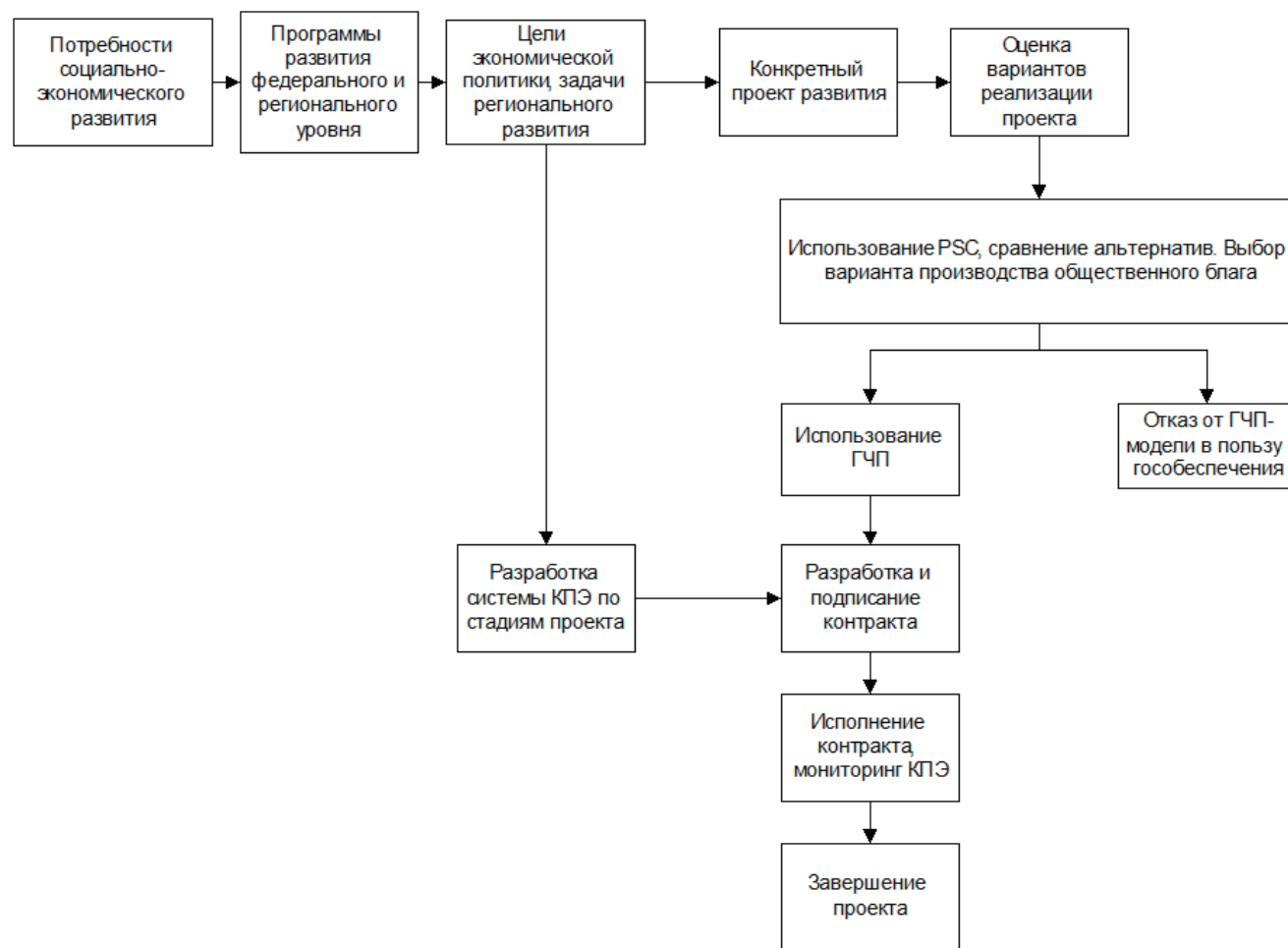


Рис. 5. Схема обеспечения и контроля эффективности при реализации проекта

Анализ эффективности инфраструктурного проекта в рамках ГЧП «Реабилитация дорожного коридора Север—Юг в КР».

Новый проект был подписан, 1 декабря 2016 года, между Азиатским банком развития и Правительством Кыргызской Республики, финансовое соглашение было заключено на сумму 95,1 млн долл. США. Стратегическая важность данного проекта состоит в том, что реабилитация дорожного полотна протяженностью 70 км, будет способствовать экономическому развитию: сокращению бедности, оживление внутренней и внешней торговли

в регионе обеспечив быстрый и безопасный маршрут для доступа к международным рынкам. Так как Кыргызская Республика не имеет выхода к открытому морю, такой автодорожный коридор поможет обеспечить 95% пассажирских и грузовых перевозок.

Анализ на основе статистического метода, подставим в формулу расчета Payback Period (PP):

Размер инвестиции — 95,1 млн долл. \$

Доходы от инвестиций:

в первом году: 32 млн долл.\$;

во втором году: 41 млн долл. \$;

в третьем году: 43 млн долл. \$;

Определим время за которое инвестиции окупается:

$PP_{1,2} = 32 \text{ млн долл. \$} + 41 \text{ млн долл. \$} = 73 \text{ млн долл. \$}$  (что меньше размера первоначальных инвестиций)

$PP_{1,2,3} = 73 \text{ млн долл. \$} + 43 \text{ млн долл. \$} = 116 \text{ млн долл. \$}$  (больше 95,1 млн долл. \$, это значит, что возмещение первоначальных расходов произойдет раньше 3 лет. Следовательно поступление денежных средств идет равномерно в течении всего времени (денежные средства поступают в конце периода), вычислим остаток от третьего года.

$PP = (1 - (116 \text{ млн долл. \$} - 95,1 \text{ млн долл. \$}) / 43 \text{ млн долл. \$}) = 0,514$

Ответ: PP равен 3 годам (точнее  $\approx 2,514$ )

Анализ на основе методологического метода, подставим в формулу чистой приведенной стоимости (NPV):

Ставка дисконтирования по проекту = 10%

$$NPV = \frac{(31,7 \text{ млн долл. \$})}{1} + \frac{21,3 \text{ млн долл. \$}}{(1+0,10)^1} + \frac{21,3 \text{ млн долл. \$}}{(1+0,10)^2} + \frac{21,3 \text{ млн долл. \$}}{(1+0,10)^2} = 21,3 \text{ млн долл. \$}$$

В результате приведенная стоимость денежных средств по проекту равна 21,3 млн долл. \$

Анализ на основе метода «Value for Money».

Анализ базируется на сравнении финансирования и исполнения проекта в рамках государственной программы и отдельно в рамках ГЧП. Но так как было отмечено ранее, экономика Кыргызской Республики имеет дефицитный бюджет и отсутствие государственных средств полностью исключает возможность полного финансирования стратегического проекта в рамках бюджетных ассигнований. Что приводит к целесообразности, эффективности и результативности в пользу проекта ГЧП.

Выводы.

Данный анализ выявил целесообразность в проектах ГЧП, привлечение в широких масштабах национальных и иностранных инвестиций в экономику преследует долговременные стратегические цели. Окупаемость проекта «Реабилитация дорожного коридора Север–Юг в КР» высокая, с гарантированной поддержкой и ответственностью Правительства Кыргызской Республики. Срок окупаемости составляет меньше 3 лет. Огласка данного проекта и донесение в массы через иностранные и отечественные СМИ благоприятно сказывается на социальном

климате республики. А реабилитация такого автодорожного коридора создаст условия для благоприятной торговли и постепенного повышения качества жизни населения близ расположенных районов. Такими темпами в Кыргызстане будет создаваться цивилизованное, социально ориентированное общество, характеризующееся высоким качеством жизни населения, в основе которого лежит многоотраслевая экономика, предполагающая не только совместное эффективное функционирование различных форм собственности, но и интернационализацию рынка товаров, рабочей силы и капитала. А иностранный капитал может привнести в КР достижения научно-технического прогресса и передовой управленческий опыт. Поэтому включение Кыргызстана в мировое хозяйство и привлечение иностранного капитала — необходимое условие построения в стране современного гражданского общества. Привлечение иностранного капитала в материальное производство гораздо выгоднее, чем получение кредитов для покупки необходимых товаров, которые по-прежнему растрачиваются бессистемно и только умножают государственные долги. Приток иностранных инвестиций жизненно важен и для достижения среднесрочных целей — выхода из современного общественно-экономического кризиса, преодоление спада производства и ухудшения качества жизни населения. При этом необходимо иметь в виду, что интересы кыргызского общества, с одной стороны, и иностранных инвесторов — с другой, непосредственно не совпадают. Кыргызская Республика заинтересована в восстановлении, обновлении своего производственного потенциала, насыщении потребительского рынка высококачественными и недорогими товарами, в развитии и структурной перестройке своего экспортного потенциала, проведении антиимпортной политики, в привнесении в наше общество западной управленческой культуры. Иностранные инвесторы естественно заинтересованы в новом плацдарме для получения прибыли за счет обширного внутреннего рынка Кыргызстана, ее природных богатств, квалифицированной и дешевой рабочей силы, достижений отечественной науки и техники. Поэтому перед государством стоит сложная и достаточно деликатная задача: привлечь в страну иностранный капитал, не лишая его собственных стимулов и направляя его мерами экономического регулирования на достижение общественных целей. Нужно стремиться создать благоприятный инвестиционный климат не только для иностранных инвесторов, но и для своих собственных.

Литература:

1. Научная статья: Коровин М. Ю., аспирант, ФГБОУ ВПО, МГУ «Анализ международного опыта финансирования инфраструктурных проектов», 2015. — 78–79 с.
2. Документ ЕБРР: Стратегия деятельности в Кыргызской Республике / ЕБРР, 2014. — 34 с.
3. Документ АБР: Стратегия деятельности в Центрально Азиатском регионе на 2016–2018 гг. / АБР, 2015. — 22 с.
4. Научно-практический журнал: проблемы экономики и менеджмента, № 9 (61) сентябрь 2016, «АБР и ЕБРР: их достижения в области финансирования в Кыргызской Республике», 2016. — 43 с.

5. Научная статья: Багдасарян Н.А., «Анализ методик оценки эффективности реализации инфраструктурных проектов на условиях государственно-частного партнерства», Сибирский федеральный университет, г. Красноярск, 2015. — 94 с.
6. [Электронный ресурс] Новостная лента. Режим доступа: <https://www.adb.org/node/214501> (дата обращения 05.12.2016)
7. [Электронный ресурс] Инвестиции. Режим доступа: <http://www.financial-analysis.ru/methodses/metIApayback.html> (дата обращения 02.12.2016)
8. [Электронный ресурс] Стратегия партнерства со страной: Кыргызская Республика, 2013–2017. Режим доступа: <https://www.adb.org/sites/default/files/linked-documents/cps-kgz-2013-2017-ea-ru.pdf> (дата обращения 03.12.2016)
9. [Электронный ресурс] Фрейдина И.А. «Анализ потенциала финансирования инфраструктурных проектов России». Режим доступа: <https://bgscience.ru/lib/35064/> (дата обращения 06.12.2016)
10. Соловьев Ю.В. Зарубежный опыт измерения и обеспечения эффективности в сфере государственно-частного партнерства [Текст] // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы междунар. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, апрель 2012 г.). — СПб.: Реноме, 2012. — С. 3–7.

## Безработица в Краснодарском крае и механизмы ее преодоления в условиях кризиса

Сайбель Наталья Юрьевна, кандидат экономических наук, доцент;

Касимова Алиса Радиковна, студент

Кубанский государственный университет (г. Краснодар)

*В статье рассмотрены проблемы безработицы в Краснодаре. Рассмотрены виды безработицы, их структура и функции, которые выполняет каждая из них. Выявлены и определены мероприятия по улучшению ситуации в крае.*

**Ключевые слова:** безработица, Краснодарский край, условия, пути решения безработицы, последствия безработицы

Одной из главных социально-экономических проблем современного этапа развития российского общества является проблема безработицы. Особенную актуальность и злободневность безработица получает именно сейчас — в период мирового финансового кризиса. Постоянное понижение курса рубля, как следствие — уменьшение количества выданных банком кредитов, как следствие — спад производства, как следствие — сокращение рабочих мест и вакансий. Безработица влечет за собой расточение в огромных масштабах его главной производительной силы — рабочей силы, значительное сокращение потенциального ВВП и национального дохода страны, существенные производственные расходы государства на выплату пособий по безработице, перекалфикацию безработных и их трудоустройство. Экономические потери периода массовой безработицы — это психологический стресс, уступающий по уровню только смерти ближайшего родственника или заключению в тюрьму. Известны и тяжелые социальные последствия безработицы: рост наркомании, преступности и увеличение количества самоубийств.

Под безработицей принято понимать, что часть населения страны, которая достигла определенного трудоспо-

собного возраста, не имеет работы и находится в поиске ее в течении определенного законодательного периода времени. [4, с. 164] Трудоспособное население — это все те, кто по возрасту и по состоянию здоровья способны работать. А к рабочей силе относятся и занятые, и безработные. Если обратить внимание на тот факт, что безработица — это неотъемлемый элемент рынка труда. А человек — это рабочая сила, а это те, кто не имеет работы, но не отвечает требованию поиска работы. Понимается, что у этих людей отсутствует ориентация поиска работы на рынке труда. Существует также категория лиц, которые действительно хотели бы работать, но по тем или иным причинам отказались от поиска — это так называемое отчаявшиеся найти работу. Данную категорию людей относят не к безработным, а к лицам, не входящим в состав рабочей силы.

Идеей настоящего исследования является как изучение уровня безработицы по Краснодарскому краю, так и по России в целом. Ведь безработица — это та проблема, которая затрагивает каждый город, район, поселок. Под объектом исследования принято понимать социально-экономические проблемы безработицы и методы ее преодоления. Иначе говоря, пути ее решения.

Краснодар, как один из самых крупных городов России имеет низкий уровень безработицы. Об этом нам говорит анализ статистических данных. Количество официально зарегистрированных безработных на конец 2015 года приходится 17.000 кубанцев, это 0,6% что соответствует показателю августа текущего года. Из них 60%-женщин, 40% — мужчин. Молодежи, а именно неквалифицированные граждане до 30 лет составляет — 26%. Люди пенсионного возраста — 17%. При этом 19% в крае меняют свою работу в течении одного года. А 11% нигде раньше не работали. Статистика показывает, что сложнее всего трудоустроиться людям, не имеющим профессионального образования. [2]

Краснодарский край даже, несмотря на кризис в экономике, успешно развивается и показывает отличные результаты. В данный момент регион является основным поставщиком большей части сельхозпродукции для всей страны. Также хороший темп наблюдается в туристической отрасли, машиностроении, а также в легкой и пищевой промышленности. Область попала в ТОП-15 антикризисных регионов, где оценка основывалась на показателях объема ВРП, объема ВРП на душу населения и динамики промпроизводства. Благодаря таким показателям и такому росту — средняя зарплата увеличилась на 11 процентов, а уровень безработицы в Краснодаре признан одним из самых низких в стране.

Число безработных в каждый конкретный период развития экономики зависит от темпов экономического роста и эффективности труда, от степени соответствия профессионально-квалификационной структуры работников существующему на них спросу, от конкретной демографической ситуации, политики занятости, осуществляемой государством.

Безработица подразделяется на три вида. Эти виды отлично описывают состояние каждого слоя населения (от молодежи до стариков). 1) Фрикционная безработица, на рынке труда всегда имеются некоторый уровень безработицы, связанный с перемещением людей из одной местности в другую, с одного предприятия на другое. 2) Структурная безработица, главной причиной структурной безработицы является профессионально-квалификационное и территориальное несоответствие между свободными рабочими местами и безработными в результате структурных сдвигов в экономике. 3) Сезонная безработица, обусловлена сезонными колебаниями в объеме производства определенных отраслей: сельское хозяйство, строительство, промыслы, в которых в течении года происходят резкие изменения спроса на труд. 4) Циклическая безработица, циклическую безработицу вызывает спад производства во время промышленного кризиса, депрессии, спада, т.е. фаза экономического цикла, которая характеризуется недостаточностью общих, или совокупных, расходов. По этим видам безработицы можно сказать, что каждый из них присутствует в любом государстве, но в разном количестве (%). Каждая из них влечет за собой социально-экономические последствия. [1, с. 45]

Безработица оказывает влияние практически на все стороны общественной жизни: экономику страны, экономическое развитие и демографическая ситуация многих районов России очень неравномерны. Существенно изменившаяся экономическая конъюнктура вызвала здесь кризисные явления и высокий уровень реальной безработицы. Также уровень занятости и безработицы дополняют иностранные рабочие, приехавших в Россию на работу); Социальную сферу, которая деградирует под давлением преступности, алкоголизма, падения общественной морали, кризиса семейных отношений и других социальных издержек — традиционных спутников высокой безработицы; Политику, которая может под влиянием безработицы или даже ее угрозы претерпеть существенные изменения как в сторону усиления авторитаризма власти, так и в сторону безответственного популизма. [2]

Социально-экономические последствия безработицы: замедление темпов роста экономики в результате недоиспользования производственных возможностей; лишение части населения заработков, а следовательно, средств к существованию; Сокращение налогов, уплачиваемых юридическими и физическими лицами государству, вследствие уменьшения объема ВВП; Устаревание знаний, потеря квалификации людьми, которые лишены возможности работать. Кроме экономических безработица имеет весьма тяжелые социальные последствия.

В РФ 2015 год был назван годом борьбы с безработицей. В Краснодарском крае для безработных были организованы общественные работы, увеличилось кредитование малого бизнеса, организованы курсы по переобучению. Максимальный размер пособия по безработице был увеличен до 4300 рублей. В 2016 году планируется его очередное повышение. [3]

Борьба с безработицей — комплекс мер по уменьшению уровня. Методы борьбы с безработицей определяются властями конкретной страны. Для эффективной реализации этих методов требуется выявить факторы, детерминирующие соотношение спроса и предложения рабочей силы. Очевидно, что только факторно-ориентированная политика воздействия на рынок труда может принести результаты. Сокращение безработицы является чрезвычайно сложной задачей, так как существует множество её типов. Поэтому невозможно выработать единый способ борьбы с безработицей, и любому государству приходится использовать различные методы для решения этой проблемы. Описанные ниже меры рассматриваются применительно к рыночной экономике, но некоторые могут применяться в рамках командной экономики или только в ней, о чём будет особо отмечено.

6,2 миллиарда рублей в 2015 году будет выделено на стимулирование среднего и малого бизнеса. Это востребованная мера как по снижению социального недовольства, так и по общему оздоровлению экономики. Пособие на открытие собственного дела увеличено с 53800 рублей (2015 год) до более чем 128000 рублей. Ключевое

условие для получения большего пособия — создание новых рабочих мест для безработных. [2]

В 2015 году минимальное пособие по безработице составило 850 рублей, максимальное — 4300 рублей. [3]

Одной из мер снижения напряженности на рынке труда в 2016 должна стать организация стажировок для выпускников вузов, находящихся под риском нетрудоустройства. В 2016 году стажировки смогут пройти 85,3 тысячи выпускников образовательных учреждений. Трудоустроить стажёров не очень сложно, ведь работодатели зачастую мало платят стажёрам, а иногда и не платят вообще. [2]

Принято решение выделять субсидии 30 000 рублей предприятиям, предоставляющим рабочие места инвалидам. Эта мера может снизить хроническую безработицу. Но такой дотации может быть недостаточно, чтобы заинтересовать работодателей. Ранее предприятиям предоставлялись иные выгоды — налоговые льготы за при-

нятие ограниченно трудоспособных в штат, что привело к тому, что инвалиды формально зачислялись в штат, получая минимальную зарплату.

Таким образом, можно сказать, что органам службы занятости всех уровней необходимо широкое разветвление профориентационной работы с молодежью для подготовки ее к трудовой деятельности в условиях развивающегося рынка труда, ведь именно нам в будущем придется взять на себя бразды правления государством, и нужно будет решать проблемы, ставшие неотложными уже на сегодняшний день. Нужно расширять сеть научных центров профессионального обучения, профессиональной подготовки, переподготовки и повышения квалификации высвобождаемых работников и безработных граждан. Таким образом, комплексный подход к системе занятости и мерам ее регулирования, и социальной защите населения, позволит смягчить социальную напряженность в сфере трудовых отношений.

#### Литература:

1. Добрынина А. И., Тарасевича Л. С. «Экономическая теория» (учебник для вузов) издательский дом «Питер» 2010 г.
2. Департамент по труду и занятости по Краснодарскому краю [Электронный ресурс]. URL: <http://www.kubzan.ru/> (дата обращения: 11.09.16)
3. Федеральная служба государственной статистики по краснодарскому краю [Электронный ресурс]. URL: <http://krsdstat.gks.ru/> (дата обращения 11.09.16)
4. Родичева Л. В., Гаршина О. К. Краткий конспект лекций по дисциплине «Основы экономики». — Краматорск: ДГМА, 2006;

## Влияние факторов на курсовую стоимость акций химической промышленности Российской Федерации

Себян Лилия Эдиковна, магистрант  
Российский государственный социальный университет (г. Москва)

*В современных условиях, характеризующихся высокой нестабильностью и повышением вероятности рисков и неопределенностей становится все более актуальной необходимостью оценки и контроля факторов, влияющих на курсовую стоимость акций. В статье описаны макроэкономические факторы, оказывающие значимое воздействие на акции химической промышленности. Выявлено, что ситуация, сложившаяся в данной отрасли характеризуется негативными тенденциями: снижение темпа роста индекса производства, а также небольшой долей в общемировом объеме химического производства.*

**Ключевые слова:** индекс производства, курсовая стоимость акций, санкции, инвестиции, химическая промышленность, цена, отрасль

Акцию принято называть инструментом для инвестирования капитала, представляя собой долевую инвестиционную ценную бумагу. При этом эмитентом акций, выступающих в качестве эмиссионных ценных бумаг, может быть только акционерное общество. Особенностью акции является то, что она, являясь титулом собственности, обладает ограниченной ответственностью и неделимостью не имеет срока существования, их предназначение по-

мимо инструмента инвестирования — это возможность приносить доход инвесторам: регулярный в виде дивидендов и разовый при продаже.

Доходность акций — это расчетный относительный показатель, который характеризует отношение полученных доходов к затратам акционеров при ее покупке. Поэтому в процессе принятия решений об инвестировании финансовых ресурсов в конкретные акции, следует проводить

сравнительный анализ их стоимостных оценок и инвестиционных характеристик.

Все вышеизложенное в полной мере можно отнести и к химической промышленности Российской Федерации, которую считают одним из приоритетных производственных направлений нашего государства. Это обусловлено тем, что современные экономические отрасли и производства не могут обойтись без продукции химической промышленности [1, С. 223–234]. Поскольку химическая промышлен-

ность занимает особое место в российской экономике [2, С. 160–163], поэтому данный сектор подразумевает необходимость постоянных инвестиций в процессе дальнейшего развития, что, зачастую, предприятия химической промышленности получают за счет эмиссии акций.

