

ISSN 2072-0297



# МОЛОДОЙ<sup>®</sup> УЧЁНЫЙ

международный научный журнал



**28**  
2016  
Часть VI

16+

ISSN 2072-0297

# МОЛОДОЙ УЧЁНЫЙ

Международный научный журнал

Выходит еженедельно

№ 28 (132) / 2016

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

**Главный редактор:** Ахметов Ильдар Геннадьевич, кандидат технических наук

**Члены редакционной коллегии:**

Ахметова Мария Николаевна, доктор педагогических наук

Иванова Юлия Валентиновна, доктор философских наук

Каленский Александр Васильевич, доктор физико-математических наук

Куташов Вячеслав Анатольевич, доктор медицинских наук

Лактионов Константин Станиславович, доктор биологических наук

Сараева Надежда Михайловна, доктор психологических наук

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

Авдеюк Оксана Алексеевна, кандидат технических наук

Айдаров Оразхан Турсункожаевич, кандидат географических наук

Алиева Тарана Ибрагим кызы, кандидат химических наук

Ахметова Валерия Валерьевна, кандидат медицинских наук

Брезгин Вячеслав Сергеевич, кандидат экономических наук

Данилов Олег Евгеньевич, кандидат педагогических наук

Дёмин Александр Викторович, кандидат биологических наук

Дядюн Кристина Владимировна, кандидат юридических наук

Желнова Кристина Владимировна, кандидат экономических наук

Жуйкова Тамара Павловна, кандидат педагогических наук

Жураев Хусниддин Олтинбоевич, кандидат педагогических наук

Игнатова Мария Александровна, кандидат искусствоведения

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

Кенесов Асхат Алмасович, кандидат политических наук

Коварда Владимир Васильевич, кандидат физико-математических наук

Комогорцев Максим Геннадьевич, кандидат технических наук

Котляров Алексей Васильевич, кандидат геолого-минералогических наук

Кузьмина Виолетта Михайловна, кандидат исторических наук, кандидат психологических наук

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

Кучерявенко Светлана Алексеевна, кандидат экономических наук

Лескова Екатерина Викторовна, кандидат физико-математических наук

Макеева Ирина Александровна, кандидат педагогических наук

Матвиенко Евгений Владимирович, кандидат биологических наук

Матроскина Татьяна Викторовна, кандидат экономических наук

Матусевич Марина Степановна, кандидат педагогических наук

Мусаева Ума Алиевна, кандидат технических наук

Насимов Мурат Орленбаевич, кандидат политических наук

Паридинова Ботагоз Жаппаровна, магистр философии

Прончев Геннадий Борисович, кандидат физико-математических наук

Семахин Андрей Михайлович, кандидат технических наук

Сенцов Аркадий Эдуардович, кандидат политических наук

Сенюшкин Николай Сергеевич, кандидат технических наук

Титова Елена Ивановна, кандидат педагогических наук

Ткаченко Ирина Георгиевна, кандидат филологических наук

Фозилов Садриддин Файзуллаевич, кандидат химических наук

Яхина Асия Сергеевна, кандидат технических наук

Ячинова Светлана Николаевна, кандидат педагогических наук

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.

**Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС77-38059 от 11 ноября 2009 г.**

Журнал входит в систему РИНЦ (Российский индекс научного цитирования) на платформе elibrary.ru.

Журнал включен в международный каталог периодических изданий «Ulrich's Periodicals Directory».

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

#### **Международный редакционный совет:**

Айрян Заруи Геворковна, кандидат филологических наук, доцент (Армения)

Арошидзе Паата Леонидович, доктор экономических наук, ассоциированный профессор (Грузия)

Атаев Загир Вагитович, кандидат географических наук, профессор (Россия)

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

Бидова Бэла Бертовна, доктор юридических наук, доцент (Россия)

Борисов Вячеслав Викторович, доктор педагогических наук, профессор (Украина)

Велковска Гена Цветкова, доктор экономических наук, доцент (Болгария)

Гайич Тамара, доктор экономических наук (Сербия)