Сегодня это особенно актуально, поскольку химическая промышленность России переживает не самый легкий период. На рисунке 1 представлена динамика индекса производства химической промышленности.

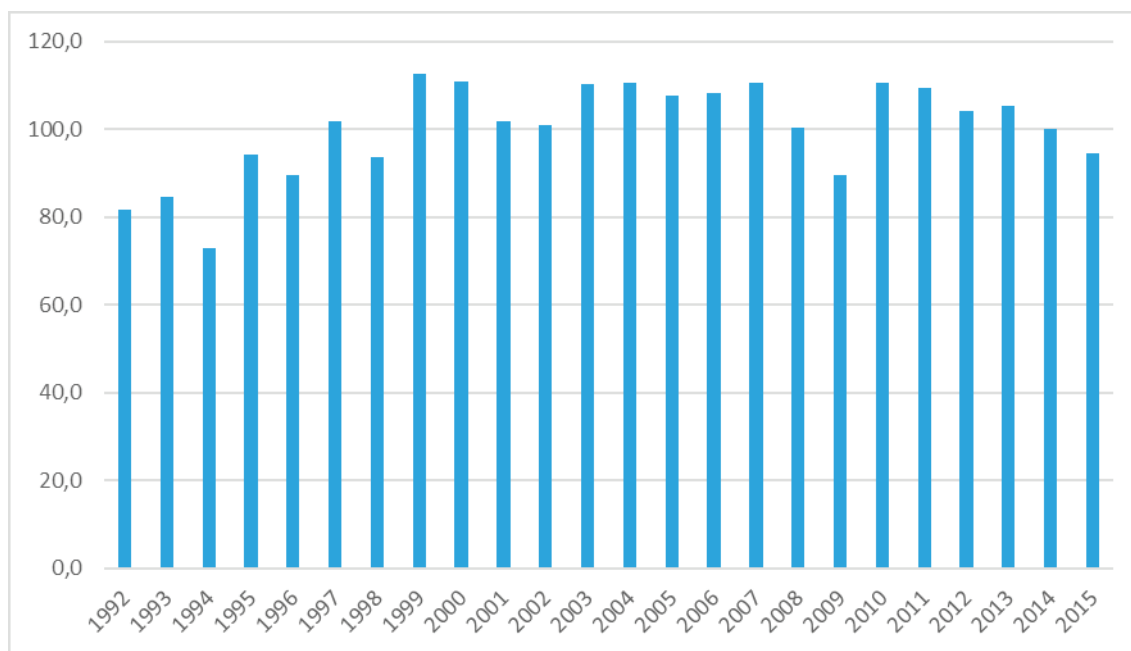


Рис. 1. Динамика индекса производства химической промышленности [3]

Анализ представленных данных демонстрирует, что эффективность деятельности химической промышленности снижается, что сопровождается ежегодным падением индекса производства. Все это повлияло на значимость рос-

сийской химической промышленности в мировой экономике. На рисунке 2 можно увидеть долю отдельных государств в объеме мировой химической промышленности.

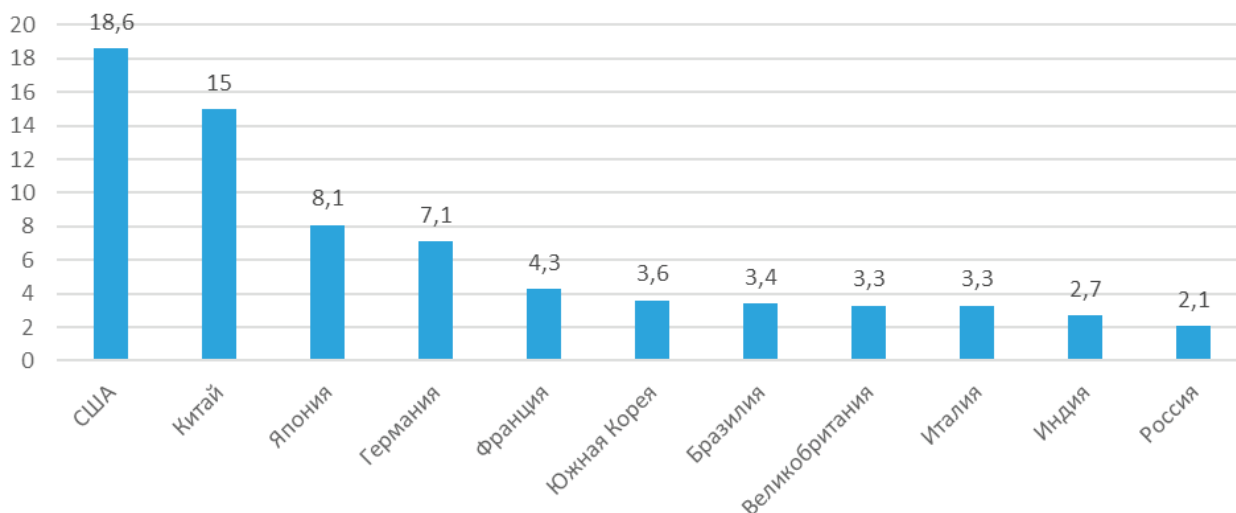


Рис. 2. Доля отдельных государств в объеме мировой химической промышленности [3]

Все вышеизложенное способствует тому, что существует возможность снижения курсовой стоимости акций и позволяет сделать вывод о том, что особое влияние на данный показатель оказывают макроэкономические факторы, которые можно обобщенно разделить на несколько групп (рис. 3) [4, С. 184–188]:

- экономические;
- политические;
- социальные.

К экономическим факторам принято относить [5, с.113–125]:

– динамику валового внутреннего продукта, воздействие которого на курсовую стоимость акций химической промышленности связано с общим состоянием экономики государства, так как ВВП является наиболее показательным критерием уровня развития;

– денежную массу, влияние которой обусловлено тем, что при увеличении денежной массы в обращении увеличиваются и цены на производимую продукцию в результате давления нарастающей покупательной способности населения. Из-за увеличения стоимости продукции увеличивается прибыль предприятий химической промышленности, которая выражается в национальной валюте, а прибыль, как известно, главный показатель стоимости акций. Поскольку профессиональные инвесторы в процессе выбора акций ориентируются, прежде всего, на рост прибыли и отношение ее к стоимости на одну акцию (мультипликатор Price/Earnings), которые сильно коррелируют;

– ставку рефинансирования, влияние которой связано как с возможностью получения кредитов предприятиями химической промышленности, так и воздействием ее на еще один макроэкономический фактор — инфляцию;

– платежный баланс, влияние которого может быть отрицательным в случае его дефицита, когда страна больше тратит за рубежом, нежели получает оттуда, воздействуя таким образом на стабильность валютного

курса, а также может быть положительным при обратных условиях;

– курс иностранных валют оказывает влияние на стоимость акций за счет снижения/роста возможности вложения иностранных инвесторов в акции отечественных предприятий химической промышленности;

– индекс промышленного производства, влияние которого обусловлено тем, что в результате роста данного индекса происходит укрепление курса акций, и, наоборот, в случае его снижения акции падают в цене;

– цену на нефть, влияющую на фондовый рынок России из-за значительной зависимости экономики нашей страны от данного показателя;

– рейтинги страны по данным различных рейтинговых и аналитических агентств оказывают влияние на стоимость акций за счет того, что их анализ позволяет потенциальным инвесторам оценивать перспективы вложения капитала в те или иные акции, то есть если рейтинги показывают плохие показатели, то возможность привлечения частного капитала снижается.

К социальным факторам относятся безработица (которая влияет на стоимость трудовых ресурсов), уровень образования (который влияет на эффективность корпоративного управления, инновационный уровень развития) и пр. [6]

Влияние политических факторов на стоимость акций связывают с теснотой связи политики и экономики, так как негативная политическая обстановка влияет на уровень инвестиционной привлекательности, кроме того, повышаются риски и неопределенности, что также не позволяет увеличивать стоимость акций [7].

Обобщая вышеизложенное, можно отметить, что наиболее важными факторами являются: ВВП, денежная масса, ставка рефинансирования, платежный баланс, курс иностранных валют, инфляция, безработица, индекс промышленного производства, цена на нефть, частный

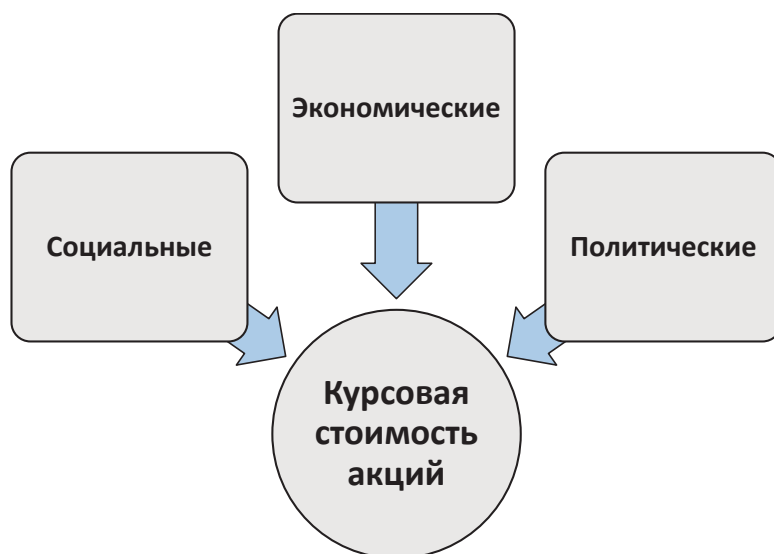


Рис. 3. Макроэкономические факторы, влияющие на курсовую стоимость акций

капитал, рейтинги, политический фактор. Таким образом, можно отметить, что в связи со значительным влиянием макроэкономических факторов на курсовую стоимость акций, а также из-за невозможности влияния со стороны корпоративной системы управления на их воздействие предприятия химической промышленности должны

разрабатывать научно-обоснованные методики оценки акций с учетом динамики различных показателей, проводить постоянный мониторинг полученных результатов оценки и проводить корректирующие мероприятия, направленные на снижение негативного влияния либо на их устранение.

#### Литература:

1. Разгулина Е.Д. Оценка влияния крупнейших предприятий на социально-экономическое развитие территорий // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2014. № 3 (33) С. 223–234.
2. Кайль В.В. Налоговый портфель как эффективный инструмент управления предприятиями химической промышленности // Бизнес в законе. 2014. № 6 С. 160–163.
3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [www.gks.ru](http://www.gks.ru)
4. Саратовский А.Д. Международные волны сделок слияний и поглощений // Вектор науки ТГУ. 2015. № 1 (31) С. 184–188.
5. Сысоева М. С., Меркулова Е.Ю. Анализ продуктового портфеля и рентабельности продаж с помощью SWOT-анализа (на примере ОАО «Пигмент») // Социально-экономические явления и процессы. 2014. № 1 С. 113–125.
6. Глазунов С.Н. Курс рубля и экономика России // Проблемы современной экономики. 2014. № 1 (49) С. 23–26.
7. Ожиганов Э.Н. Политика инновационного развития: Глобальная конкуренция и стратегическая перспектива России. Изд. 2-е. — М.: Книжный дом «Либроком», 2012. — 176 с.

## Анализ существующих методов решения транспортной и складской задач

Секербаева Асель Файзуллаевна, магистрант;

Рамазан Баян Арманкызы, магистрант

Бестембек Ербол Серикович, кандидат технических наук, доцент, научный руководитель  
Карагандинский государственный технический университет (Казахстан)

Относительно благополучная экономическая ситуация, рост потребительских рынков, быстрые темпы развития промышленных компаний вынесли на поверхность проблемы с логистикой.

Неразвитость инфраструктуры, которая заключается в практически полном отсутствии современных складских помещений, ориентированных на бизнес, как в крупных городах, так и в регионах, и еще более важное — в нехватке соответствующего транспортного парка, как железнодорожного, так и автомобильного, а также некачественные автодороги.

Наиболее конкурентным является автомобильный сегмент. Однако главные проблемы сектора — это плохое качество дорог и нехватка автопарка.

Что касается железнодорожных перевозок, то это часто дольше по срокам и, как оказывается, нерегулярно по доступности. Логистике эффективность транспортировки, как известно, определяется тремя факторами: издержками, скоростью и бесперебойностью. Все эти критерии в железнодорожных перевозках сильно хромают. [1]

Транспортная задача — задача об оптимальном плане перевозок продукта из пункта наличия в пункт потребления. Их целью является доставка продукции в опреде-

ленное время и место при минимальных совокупных затратах трудовых, материальных и финансовых ресурсов.

Она считается достигнутой, если нужный товар требуемого качества и в необходимом количестве доставляется в нужное время и в нужное место с минимальными затратами.

Транспортировка — важная область жизнедеятельности человека. Перевозка людей и грузов (как пищевых, так и промышленных) — неотъемлемая часть жизни современного человека. Необходимость решения таких транспортных задач, с минимизацией издержек на перевозку, определяется большим экономическим эффектом при нахождении лучшего решения, т.к. это явно увеличивает прибыль предприятия. Таким образом, решение транспортных задач большой размерности является актуальной задачей. [2]

Складская логистика — раздел логистики, посвященный управлению размещением на хранение, хранением, пополнением и выдачей материальных ресурсов потребителям.

Хозяйственная деятельность предприятия невозможна без функции хранения, а, следовательно, без складов, которые имеют место в любой логистической системе. Со-



временный товарооборот невозможен без эффективной складской логистики. Современный складской комплекс, обладающий совершенными технологиями, позволяет решать многие проблемы, связанные с обращением товарно-материальных ценностей ускоряя процессы товарооборота с помощью построения систем эффективной складской логистики. Правильно организованный склад позволяет оптимизировать затраты логистической системы, а процессы, связанные с функционированием складов, в конечном результате являются значительной составляющей совокупных затрат. Поэтому правильное использование возможностей складской логистики дает возможность оптимизировать работу предприятия.

С целью определения эффективности работы складской логистики необходимо произвести расчеты по следующим показателям склада за логистический период времени (час, сутки, рабочая смена, рабочая неделя, декада, месяц, квартал, полугодие, девять месяцев, год): грузооборот склада, себестоимость грузовой переработки, коэффициент использования складской площади, оборот склада, пропускная способность склада, уровень механизации складских работ, оборачиваемость склада. [3]

Одним из ключевых параметров для оптимизации логистического процесса, связанного с транспортировкой, погрузочно-разгрузочными работами и последующим складированием, является грузовая единица — некоторое количество товаров, которое грузят, транспортируют, выгружают и хранят как единую массу. Грузовая единица своими параметрами связывает технологические процессы на различных участках логистической цепи в единое целое. [4]

Эффективность применения логистики в торговле

Мировой и отечественный опыт свидетельствует, что применение логистики позволяет существенно повысить эффективность торговли. Остановимся на основных слагаемых эффекта.

1. Сокращение запасов в цепях товародвижения за счет:

- перераспределения запасов между оптовой и розничной торговлей и сосредоточения запасов в оптовом звене;
- применения современных технологий контроля состояния запасов;
- высокой степени согласованности участников в вопросах своевременного пополнения запасов.

Сокращаются как текущий, так и страховые запасы. Текущие — за счет поставок точно в срок оптимальных размеров партий. Страховые — за счет их концентрации в едином распределительном складе. Например, если 100 магазинов объединить вокруг одного распределительного склада и сконцентрировать здесь страховые запасы, то по закону квадратного корня общий размер запаса без ущерба для стабильности обслуживания сократится в 10 раз. [5]

2. Максимальное использование площадей и объемов предприятий оптовой и розничной торговли. Например,

логистическая оптимизация цепи товародвижения позволит существенно изменять структуру площадей магазинов в пользу увеличения доли торговых площадей. Этого удастся достичь за счет:

- резкого сокращения общего количества запасов и перемещения их значительной части из магазина в оптовое звено;
- перемещения части подготовительных операций таких, как фасовка, маркировка, проставление цены и др., на более ранние стадии товародвижения.

3. Ускорение оборачиваемости капитала. Достигается за счет контроля времени сквозных процессов размещения и выполнения заказов.

4. Сокращение транспортных расходов, которое удастся достичь за счет высокой согласованности участников в вопросах использования транспорта.

5. Сокращение затрат, связанных с грузопереработкой, в том числе затрат ручного труда.

Совокупный эффект от использования логистики, как правило, превышает сумму эффектов от улучшения перечисленных показателей. Это объясняется возникновением у логистически организованных систем ценной для рынка способности обеспечивать поставку нужного груза, необходимого качества, в нужном количестве, в нужное время, в нужное место с минимальными затратами.

В заключение отметим, что логистическая оптимизация торговли — естественный, неизбежный путь развития отрасли. Применение логистики — уже сегодня залог конкурентоспособности предприятия торговли. Завтра это, возможно, — его главный ресурс.

Основными методами решения задач в логистике являются:

Метод потенциалов: Широко распространенным методом решения транспортных задач является метод потенциалов. Этот метод позволяет упростить наиболее трудоемкую часть вычислений — нахождение оценок свободных клеток.

Достоинства: Не надо искать циклов с отрицательной ценой. Достаточно быстро определяет оптимальный план.

Недостатки: При использовании этого метода необходимо иметь допустимый опорный план, полученный каким-либо способом.

Систему потенциалов можно построить только для невырожденного опорного плана. Такой план содержит  $m + n - 1$  занятых клеток, поэтому для него можно составить систему из  $m + n - 1$  линейно независимых уравнений вида с  $m + n$  неизвестными. Уравнений на одно меньше, чем неизвестных, поэтому система является неопределенной и одному неизвестному (обычно  $U_1$ ) придают нулевое значение. После этого остальные потенциалы определяются однозначно.

Венгерский метод: Алгоритм оптимизации, решающий задачу о назначениях за полиномиальное время.

Достоинства: Является возможность оценивать близость результата каждой из итераций к оптимальному

плану перевозок. Это позволяет контролировать процесс вычислений и прекратить его при достижении определенных точностных показателей. Данное свойство существенно для задач большой размерности. [6]

Недостатки: Довольно трудоемкий процесс.

Дельта-метод: Метод контроля, при котором условный размер несплошности, расположенной под углом к поверхности ввода, оценивают исходя из расстояния между двумя самыми высокими эхо-сигналами от обоих краев и основных граней, а также с учетом угла ввода наклонного преобразователя. Этот метод является одним из методов установления размеров.

Достоинства: Всегда определяется оптимальный план. Возможность найти план оптимальный очень быстро.

Недостатки: Довольно трудоемкий процесс. При использовании этого метода необходимо иметь допустимый опорный план.

Распределительный метод: Данный метод состоит в последовательном улучшении опорного плана перевозок путем отыскания на каждом шаге выгодных циклов переноса грузов.

Достоинства: Простота алгоритма.

Недостатки: Нужно отыскивать циклы для всех свободных клеток и находить их цены.

Симплекс метод: планирование является достаточно эффективным средством достижения областей экстремума. Отметим достоинства и недостатки последовательного симплексного метода.

Достоинства:

- используется минимальное число опытов для определения направления движения по сравнению с другими планами. Введение нового фактора требует постановки только одного дополнительного опыта;

- метод обладает простой вычислительной процедурой;

- достаточно легко учитываются ограничения на область изменения переменных;

- процедура метода позволяет легко включать или исключать из рассмотрения те или иные переменные;

- направление движения определяется только соотношением величин функции отклика в вершинах симплекса, а не их абсолютными значениями;

- метод работоспособен в условиях дрейфа характеристик объекта.

Недостатки:

- реализация метода не дает информации о влиянии каждой переменной на функцию отклика;

- движение по правилам симплексного метода дает ограниченное представление о рельефе поверхности отклика. [7]

Все эти методы имеют общие недостатки. При нахождение опорного плана для строительного производства заносится одно из значений: тарифов на перевозку грузов, дальность транспортировки, себестоимость и т.д., которое не дает полную оптимальность доставки груза в заданный объект строительства. Так как у каждого потребителя в строительной отрасли есть свои критерии строительства.

Для совершенствования методов решения транспортной и складской задач, нами предлагается использовать многофакторную модель транспортной и складской задач. Для этого предлагается одновременно ввести в методы решения транспортной и складской задач такие параметры как: себестоимость перевозки грузов к строительным объектам, срок строительства и удельные приведенные затраты на строительстве того или иного здания или сооружения. Это позволит создать многофакторную модель решения транспортно-складской задачи, что является целью исследования в рамках выполнения магистерской диссертации.

#### Литература:

1. Тойлыбаев С. Invest Capital Realty: склады, логистика, инфраструктура // Международный деловой журнал Kazakhstan. — 2005. — № 2.
2. Вентцель Е. С. Исследование операций: задачи, принципы, методология: Учебник для вузов — М.: Дрофа 2004–208с.
3. Кадыров А. С., Бестембек Е. С., Сүңгәтоллақызы А., Тұрмаханбет Ф., Кокенова А. Т. Решение транспортной задачи на примере строительства протяженных объектов // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. — 2015. — № 6–2. — С. 224–227;
4. Бестембек Е. С., Секербаева А. Ф. Разработка алгоритма решения многофакторной модель транспортной и складской задач при механизации строительных работ. — Журнал. Интеграция науки, образования и производства — основа реализации Плана нации, 2015. — 196 с.
5. Бестембек Е. С., Секербаева А. Ф. Задачи исследования и разработки многофакторной модели транспортно-складских решений. — Журнал. Актуальные проблемы транспорта и энергетики: пути их инновационного решения, 2016. — 156.
6. Мухтаров Ш. М., Кабикенов С. Ж., Курмашева Б. К., Секербаева А. Ф. Развитие придорожного сервиса в Республике Казахстан (на примере расчета технико-экономических показателей АЗС). — Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук № 04 (87) апрель 2016. Часть I. — 121–126 с.
7. Wikipedia: [Электронный ресурс]. URL: [http://ru.wikipedia.org/wiki/Транспортная\\_задача](http://ru.wikipedia.org/wiki/Транспортная_задача) (Дата обращения: 15.12.13 г.)

## Инновационное развитие предприятий и их роль в экономике России

Сергеенков Дмитрий, магистрант

Научный руководитель: Пономарева Галина Тарасовна, кандидат технических наук, доцент, заведующая кафедрой  
Московский государственный гуманитарно-экономический университет

*В статье рассматривается экономическая политика в области инновационной деятельности. Малый бизнес наиболее восприимчив к данному виду деятельности. Чем больше малых инновационных предприятий, тем больше новых идей внедряется в экономику, тем успешнее ее развитие.*

**Ключевые слова:** инновационная деятельность, малый и средний бизнес, экономический рост, инвестиции

За последнее время инновации превратились в важнейший фактор социально-экономического развития страны. Они связаны с удовлетворением общественных потребностей и повышением уровня жизни населения за счет высококачественных товаров и услуг, а также потребительского спроса, увеличением темпов роста промышленного производства, производительности труда, улучшением ситуации на рынке труда.