Данатаров Агахан, кандидат технических наук (Туркменистан)

Данилов Александр Максимович, доктор технических наук, профессор (Россия)

Демидов Алексей Александрович, доктор медицинских наук, профессор (Россия)

Досманбетова Зейнегуль Рамазановна, доктор философии (PhD) по филологическим наукам (Казахстан)

Ешиев Абдыракман Молдоалиевич, доктор медицинских наук, доцент, зав. отделением (Кыргызстан)

Жолдошев Сапарбай Тезекбаевич, доктор медицинских наук, профессор (Кыргызстан)

Игисинов Нурбек Сагинбекович, доктор медицинских наук, профессор (Казахстан)

Кадыров Кутлуг-Бек Бекмуратович, кандидат педагогических наук, заместитель директора (Узбекистан)

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

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

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

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

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: 04.01.2017. 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 *Филип Джордж Зимбардо*, известный американский социальный психолог, известный как автор Стэнфордского эксперимента.

Зимбардо родился в 1933 году в Южном Бронксе (США). По окончании Монро High School он поступил в Бруклинский колледж и получил в нем степень бакалавра, затем защитил магистерскую и докторскую диссертации и получил степень доктора философии в Йельском университете.

В 1971 году в Стэнфордском университете в должности профессора Филип Зимбардо провел психологический эксперимент, в ходе которого 24 студента были разделены на группу «тюремных заключенных» и группу «тюремных надзирателей». В подвале факультета была оборудована «тюрьма», где и проводился эксперимент, который должен был продлиться две недели. Однако по этическим соображениям через шесть дней после начала эксперимент был прерван.

Стэнфордский тюремный эксперимент показал, что у людей, помещенных в определенные условия, не только происходит «вживание» в роль, но и меняются психологические характеристики. Например, в группе «надзирателей» студенты начали испытывать, а затем и проявлять садистские эмоции. В психологическом состоянии участников группы «заключенных» преобладали депрессия и отчаяние. Результаты этого эксперимента привели к возникновению теории значимости социума в индивидуальной психологии. Подробное описание этого эксперимента вышло в свет только 35 лет спустя.

Используя полученные результаты, Филип Зимбардо начал разрабатывать новые приемы и методы, чтобы помочь людям преодолевать психологические барьеры и лечить различные расстройства. К примеру, успешными были работы Зимбардо по преодолению застенчивости как у детей, так и у взрослых, которые привели к основанию «Стэнфордской клиники застенчивости».

*Людмила Вейса, ответственный редактор*

---

---

## СОДЕРЖАНИЕ

### ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

- Подковыркина О. А.**  
Отличительные особенности мотивации работников в системе государственного и муниципального управления ..... 515
- Подковыркина О. А.**  
Современные подходы к разработке системы мотивации и стимулирования труда в органах власти: отечественный и зарубежный опыт..... 517
- Подковыркина О. А.**  
Основные пути развития системы мотивации и стимулирования труда в российском государственном и муниципальном управлении ..... 519
- Полгар Д.**  
Реализация корпоративной социальной ответственности в российских интернет-компаниях.....521
- Рогожина О. А.**  
Многофакторный анализ степени износа основных средств АО «НЗХС» ..... 522
- Саитгараев А. Р., Гареева Г. А., Григорьева Д. Р.**  
Эффективность использования информационных технологий в экономической системе России ..... 526
- Сайбель Н. Ю., Борисенко М. А.**  
Влияние санкций на развитие предпринимательства в Краснодарском крае . 529
- Сайбель Н. Ю., Волкова В. В.**  
Краудфандинг как источник финансирования малого бизнеса в условиях экономического кризиса .....531
- Сайбель Н. Ю., Моисеева П. И.**  
Особенности развития франчайзинга в России ..... 534
- Сайбель Н. Ю., Печенов А. С.**  
Проблемы развития предпринимательства в России ..... 536
- Сайбель Н. Ю., Хуако М. А.**  
Особенности формирования рынка недвижимости Краснодарского края..... 540
- Сидоренко Н. К., Секлецов Н. А., Яцук К. В.**  
Стиль управления коллективом ..... 542
- Сирожиддинов И. К., Ботирова Р. А.**  
Ускоренное развитие промышленности — основа структурных преобразований в экономике ..... 546
- Сопина Л. К.**  
Совершенствование процесса оценки структуры государственных таможенных услуг как инструмент повышения качества их оказания..... 548
- Спиридонова Д. В.**  
Теоретические подходы к определению понятия финансовая устойчивость .....551
- Спиридонова Д. В.**  
Методика анализа финансовой устойчивости предприятия ..... 552
- Сучков С. Д.**  
Тенденции в управлении человеческими ресурсами организации на современном этапе ..... 554
- Терновская А. Д., Ларина А. А.**  
Замедление темпов роста в мировой экономике на примерах различных стран .....557
- Терновская А. Д., Ларина А. А.**  
Снижение темпов развития мировой экономики ..... 559
- Тилькова Д. Н.**  
Финансовый мониторинг как вид государственного финансового контроля .....561
- Тойгонбаева Д.**  
Формирование и развитие организационной культуры в компании .....567
- Третьяков М. М., Лунина Д. С.**  
Системный подход в маркетинговых исследованиях образовательной организации ..... 569