Для реализации потенциала экономического роста согласно Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период 2020 года является достижение уровня экономического и социального развития, соответствующего статусу России как ведущей мировой державы XXI века, занимающей передовые позиции в глобальной экономической конкуренции и надежно обеспечивающей национальную безопасность и реализацию конституционных прав граждан [1].

Одна из проблем сложившейся модели экономического роста заключается в том, что увеличение доходов населения, опережающее темпы роста валового внутреннего продукта, сопровождается усилением экономического дифференциации. Поэтому переход от экспортно-сырьевой к инновационной модели экономического роста связан с формированием нового механизма социального развития, основанного на социальной справедливости и национальной конкурентоспособности. Такой подход требует реализации комплекса взаимосвязанных по ресурсам, срокам и этапам преобразования по ряду направлений согласно Концепции.

В данной статье рассмотрено главное из них: необходимость создания инновационной социально ориентированной экономики.

Инновационная деятельность — это вид деятельности по разработке и внедрению новых результатов научных исследований и научно-технических достижений в технологически новые или усовершенствованные продукты или услуги, а также технологические процессы производства товаров или услуг. Инновационная деятельность предполагает целый комплекс научных, организационных, технологических, коммерческих, маркетинговых и финансовых мероприятий.

В стране должно быть больше предприятий, где инновационная деятельность является основной, с персоналом интеллектуалов, готовых к необычным, плодотворным идеям.

В России формирование инновационной модели развития предприятий, в частности, малого бизнеса, происходит недостаточно интенсивно.

Опыт стран Запада показывает, что основную, если даже не ведущую роль в экономике играет малое предпринимательство. Малый бизнес является основой развития любой экономики, обеспечивая ее стабильность и динамичный рост. Именно в этом секторе создается и находится в обороте основная масса национальных ресурсов, которые являются базой развития экономики любой страны. Высокий уровень развития малого предпринимательства является необходимым условием успешного функционирования рыночной экономики.

Важно подчеркнуть, что малый бизнес в огромной степени обеспечивает занятость населения, что особенно актуально в период экономического кризиса. Малый бизнес в развитых странах мира во многом определяет темпы экономического роста, структуру и качество валового национального продукта, формируя его в объеме 40–50%, а в некоторых отраслях — до 70–80%. Однако на данный момент в Российской Федерации доля предприятий малого и среднего бизнеса составляет только около 20%. Эта цифра значительно ниже, чем в странах, демонстрирующих более успешные экономические показатели.

Общие проблемы малого бизнеса в России проявляются:

- в недостатке или отсутствии собственных средств;
- в непрозрачности бизнеса.

Экономическая ситуация внесла свои коррективы в бизнес-процесс. В условиях снижения деловой активности у многих представителей малого бизнеса ухудшилось финансовое состояние.

В настоящее время существует реальная потребность в выработке и осуществлении единого подхода к проблеме роста инвестиций, в разработке инноваций в сфере производства товаров и услуг.

Научный уровень предприятия можно определить как отношение затрат на инновационную деятельность к общим затратам на производство:

$$K_n = \frac{Z_u}{Z_n} \quad (1)$$

где  $K_n$  — коэффициент научного уровня производства;  
 $Z_u$  — сумма затрат на инновационную деятельность, руб.;  
 $Z_n$  — общая сумма затрат на производство, руб.

Этот показатель может быть плановым, фактическим и нормативным.

Оценка инновационной деятельности предприятия также может осуществляться с помощью коэффициента, отражающего долю внедрения собственных разработок:

$$K_{cp} = \frac{P_{всп}}{P_{оср}} \quad (2)$$

где  $K_{cp}$  — коэффициент внедрения собственных разработок;  $P_{всп}$  — количество внедренных собственных разработок, ед;  $P_{оср}$  — общее количество выполненных собственных разработок.

Данный показатель может быть использован для обоснования и оценки собственного научного уровня инновационной деятельности предприятия.

Для оценки инновационной деятельности предприятий и определения рационального соотношения собственных и приобретенных разработок, можно воспользоваться показателем удельного соотношения собственных разработок в общем числе внедренных разработок. Этот коэффициент рассчитывается по формуле:

$$K_{вс} = \frac{P_{всп}}{P_{в.общ}} \quad (3)$$

где  $K_{вс}$  — коэффициент применения результатов собственных разработок;  $P_{всп}$  — количество собственных разработок, внедренных на предприятии;  $P_{в.общ}$  — общее количество внедренных разработок на предприятии в данном периоде, ед.

С помощью показателя  $K_{вс}$  можно судить об уровне и темпах развития исследований на предприятии. Чем

ближе данный коэффициент к максимальному его значению — единице, тем выше инновационная активность предприятия. Значение коэффициента ниже 0,5 свидетельствует о слабой активности предприятия в разработке и внедрении исследовательских работ.

Вместе с тем, отмечая важность разработки и внедрения собственных инновационных разработок, необходимо подчеркнуть, что для повышения эффективности инновационной деятельности большое значение имеет своевременное выявление и обоснование приобретения и внедрения разработок сторонних организаций.

При комплексной оценке инновационной деятельности предприятия немаловажное значение имеет анализ его технического уровня. К основным показателям оценки технического уровня предприятия можно отнести:

- коэффициент конкурентоспособности продукции предприятия;
- коэффициент обновления продукции;
- коэффициент обновления технологии.

Для поддержки инновационной деятельности промышленного предприятия необходимо решить комплекс взаимосвязанных проблем. Для этого необходимо обеспечить тесное сотрудничество государства и инновационного бизнеса, особенно применительно к малым и средним инновационным предприятиям. Требуется решить вопросы, связанные с формированием эффективного сотрудничества между отдельными инновационными предприятиями на рынке, а также создать конкурентоспособную инфраструктуру и нормативно — правовую базу.

Литература:

1. Распоряжение правительства РФ «Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» от 17 ноября 2008 г. № 1662-р (ред. От 08.08.2009).
2. Андриянова Л. С. Инновационное развитие экономики в условиях неопределенности — Пенза: Изд-во ПГУ, 2014; Оценка эффективности инноваций. Под ред. Завалина П. Н., Васильева А. В. — СПб.: Издательский дом «Бизнес-пресса», 2006.

## Статистическое изучение уровня занятости населения РФ

Соловых Ольга Сергеевна, студент

Оренбургский филиал Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова

*Уровень занятости населения — это один из показателей, характеризующих экономическую обстановку страны. Поэтому необходимо выявить факторы, оказывающие влияние на данный показатель. Для этого в статье был проведен корреляционно-регрессионный анализ уровня занятости населения России.*

**Ключевые слова:** занятое население, уровень занятости, корреляционно-регрессионный анализ

Занятое население — это лица, которые в рассматриваемый период выполняли оплачиваемую работу по найму, а также приносящую доход работу не по найму как

с привлечением, так и без привлечения наемных работников (в том числе временно отсутствующие) [1].

К занятому населения относятся лица:

- работающие по трудовому договору (контракту);
- зарегистрированные в качестве индивидуальных предпринимателей;
- занятые в подсобных промыслах и реализующие продукцию по договорам;
- избранные, назначенные или утвержденные на оплачиваемую должность;
- проходящие военную службу, альтернативную гражданскую службу, а также службу в органах внутренних дел, Государственной противопожарной службе, учреждениях и органах уголовно-исполнительной системы;
- проходящие очный курс обучения в общеобразовательных учреждениях, учреждениях начального профес-

сионального и высшего профессионального образования и других образовательных учреждениях, включая обучение по направлению Рос. труда;

- временно отсутствующие на рабочем месте в связи с нетрудоспособностью, отпуском, переподготовкой, повышением квалификации и др.

Уровень занятости определяет степень применения трудоспособного населения в сфере общественно полезного труда. Величина этого показателя отображает сформировавшуюся экономическую обстановку в стране.

Рассмотрим динамику уровня занятости населения за период 2000–2014 гг.

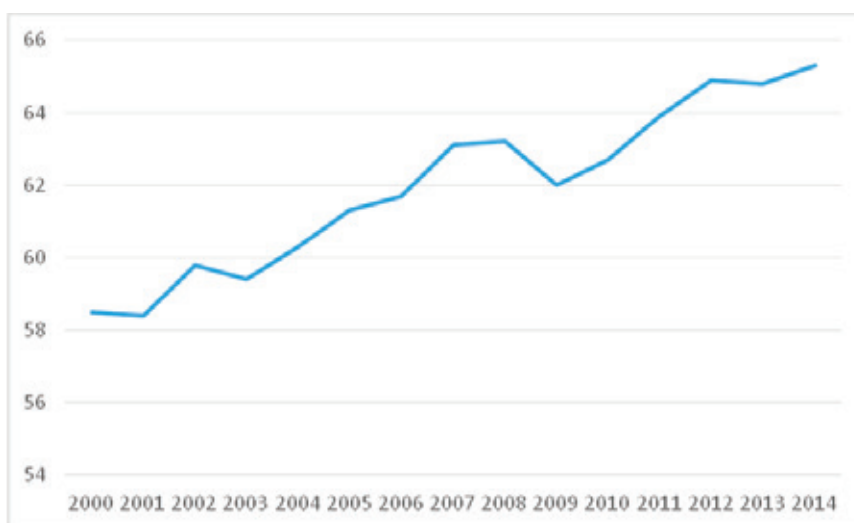


Рис. 1. Динамика уровня занятости населения РФ, %

Анализ динамики уровня занятости РФ (рис. 1) позволяет сделать вывод о том, что наблюдаются резкие подъемы и спады, которые зависят от экономических и социальных факторов. Тем не менее, в целом происходит постепенное увеличение уровня занятости.

Для дальнейшего анализа необходимо выявить факторы, оказывающие наибольшее влияние уровень занятости населения РФ. Для этого проведем многофакторный корреляционно-регрессионный анализ за период 2000–2014 гг.

Y — уровень занятости населения, %;

X<sub>1</sub> — среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников, руб.;

X<sub>2</sub> — прибывшие из-за пределов РФ, в % к предыдущему году;

X<sub>3</sub> — коэффициент выпуска по программам бакалавриата, специалитета, магистратуры, %;

X<sub>4</sub> — ВВП, в % к предыдущему году;

X<sub>5</sub> — заболеваемость населения, в % к предыдущему году.

Для выявления факторов, оказывающих наибольшее влияние на занятость населения, построим корреляционную матрицу [2] и выберем наибольшее по модулю значение (табл. 1).

Таблица 1. Корреляционная матрица влияния факторов на денежные расходы и сбережения населения РФ

	Y	X1	X2	X3	X4	X5
Y	1					
X1	0,9528	1				
X2	0,5555	0,39844	1			
X3	0,95545	0,94854	0,45462	1		
X4	-0,4034	-0,5511	-0,0056	-0,4996	1	
X5	0,04773	0,02507	0,34507	0,05561	-0,3347	1

Между факторами X1 и X3 существует мультиколлинеарность. Следовательно, выбираем тот фактор, который имеет наибольший коэффициент корреляции [3]. Согласно полученным данным, между факторами, наибольшее влияние на уровень занятости оказывает фактор

X3 — коэффициент выпуска по программам бакалавриата, специалитета, магистратуры. Для наиболее точной оценки влияния фактора, включенного в модель, проведем регрессионный анализ.

Таблица 2. Регрессионный анализ

Множественный R	0,955451
R-квадрат	0,912886
Нормированный R-квадрат	0,906185
Стандартная ошибка	0,704839
Наблюдения	15

	df	SS	MS	F	Значимость F
Регрессия	1	67,67896	67,67896	136,2304	2,91E-08
Остаток	13	6,458371	0,496798		
Итого	14	74,13733			

	Коэффициенты	Стандартная ошибка	t-статистика	P-Значение
Y-пересечение	52,71154	0,812452	64,87958	1,03E-17
Переменная X1	0,182476	0,015634	11,67178	2,91E-08

По результатам регрессионного анализа (табл. 2) получено следующее уравнение:

$$y = 52,7 + 0,182x$$

Полученное уравнение позволяет сделать вывод о том, что с увеличением выпускников высших учебных заведений на 1% будет наблюдаться увеличение уровня занятости в среднем на 0,18%.

Множественный коэффициент корреляции равен 0,955, что говорит о тесной и прямой связи между признаками. Коэффициент детерминации равен 0,912, следовательно, 91,2% вариации уровня занятости зависит от коэффициента выпуска по программам бакалавриата, специалитета, магистратуры. На остальные неучтенные в модели факторы приходится 8,8%.

Литература:

1. Статистика: учебник для бакалавров: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности «Статистика» и др. экономических специальностей / Л.И. Ниворожкина [и др.], ред. Л.И. Ниворожкина. — М.: Дашков и К, 2011. — 415с.
2. Тимофеева Т. В., Снатенков А. А. Практикум по социальной статистике. Оренбург.: Издательский центр ОГАУ, 2007.
3. Снатенков А. А. Финансово-экономическая оценка строительного сектора Оренбургской области // Экономика и предпринимательство. 2016. № 4—2. С. 278—283.

Проверка адекватности модели осуществляется с помощью расчета F — критерия Фишера.  $F_{табл} = 4,75$ ,  $F_{факт} = 136,2$ . Следовательно,  $F_{факт} > F_{табл}$ , нулевая гипотеза отклоняется и уравнение статистически значимо.

Для оценки значимости параметров уравнения используется t-критерий Стьюдента. Так,  $t_a = 64,9$ ,  $t_b = 11,7$ ,  $t_{табл} = 2,18$ . Таким образом,  $t_a > t_{табл}$ ,  $t_b > t_{табл}$ , параметры регрессии статистически значимы.

Подводя итог, можно отметить, что уровень занятости в России постепенно увеличивается. Используемый метод исследования позволил выявить, что наибольшее влияние на занятость населения оказывает коэффициент выпуска по программам бакалавриата, специалитета, магистратуры. То есть с увеличением выпускников высших учебных заведений, уровень занятости населения в стране увеличивается.

## Роль иностранных инвестиций в экономике регионов Сибири: потенциал и ограничения

Тетерин Юрий Александрович, студент;  
Ильина Алина Валерьевна, студент  
Сибирский федеральный университет (г. Красноярск)

Для поступательного развития инвестиционной сферы в регионе необходимо не только проведение эффективной инвестиционной политики, направленной на привлечение национальных инвесторов, но и, несомненно, необходим пул иностранных инвесторов, т.к. исключительно внутригосударственными инвестиционными ресурсами невозможно удовлетворить все инвестиционные потребности хозяйствующих субъектов, особенно на уровне отдельного региона, не являющегося центральным с позиции интересов государства в целом. Так, например, регионы Сибири и Дальнего Востока, без сомнения, имеют значительный потенциал своего социально-экономического развития, особенно в плане реализации промышленного, научно-технического и транспортно-логистического потенциала и также в плане интенсификации внешнеэкономических связей с бурно развивающимся азиатским регионом. Однако экономические интересы макрорегиона не могут быть полностью учтены при реализации государством внутренней экономической политики. Ровно, как и отдельные экономические субъекты (госкорпорации), обладающие значительным объемом инвестиционных ресурсов, по большому счету, не заинтересованы в развитии региональных экономик, которые являются, по сути, для корпораций (особенно сырьевых) — территорией «присутствия». При данной схеме ведения бизнеса с использованием таких инструментов как офшоры, трансфертное ценообразование, толлинговые и субвенционные схемы и др., теряется положительный экономический эффект для региона. При таком положении дел возможно усиление диспропорций в региональной экономике и нарушение воспроизводственных процессов региональной индустрии. В виду вышесказанного, рассмотрение динамики и структуры иностранных инвестиций в экономику Красноярского края,

как региона-лидера среди территорий Большой Сибири по большинству показателей социально-экономического развития, необходимо для определения приоритетов регионального развития и скорейшей реализации имеющегося комплексного потенциала территории. Имея достаточно развитую для среднестатистического региона России нормативно-правовую базу применительно к инвестиционной сфере, а также систему институтов, главной целью которых, является активизация инвестиционной деятельности и, соответственно, обеспечение притока инвестиционных ресурсов, Красноярский край имеет право рассчитывать на то, что именно иностранные инвестиции, могут стать «драйвером» развития краевой индустрии в долгосрочной перспективе, при том ни в коем случае не умаляется роль внутренних инвесторов, которым априори должна принадлежать львиная доля инвестиций. Последнее утверждение может быть рассмотрено с позиции обеспечения экономической безопасности как государства в целом, так и региона в частности. В современных условиях экономика края не ощущает на себе тех потенциальных положительных экономических эффектов, которые могли быть обеспечены притоком иностранного капитала в регион. В прочем, данная ситуация характерна для большинства регионов РФ. Опыт предыдущего десятилетия показывает, что край занимает незначительную долю в общем объеме поступающего иностранного капитала в РФ. При этом потоки иностранных инвестиций в регион носят нестабильный, скачкообразный характер (таблица 1) [4]. Стоит отметить, что в годы, когда объем иностранных инвестиций превышал 1 млрд долл. США, структура инвестиций была однообразной — более 95% инвестиций относились к разряду «прочих» (в большинстве своем, как правило, это разнообразные кредиты), в то время как доля ПИИ составляла до 3,3%, что дока-

Таблица 1. Иностранные инвестиции в экономике Красноярского края\*

Показатель	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Иностранные инвестиции, тыс. долл. США	3707441	218085	743031	1276725	177015	3940604	н/д
В том числе:							
Прямые	108279	99110	142290	42191	84430	110826	н/д
в% от общего объема	2,92	45,45	19,15	3,30	47,70	2,81	н/д
Портфельные	59437	14680	471670	15863	11349	1038	н/д
в% от общего объема	1,60	6,73	63,48	1,24	6,41	0,03	н/д
Прочие	3539725	104295	129072	1218670	81236	3828741	н/д
в% от общего объема	95,48	47,82	17,37	95,45	45,89	97,16	н/д

\* составлено по материалам [1]

зывает, предположение о том, что Красноярский край не привлекателен для иностранного инвестора, и даже ресурсный мегапотенциал нивелируется трудностями и рисками, при начале непосредственной деятельности иностранных инвесторов в регионе.

В виду всего вышеперечисленного стоит проанализировать показатели рейтинга инвестиционной привлекательности регионов «Эксперт РА» (таблица 2,3),

которые дают оценку современному состоянию инвестиционной сферы Красноярского края. В 2015 году край входит в класс 2В (средний потенциал — умеренный риск). В течение рассматриваемого периода, отсутствует кардинальное улучшение (ухудшение) ситуации в разрезе отдельных составляющих инвестиционного потенциала (за исключением выделения природно-ресурсного потенциала в качестве определяющего).

Таблица 2. Инвестиционный потенциал Красноярского края\*

Составляющие инвестиционного потенциала	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Трудовой	13	13	14	14	14	14	14
Потребительский	14	13	14	14	13	14	14
Производственный	15	14	12	15	15	15	15
Финансовый	11	9	5	8	10	10	11
Институциональный	16	16	15	14	13	13	13
Инновационный	15	10	19	18	13	18	16
Инфраструктурный	76	75	79	74	73	74	78
Природно-ресурсный	6	1	1	1	1	1	1
Туристический	8	8	8	9	9	7	9
Ранг потенциала, итоговый	10	8	6	7	7	7	7

\* составлено по материалам [2]

Все это может говорить о постоянной структуре инвестиционного потенциала. В итоговом ранге край в 2015 г. занимает высокое 7-е место, сохраняя свои позиции на протяжении 4 лет. В разрезе составляющих потенциала край по 8 из 9 показателей входит в двадцатку лучших регионов РФ, в десятку — только по двум. Природно-ресурсный потенциал (1-е место по РФ) — это фактор, определяющий инвестиционную привлекательность региона, однако, ни как всесторонне развитого, а как «сырьевого придатка». По трудовому, потребительскому, производственному, финансовому, институциональному и инновационному потенциалу регион занимает места в пределах второй десятки, не показывая значительных успехов

в развитии данных, куда более значимых, для экономики, направлениях инвестиционного развития. Инфраструктурная составляющая потенциала, судя по рейтингу, находится в упадке, что, во многом предопределяет исключительно «сырьевую парадигму» развития региона и его отставание от ведущих регионов по значению инвестиционного потенциала. В итоге, можно предположить, что определяющее значение ресурсного фактора в инвестиционной привлекательности вызывает наличие глубоких диспропорций в промышленном секторе и экономике региона в целом. Иностранцам сложно «проникнуть» в добывающую отрасль, поэтому возможно, что одна из причин низкого уровня присутствия иностранных

Таблица 3. Инвестиционный риск Красноярского края\*

Составляющие инвестиционного риска	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Социальный	76	36	36	48	56	49	57
Экономический	32	25	21	17	19	23	21
Финансовый	15	23	10	22	18	21	28
Криминальный	65	66	50	30	39	57	44
Экологический	60	80	78	77	78	76	78
Управленческий	72	31	50	64	48	32	43
Ранг риска, итоговый	68	45	36	46	46	39	43
Инвестиционная привлекательность	Средний потенциал, высокий риск	Средний потенциал, умеренный риск	Высокий потенциал, умеренный риск	Средний потенциал, умеренный риск			

\* составлено по материалам [2]



инвесторов в региональной экономике — это сырьевая ее парадигма.

В аспекте инвестиционного риска (таблица 3), можно проследить, что в рассматриваемом периоде итоговый ранг риска, особенно после кризисных 2008–2009 гг. снижался, достигнув в 2014 г. показателя 39 места (лучший результат продемонстрирован в 2011 г. — 36-й итоговый ранг). Однако в 2015 г. рискованый ранг края вновь был повышен, что говорит об ухудшении представлений инвесторов о потенциальных вложениях в экономику края, преимущественно в «недобывающие» отрасли.

В структуре риска четко просматривается уменьшение экономического риска с одновременным с увеличением финансового. Это во многом связано с централизацией всей финансовой системы и нарушением принципов бюджетного федерализма. По остальным показателям инвестиционного риска сложно выразить мнение об его уменьшении или увеличении в силу скачкообразной динамики рейтинга, однако, без сомнения можно утверждать, что риски в данных аспектах значительны. Сегодня инвестиционная привлекательность края оценивается как «средний потенциал, умеренный риск», что в совокупности с определяющим ресурсным фактором инвестиционного потенциала и большими рисками в т.ч. в финансовой, экономической, экологической сферах исключает в перспективе интенсивное развитие экономики региона.

На приток иностранных инвестиций при этом, трудно рассчитывать еще в силу того, что по сути моноотраслевое развитие экономики (опора на добывающую промышленность и на отрасль «первичной обработки сырья») не может быть основанием для серьезных намерений иностранных инвесторов остаться в регионе «всерьез и надолго», что в конечном итоге предопределяет низкий объем ПИИ. Заявленный государством режим наибольшего благоприятствования (РНБ) носит, скорее «декоративный» характер в виду того, что в российском законодательстве имеется ряд ограничений на долгосрочные ПИИ. Данный факт подтверждается использованием индексом ограничительности ПИИ, разработанный ОЭСР. С помощью индекса оцениваются как страны в целом, так и сектора и отрасли экономики. Согласно методологии, выделяют 3 категории ограничений: разрешенный уровень иностранного участия в акционерном капитале (0–100%); контроль и дискриминационные требования и уведомления; ограничения, применимые только к иностранным компаниям (в т.ч. ограничения на участие в советах директоров, передвижение людских и других ресурсов, обязательность использования определенной доли отечественных комплектующих) [7].

Ограничения оцениваются по шкале от 0 до 1, где «0» — абсолютно открытый сектор и «1» — абсолютно закрытый. Согласно данным 2013 г. по РФ в целом величина индекса составляла 0,18 при среднем значении в странах ОЭСР 0,07 (таблица 4) [3].

Таблица 4. Индекс ограничительности ПИИ

Отрасль	РФ	ОЭСР
Страхование	0,695	0,023
Банковский сектор	0,500	0,040
Воздушный транспорт	0,650	0,353
Добывающая отрасль	0,327	0,037
Сельское хозяйство	0,150	0,067
Обрабатывающая отрасль	0,095	0,020

\* составлено по материалам [3]

В итоге есть основания утверждать, что исключительно сырьевая парадигма развития региона и ограничительные меры на прямые иностранные инвестиции — это

главное препятствие для признания иностранных инвестиций в качестве «драйвера» развития экономики Красноярского края.

Литература:

1. Официальный портал Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://gks.ru>
2. Рейтинговое агентство «Эксперт-РА» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://raexpert.ru/ratings/regions/>
3. Квашнина И. А. Иностранные инвестиции в Россию: возможности и ограничения. — Российский внешнеэкономический вестник № 12, 2014. С 78–91.
4. Руйга И. Р. Особенности функционирования механизмов активизации инвестиционной деятельности в Красноярском крае. — Фундаментальные исследования № 10, 2015, С. 404–410.

## Современные проблемы применения МСФО в России

Халзанов Алдар Баторович, магистрант  
Восточно-Сибирский государственный университет (г. Улан-Удэ)

Активный интерес к проблемам перехода РФ на МСФО обуславливается не только тем, что отчетность, сформированная в соответствии с международными стандартами, является одним из ключевых условий выхода на иностранные рынки и приток инвестиций в отечественную экономику, но и более высокой прозрачностью, объективностью и достоверностью финансовой отчетности в соответствии с Международными Стандартами Финансовой Отчетности.

Процесс реформации отечественного бухгалтерского учета имеет уже свою историю, собственные этапы и возникающие на каждом этапе наиболее актуальные проблемы, которые требуют своего осмысления и выдвижению предложений по наиболее эффективному их решению. Частично некоторые проблемы были успешно решены, в то же время другая совокупность проблем не только не была решена, но и повлекла за собой целый ряд вытекающих из них дополнительных проблем и неоднозначных ситуаций.

На текущий момент времени ведение учета в соответствии с МСФО уже не выступает прерогативой организаций, банков и страховых компаний. В соответствии с Федеральным законом № 208-ФЗ компании, попадающие в сферу его действия, обязаны формировать и публиковать консолидированную отчетность в соответствии с МСФО. [1] Предполагается, что в скором времени такую финансовую отчетность будут обязаны формировать все компании без исключения.

С одной стороны, это неоспоримая польза для отечественной экономики, нужный шаг в сторону внедрения России в международное экономическое сообщество, но с другой стороны, переходу на МСФО препятствует ряд существенных проблем (рисунок 1). [5]

Проблема кадров обусловлена тем, что по сравнению с российскими стандартами по бухгалтерскому учету, МСФО требует более высокого уровня профессиональных компетенций и знаний специалистов в сфере финансов. За исключением некоторых семинаров, полностью отсутствует бесплатное обучение МСФО. Кроме того, в нашей стране отсутствует бесплатная учебная и методическая литература, а то, что можно самостоятельно найти в Интернете, не дает полного представления о надлежащем ведении международных стандартов. Еще одной проблемой, связанной с переходом на МСФО, является потребность в изменении менталитета бухгалтеров России, которые на настоящий момент времени работают в рамках нормативно-правовых актов, игнорируя профессиональное суждение. В МСФО, наоборот, главенствующим признается именно профессиональное мнение бухгалтера. Это довольно сложный психологический момент.

Языковая проблема обусловлена тем, что официальным признанным языком МСФО является английский. Языковые барьеры осложняют работу с дополнениями и обновлениями, которые вносят в стандарты, требующие согласия Комитета по международным стандартам финансовой отчетности.

При переходе на систему новых стандартов однозначно у организаций возникнут дополнительные расходы, связанные с ведением учета или получением консалтинговых услуг, а также на обучение сотрудников, приобретение аудиторских и консультационных услуг, заработную плату высококвалифицированных специалистов по МСФО. [4] Кроме того, если организация планирует вести учет в соответствии с МСФО при помощи специализированной информационной программы, которая позволяет вести международный и российский бухгалтерский учет парал-



Рис. 1. Проблемы, препятствующие переходу на МСФО

тельно друг друга, то расходы на переход учета на МСФО выльются в довольно существенные. Стоит отметить, что на данный момент времени отсутствуют российские компьютерные программы для учета по МСФО, а покупку дорогостоящего зарубежного компьютерного обеспечения могут позволить себе только финансово стабильные компании.

Отсутствие узкоспециализированного компьютерного обеспечения формирует и другую проблему, которая связана с отсутствием оперативного представления информации и, как следствие, потерей актуальности данной информации.

Тем не менее все же существуют некоторый ряд проблем применения МСФО:

1. Отсутствие качественного и доступного программного обеспечения для составления отчетности по МСФО.
2. Нехватка качественного преподавания (учебных центров) по МСФО. Особенно данная проблема актуальна для регионов России.
3. Недостаток квалифицированных кадров, как с позиции работодателей, так и с позиции компаний — заказчиков услуг по МСФО.
4. Менталитет российских бухгалтеров. Многие специалисты отмечают, что бухгалтерам трудно перестроиться с осуществления бухгалтерского и налогового учета по жестко регламентированным нормам на соответствие принципам МСФО.
5. Высокая стоимость обучения для получения международных сертификатов по МСФО.
6. Высокая стоимость услуг аудиторских и консалтинговых компаний.

Кроме того, в состав проблем также можно включить оппозицию руководителей отчитывающихся компаний в части перехода на МСФО, поскольку многие не желают отражать достоверную и объективную картину о деятельности организации в бухгалтерской и финансовой отчетности.

Чтобы исключить рассмотренные проблемы выше, можно порекомендовать:

- распространение положительного опыта прикладного применения МСФО отечественными и иностранными организациями;
- усиление влияния ассоциаций и сообществ профессиональных бухгалтеров в процессе перехода на МСФО;
- подготовку новых сотрудников — профессионалов; организация систем повышения уровня квалификаций по МСФО, которые будут признаваться не только на российском, но и на уровне международном;
- провести разработку методических дополнительных указаний по порядку регулирования учета фактов хозяйственной жизни, не попадающих под сферу применения МСФО;

#### Литература:

1. Федеральный закон от 27.07.2010 года № 208-ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности»;

— обеспечить контроль для соблюдения международных стандартов на микроуровне. Одна из главенствующих ролей при этом будет принадлежать частным аудиторам и аудиторским компаниям, которые обязаны выражать свое мнение о достоверности и корректности отчетности, которая составлена в соответствии с требованиями, предъявляемыми МСФО;

— стоит подумать над повышением статуса профессии. Для этого можно организовывать профессиональные курсы и создавать рейтинги наиболее высококвалифицированных специалистов в данной сфере. [6]

Следует сказать, что именно перевод учета на МСФО обеспечивает выход организаций на международные рынки, поэтому однозначно можно сказать, что будущее несомненно за международной отчетностью.

Текущее экономическое положение неизбежно приводит к необходимости поиска новых, неосвоенных рынков сбыта. Не стоит ограничиваться только российскими границами. Уже не только крупные отечественные компании стремятся выйти на международный экономический рынок, поэтому вопрос приведения учета к международным стандартам для многих организаций остается и будет актуальным. Следует решить большое количество проблем, которые препятствуют сближению РСБУ и МСФО. В первую очередь инициатива и главенствующая роль в решении существенных проблем должна отводиться контролирующим государственным органам. Также стоит задуматься о разработке национального программного обеспечения, дающего возможность вести учет параллельно как по российским, так и по международным стандартам финансовой отчетности. Наличие отечественного программного продукта позволит довольно существенно снизить затраты организаций на внедрение и сближение с международными стандартами, что особенно важно для небольших, развивающихся организаций.

В настоящее время более 100 стран либо просят разрешения на применение МСФО, либо находятся в процессе сближения с МСФО. Европейская комиссия потребовала применения МСФО всеми публичными компаниями в Европейском союзе, поэтому МСФО используются на всей территории Европейского союза. Швейцарские компании также применяют МСФО. Роль МСФО очень важна в любых странах при любых экономических условиях. Несомненно, рынки сейчас имеют глобальный и взаимосвязанный характер. [7]

Стоит добавить, что в феврале 2013 года на конференции в Берлине министр экономического развития РФ Андрей Белоусов заявил, что с 2018 года весь российский бизнес перейдет на международные стандарты полностью. А вот удастся ли соблюсти планируемые сроки, покажет время.

2. Приказ Минфина России от 30.03.2012 года № 148 «Об образовании Межведомственной рабочей группы по применению МСФО».
3. Постановление Правительства Российской Федерации от 03.03.2012 года № 179 «О предоставлении годовой консолидированной финансовой отчетностью»;
4. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет: Пер с англ. /под ред. С. А. Табалиной. — М.: Аудит; ЮНИТИ, 2012
5. Международные стандарты финансовой отчетности. Издание на рус. яз.. — М.: Аскери-Асса, 2012.
6. Николаева О. Е., Шишкова Т. В. Международные стандарты финансовой отчетности ЛЕНАНД, 2014.
7. <http://www.fundamental-research.ru/ru/article/view?id=40035> (дата обращения 04.12.2016)

## Многообразии функций и свойств электронных денег

Чеботарева Наталья Викторовна, ассистент

Донской государственный технический университет (г. Ростов-на-Дону)

В историческом развитии сами деньги изначально выступали в форме действительных денег, то есть их номинальная стоимость полностью совпадала с реальной. В результате роста потребности в деньгах в условиях ограниченности ресурсов в оборот выпускались неполноценные деньги, номинальная стоимость которых превышала стоимость затраченных на их изготовление ресурсов. Впоследствии дальнейшее расширение объемов товарного производства, рост обменных операций, высокие издержки выпуска действительных денег спровоцировали вытеснение последних знаками стоимости, в частности, бумажными и кредитными деньгами. Дальнейшее развитие товарных отношений, стремительная информатизация общества, активная интеграция информационных технологий и финансов, технический прогресс обусловили появление электронных денег.

Электронные деньги являются закономерным этапом развития форм денег, следствием процесса уменьшения материального содержания денег. Говоря об электронных деньгах как субституте традиционных денег, необходимо обратиться к функциям, которые они выполняют. Этот вопрос является весьма дискуссионным среди ученых. Некоторые считают, что на данный момент в полной мере они выполняют только одну из основных функций денег — являются средством обращения. [1] Но, на наш взгляд, можно выделить многообразные функции электронных денег, поэтому для более глубокого раскрытия их сущности рассмотрим подробнее и проанализируем функции, сравнив их с функциями «традиционных» денег.

Как известно из курса экономической теории, основными функциями денег являются: мера стоимости, средство обращения, средство платежа, средство накопления и мировые деньги.

Функция денег как меры стоимости проявляется в том, что деньги как всеобщий эквивалент измеряют стоимость всех товаров и выражают ее в цене. Использование электронных денег означает «превращение» денежной стоимости в электронную форму. По мнению Рабочей группы

по платежным системам Банка международных расчетов, электронные деньги образуются из «традиционных» денег, и эмитент электронных денег в своей деятельности просто производит замену одной формы денег на другую. [2] Подтверждением этому будет тот факт, что сумма, загружаемая на карту или «кошелек», совпадает с величиной эмиссии электронных денег. Таким образом, «традиционные» деньги выводятся из денежного обращения, а вместо них функционируют электронные деньги.

Сущность функции денег как средства обращения проявляется в следующем. До существования денег обмен товарами был сильно затруднен, существовали временные и пространственные границы обмена. С появлением денег товаропроизводитель получает возможность, например, продать свой товар сегодня, а купить сырьё лишь через день, неделю, месяц и т.д. При этом он может продавать свой товар в одном месте, а покупать нужный ему совсем в другом. Деньги способствуют развитию товарного обмена, используются в качестве посредника в обращении товаров. Для этой функции крайне важны лёгкость и скорость, с которой деньги могут обмениваться на любой другой товар. А с появлением электронных денег товарооборот стал еще проще и быстрее. Электронные деньги позволяют покупать товары через интернет на другом конце света и независимо от времени суток на другом континенте. Цифровая платформа «Alibaba» 16 ноября этого года продала товаров на 17,6 миллиарда долларов за один день. Они научились проводить 140 тысяч сделок в одну секунду. [3]

Единственной проблемой, о которой можно говорить в этом случае, является то, что если мы будем рассматривать электронные деньги в узком смысле, то здесь возникает некое ограничение. В узком смысле электронные деньги — это новое средство платежа, которое позволяет потребителям совершать платежные операции, не требуя доступа к депозитным счетам и участия эмитента для перевода стоимости, выраженной в государственных или частных денежных единицах, которая хранится в элек-

тронной форме на специальном устройстве. В этом случае электронные деньги могут выступать в форме магнитных карт (бонусные карты магазинов, авиакомпаний и другие) и на базе специального программного обеспечения (различные платежные системы с использованием электронных кошельков). [4] Эти электронные деньги в основном обращаются только внутри системы эмитента, соответственно появляются трудности в возможностях обмена. Решением этой проблемы может послужить развитие необходимой инфраструктуры для быстрого обмена данных денег на иные формы.

Как средство платежа деньги используются при регистрации долгов и их уплаты. Эта функция получает самостоятельное значение для ситуаций нестабильных цен на товары: не всегда существует возможность купить товар за наличные деньги, вследствие этого возникает необходимость купли-продажи товара с рассрочкой платежа. Например, был куплен в долг товар, сумму долга выражают в деньгах, а не в количестве купленного товара. Последующие изменения цены на товар уже не влияют на сумму долга, которую нужно оплатить деньгами. Эта функция еще в большей степени раскрывает преимущества электронных денег перед «традиционными». В последнее время эмитенты электронных денег расширяют функционал своей валюты, предлагая возможности оплаты платежей ЖКХ, кредитов, налоговых и судебных издержек, страхования и так далее, что исключает постоянные очереди в государственных службах, банках и, таким образом, снижает издержки транзакций и увеличивает сферу использования электронных денег.

Деньги, являясь всеобщим эквивалентом стоимости, т.е. обеспечивая их владельцу получение любого товара, становятся всеобщим воплощением общественного богатства. Поэтому у людей возникает стремление к их накоплению и сбережению. Функция денег как средства накопления проявляется в том, что накопленные деньги позволяют переносить покупательную способность из настоящего в будущее. Эту функцию выполняют деньги, временно не участвующие в обороте. При использовании электронных денег эта функция также действует. После продажи товаров и услуг деньги сохраняются на карте или «кошельке» и обеспечивают покупательную способность в будущем. Для функции накопления есть определенные предпосылки, так, некоторые эмитенты электронных денег уже предоставляют аналоги депозитов для электронной наличности, выдают кредиты и прочее.

Функция денег как мировых денег появилась с развитием мирового рынка. Внешнеторговые связи, международные займы, оказание услуг внешнему партнёру вызвали необходимость мировых денег. Они функционируют как всеобщее платёжное средство, всеобщее покупательное средство и всеобщая материализация общественного богатства. Если говорить об электронных деньгах, то совершенно очевидно, что они прекрасно справляются с этой функцией. Системы электронных платежей позволяют сокращать расстояние между странами и различия

в валютах. Такие системы электронных денег, например, как WebMoney и PayPal, позволяют обмениваться товарами по всему миру, конвертировать деньги в любых странах и в любые валюты, что положительно сказывается на развитии мировой экономики.

Таким образом, в той или иной степени электронным деньгам присущи все функции денег, даже некоторые функции они выполняют в большей степени, чем «традиционные» деньги, что приводит к увеличению популярности использования электронных денег.

Кроме общепринятых функций существуют еще и специфические, которые могут выполнять только электронные деньги.

Одной из них является индикативная функция — электронные деньги являются индикатором развития денежных отношений в экономике страны. Так как деньги являются естественным этапом развития денежных отношений в обществе, наличие электронных денег в денежном обороте будет говорить о качественно более развитой экономической системе. Использование электронных денег позволяет государству получить существенную экономию по выпуску бумажных денег, и к тому же электронные деньги позволяют открыть новые рынки и сферы деятельности, например, такие как торговля в сети Интернет.

Еще одной важной функцией электронных денег можно назвать повышение контролируемости денежного оборота в стране и снижение уровня теневой экономики. Несмотря на то, что в некоторых странах совершать платежи с помощью электронных денег можно как с идентификацией, так и без нее, электронные деньги являются более открытыми, чем наличные. Несомненно, существует зависимость уровня теневой экономики от использования наличных денег. Таким образом, электронные деньги, заменяя наличные, позволяют увеличить контроль государства за денежным оборотом.

В условиях глобализации трансформируются многие социальные институты, нормы и стандарты поведения, меняются и социальные функции денег. Виртуальная экономика, в силу специфики электронных денег, позволяет освободиться от любых социальных обязательств. Встреча социальных групп, находящихся на разных концах шкалы доходов, все чаще происходит в виртуальном пространстве. Становится все меньше реальных коммуникаций, фактических точек соприкосновения внутри социальной системы, объединяющих бедные и богатые слои населения, что способствует формированию предрасположенности не принимать во внимание интересы других индивидов, и все это приводит к дезинтеграции социальных групп. Разрывы коммуникаций и взаимное отчуждение претворяются в реальные формы временной и пространственной сегментации. Таким образом, говоря о функции денег как мировых денег, объединяющих глобальную экономику на разных концах света, важно отметить и их социально-сегментирующую функцию, которая приводит к противоположному эффекту и отдаляет социальные группы все дальше друг от друга, превращая их взаимодействие в симуляцию.

К тому же электронные деньги выполняют и спекулятивную функцию, так как развитие электронных денег способствуют росту спекулятивных операций. Точкой отсчета данного процесса можно назвать запуск информационным агентством Reuters первой электронной дилинговой системы в 1981 году. А с начала 1990-х годов на мировом валютном рынке стали применять электронные брокерские системы. Сейчас практически любой человек способен стать участником на финансовом рынке, для этого необходим только доступ в интернет. Учитывая психологические особенности человека, индивидууму проще тратить то, что он не достает из кармана. Этим и пользуются виртуальные биржи, предоставляя виртуальные кредиты на совершение финансовых операций, что попросту приводит к росту спекулятивных операций и виртуальных должников, долг которых на деле абсолютно реальный. С развитием виртуальной экономики деньги выходят на новый уровень универсализации, окончательно становясь знаковыми символами. Парадокс современной стадии развития денег состоит в том, что они, сами будучи продуктом и механизмом экономического развития, отчуждаются от реальной экономики. Рост денежного богатства теперь вовсе не означает развитие реального производства и экономический рост, а может быть даже наоборот пропорционален ему: виртуальные финансовые манипуляции, игры на валютных курсах приносят огромные прибыли, но при этом оказываются губительными для народного хозяйства и угрожающими благосостоянию населения целых регионов мира.

Проанализировав функции электронных денег, не менее важно отметить и тот факт, что электронные деньги обладают всеми свойствами как наличных, так и безналичных денег. Они обладают свойствами однородности, делимости, портативности, узнаваемости и многими другими. Все это делает их в нашем понимании реальными деньгами, а не денежными суррогатами. Рассмотрим свойства электронных денег подробнее.

Свойство однородности проявляется в том, что отдельные экземпляры данного товара не должны обладать уникальными свойствами. Этим свойством деньги обладали не всегда. Вспомним, когда деньги выступали в товарной форме, каждый экземпляр таких денег существенно отличался от другого. Что касается электронных денег, то это свойство им несомненно присуще, так как они вообще не имеют вещественной формы, а являются всего лишь записями в памяти компьютерных сетей.

Делимость — это свойство означает, что электронные деньги должны делиться на части. Их держатели должны иметь возможность обращаться к эмитенту или в электронное разменное бюро для размена электронных денег более высокого номинала на электронные деньги более низкого номинала. В действительности все намного проще, не нужно ни к кому обращаться, любой держатель электронных денег может свободно снимать, переводить и использовать деньги любого номинала и в любом количестве, размен делается автоматически.

Удобство — деньги должны быть просты в использовании как при их получении, так и при их расходовании. Электронные деньги имеют высокую степень оборачиваемости, что подтверждает их удобство. Конечно необходимо сделать поправку на некоторые виды электронных денег, которые менее популярны других, но если мы говорим про широко распространенные системы электронных денег, то тут очевидна простота и удобство в их обращении.

Универсальность или широкая принимаемость — электронные деньги должны быть хорошо известны и свободно приниматься в различных коммерческих организациях. Это свойство подразумевает узнаваемость эмитента и доверительное отношение к нему со стороны пользователей системы. На данный момент существует достаточно высокая конкуренция между системами электронных денег, поэтому ее универсальность будет являться одним из конкурентных преимуществ. Система должна позволять использовать денежные единицы за пределами ее локальной сети.

Безопасность — одно из наиболее важных и уязвимых свойств электронных денег и всего, что связано с работой в сети Интернет. Данного рода транзакции должны быть обеспечены высокой степенью безопасности. Существует некоторая степень недоверия пользователями электронным системам, так как периодически происходят разного рода хакерские атаки, взломы и кражи электронной наличности. С этим постоянно борются эмитенты систем, развивая методы защиты и прибегая к новым криптографическим технологиям. Платательщик должен быть уверен в том, что его перевод будет отправлен получателю, что будет обеспечена целостность и безопасность информации.