<b>Тукач В. С.</b> Формирование устойчивых конкурентных преимуществ компании на основе проведения стратегического конкурентного анализа .....573	<b>Чекиева Х. Р.</b> Ипотечное кредитование в условиях кризиса ..... 592
<b>Уткина В. А., Слюсаренко В. К.</b> Налоги — сущность и понятия ..... 575	<b>Чигрин Е. Н.</b> Развитие промышленности энергии ветра ..... 594
<b>Уткина В. А., Слюсаренко В. К.</b> Проблемы глобализации в мировой экономике.....577	<b>Чикина С. Ю., Дакаева Ж. Х.</b> Ремонт многоквартирных домов. Основные понятия..... 596
<b>Фурсенко Е. Ю., Брилева С. А., Олифиренко Р. И.</b> Преимущества и недостатки глобализации..... 579	<b>Шаповал М. А.</b> Особенности рынка труда молодежи ..... 598
<b>Холмирзоев Д. Н., Масалыгина А. С., Захаров Н. В., Дьякова О. В.</b> Механизм кредитования — взаимодействие корпорации и банка ..... 580	<b>Шаталова Е. Д.</b> Межбанковское взаимодействие конкурентного и кооперационного типа ..... 601
<b>Холмирзоев Д. Н., Масалыгина А. С., Захаров Н. В., Дьякова О. В.</b> Налоговое стимулирование развития малого бизнеса в РФ ..... 582	<b>Шевченко Ж. Д.</b> Теоретические аспекты проведения таможенного контроля в форме учета товаров, находящихся под таможенным контролем..... 603
<b>Цацурин К. А.</b> Проблемы и перспективы развития российских моногородов ..... 585	<b>Щербаков Н. А.</b> Практика бенчмаркинг-исследований как аналитический инструмент для HR-специалистов..... 606
<b>Чакалян К. Г.</b> Оценка бизнеса: сущность основных подходов, их преимущества и недостатки ..... 590	<b>Янкова В. Ф.</b> Эффективность использования оборотных средств предприятия ..... 608

## ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

### Отличительные особенности мотивации работников в системе государственного и муниципального управления

Подковыркина Ольга Александровна

Сибирский институт бизнеса и информационных технологий (г. Омск)

Мотивация является универсальным психологическим фактором, влияющим на деятельность человека, в том числе производственную. Представляя собой побуждающую силу, психологическое основание для совершения тех или иных действий, она является предметом целого класса особых теорий, как классических, таких как теории А. Маслоу, Ф. Герцберга, Д. Макгрегора, так и более современных, в частности, теорий самодетерминации и постановки целей.