Анонимность — это свойство гарантирует секретность транзакций. Оно скорее всего постепенно исчезнет из списка свойств денег, так как на государственном уровне с каждым годом пытаются сделать электронные платежи все более прозрачными и исключить полную анонимность. Хотя во многом именно это свойство привлекает пользователей электронных систем, да и большинство систем зарождалось с этой целью — сделать транзакции анонимными. Платательщика и получателя электронных денег привлекает возможность остаться полностью невидимыми при осуществлении платежа.

Портативность — использование электронных денег не должно зависеть от физического местоположения их держателя. То есть они должны быть такими, чтобы их было легко переносить, удобно ими пользоваться в повседневной жизни. Обращение электронных денег не должно ограничиваться только пределами системы эмитента. С развитием технологий портативность электронных денег только растет, большинство электронных кошельков можно использовать не только на компьютере, но и на телефоне, а некоторые системы электронных денег даже выпускают свои банковские карты с системами оплаты Visa и MasterCard.

Долговечность — электронные деньги не должны иметь срока годности. Они должны быть защищены от обесценивания или уничтожения. Эмитент системы электронных денег должен обеспечить гарантию того, что деньги будут сохранять свою стоимость и он не будет выводить их из обращения. Пользователи должны иметь возможность хранить деньги в течении длительного времени, а затем с легкостью использовать их опять в обращении.

Разменность — возможность конвертации электронных денег в национальную валюту. Про какой из видов электронной наличности мы бы не говорили, так или иначе их можно поменять на национальную валюту. Для этого существуют как условия внутри электронных систем, так и различного рода обменники и биржи в сети Интернет. Важно заметить, что есть системы электронных денег с фиксированным курсом, а также есть с постоянно меняющимся, что безусловно влияет на рентабельность таких конвертаций.

Совместимость онлайн/оффлайн — это свойство отражает то, что платежи с помощью электронной налич-

ности возможно свободно совершать в любой время суток без аутентификации третьей стороны. Это свойство — одно из преимуществ использования электронных денег. Держателю электронных денег не нужно прямого подключения к линии связи для совершения платежа, система сама переведет нужную сумму на нужный счет, несмотря на то, совпадает ли время суток у участников сделки.

Важно отметить, что электронные деньги, обладая свойствами традиционных форм денег, имеют и ряд уникальных черт: универсальность и совместимость онлайн/оффлайн. Электронные деньги одинаково эффективно использовать как в традиционном, так и в электронном сегменте современной экономики. Электронные деньги — это особый объект, отличающийся от традиционных форм не только своими технико-технологическими характеристиками, который является ответом на стремительное развитие экономики и обладает наибольшей ликвидностью в сложившихся условиях. На наш взгляд, совокупность функций и свойств электронных денег со временем будет только расширяться, что будет приводить к ее большей популярности данной формы денег.

#### Литература:

1. Кругова Е. Ю. Понятие электронных денег: функциональные особенности [Электронный ресурс] // Социально-экономические явления и процессы. 2012 № 7–8 / URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/ponyatie-elektronnyh-deneg-funktsionalnye-osobennosti> (дата обращения 20.11.2016).
2. Кочергин Д. А. Электронные деньги. ЦИПСИР, 2011, 422 с.
3. Королева А. В России признали новую угрозу экономики [Электронный ресурс] // Expert Online. 2016 / URL: <http://expert.ru/2016/11/24/ugroza/> (дата обращения 7.12.2016).
4. Чеботарева Н. В. «Систематизация и развитие теоретических подходов к сущности электронных денег» // Гуманитарные и социально-экономические науки. 2014 № 3.
5. Бушуева С. Б. Теоретические аспекты функционирования института электронных денег в современной российской экономике [Электронный ресурс] // Социально-экономические явления и процессы. 2013 № 10. / URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/teoreticheskie-aspekty-funktsionirovaniya-instituta-elektronnyh-deneg-v-sovremennoy-rossiyskoj-ekonomike> (дата обращения 20.11.2016).

## Как санкции повлияли на развитие банковской системы

Чекиева Хеда Руслановна, студент  
Чеченский государственный университет (г. Грозный)

*В данной статье автором рассмотрены основные причины, сдерживающие развитие банковской системы страны, а именно, как повлияли санкции на банковский сектор. Проведен анализ в динамике лет с 2013–2016 года, в каком направлении движется банковский сектор.*

**Ключевые слова:** экономика, санкции, капитал, дисбаланс, ликвидность

С начала 2014 года в экономике России начали проявляться черты кризиса, основными факторами которого являются падение цен на нефть и экономические санкции, введенные США, Евросоюзом и рядом других стран в отношении России в связи с ситуацией на Украине. Вопрос, который рассматривается в данной статье — на-

сколько введенные санкции повлияли на текущие состояние банковской системы и каковы будут перспективы ее развития в условиях санкций, которые предложено сохранить до сентября 2015 года.

Действующие сегодня санкции в основном касаются ограничения импорта ряда товаров, а также возможности

средне- и долгосрочных заимствований предприятий нефтегазовой отрасли России и банков — лидеров рынка. Еще одним шагом давления было снижение рейтинга России и, соответственно, ее регионов и бизнеса ведущими агентствами до «спекулятивного» уровня с неблагоприятным прогнозом. Поэтому российская банковская

система была практически отрезана от западных рынков капитала, а доступные источники заимствований стали дороже. Нельзя сказать, что именно санкции повлияли на экономику страны и банковский сектор, причин тому много, а санкции это одна из них.

Таблица 1. Количественные характеристики кредитных организаций России

Показатель	01.01.2013	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2016
Официально числящиеся кредитные организации	1094	1071	1049	1021
Действующие кредитные организации	978	923	834	733
Кредитные организации, у которых отозвана (аннулирована) лицензия на осуществление банковских операций	134	148	214	288
Кредитные организации, имеющие лицензии на осуществление операций в иностранной валюте	661	623	554	482
Кредитные организации, имеющие генеральные лицензии	273	270	256	232

Исходя из данных приведенных в таблице мы наблюдаем постепенное снижение кредитных организаций, так с 2013 по 2016 год кредитных организаций уменьшилось на 245 единиц. [1]

В целом введение санкций привело к сокращению обязательств российских кредитных организаций в иностранной валюте — они погасили около 75 процентов выданных банками-нерезидентами кредитов. Причем такие обязательства сократили как российские кредитные организации с участием государства, так и дочерние структуры иностранных банков.

В то же время устойчивый спрос на валютные кредиты со стороны отечественных компаний сохраняется.

«В результате российские банки в последние месяцы столкнулись со снижением предложения долларов США на внутреннем рынке. Дисбаланс спроса и предложения на этих рынках привел к повышению стоимости заимствований в долларах США», — признаются в ЦБ. [2]

Негативными последствиями санкций стало также сокращение и депозитов иностранных компаний (на 38 процентов). Недоверие к отечественным финансовым структурам проявили и рядовые вкладчики, изъявшие из банков почти 23 процента своих накоплений.

Схожую ситуацию регулятор наблюдает и в банках, попавших под «секторальные санкции» в июле. Их активы за три месяца выросли на 4,1 процента, депозиты российских компаний — на почти 17 процентов и так далее. Снижение рентабельности, по данным надзорного органа, не является прямым следствием введения санкций. «Банки, в отношении которых были введены санкции (как на первом, так и на втором этапе), обладают существенным запасом капитала», — убеждены в ЦБ.

Также ЦБ оценил негативное влияние событий на Украине на российскую экономику. Последние привели к сокращению внешнеторгового оборота с этой страной

почти на четверть. Кроме того, отечественные компании являются владельцами значительных активов на Украине, в первую очередь, в области связи, металлургии и машиностроения.

#### Снижение ликвидности в банковской системе

В конце 2014 года недостаток наиболее ликвидных активов ощущался в связи с девальвационными процессами и стремлением населения изъять сбережения, и поэтому с этой проблемой столкнулись в основном крупные системообразующие банки России. Для стабилизации курса рубля Банк России вынужден был увеличить ключевую ставку с 10,5% до 17% годовых, но не смог сдержать падения рубля по отношению к мировым валютам, проблема ликвидности усилилась. Поэтому уже в начале 2015 года, несмотря на снижение ключевой ставки до 15%, недостаток ликвидности стали испытывать почти все мелкие и средние банки, и даже расширение числа банков, допущенных к участию в кредитных аукционах, проводимых ЦБ, не смогло снять напряженности.

Однако введенные санкции не затрагивают краткосрочные пассивы банков, поэтому те, кто использовал заимствования на международных рынках для покрытия кассовых разрывов, сохранили такую возможность и в будущем.

Для решения проблем текущей ликвидности Банк России планирует дальнейшее снижение ключевой ставки, расширение кредитных аукционов, и при необходимости будет проведено снижение нормативов обязательных резервов. Конечно, при этом российская экономика в 2015 году столкнется с более высокими темпами инфляции, сопоставимыми с кризисными значениями 2008 года. [3]

Итак, подводя итоги можно сказать, что на сегодняшний день Банковская система России терпит колос-



сальные убытки. Это связано с вышеуказанными проблемами. Санкциями, которые повлекли за собой отток иностранной валюты, ускоривший темпы девальвации рубля. С введением санкций отечественный банковский сектор потерял один из основных источников своих пасивов. Сегодня в стране мы наблюдаем отток капитала, высокий уровень кредитных рисков и просроченной задолженности. Мы надеемся, что в дальнейшем будущем

будут решены все те проблемы, с которыми нам пришлось столкнуться ранее, в первую очередь это кризис доверия населения и дефицит ликвидности, и еще было бы правильным ждать возвращения того капитала, который изымался из экономики и вливался зарубежные проекты. Если правительство создаст все предпосылки к экономическому росту, то ситуация в стране упорядочится.

Литература:

1. Официальный сайт ЦБ РФ. Режим доступа: <http://www.cbr.ru>.
2. Российская банковская система нуждается в оптимизации // Банковское дело. 2014. № 8. С. 34–36.
3. Стратегии развития банковского сектора РФ на период до 2015 года. Проект // Официальный сайт Министерства финансов РФ. Режим доступа: <http://www.minfin.ru>.

## Потребительское кредитование в России

Чекиева Хеда Руслановна, студент  
Чеченский государственный университет (г. Грозный)

*Потребительское кредитование в России тема очень актуальная на сегодняшний день, так как почти каждый второй гражданин пользуется этой услугой, способствует этому и удобный быстрый сервис обслуживания.*

*За последний период наблюдается активное использование потребительских кредитов. Вызвано это тем, что банковская система развивается во всех направлениях, а потребительское кредитование его неотъемлемая и значимая часть. На сегодняшний день потребительское кредитование совсем мизерная доля во всей банковской структуре России. Для решения этой проблемы принимаются определенные меры, но есть некие сложности, например, кризис в стране, который влечет за собой определенные трудности; большая доля кредитов, просроченных из-за быстрого роста потребительских ссуд; высокая ставка рефинансирования. Быстрый и навороченный сервис обслуживания также повлек за собой трудности, например, развитие подпольного бизнеса. [1]*

В наше время люди активно пользуются потребительскими кредитами. Это происходит, когда денежная сумма недостает до нужной, тогда и возникает необходимость в этом кредите. В частности, случаев это бывают товары длительного пользования. Между этим потребительское кредитование стимулирует и рынок сбыта, способствуя быстрой реализации товаров и получение прибыли.

Установлено, что с выше половины процента населения живут в кредит, на первом месте по кредитования жители в возрасте 25–44 лет, в основном покупают в кредит крупную бытовую технику, суммы кредитов варьируются — от 5 до 15 тысяч рублей. Граждане на выплаты кредита расходуют 20% своего бюджета и кредиты в частности краткосрочные. [2]

По данным, приведенным в таблице 1, резких изменений с 2014 по 2016 год не произошло, динамика наблюдается ровная. [1]

В последнее время потребительское кредитование развивается стремительно растет. Увеличивались масштабы кредитования постепенно снижалась ставка по кредиту.

На сегодняшний день проблема кредитования требует большого внимания, а особенно потребительского, это связано с тем что все страны переживают криз, который вынуждает многие страны поменять стратегию кредитования. Предприняты новые меры контроля за выдачей кредитов, ужесточились требования к заемщикам, повысилась ставка рефинансирования по кредитам, приостановилось выдача кредитов без первоначального взносов, увеличился размер первоначального взноса до 30% от суммы кредита. [3]

В таблице 2 приведены данные о потребительском кредитовании различных структур. [4]

На сегодняшний день потребительское кредитование охватило всю территории нашей страны. Что говорит о том, что банковский сектор развивается по все масштабно и охватывает всю страну. Рынок потребительского кредитования в последнее время стремительно развивался, с каждым годом увеличивая масштабы предоставляемых услуг. Во время криза кредитования банки покрывали риски за счет выданных кредитов. Но сегодня

Таблица 1. Среднерыночные значения полной стоимости потребительских кредитов

Виды потребительских кредитов	Среднерыночные значения полной стоимости потребительских кредитов.		
	2016 год	2015 год	2014 год
Потребительские кредиты на цели приобретения автотранспортных средств с залогом автотранспортного средства, автомобиля с пробегом от 0 до 1000 км	16,647	17,067	15,240
Потребительские кредиты с лимитом кредитования товара, от 30 тыс. руб. до 100 тыс. руб	28,773	27,86	22,700
Целевые потребительские кредиты (займы), предоставляемые путем перечисления заемных средств торгово-сервисному предприятию, от 30 тыс. руб. до 100 тыс. руб.	28,809	33,151	31,735
Целевые потребительские кредиты без залога, от 30 тыс. руб. до 100 тыс. руб	22,383	26,108	24,464

Таблица 2. Значения полной стоимости потребительского кредита

Категории потребительских кредитов (займов)	Предельные значения полной стоимости потребительских кредитов (займов) (процент)
Кредитных организаций Потребительские кредиты на цели приобретения автотранспортных средств с	32,412%
Микрофинансовых организаций Потребительские микрозаймы с обеспечением в виде залога	84,051
Кредитных потребительских кооперативов Потребительские займы с обеспечением в виде залога	46,408
Сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов. Потребительские займы с обеспечением в виде залога	31,625
Ломбардов. Потребительские займы с обеспечением в виде залога автотранспортного средства	100,917

все несколько иначе кредитование уменьшилось, а требования банков увеличились. Для того, чтобы получить достоверную информацию, нужно создать объединенное бюро кредитных историй. И так, для решения проблемы потребительского кредитования необходимо внести поправки реформировать законодательную базу, возможно, переход от краткосрочных долгосрочным инструментам,

это позволит снизить процентную ставку, увеличить доверие к банкам, а также создание БКИ. Так как некоторые люди берут новые кредиты, чтобы погасить старые, то при наличии БКИ будет возможно получение достоверной информации о платежеспособности потребителя. В случае неплатежеспособности выдача будет приостановлена, это позволит снизить уровень невозврата кредитов.

## Литература:

1. Официальный сайт ЦБ РФ. Режим доступа: <http://www.cbr.ru>.
2. Российская банковская система нуждается в оптимизации // Банковское дело. 2014. № 8. С. 34–36.
3. Стратегии развития банковского сектора РФ на период до 2015 года. Проект // Официальный сайт Министерства финансов РФ. Режим доступа: <http://www.minfin.ru>.

## Акцизы на нефтепродукты

Чернов Юрий Иванович, кандидат юридических наук, доцент;  
Проданова Анастасия Алексеевна, студент  
Кубанский государственный аграрный университет

*В данной статье анализируются некоторые проблемы современного налогообложения в Российской Федерации, значение и роль акцизов.*

**Ключевые слова:** акцизы на нефтепродукты, налогообложение, налоговые ставки.

В соответствии со ст. 182 Налогового кодекса Российской Федерации (далее по тексту НК РФ) к операциям, признаваемым объектом налогообложения акцизами, относится реализация на территории Российской Федерации лицами произведенных ими подакцизных товаров [1].

Таким образом, акцизами облагается реализация подакцизных товаров. В свою очередь реализацией подакцизных товаров признается передача прав собственности на подакцизные товары одним лицом другому лицу на возмездной или безвозмездной основе, а также использование их при натуральной оплате. При этом реализация подакцизных товаров признается объектом налогообложения акцизами только в том случае, если она осуществляется непосредственными производителями этих товаров.

В некоторых случаях операции по передаче произведенных подакцизных товаров являются объектами налогообложения акцизами [2]. В отличие от операции по реализации товаров при передаче не происходит смены собственника, тем не менее статьей 182 НК РФ предусмотрена обязанность непосредственных производителей начислять акцизы. Это такие операции как:

- при производстве нефтепродуктов из давальческого сырья, то есть из нефти, поставляемой на переработку на любой НПЗ предприятием, не являющимся владельцем этого НПЗ и ведущим процессинг по договору с этим НПЗ, переработчик сырья является плательщиком акциза.
- передача в структуре организации произведенных подакцизных товаров для дальнейшего производства неподакцизных товаров;
- передача на территории Российской Федерации лицами произведенных ими подакцизных товаров для собственных нужд;
- передача произведенных подакцизных товаров на переработку на давальческой основе.

Если говорить о нефтепродуктах, производимых за границей, то объект налогообложения акцизами возникает при ввозе нефтепродуктов на территорию России.

Что касается нефтепродуктов, ввозимых из государств-членов Таможенного союза, то следует иметь в виду следующее [3]. В соответствии с Соглашением от 25 января 2008 года «О принципах взимания косвенных налогов при экспорте и импорте товаров, выполнении

работ, оказании услуг в Таможенном союзе», неотъемлемой частью которого является Протокол от 11 декабря 2009 г «О порядке взимания косвенных налогов и механизме контроля за их уплатой при экспорте и импорте товаров в Таможенном союзе, акциз уплачивается по объемам нефтепродуктов, ввозимых в Российскую Федерацию, по месту постановки на учет российских налогоплательщиков.

Согласно указанному Протоколу акцизы не уплачиваются при ввозе на территорию Российской Федерации подакцизных товаров, предназначенных для переработки на давальческих началах, с последующим вывозом продуктов переработки с территории Российской Федерации.

По подакцизным товарам, произведенным из давальческого сырья, происходящего с территории Российской Федерации, ввозимым на территорию Российской Федерации с территорий государств-членов Таможенного союза, акциз уплачивается лицами, осуществляющими ввоз указанных товаров [5].

Согласно пункту 3 статьи 182 НК РФ акцизы исчисляются в том случае, если в результате смешения создается товар, в отношении которого НК РФ установлена более высокая ставка акциза по сравнению с товарами, используемыми в качестве сырья. Такие товары являются подакцизными, полученными с помощью смешения [4].

Таким образом, не признаются производством подакцизных товаров операции по смешению, если ставка акциза на товар, полученный в ходе смешения, ниже или равна ставке акциза одного из товаров, которые использовались в качестве сырья. Следовательно, лица, осуществляющие такие операции, налогоплательщиками акцизов не являются.

Статьей 193 НК РФ устанавливаются ставки акцизов на нефтепродукты за одну тонну. При этом ставки дифференцируются по классам автомобильного бензина и дизельного топлива по принципу снижения по мере повышения их качества (классов), предусмотренных Техническим регламентом «О требованиях к автомобильному и авиационному бензину, дизельному и судовому топливу, топливу для реактивных двигателей и топочному мазуту» [7].

В свою очередь налогоплательщиками акцизов являются юридические лица и индивидуальные предприниматели, совершающие рассмотренные выше операции, которые признаются объектом обложения акцизами,

а также лица, признаваемые плательщиками акцизов в связи с импортом и экспортом товаров [8].

Статья 194 НК РФ устанавливает, что сумма акциза по каждому виду подакцизных товаров исчисляется как произведение налоговой базы и соответствующей налоговой ставки.

Согласно статьи 187 НК РФ отдельно по каждому виду подакцизных товаров определяется налоговая база [6].

Она определяется как объем реализованных (переданных) подакцизных товаров в натуральном выражении. Налоговая база — это количество реализованных или переданных нефтепродуктов за истекший налоговый период (календарный месяц), измеряемое в тоннах.

По общему правилу, закрепленному в пункте 2 статьи 199 НК РФ, суммы акциза, уплаченные покупателем при приобретении подакцизных товаров, учитываются в стоимости приобретенных подакцизных товаров. Исключение составляет случай, когда подакцизные товары используются в качестве сырья для производства других подакцизных товаров. Тогда уплаченные суммы акциза принимаются к вычету [9].

Указанные вычеты производятся только в случае, если ставки акциза на подакцизные товары, используемые в качестве сырья, и ставки акциза на произведенные подакцизные товары определены в расчете на одинаковую единицу измерения налоговой базы.

Если при производстве одного подакцизного товара (например, для производства автомобильного бензина) используется другой подакцизный товар, имеющий отличную от него единицу измерения налоговой базы (например, спиртосодержащая продукция), то сумма акциза, уплаченная при приобретении спиртосодержащей продукции, не подлежит вычету, а включается в стоимость приобретенного сырья.

Однако на практике правом на налоговый вычет могут воспользоваться не все производители автомобильного бензина. Такая ситуация возникает в том случае, если подакцизный товар, используемый в качестве сырья, приобретается не у непосредственного производителя, а у перепродавца.

Это следует из положений статей 200, 201, 198. Так, в случае если налогоплательщик, производящий подакцизные нефтепродукты, использует в качестве сырья приобретенные подакцизные товары, он согласно статье 200 НК РФ имеет право уменьшить исчисленную сумму акциза на суммы акциза, предъявленные продавцами и уплаченные налогоплательщиком продавцу.

Согласно статье 201 Кодекса указанные вычеты производятся на основании расчетных документов и счетов-фактур, выставленных продавцами в части стоимости подакцизных товаров, использованных в качестве основного сырья, фактически включенной в расходы на производство других подакцизных товаров.

При этом в соответствии с положениями статьи 198 налогоплательщик, осуществляющий операции, признаваемые объектом налогообложения акцизами, обязан предъявить

к оплате покупателю подакцизных товаров (собственнику давальческого сырья (материалов) соответствующую сумму акциза). Одновременно предусмотрено, что в расчетных документах, первичных учетных документах и счетах-фактурах сумма акциза выделяется отдельной строкой.

Как следует из изложенного, сумма акциза предъявляется покупателю и выделяется в расчетных документах только при реализации подакцизных товаров их непосредственным производителем, поэтому налогоплательщик, использующий в качестве сырья подакцизные товары, может выполнить условия для осуществления налоговых вычетов только в случае приобретения указанных товаров у их непосредственного производителя. Соответственно, акциз по подакцизным товарам, приобретенным у лиц, не являющихся налогоплательщиками акциза (то есть производителями этих товаров) относится на стоимость приобретенных товаров и вычетам не подлежит (это предусмотрено статьей 199 НК РФ).

В соответствии со статьей 195 НК РФ дата начисления акцизов является днём отгрузки нефтепродуктов производителем.

При определении даты реализации следует обратить внимание на следующие моменты.

Во-первых, дата фактического перехода права собственности на реализуемый товар может не совпадать с датой начисления акциза.

Как установлено пунктом 2 статьи 39 НК РФ, момент и место реализации товаров определяются частью второй НК РФ. Следовательно, при определении даты реализации в целях исчисления акцизов нужно руководствоваться положениями статьи 195 НК РФ.

Во-вторых, не имеет значения, в чей адрес производителем (т.е. непосредственным налогоплательщиком акцизов) отгружаются нефтепродукты — непосредственному покупателю или комиссионеру и т.п.

В-третьих, статьей 195 НК РФ предусмотрено, что если произведенный подакцизный товар передается собственному структурному подразделению налогоплательщика, осуществляющему розничную реализацию, то акциз должен начисляться на дату такой передачи.

Например, организация произвела автомобильный бензин, который реализует через собственное подразделение, осуществляющее розничную торговлю (АЗС). Датой начисления акциза является дата передачи масла собственной АЗС.

При производстве подакцизных нефтепродуктов из давальческого сырья датой реализации признается дата подписания акта приема-передачи этих нефтепродуктов.

В соответствии с пунктом 1 статьи 198 НК РФ налогоплательщик, реализующий производимые им подакцизные товары либо производящий подакцизные товары из давальческого сырья (материалов), обязан предъявить к оплате покупателю товаров либо собственнику давальческого сырья соответствующую сумму акциза. На основании пункта 2 указанной статьи сумму акциза нужно выделить отдельной строкой в расчетных документах, в том

числе в реестрах чеков и реестрах на получение средств с аккредитива, первичных учетных документах и счетах-фактурах, за исключением случаев реализации подакцизных товаров за пределы территории России.

Таким образом, политика государства должна быть направлена на обеспечение доходности и стабильности всех сфер жизни общества, в том числе и предпринимательской деятельности. Доходность и стабильность бюджета, рост на-

логовых поступлений должны обеспечиваться за счет экономического роста. Повышение акцизного налогообложения способствует росту доходов бюджета, но впоследствии это приведет к повышению социальной напряженности.

Увеличение ставок акцизов способствует увеличению доходов бюджета и оказывает влияние на всех участников рыночных отношений, но в конечном итоге может иметь отрицательные последствия для экономики.

#### Литература:

1. Налоговый Кодекс Российской Федерации (НК РФ), (принят ГД ФС РФ 16.07.1998), (действующая редакция от 03.07.2016)
2. Клюкович, З. А. Налоги и налогообложение / З. А. Клюкович. — Ростов н/Д: Феникс, 2009. — 316 с.
3. Ермакова, Е. А. Налоговое регулирование в системе государственного налогового менеджмента // Финансы и кредит. — 2007. — № 8. — С. 28–32.
4. Троянская, М. А. Налоговое регулирование в налоговой политике: сущность, содержание, виды // Актуальные проблемы теории и практики налогообложения: материалы I Междунар. науч.—практ. конф., г. Волгоград, 28–29 нояб. 2012 г. / редкол.: Е. Б. Дьякова, Л. В. Перекрестова. — Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2012. — 295 с.
5. Бушмин, Е. В. Очередные меры по регулированию алкогольного рынка, или о вине, пиве и акцизах // Налоговая политика и практика. — 2010. — № 9. — С. 21–23.
6. Нечипорчук, Н. А. Акцизы на этиловый спирт, спиртосодержащую и алкогольную продукцию в 2011 году // Российский налоговый курьер. — 2011. — № 3, 4.
7. Юртаев, И. Акцизы на пиво // Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция. — 2005. — № 2. — С. 76–78.
8. Давыдова, О. В. Варим пиво — платим акцизы // Предприятия общественного питания: бухгалтерский учет и налогообложение. — 2009. — № 4.
9. Тюрина Ю. Г. К вопросу о структуре и динамике доходов в системе оценки уровня жизни населения // Вестник Оренбургского государственного университета. — 2012. — № 13.

## Анализ доходов и расходов медицинского страхования в Республике Саха (Якутия)

Чиркова Айыына Александровна, студент

Научный руководитель: Колочева Зинаида Васильевна, старший преподаватель  
Северо-Восточный федеральный университет имени М. К. Аммосова (г. Якутск)

*В этой статье рассматривается анализ доходов и расходов обязательного медицинского страхования и добровольного медицинского страхования в РС(Я).*

**Ключевые слова:** медицинское страхование, обязательное медицинское страхование, добровольное медицинское страхование, территориальный фонд

Актуальность представленной работы состоит в том, что медицинское страхование, является, по сути, совершенно новым явлением для нашего государства и общества, требует глубокого изучения условий и методов внедрения данной системы в совокупности с другими социально-политическими и экономическими преобразованиями в нашей стране.

За 2014 год доходы бюджета Территориального фонда обязательного медицинского страхования составили 20 млрд. 838 млн 785 тыс. рублей или 94,6% к объему доходов, утверждённому Законом о бюджете. По сравнению с 2013 годом доходы бюджета увеличились на 10,5% или на 1 млрд. 985 млн 906 тыс. рублей.

Рост доходов в 2014 году преимущественно произошёл за счёт безвозмездных поступлений. В структуре доходов 0,1% или 18 млн 967 тыс. рублей составляют налоговые и неналоговые доходы. Это доходы от использования имущества, прочие доходы от компенсации затрат бюджетов ТФОМС; денежные взыскания (штрафы) и иные суммы, взыскиваемые с лиц, виновных в совершении преступлений, и в возмещении ущерба имуществу; денежные взыскания, налагаемые в возмещение ущерба, причиненного в результате незаконного или нецелевого использования бюджетных средств.

Остальные 99,9% или 20 млрд. 819 млн 818 тыс. рублей составляют безвозмездные поступления. Безвоз-

междные поступления сформировались за счёт безвозмездных поступлений из бюджета Федерального фонда ОМС и государственного бюджета Якутии, прочих межбюджетных трансфертов, доходов от возврата Фонду остатков межбюджетных трансфертов, имеющих целевое назначение, прошлых лет и возврата Фондом остатков межбюджетных трансфертов, имеющих целевое назначение, прошлых лет.

Расходы бюджета Фонда за 2014 год исполнены в сумме 20 млрд. 836 млн 678 тыс. рублей или 93% к объёму расходов, утверждённому Законом о бюджете Фонда. По сравнению с 2013 годом расходы бюджета Фонда увеличились на 1 млрд. 814 млн 395 тыс. рублей, или на 9,5%.

В структуре расходов Фонда 93,2% составили расходы по разделу «Здравоохранение» на реализацию территориальной программы ОМС страховыми медицинскими компаниями и медицинскими организациями (19 млрд. 414 млн 333 тыс. рублей, исполнение 98,1% от бюджетной росписи).

5,9% составили расходы по разделу «Межбюджетные трансферты общего характера бюджетам субъектов Российской Федерации и муниципальных образований» по перечислениям Минздраву Якутии на осуществление единовременных выплат медицинским работникам и проектирование, строительство и ввод в эксплуатацию республиканского Перинатального центра в г. Якутске (исполнение 1 млрд. 226 млн 878 тыс. рублей и 50,5% от запланированного). В частности, на осуществление единовременных компенсационных выплат медицинским работникам в возрасте до 35 лет, прибывшим в 2014 году после окончания образовательного учреждения высшего профессионального образования на работу в сельский населённый пункт либо рабочий поселок или переехавшим на работу в сельский населённый пункт либо рабочий поселок из другого населённого пункта и заключившим с Министерством здравоохранения республики договор, в размере одного миллиона рублей, составили 29 млн 500 тыс. рублей. Согласно пояснительной записке к проекту закона, в 2014 году фактически заключены договоры с 59 медицинскими работниками, при плане 65.

Кроме того, на раздел «Общегосударственные вопросы» направлено 195 млн 468 тыс. рублей, что составило 0,9% в структуре расходов.

В итоге, бюджет ТФОМС исполнен с профицитом в объёме 2 млн. 106 тыс. рублей.

Согласно заключению Счётной палаты Якутии, в пояснительной записке к проекту закона «Об утверждении отчёта об исполнении бюджета Территориального фонда

обязательного медицинского страхования Республики Саха (Якутия) за 2014 год» законопроекту не представлена оценка реализации поставленных задач путем оценки исполнения плановых значений показателей, утверждённых Территориальной программой ОМС, поэтому оценка произведена Счётной палатой республики на основании дополнительно представленной Минздравом Якутии статистической отчётности «Сведения об оказании и ресурсном обеспечении медицинской помощи населению», приложениям и пояснительной записке к ней.

Согласно вышеуказанным документам, численность застрахованных лиц в Якутии на 2014 год составила 967718 человек, в том числе, 610245 неработающих граждан. В реализации Территориальной программы ОМС в 2014 году в республике участвовало 80 медицинских организаций и три страховые медицинские организации. Расходы медицинских организаций и расходы на ведение дела по территориальной программе ОМС составили 20 млрд. 698,9 млн рублей или 105,6% к утверждённой стоимости программы.

В Республике Саха (Якутия) финансирование медицинской помощи за счёт средств ОМС в расчете на одного застрахованного составило 21 тыс. 400 рублей, что на 21% больше, чем в 2013 году (17,7 тыс. рублей в 2013 году).

Исполнение плановых показателей составило: по скорой медицинской помощи (вызовов) — 100,8%; по амбулаторно-поликлинической помощи (посещений) — 153%; по амбулаторно-поликлинической помощи (обращений) — 79,5%; по стационарной помощи — 108,7%; по стационарозамещающей помощи — 97,8%; по паллиативной помощи — 25,2%.

Таким образом, Медицинское страхование является формой социальной защиты интересов населения в охране здоровья. Медицинское страхование на территории РФ осуществляется в двух видах: обязательном и добровольном. Обязательное страхование осуществляется в силу закона, а добровольное проводится на основе договора, заключенного между страхователем и страховщиком.

Основными проблемами развития медицинского страхования является недостаточное финансирование и организация распределения финансовых ресурсов, так же не совсем точное нормативно-правовая база. Решение проблем возможно лишь точными целенаправленными действиями правительства РФ, создание продуманной реформы в сфере социальной защиты населения.

#### Литература:

1. Мухамадиева Д. Н. Здоровье нации: обязательное медицинское страхование как общественное благо / Д. Н. Мухамадиева // Страховое дело. — М.: — 2014. — Вып. 4. — с. 16–19.
2. Роиц В. Д. Теория и практика: учебное пособие. — М.: Дело и Сервис, 2013. — 264 с.
3. Сударихова И. А. Роль медицинского страхования в финансировании расходов на охрану здоровья / И. А. Сударихова // Страховое дело. — М.: — 2014. — Вып. 6. — с. 35–39.

4. Цыганова О. А. Медицинское страхование: учеб.пособие / О. А. Цыганова, И. В. Ившин — М.: ИНФРА — М, 2015. — 176 с.
5. [www.biblofond.ru](http://www.biblofond.ru)
6. [www.sakhaoms.ru](http://www.sakhaoms.ru)
7. <http://sakhamedstrah.ru>
8. <http://www.rgs-oms.ru>
9. <http://www.ffoms.ru>

## Основные подходы к оценке качества жизни населения

Чупров Илья Владимирович, магистрант

Северный (Арктический) федеральный университет имени М. В. Ломоносова (г. Архангельск)

Международная статистика, изучающая качество жизни населения, достаточно молодое направление. В 1960 г. рабочая группа аналитиков из ООН опубликовала доклад о принципах определения и измерения уровня жизни в международном масштабе. Это была первая попытка создать систему показателей. Раньше уровень оценивался на основании индекса реальной заработной платы (индекс номинальной заработной платы,

деленный на индекс цен), а затем индексов прожиточного минимума и стоимости жизни (индекса потребительских цен на товары и услуги определенного набора) [1].

Концепция качества жизни непосредственно связана с концепцией уровня жизни. В таблице 1 можно рассмотреть связь между концепциями представленными ООН в 1961 году и шведской моделью 1970 года, получившей широкое распространение [2].

Таблица 1. Понятие и показатели уровня жизни ООН и шведской модели [3]

Концепция уровня жизни	
ООН	Шведская модель
1. Здоровье	1. Труд и условия труда
2. Потребление продуктов питания	2. Экономические возможности
3. Образование	3. Политические возможности
4. Занятость и условия труда	4. Школьное обучение
5. Жилищные условия	5. Здоровье и использование медицинской помощи
6. Социальное обеспечение	6. Социальные возможности (формирование семьи и семейные отношения)
7. Одежда	7. Жилище
8. Отдых и свободное время	8. Питание
9. Права человека	9. Свободное время и его проведение

Согласно данным таблицы, в обеих моделях присутствуют строгое ранжирование компонентов, отличие заключается в том, что концепция ООН, главной ценностью ставит жизнь человека, а в основе шведской модели трудовая установка, где качество жизни определяется трудом, политическими и экономическими возможностями. При совпадении почти всех компонентов уровня жизни, первостепенность в моделях различна. Статистические показатели являются основой исследования всех представленных компонентов, но в ряде случаев, когда речь идет об удовлетворенности используются социологические исследования.

Статистическая комиссия и научно-исследовательский институт социального развития при ООН приступили к исследованиям социально-экономических показателей в 1985 году, в результате было предложено рассмотреть

уровень жизни населения как «условия жизнедеятельности населения, уровень потребления, обеспечение занятости и свободы человека». Была определена общая цель, к которой стремится международное сообщество, обеспечить с помощью национальных усилий и международного сотрудничества и в соответствии с организационной структурой и ресурсами каждой страны удовлетворение экономических, социальных и культурных прав, необходимых для улучшения условий жизни людей и обеспечения благосостояния отдельных лиц и их семей, особенно в том, что касается продуктов питания, одежды, жилья, образования, медицинского обслуживания и основных социальных услуг. В резолюции 40/179 Генеральной Ассамблеи ООН отмечается: «точная оценка прогресса в повышении жизненного уровня требует надежное средство для его измерения, состоящее из ком-

плекса показателей, касающихся условий жизни, занятости и определяющих их обстоятельств, а также совершенствование основных национальных статистических программ и механизмов учета положения в области продуктов питания, одежды, жилья, образования, медицинского обслуживания и необходимых социальных услуг».

Таким образом, была предложена методика рекомендаций, проводить оценку уровня жизни населения по конкретным социальным индикаторам, которые можно объединить в 12 групп показателей: демографические характеристики населения (рождаемость, смертность и др.), санитарно-гигиенические условия жизни, доходы и расходы населения, потребление продовольственных товаров, жилищные условия, образование и культура, условия труда и занятость, стоимость жизни и потребительские цены, транспортные средства, организация отдыха, социальное обеспечение, свободы человека [4].

Для оценки качества жизни в 1970 году Исследовательский институт социального развития ООН предложил комбинированный показатель — индекс социального развития, включавший 16 показателей [5].

В 1990 годах ООН была предложена новая концепция — развитие человеческого потенциала, подразумевавшая создание условий, для всестороннего развития человека, реализации его интересов и возможность жить полноценной, здоровой жизнью.

Концепция качества жизни это условия, которые определяют социальное, умственное и физическое благополучие человека, как по объективным, так и по субъективным факторам, т.е. по личному восприятию человека своей жизни, состояние своего здоровья, семейные отношения, работу, финансовое положение, домашними условиями, возможностью получить образование и т.п. Но так же есть и юридические и политические аспекты, связанные с правами и свободами человека, а так же культурный и идеологический фон.

Ограниченность сухим статистическим анализом, стало причиной невозможности полноценного изучения и понимания условий жизнедеятельности человека, что и привело к появлению новой концепции «качество жизни».

Американский футуролог О. Тоффлер утверждал: «люди при потреблении товаров и услуг делают акцент на психологическом характере удовлетворения при потреблении товаров и услуг, а не на их функциональном значении».

Важным открытием является осознание, что неограниченный экономический рост, негативно влияет на самого человека и противоречит его интересам, а значит, ухудшается качество жизни [6]. Отказ от философии потребления и переход к философии жизни, может стать основой качественного роста благосостояния людей. Философия жизни основана на культурных и духовных ценностях, на гармонии внутри человека.

Понимание представленных выше аспектов «качества жизни» важно с точки зрения формирования социально-

экономической политики государства. Можно выделить два методологических подхода к измерению качества жизни населения. В рамках первого подхода, человек сам определяет основные критерии определяющие качество жизни, и сам их оценивает. Информацию по данным оценкам можно получить только через социологические исследования, которое показывает мнение самого населения. При втором подходе оцениваются условия на основе объективных данных (сюда входит качество жилья, условия труда, доступность образования и пр.). Во втором подходе строится система социальных индикаторов, способных наиболее полно отразить систему формирования благосостояния, сопоставляемую с фактическими условиями.

Политика по формированию благосостояния населения требует такого инструмента как аналитика. Необходимо правильно собрать, проанализировать и сформулировать сильные и слабые стороны существующего положения и на основании полученных данных строить стратегию социально-экономического развития территории.

Формирование благосостояния населения один из критериев построения социально-ориентированного государства. При этом необходимо проводить измерения как объективных, так и субъективных составляющих, что обусловлено структурой самого благосостояния, так как включает обеспеченность материальными благами, личные интересы и удовлетворение потребностей.

Таким образом, при определении и измерении качества жизни существует ряд подходов, концептуально различающиеся по измеряемым факторам, и по предъявляемым требованиям анализа поступающей информации, для дальнейшей разработки программ социальной поддержки населения.

Пожалуй, самой распространенной экономической теорией является теория благосостояния, основанная на анализе потребительского поведения и личных интересов человека. Результатом критики теории благосостояния, стала теория базовых потребностей (депривация) и теория возможностей [7].

Главным отличием между тремя теориями, и вытекающими из них способами измерения и определения качества жизни заключается в различии целевых функций благосостояния (см. Таблица 2).

В теории благосостояния, максимально возможное количество факторов потребительской полезности, приравнивается к максимизации благосостояния, а необходимое количество товаров и услуг рассматривается исходя из особенностей региона.

Теория потребностей наибольшее внимание уделяет вопросам доступа к товарам и услугам, предоставляемые государством, а также проблемам, связанным с ограничением потребления.

Теория возможностей, определяет, что благосостояние человека, зависит от его возможности выбирать условия для большей продолжительности жизни, здоровья, качественного питания и др.



Таблица 2

	Теория благосостояния	Теория базовых потребностей	Теория возможностей
Различия	<b>Несовпадение целевых функций благосостояния</b>		
	Максимизация благосостояния = максимизация факторов потребительской полезности	Рассматривает вопросы, связанные с доступом к товарам и услугам, которые предоставляет государство, а так же вынужденные ограничения потребления	уровень жизни или благосостояние рассматривается, как возможность человека выбирать в пользу более продолжительной жизни, здоровья, образования, качественного питания и др.

Таким образом, если есть возможности повышать благосостояние и жить достойной жизни, значить есть условия для качественной жизни. Если люди не испытывают недостатка в доходе, но сузят объем и уменьшают разнообразие потребляемых благ, качество жизни ухудшается.

Также большую популярность имеет теория бедности и рамках этой теории концепции абсолютной и относительной бедности. Концепция абсолютной бедности акцентирует внимание на проблемах недостатка ресурсов для удовлетворения базовых потребностей. Представителем, использующим данную концепцию, является Россия, где принят показатель прожиточного минимума, как черты бедности. Концепция относительной бедности, акцентирует на бедности, существующей при любом, даже самом высоком, качестве жизни, в любом обществе на всех этапах его развития, а значит, является относительным явлением.

Распространение у нас в стране и за рубежом получила и концепция человеческого потенциала, исходя из которой необходимо учитывать не только вклад человека в экономику, но и характеристику социальной среды, которая формирует личность человека, систему его ценностей, интересов, активность и т.д. Центральной идеей концепции развития человеческого потенциала, является признание, что качество жизни должно оцениваться через возможность выбора, при условии повышения продолжительности жизни, качественного образования и достаточных доходов.

В общей массе показателей и критериев, влияющих на оценку качества жизни, можно разобраться только при четком целеполагании и выделении приоритетов. Подходы к оценке качества жизни эволюционируют, так от концепции базовых потребностей, общество перешло к методам оценки, рассматривающим жизнь не

только в экономическом аспекте, но и в социальном. Современные подходы рассматривают качество жизни как возможность выбора человеком ресурсов для удовлетворения своих потребностей, интересов, ресурсов дающих возможность управлять своей жизнью.

Мы рассматриваем понятие «качество жизни» как социально-экономическую категорию, где все существенные условия жизни человека, соотнесены с социальными стандартами и возможностями общества. При этом условия не являются неизменными, а способны перестраиваться при не удовлетворительной оценке.

Важно осознать, что каждый компонент качества жизни, так же важен, как и любой другой, но при этом возможен выбор компонентов, в зависимости от поставленных задач в конкретных исследованиях. Существует связь между отдельными компонентами качества жизни, и даже взаимозависимость, так например, качество социальной среды, может влиять на демографические показатели, и на оборот. Но учитывая, что процессы, происходящие в обществе и влияющие на качество жизни, зачастую имеют разную скорость и направленность, особенно в странах с переходной экономикой, то необходимо в таких случаях дифференцировать компоненты качества жизни, что бы иметь возможность получать реальную картину происходящих процессов, и своевременно на них реагировать.

Необходимым условием для эффективного использования результатов любой методики оценки качества жизни, является честное и полноценное информирование, оперативность и доступность в отражении тенденций социально-экономической сферы и настроений населения.

Таким образом, качество жизни необходимо рассматривать как важнейший показатель, при формировании социально-экономической стратегии.

Литература:

1. Опыт ООН в исследовании качества жизни населения // КиберЛенинка. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/opyt-oon-v-issledovanii-kachestva-zhizni-naseleniya/> (дата обращения: 4.12.2016).
2. Райцин В. Я.. Модели планирования уровня жизни. — М.: Наука, 2007. — 176 с.
3. Методологические подходы к оценке качества жизни населения // Экономические науки. URL: [http://ecsn.ru/files/pdf/201305/201305\\_79.pdf](http://ecsn.ru/files/pdf/201305/201305_79.pdf) (дата обращения: 4.12.2016).
4. Лукин Ю. Ф. История и экология, экономика в меняющейся России: взгляд из Архангельска. — Архангельск: Поморский государственный университет имени М. В. Ломоносова, 2001. — 186 с.

5. Багаутдинова Н. Г. Экономика социальной сферы. — Казань: Казанский университет, 2002. — 59 с.
6. Когут А. Е., Рохчин В. Е. Региональный мониторинг: качество жизни населения. — СПб.: ИСЭП РАН, 2011. — 87 с.
7. Ревайкин А. С. Методологические проблемы мониторинга социально-экономического развития региона. — Хабаровск: Наука, 2009. — 199 с.

## Повышение финансовой устойчивости строительных организаций

Шерстобитова Анна Анатольевна, кандидат экономических наук, доцент  
Тольяттинский государственный университет (г. Тольятти)

Лузан Никита Юрьевич, студент  
Тольяттинский государственный университет (г. Тольятти)

Необходимым элементом оценки финансового состояния является финансовая устойчивость строительной компании, предполагающая определенную стабильность финансовой деятельности. Устойчивость финансовой деятельности в экономической литературе излагается по-разному, также есть много разногласий согласно существенным особенностям понятия финансовой стабильности предприятия, относительно определения цели и ее структуры [1]. Финансовая устойчивость строительной организации характеризуется отношением собственных и заемных средств, их степенью накопления, в результате экономической активности компании, так же отношением краткосрочных и долгосрочных обязательств, способностью обеспечивать материальные оборотные активы собственными источниками [2]. Финансовой устойчивостью также характеризуют способность организации поддерживать свою деятельность определенный период времени, включая обслуживание полученных кредитов и обеспечение высококачественного производства, выявляя при этом определенную кредитоспособность компании. Также финансовая стабильность предприятия понимается как оценка уровня риска операций предприятия по отношению к балансу или превышению доходов над расходами. Финансовая стабильность является характерным свидетельством стабильного превышения дохода над расходами, свободного маневрирования деньгами предприятия и их эффективного использования, непрерывного производственного процесса и реализации продукции [3].

Также исследуемый показатель финансовой устойчивости является сложным понятием, которое можно расшифровывать как состояние финансовых ресурсов, распоряжение и использование которых предоставляет развитие предприятия на основе увеличения прибыли и собственного капитала, при этом сохранив в условиях допустимого риска уровень платежеспособности и кредитоспособности. Финансовая устойчивость строительных организаций создается в ходе реализации отношений с поставщиками, покупателями, налоговыми органами, банками и другими партнерами. Ее экономические перспективы зависят от улучшения финансового состояния строительной организации. Финансовая устойчивость так же влияет на

инвестиционную привлекательность, это особенно важно, когда на рынке присутствуют много крупных игроков в строительном бизнесе. Финансовая стабильность может быть характеризована как отражение стабильного превышения дохода над расходами организации, предоставляющей свободный оборот ее потоков денежных средств. Платежеспособность можно рассмотреть как внешнее проявление финансовой стабильности организации. Материалы и результаты исследования системы индикаторов устойчивости формируют надежную основу для внедрения комплекса определенных мер, направленных на повышение финансовой устойчивости строительной организации, а в следствии и повышение ее платежеспособности. Главные направления в этой области в следующем:

- увеличение размера уставного капитала;
- повышение показателя прибыли и рентабельности операционной деятельности, например за счет системы бюджетирования. Реализация возможна за счет применения программного продукта «1С: Управление строительной организацией»;
- эффективное использование чистой прибыли, принимая во внимание интересы всех участников хозяйственно-финансового процесса;
- увеличение эффективности распределения иммобилизованных активов;
- правильное использование заемных финансовых ресурсов;
- совершенствование финансовых механизмов организации.

Финансовая стабильность компаний способствует нормальной платежеспособности и эффективной деятельности, обеспечивая конкурентоспособность на рынке.

В условиях возникновения в компании ситуации по неудовлетворительной структуре баланса и признания организации неплатежеспособной, необходимо: провести анализ динамики имущества организации и выявить факторы, влияющие на ее изменение; снижение стоимости имущества сигнализирует о сокращении организацией хозяйственного оборота; в случае увеличения стоимости имущества следует провести оценку размера влияния на данные изменения следующих факторов: увеличение стоимости про-

изведенных запасов, готовой продукции основных средств. Если в случае увеличения активов организация не платежеспособна, то основными факторами являются: иррациональная структура собственности, неблагоразумное отвлечение средств для покрытия дебиторской задолженности, иррациональное управления производственными запасами, ошибки при формировании ценовой политики организации. Мероприятиями восстановления финансовой устойчивости могут являться: продажа части имущества организации; сокращение сверхнормативных запасов; налаживание платежной дисциплины, в особенности проведения расчетов с покупателями, поставщиками, вследствие ликвидации дебиторской задолженности; повышение прибыли, которая является составляющих собственных средств, часть которой остается на расчетном счете; совершенствование политики нормирования определенных составляющих оборотных средств; увеличение эффективности использования внеоборотных активов; иные способы восстановления платежеспособности.

Таким образом, строительным компаниям необходим алгоритм контроля ликвидности баланса компании, позволяющий определить приоритетность показателей, нуждающихся в изменениях для увеличения ликвидности баланса строительной организации, а также мероприятия, необходимые для повышения ликвидности. Нами разра-

ботан алгоритм контроля ликвидности баланса, который включает последовательные шаги. Рассмотрим первый шаг, где в случае выявления неудовлетворения более чем одного неравенства, выявляется необходимость в проведении последующих этапов контроля. На втором шаге возникает необходимость в применении уточненного анализа ликвидности. Этот шаг позволяет понять, какие показатели нуждаются в первоочередных изменениях, а также в каких направлениях необходимо действовать для того, чтобы увеличить ликвидность баланса строительной организации. На третьем шаге, определяется тенденция сохранения ликвидности. На рисунке 1 отражен алгоритм контроля ликвидности баланса строительной организации.

Уточненный анализ осуществляется за счет преобразования классического анализа ликвидности баланса компании.

$$\begin{aligned} \frac{A1}{П1} &\geq 1 \\ \frac{A2}{П2} &\geq 1 \\ \frac{A3}{П3} &\geq 1 \\ \frac{A4}{П4} &\leq 1 \end{aligned} \tag{1}$$

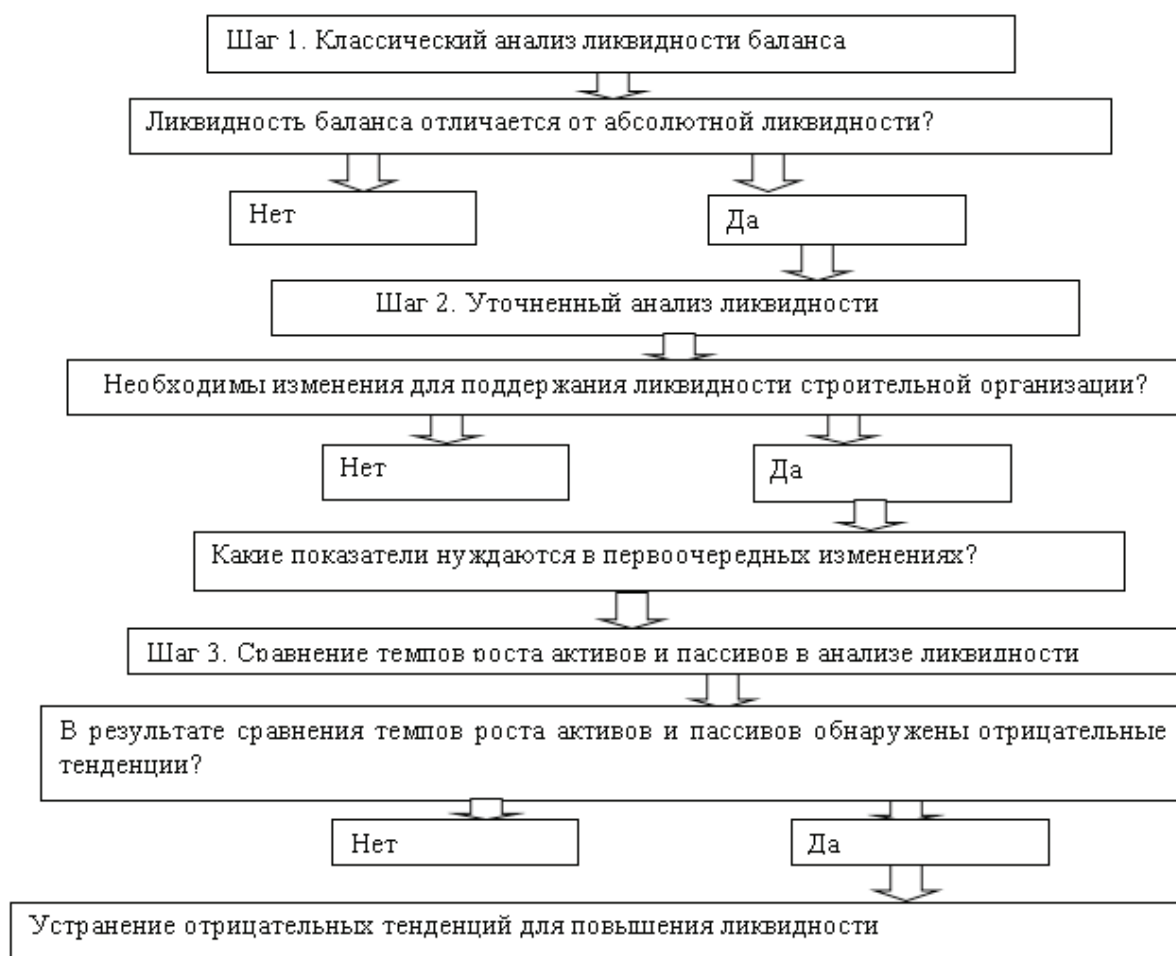


Рис. 1. Алгоритм контроля ликвидности баланса строительной организации

A1 — Наиболее ликвидные активы строительных организаций; A2 — Быстрореализуемые активы строительных организаций; A3 — Медленнореализуемые активы строительных организаций; A4 — Труднореализуемые активы строительных организаций; П1 — Наиболее срочные обязательства строительных организаций; П2 — Краткосрочные обязательства строительных организаций; Пз — Долгосрочные обязательства строительных организаций; Пд — Постоянные пассивы строительных организаций.

Такой анализ прослеживается по формуле 2.

$$\begin{aligned} TrA1 &\geq TrП1 \\ TrA2 &\geq TrП2 \\ TrA3 &\geq TrП3 \\ TrA4 &\leq TrП4 \end{aligned} \quad (2)$$

где: TrA1 — Темп роста наиболее денежных средств и краткосрочных финансовых вложений строительных организаций; TrA2 — Темп роста дебиторской задолженности и прочих оборотных активов строительных организаций; TrA3 — Темп роста запасов строительных органи-

заций; TrA4 — Темп роста иммобилизованных активов строительных организаций; TrП1 — Темп роста кредиторской задолженности строительных организаций; TrП2 — Темп роста текущих обязательств строительных организаций; TrП3 — Темп роста не срочных обязательств строительных организаций; TrП4 — Темп роста пассивов на постоянной основе.

Алгоритм контроля ликвидности определяет, насколько строительная организация устойчива в финансовом отношении. Внедрение вышеописанного алгоритма может повысить ликвидность и выявить положительные тенденции развития организации.

Для улучшения финансового состояния в первую очередь необходимо управлять показателями A4 и П4, также необходимо обратить внимание на значения показателей A1 и П1, а также A2 и П2. Разработанный алгоритм контроля за финансовой устойчивостью и предупреждения кризисной ситуации, позволяет выявить адекватные в данной ситуации, методы повышения финансовой устойчивости и предотвратить банкротство строительной организации.

Литература:

1. Адамов Н. А. Управление накладными расходами строительной организации // Бухучет в строительных организациях. — 2012.
2. Бакаев А. С. Финансы организаций [Текст] / А. С. Бакаев. — М.: Просвещение, 2014. — 620 с.
3. Баннова С. Е. Показатели оценки деятельности организаций, входящих в состав строительного консорциума // Основы экономики управления и права. № 4 (4). 2012. С. 36–39.

## Алгоритм снижения валютных рисков на предприятии химической отрасли

Шерстобитова Анна Анатольевна, кандидат экономических наук, доцент  
Тольяттинский государственный университет (г. Тольятти)

Феткуллова Эльмира Тальгатовна, эксперт  
Торгово-промышленная палата г. Тольятти

Оценкой риска является вероятность возникновения определенной величины потерь.

Существует ряд методов оценки валютного риска. Они делятся на две основные группы: качественные (методы экспертных оценок) и количественные (статистические) методы. [1, с. 56] Методы оценки валютного риска представлены на рисунке 1.

Методы экспертных оценок представляет собой обработку субъективных оценок риска, данных приглашенными экспертами. Данный метод используется в условиях полной неопределенности — в случае отсутствия статистических данных для редких, но возможных событий.

Количественный (статистический) метод используется, когда доступна база статистических данных анализируемых рисков событий (например, убытков) или изменений факторов риска (например, валютного курса, рыночных цен).

Остановимся на статистических методах оценки валютного риска. С помощью параметрической методики VaR произведем оценку валютного риска, который играет важную роль для предприятий химической промышленности. Метод основывается на изменчивости курсов валют и величины валютной позиции предприятий ОАО «КуйбышевАзот» и ОАО «Тольяттиазот».

Произведем расчет валютного риска на примере контрактов ОАО «КуйбышевАзот», заключенных с зарубежными партнерами, с помощью метода VaR (таблица 1,2,3).

Произведен расчет валютного риска ОАО «КуйбышевАзот» по контракту № 1, который был заключен с зарубежными партнерами. Сумма контракта составляет — 1 087 237,4 руб., период контракта с 01.01.2013 г. по 11.01.2014 г. Валютный риск составляет 67 684,01 руб. (6,22%).



Рис. 1. Методы оценки валютного риска

Таблица 1. Расчет валютного риска ОАО «КуйбышевАзот». Контракт № 1 [2]

Наименование валюты	Открытая валютная позиция	Курс за 11.01.2014 г., руб.	ОВП, руб.	Удельный вес в ОВП (руб.)	Макс. дневное изменение курса за период	Дата изменения курса	Макс. дневная переоценка (руб.)	Волатильность портфеля	Валютный риск (VaR)	Валютный риск, руб.
Доллар США	32742	33,20	1087237,4	100%	-2,09%	20.09.2013	-22724,21	0,48%	6,22%	67684,04
ИТОГО:			1087237,4							

Таблица 2. Расчет валютного риска ОАО «КуйбышевАзот». Контракт № 2

Наименование валюты	Открытая валютная позиция	Курс за 20.01.2015 г., руб.	ОВП, руб.	Макс. дневное изменение курса за период	Дата изменения курса	Макс. дневная переоценка (руб.)	Волатильность портфеля	Валютный риск (VaR)	Валютный риск, руб.
\$	24641	64,97	1601005	-13,45%	19.12.2014	-2154464	2,93%	38,03%	608913
Итого			1601005						

Расчет валютного риска ОАО «КуйбышевАзот» по контракту № 2. Сумма контракта составляет — 1601004,62 руб., период контракта с 22.08.2014 г. по 20.01.2015 г. Валютный риск составляет 608912,63 руб. (38,03%).

Расчет валютного риска ОАО «КуйбышевАзот» по контракту № 4. Сумма контракта составляет — 1696596,28 руб., период контракта с 15.11.2015 г. по 15.11.2016 г. Валютный риск составляет 381866,81 руб. (16,61%). Таким же способом рассчитаем риски по кон-

Таблица 3. Расчет валютного риска ОАО «КуйбышевАзот». Контракт № 3

Наименование валюты	Открытая валютная позиция	Курс за 15.11.2016 г., руб.	ОВП, руб.	Удельный вес в ОВП (руб.)	Макс. дневное изменение курса за период	Дата изменения курса	Макс. дневная переоценка (руб.)	Волатильность портфеля	Валютный риск (VaR)	Валютный риск, руб.
Доллар США	25761	65,85	1696596,28	100%	5,07%	22.01.2016	86026,02	1,28%	16,61%	381866,81
ИТОГО:			1696596,28							

Таблица 4. Расчет валютного риска ОАО «Тольяттиазот». Контракт № 4 [3]

Наименование валюты	Открытая валютная позиция	Курс за 10.04.2014 г., руб.	ОВП, руб.	Удельный вес в ОВП (руб.)	Макс. дневное изменение курса за период	Дата изменения курса	Макс. дневная переоценка (руб.)	Волатильность портфеля	Валютный риск (VaR)	Валютный риск, руб.
Доллар США	29345	35,74	1049063	100%	-2,11%	20.09.2013	-22141,69	0,53%	6,29%	72692,74
ИТОГО:			1049063							

Таблица 5. Расчет валютного риска ОАО «Тольяттиазот». Контракт № 5

Наименование валюты	Открытая валютная позиция	Курс за 17.02.2015 г., руб.	ОВП, руб.	Удельный вес в ОВП (руб.)	Макс. дневное изменение курса за период	Дата изменения курса	Макс. дневная переоценка (руб.)	Волатильность портфеля	Валютный риск (VaR)	Валютный риск, руб.
Доллар США	33058	62,66	2071520,07	100%	-13,09%	19.12.2014	-271319,36	2,03%	26,39%	546849,40
ИТОГО:			2071520,07							

Таблица 6. Расчет валютного риска ОАО «Тольяттиазот». Контракт № 6

Наименование валюты	Открытая валютная позиция	Курс за 17.05.2016г, руб.	ОВП, руб.	Удельный вес в ОВП (руб.)	Макс. дневное изменение курса за период	Дата изменения курса	Макс. дневная переоценка (руб.)	Волатильность портфеля	Валютный риск (VaR)	Валютный риск, руб.
Доллар США	29301	64,88	1901327,24	100%	5,07%	22.01.2016	96482,38	1,59%	20,72%	393992,22
ИТОГО:			1901327,24							

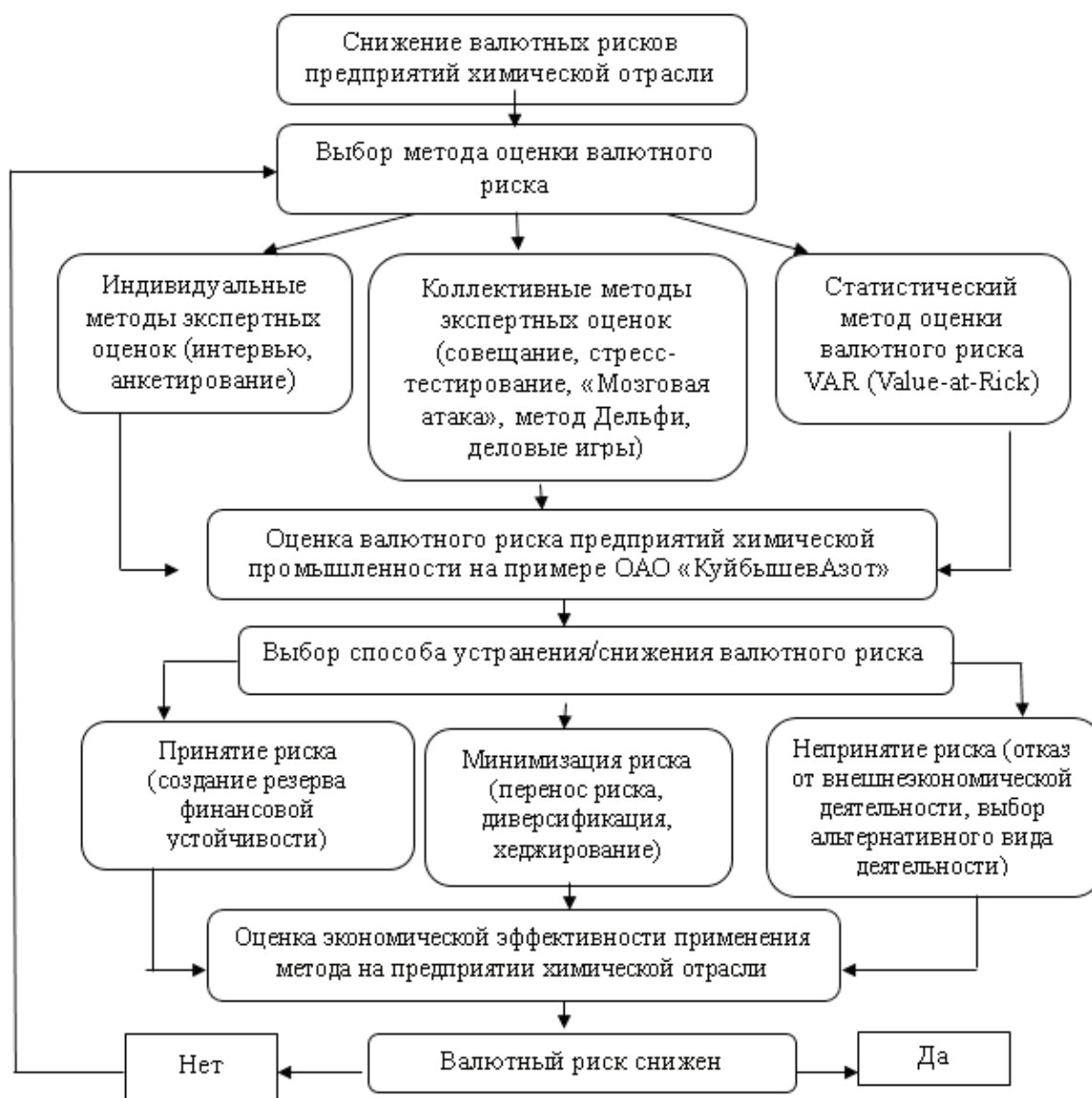


Рис. 2. Алгоритм снижения валютного риска для химических предприятий

трактам ОАО «Тольяттиазот» за период с 2013 по 2016 год. Далее произведем валютного риска на примере контрактов ОАО «Тольяттиазот», заключенных с зарубежными партнерами, с помощью метода VaR (таблица 4, 5, 6).

Произведен расчет валютного риска ОАО «Тольяттиазот» по контракту № 4.

Сумма контракта составляет — 1049063,21руб., период контракта с 08.03.2013 г. по 10.04.2014 г. Валютный риск составляет 72 692,74 руб. (6,29%).

Расчет валютного риска ОАО «Тольяттиазот» по контракту № 5. Сумма контракта составляет — 2071520,07руб., период контракта с 15.02.2014 по 17.02.2015 г. Валютный риск составляет 546 849,40 руб. (26,39%).

Расчет валютного риска ОАО «Тольяттиазот» по контракту № 4. Сумма контракта составляет — 1901327,24 руб., период контракта с 06.10.2015 г. по 17.02.2016 г. Валютный риск составляет 393992,22 руб. (20,72%).

Основную роль при проведении данных контрактов сыграл период, на который были заключены контракты. В период с 2014 на 2015 год произошел резкий скачок курса доллара, что увеличивает валютный риск. На период 2015–2016 год риск несколько снизился. Наблюдается общая тенденция предприятий химической отрасли при заключении контрактов.

— Данное исследование позволяет оценить величину максимальных потерь предприятия от удержания открытой валютной позиции на уровне предыдущего года. Это позволит принимать решения по управлению валютными рисками с учетом полученных оценок с помощью VaR. Методология VaR позволяет лимитировать большинство финансовых рисков промышленного предприятия и может быть интегрирована в функционирующую модель управления рисками. Несмотря на положительную тенденцию в финансовом положении, за счет колебания происходят потери. Для того чтобы избежать их целесообразно предложить способы по сни-

жению валютного риска. Как и всеми видами рисков, валютным риском необходимо управлять. В связи с этим, был предложен алгоритм снижения валютного риска на предприятии химической отрасли, представленный на рисунке 2.

На рисунке 2 рассмотрен алгоритм снижения валютными рисками предприятий химической промышленности. Первый этап — выбор метода оценки валютного риска. Определяем метод оценки валютного риска — статистический метод оценки валютного риска VAR (Value-

at-Rick). Так как наблюдается общая тенденция предприятий химической отрасли при заключении контрактов, выбирается одно из предприятий для производства оценки валютного риска. После оценки риска, выбирается способ устранения/снижения валютного риска и производится его расчет. Следующий этап — оценка экономической эффективности применения выбранного метода на предприятии химической отрасли. Если валютный риск не снижается, то возвращаемся к начальному этапу — выбор метода оценки валютного риска.

#### Литература:

1. Струченкова Т.В. Валютные риски: Учебное пособие. М.: Финакадемия, 2011. 160 с.
2. Глухова Л.В. Управление инновационной деятельностью предприятий в современных экономических условиях // автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук / Академия бюджета и казначейства Министерства финансов Российской Федерации. Москва, 2010.
3. Глухова Л.В. Методология оценки и управления качеством функционирования информационных систем // Вестник Казанского технологического университета. 2008. № 4. С. 174–181.
4. Глухова Л.В. Разработка систем управления инновационной деятельностью предприятий региона // Вестник Казанского технологического университета. 2009. № 4. С. 289–294.
5. <http://www.kuazot.ru>
6. <http://www.toaz.ru/>

## Оценка эффективности использования форвардных и опционных контрактов для снижения валютных рисков ОАО «КуйбышевАзот»

Шерстобитова Анна Анатольевна, кандидат экономических наук, доцент  
Тольяттинский государственный университет (г. Тольятти)

Феткуллова Эльмира Тальгатовна, эксперт  
Торгово-промышленная палата г. Тольятти

Предприятие ОАО «КуйбышевАзот», является ведущим производителем ПА-6 в СНГ и Восточной Европе и единственным предприятием в РФ, выпускающим широкий ассортимент этого полимера, занимает долю в общероссийской выработке полиамида 99%. Среди рисков, с которыми приходится сталкиваться ОАО «Куйбышевазот», ведущему активную внешнеторговую деятельность, особое место занимает валютный риск. Поскольку около 57% продукции ОАО «КуйбышевАзот» поставляется на экспорт, то изменения валютных курсов имеют значительное влияние на финансовые результаты его деятельности. ОАО «КуйбышевАзот» является экспортером продукции в страны Азии, Америки и Европы, а также осуществляет импорт оборудования, запасных частей, катализаторов. Выручка от реализации продукции на 60% состоит из иностранной валюты, выраженной преимущественно в долларах США, а затраты на 92% предприятие осуществляет в российских рублях.

Рассмотрим возможные способы снижения валютного риска:

Принятие риска (создание резерва финансовой устойчивости).

Минимизация риска (перенос риска, диверсификация, хеджирование).

Непринятие риска (отказ от основной деятельности, выбор альтернативного вида деятельности).

Рассмотрим минимизацию валютных рисков посредством хеджирования.

Хеджирование — это способ снижения рисков, с помощью инструментов финансового рынка. Основными инструментами, используемыми для хеджирования валютных рисков, являются форвардный и опционный контракт.

Валютный форвард наиболее распространенный способ покрытия валютного риска. При заключении форвардной сделки предприятие заключает договор купли-продажи, по которому обязуется купить (или продать) иностранную валюту по обменному курсу, который указывается в договоре, в срок определенный в будущем или в течение некоторого будущего периода. Данный метод



хеджирования дает возможность устранить неопределенность относительно обменного курса приобретаемой (продаваемой) валюты в будущем.

Опционный контракт — это сделка, по которой покупатель получает право в приобретении и продаже определенного объема валюты по заранее зафиксированной

цене в день истечения опционного контракта. Произведем оценку экономической эффективности предложенного метода снижения валютного риска на предприятии химической отрасли ОАО «КуйбышевАзот». Для этого пересчитаем контракт № 1 и 2 с помощью метода VaR по форвардному контракту (таблицы 1, 2).

Таблица 1. Оценка экономической эффективности снижения валютного риска ОАО «КуйбышевАзот». Контракт № 1 (форвардный контракт)

Наименование валюты	Открытая валютная позиция	Курс за 15.11.2014 г., руб.	ОВП, руб.	Удельный вес в ОВП (руб.)	Макс. дневное изменение курса за период	Дата изменения курса	Макс. дневная переоценка (руб.)	Волатильность портфеля	Валютный риск (VaR)	Валютный риск, руб.
\$	24641	41	1010272,8	100%	-13,45%	19.12.2014	-215446	2,93%	32,15%	489365
Итого			1010272,8							

Произведен расчет валютного риска ОАО «КуйбышевАзот» по контракту № 1. Сумма данного контракта составляет — 1010272,8 руб., период на который заключался контракт с 22.08.2014 г. по 20.01.2015 г. Валютный риск при проведении форвардного контракта составил

489365,2 руб., что в процентном соотношении составляет 32,15%.

Рассмотрим оценку экономической эффективности снижения валютного риска ОАО «КуйбышевАзот» с помощью опционного контракта.

Таблица 2. Оценка экономической эффективности снижения валютного риска ОАО «КуйбышевАзот». Контракт № 2 (форвардный контракт)

Наименование валюты	Открытая валютная позиция	Курс за 28.11.2015 г., руб.	ОВП, руб.	Удельный вес в ОВП (руб.)	Макс. дневное изменение курса за период	Макс. дневная переоценка (руб.)	Волатильность портфеля	Валютный риск (VaR)	Валютный риск, руб.
\$	25761	67	1725987	100%	5,07%	86026	1,28%	19,38%	425880
Итого			1725987						

Произведен расчет валютного риска ОАО «КуйбышевАзот» по контракту № 2. Сумма этого контракта составляет — 1725987 руб., период на который заключался контракта с 15.11.2015 по 15.11.2016 г. Валютный риск при проведении форвардного контракта составил

425879,83 руб., в процентном соотношении 19,38%. Произведем оценку экономической эффективности для контракта № 1 и 2 с помощью метода VaR по опционному контракту (таблицы 3, 4).

Таблица 3. Оценка экономической эффективности снижения валютного риска ОАО «КуйбышевАзот». Контракт № 2 (опционный контракт)

Наименование валюты	Открытая валютная позиция	Курс за 15.11.2014 г., руб.	ОВП, руб.	Удельный вес в ОВП (руб.)	Макс. дневное изменение курса за период	Дата изменения курса	Макс. дневная переоценка (руб.)	Волатильность портфеля	Валютный риск (VaR)	Валютный риск, руб.
\$	24641	37,2	916645	100%	-13,5%	19.12.2014	-215446	2,93%	18,35%	311659
Итого			916645							

Проведя оценку экономической эффективности снижения валютного риска ОАО «КуйбышевАзот», было выявлено, что хеджирование валютных рисков по контракту № 1 составило 311 659,5 руб., что в процентном соотношении 18,35%.

Ниже представлен расчет оценки экономической эффективности снижения валютного риска ОАО «КуйбышевАзот» с помощью опционного контракта в таблице 4.

Таблица 4. Оценка экономической эффективности снижения валютного риска ОАО «КуйбышевАзот». Контракт № 2 (опционный контракт)

Наименование валюты	Открытая валютная позиция	Курс за 28.11.2015, руб.	ОВП, руб.	Удельный вес в ОВП (руб.)	Макс. дневное изменение курса за период	Дата изменения курса	Макс. дневная переоценка (руб.)	Волатильность портфеля	Валютный риск (VaR)	Валютный риск, руб.
\$	25761	67,15	1729851	100%	5,07%	22.01.2016	86026	1,3%	20,15%	4368185
Итого			1729851							

Проведя оценку экономической эффективности снижения валютного риска ОАО «КуйбышевАзот», было выявлено, что хеджирование валютных рисков по контракту № 2 опционным методом составило 436 8185,2 руб., что в процентном соотношении составляет 20,15%.

В сводной таблице 5 представлены валютные риски ОАО «КуйбышевАзот» по рассматриваемым сделкам до и после применения метода хеджирования, с помощью финансовых инструментов, а именно форвардных и опционных контрактов.

Таблица 5. Стоимость форвардных и опционных контрактов

№ контракта n/n	% риска	После применения форвардного контракта			Применение опционного контракта		
		Руб.	После применения форвардного контракта	% риска	По текущей рыночной стоимости	Руб.	% риска
№ 1	37,65%	1166167	1010272,8	32,15%	1615217,5	916645	18,35%
№ 2	16,61%	1682021,6	1725987	19,38%	1696361,8	1784722	20,15%

Исходя из таблицы 5, видно, что контракт № 1 снижается как при применении такого инструмента хеджирования как форвардный контракт на 155 894,11 руб., так и при применении опционного контракта на 698 572,35 руб.

Для контракта № 2 как показывает таблица 5, применение опционного контракта повысит риски на 3,54%. Но так как при данном методе снижения риска имеется возможность выбора наиболее выгодного курса валюты, предприятие выбрало текущий рыночный курс доллара 65,85 руб./долл., за место опционного курса доллара, который составил 69,28 руб./долл.

Для рассмотрения были взяты два периода: 2014–2015 гг. и 2015–2016 гг. В первом периоде произошел резкий скачок курса доллара, поэтому на данном периоде вы-

годно применение как форвардного, так и опционного контрактов снижения рисков. На втором периоде курс доллара не имел подобной тенденции. В период с 2015 по 2016 года применение опционного контракта снижают валютные риски, возникшие на предприятии химической отрасли.

Снижение валютных рисков путем опционного контракта позволяет предприятию не потерять свой капитал в связи с резким изменением курса валюты и застраховать его при плавающем курсе валюты по отношению к рублю.

Таким образом, метод хеджирования валютного риска с помощью финансовых инструментов форвардных и опционных контрактов — позволяет сохранить и повысить конкурентоспособность предприятия, а также оперативно отреагировать на изменение валютного курса.

#### Литература:

1. Глухова Л.В. Управление инновационной деятельностью предприятий в современных экономических условиях // автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук / Академия бюджета и казначейства Министерства финансов Российской Федерации. Москва, 2010.

2. Глухова Л. В. Методология оценки и управления качеством функционирования информационных систем // Вестник Казанского технологического университета. 2008. № 4. С. 174–181.
3. Глухова Л. В. Разработка систем управления инновационной деятельностью предприятий региона // Вестник Казанского технологического университета. 2009. № 4. С. 289–294
4. Глухова Л. В. Мультиагентная система управления инновационной средой предприятий Самарской области // Вестник Казанского технологического университета. 2008. № 6. С. 290–297.
5. Струченкова Т. В. Валютные риски: Учебное пособие. М.: Финакадемия, 2011. 160 с.
6. Ширшов Е. В., Петрик Н. И., Тутыгин А. Г., Инструменты финансового рынка: учебное пособие Директ-Медиа, 2015 г., с. 324.
7. <http://www.kuazot.ru>

## Международные стандарты ISO при построении «зеленой» экономики в России<sup>1</sup>

Штепа Мария Васильевна, аспирант

Московский государственный университет имени М. В. Ломоносова

*В статье рассматриваются проблемы перехода России к устойчивому развитию, рассмотрен метод применения экологического менеджмента и применения международных стандартов ISO. Приведены некий перечень основных международных стандартов для работы на различных уровнях предприятие-регион-отрасль-государство для решения проблем в области экологии и «зеленой» экономики.*

**Ключевые слова:** устойчивое развитие, социально-эколого-экономическое развитие, стандарты ISO

Развитие государства, процветание экономики и промышленности сопряжено с все возрастающим воздействием на окружающую среду, истощением природных ресурсов и как следствие нарушением баланса биосферы. Необходимость разработки единых стандартов производства и потребления, без избыточного давления на природу были обозначены еще несколько десятилетий назад, в докладе «Наше общее будущее», представленного Международной комиссией по окружающей среде и развитию в 1987 г., тогда впервые появился термин «устойчивое развитие». А позже в 1992 г. на Конференции ООН по окружающей среде и развитию в г. Рио-де-Жанейро на уровне глав государств и правительств была принята концепция устойчивого развития общества. Целью данной Конференции являлось установление нового, справедливого глобального партнерства путем создания новых уровней сотрудничества между государствами, ключевыми секторами общества и людьми, для защиты целостности глобальной системы окружающей среды и развития. Итогом этой работы послужило принятие 27 «принципов» дальнейшего развития. [5] Руководствуясь данными принципами наша страна встала на путь постепенного перехода к устойчивому развитию, которое обеспечивает сбалансированное решение существующих социально-экономических проблем при сохранении окружающей среды и природно-ресурсного потенциала в целях удовлетворения потребностей нынешних и будущих поколений. Интересы экономики, с одной стороны, и сбережение природы,

с другой стороны, должны быть сбалансированы и ориентированы на долгосрочную перспективу. Наша страна уникальна и обладает значительными природными ресурсами, простирающимися на одной седьмой части Земного шара является экологическим донором всего мира. И применение моделей и стандартов для оценки, прогнозирования ситуации на различных уровнях, будь то государство, регион или предприятие, является наиболее эффективным методом при принятии решений.

Россия на пути устойчивого развития и создания «зеленой» экономики даже в столь тяжелые для страны годы кризиса, мирового давления и санкций остается верна своим принципам. Будущий 2017 год объявлен в России годом экологии, с целью привлечения внимания к вопросам экологии, сохранения биологического разнообразия и экологической безопасности. Регионы нашей страны имеют как общие для всех проблемы, так и присущие только одному или нескольким, которые связаны с особенностями развития данной территории. Все это позволяет утверждать, что одной из задач органов власти всех уровней является создание условий, при которых все субъекты государственной политики при принятии решений исходят из приоритета устойчивого развития, то есть они становятся заинтересованными в его достижении, для повышения благосостояния населения. Но очевидно, что устойчивое развитие России определяется устойчивостью развития ее составных частей. Для оценки устойчивости применяются различные экологи-

<sup>1</sup> Исследование проводится при финансовой поддержке РГНФ в рамках научного проекта № 16–02–00299 «Разработка методологии и инструментария оценки динамики перехода Российской Федерации к «зеленой» экономике».

ческие, социально-экономические критерии, и международные стандарты. Стандарты применяются во многих сферах нашей жизни: здоровье, образование, международная безопасность, а также тестирование качества воздуха и воды, товаров и услуг, что позволяет компаниям переправлять продукцию и конкурировать на равных условиях, на мировых рынках. Единые стандарты качества продукции показывают свою эффективность на мировом рынке при торговле, обмене технологиями, оборудованием и товарами. Основной лозунг свободной торговли звучит как: «Одно испытание, но признанное повсеместно». Программы и агентства по стандартизации существуют как на международном уровне, так и отдельно в каждой стране.

Основной организацией в области международной сертификации является ИСО (International standard organization, ISO), основанная в 1946 году 25-ю странами, на сегодняшний день насчитывает более 100 членов. На ее долю приходится основной объем работ по стандартизации различных аспектов жизни, торговли, а так же охраны окружающей среды и устойчивого развития. Россия является постоянным членом руководящих органов ISO, а также активным членом большинства из более, чем 200 Технических Комитетов по разработке международных стандартов. Международные стандарты носят добровольный характер и содержат актуальные спецификации на продукцию, услуги и передовую практику, тем самым способствуя повышению эффективности производства и активному росту промышленного потенциала, положительно влияет на сокращение барьеров в торговле. За эти годы принято более 21000 международных стандартов в различных областях. Сотрудничество с ISO по разработке международных стандартов позволяет любой стране использовать в национальной практике накопленный научно-технический и производственный опыт экономически развитых стран. [6]

Основные международные стандарты в области охраны окружающей среды разработаны техническими комитетами ISO ТК268 «Устойчивое развитие сообществ» и национальном ТК115 «Устойчивое развитие территориально-административных образований». Данный стандарт, разработанный с учетом экологической устойчивости ограничивает присутствие товаров и компаний на рынке не отвечающих современным требованиям, тем самым оказывает влияние, как на импортеров, так и экспортеров. Стандарты способствуют открытости рынков, эффективной конкуренции и призывают к ответственности не только государства, но и компании.

С момента введения первых санкций, еще летом 2014 года и их ужесточения на протяжении последних двух лет отношения между Россией и Евросоюзом несколько охладели, но страны не прекратили своего сотрудничества по ключевым направлениям. Одним из взаимовыгодных направлений является стандартизация. Повышение качества отечественной продукции и ее конкурентоспособности на мировом рынке отвечая на запросы глобальной экономики. Наша страна лишь в прошлом году приняла

ключевой документ о стандартизации: федеральный закон № 162 от 29 июня 2015 г. «О стандартизации в Российской Федерации». Стандартизацию необходимо рассматривать с точки зрения одной из главных составляющих новой экономики. В годы кризиса наиболее значимым эффектом от стандартизации является увеличение ВВП страны примерно на треть. Для предприятий и бизнеса это около 4–7% годового дохода от продаж, а также экономия в основных бизнес-процессах: закупка, логистика, производство, дистрибуцию и сервисное обслуживание. По данным статистики, российские предприятия отмечают улучшения по экономическим показателям своей деятельности на 30%, вследствие применения методов стандартизации. [4]

В настоящее время национальная система стандартизации включает следующие элементы:

1. государственные (национальные) стандарты РФ;
2. применяемые международные стандарты;
3. правила, нормы и рекомендации по стандартизации;
4. общероссийские классификаторы технико-экономической информации;
5. стандарты отраслей;
6. стандарты предприятий;
7. стандарты научно-технических, инженерных обществ и других общественных объединений.

Стандарты ISO совершенствуются год от года, помогая оценивать устойчивость продуктов и процессов. В прошлом году были созданы новые стандарты в рамках устойчивого развития, борьбы с изменением климата и развитию биоэнергетики. Новый стандарт ISO 13065 «Устойчивое развитие в области биоэнергетики», оценивает экологические, социальные и экономические аспекты, для сопоставления производства биоэнергии и вариантов ее применения. ISO/PC248 Критерии устойчивости в области биоэнергетики, позволяет оценивать последствия изменения климата и энергосбережения. «Фактически каждая страна, производящая или потребляющая биоэнергию, нуждается в строгих экологических и социальных гарантиях для стабильного производства биоэнергии и биотоплива. ISO 13065 стремится способствовать стабильному производству и использованию биоэнергии, а также позволяет пользователям определять области для непрерывного улучшения». [6] Результатом работы каждого стандарта является заблаговременное определение возможных проблем и ущерба, как для отдельных предприятий и организаций, так и для стран в целом и помогает минимизировать или устранить потенциально негативные последствия.

Сертификация товаров, услуг и предприятий в нашей стране является добровольной, так как действующим законодательством не указаны обязательные меры по оценке. Сейчас наметился тренд добровольной сертификации по стандарту ISO 14001:2004. «Системы экологического менеджмента. Требования и руководство по применению», идентичному российскому стандарту ГОСТ Р ИСО 14001–2007. Это позволяет компаниям согласовать

Таблица 1. Перечень международных стандартов серии ISO в области экологии и устойчивого развития

ISO международный номер	Наименование стандарта
14001:1996	Системы экологического управления. Требования и руководство по использованию.
14004: 1996	Системы экологического управления. Руководство по принципам организации и методам обеспечения функционирования.
14010: 1996	Руководство по экологическому аудиту. Основные принципы.
14040: 1996	Серия документов по оценке экологического воздействия продукции на всех стадиях ее жизненного цикла
9001: 2008	Системы менеджмента качества
50001:2011	Система энергетического менеджмента
20121: 2012	Система менеджмента устойчивости события. Требования и руководства по использованию
37120: 2014	Устойчивое развитие сообществ — индикаторы городских услуг и качества жизни
13065: 2015	Устойчивое развитие в области биоэнергетики

все свои технические процессы с действующим законодательством и международным требованием в области охраны окружающей среды и минимизировать нанесенный ущерб. ISO 14001 — это признанная во всем мире основа для построения экологического менеджмента (СЭМ). В последнее время наметился значительный рост тех компаний, которые стремятся оформить экологический международный сертификат ИСО 14001, так как соответствие данному стандарту позволяет получить компаниям ряд преимуществ: [7]

- повышение экологичности производства продукции за счет сокращения ресурсов и уменьшения отходов производства;
- демонстрация рационального природопользования;
- снижение расходов на ликвидацию последствий аварий на производстве;
- повышение доверия со стороны инвесторов;
- повышение спроса на экологически чистую продукцию;

– повышение конкурентоспособности на международных рынках.

Реализация стратегии устойчивого развития предполагает формирование экологического менеджмента EMAS (Eco Management and Audit System) и возможен лишь при принятии этих принципов на всех уровнях: предприятие-регион-отрасль-государство. Применение стандартов ISO — это первая ступень для реализации долгосрочной стратегии в достижении масштабных целей «зеленой» экономики. Такие перемены требуют значительного времени и не происходят одномоментно. Даже обострение политических отношений между Россией и странами Запада не повлияли на работу в области разработки международных стандартов (письмо Генерального секретаря ИСО, г-на Роба Стила от 11.02.2015). Но эффективное решение проблем внедрения на российских предприятиях стандартов ISO и эколого-ориентированных методов управления возможны лишь при эффективном взаимодействии и помощи государства и частного сектора.

Литература:

1. Банчева А. А. Нарушаем? Нарушаем... Эффективен ли сегодня экологический менеджмент //Экология и жизнь — 2008 — № 8
2. Володин Р. С. Проблемы внедрения систем экологического менеджмента в малом предпринимательстве// Вестник Донского государственного технического университета. Т. 11. № 8 (59) Вып.1. — Ростов-н/Д.: Издательский центр ДГТУ, 2011.
3. Устойчивое развитие в России, ред. Бобылева С.Н и Перелета Р. А., Берлин Санкт-Петербург. 2013
4. Россия и страны мира, 2014 г. <http://www.gks.ru>
5. Рио-де-Жанейрская декларация по окружающей среде и развитию, 3–14 июня 1992 года, [http://www.un.org/ru/documents/decl\\_conv/declarations/riodecl.shtml](http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/riodecl.shtml)
6. Международная организация по стандартизации. Разработчик и издатель международных стандартов <http://www.iso.org>
7. Сертификация ISO в России <http://rosstandart.net>

# МОЛОДОЙ УЧЁНЫЙ

Международный научный журнал  
Выходит еженедельно

№ 27 (131) / 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.  
Курпаяниди К. И.  
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)  
Игисинов 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 21.12.2016. Тираж 500 экз.

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