Одновременно, обеспечение мотивации и разработка соответствующей системы стимулирования труда признается одной из важнейших и универсальных функций управления, важной для организаций любого типа. Исследование мотивации в рабочем контексте поэтому является одним из главных направлений в развитии современной теории мотивации. Так, наиболее важными современными теориями трудовой мотивации, отражающими потребности инновационной экономики и высококонкурентных рынков труда, можно считать теории самодетерминации и постановки целей.

Теория самодетерминации, в частности, подчеркивает важность внутренней инициативы при осуществлении трудовой деятельности, а также осознания собственной компетенции как факторов внутренней мотивации работника [1]. Теория постановки целей, в свою очередь, утверждает, что более трудные и конкретные цели оказывают наиболее мотивирующее воздействие на работника [2].

Данные теории носят общий характер, формулируя условия успешной трудовой деятельности в современной экономике, в которой ценность представляют, прежде всего, человеческие ресурсы и способность выполнять сложную и ответственную работу. Вместе с тем, эти теории сами по себе не способны учесть специфику отдельных видов деятельности и организационных контекстов, которая существенно влияет на возможности выстраивания систем управления мотивацией.

Особый интерес представляет сфера государственного и муниципального управления, для которой характерна высокая степень регламентации и бюрократизации управлен-

ческих процессов, доминирование иерархических отношений, ограничивающих возможности проявления личной инициативы, и одновременно — высокий уровень ответственности и сложности решаемых задач. Осознание специфики сферы государственного управления потребовало создания специальных теорий мотивации, анализирующих отличие мотивации в коммерческом и государственном секторах.

В настоящее время, исследование специфики мотивации в государственном управлении осуществляется, прежде всего, в рамках т. н. теории мотивации публичных услуг (Public Service Motivation, или сокращенно PSM). Начав развиваться в 1990-е годы, теория PSM привела к значительному росту числа исследований и публикаций в середине первого десятилетия XX века [1, p. 701].

В центре внимания нового подхода изначально стояла проблема различий между частным и государственным секторами с точки зрения трудовой мотивации, то есть, основных причин, по которым работники выбирают ту или иную сферу деятельности и выполняют работу. В частности, теоретической предпосылкой нового подхода лежало представление о том, что для государственного сектора более выраженной должна быть мотивация, связанная с чувством долга и ориентацией на общественное, а не личное благо. В разных исследованиях эта мотивационная специфика описывалась как «альтруизм», «просоциальная мотивация», «ориентация на другого» и пр. [6].

Однако эмпирические исследования, проведенные в дальнейшем, показали, что, хотя между двумя сферами действительно существуют различия в мотивации, они носят более сложный характер.

Так, в сравнительном исследовании американских специалистов в области менеджмента, проведенном в конце 1990-х годов, были выявлены различия в мотивационных приоритетах между работниками (как руководителями, так и подчиненными) государственных и частных организаций. В государственном секторе доминирующими оказались такие мотивационные факторы как «потребность в стабильном и безопасном будущем», «возможность

узнать что-то новое» и «использование своих способностей», тогда как для частного сектора более важными оказались «высокая зарплата», «возможность стать лидером» и «возможности для саморазвития» [4, р. 235]. Наименее важными факторами, в свою очередь, стали: «высокий социальный статус и престиж» в государственном секторе, и «свобода от контроля сверху» — в частном. При этом, такой фактор как «возможность принести пользу обществу» в частном секторе оказался даже более важным мотивом, чем в органах власти.

Более поздние исследования, подтверждая существование различий между частными и государственными организациями, демонстрировали результаты, зачастую противоречащие друг другу, что заставило исследователей разрабатывать более сложные модели мотивации в государственном секторе. В частности, исследования показали, что при изучении мотивации государственных и муниципальных служащих необходимо учитывать такие факторы как:

- демографические особенности работников, в частности, пол и возраст;
- содержание выполняемых трудовых функций;
- позиция в иерархической структуре;
- национальная специфика, и др. [2; 6; 7; 8].

Тем не менее, с учетом влияния опосредующих факторов, современный уровень знаний позволяет утверждать, что в государственном секторе более важное значение имеет внутренняя мотивация, а государственные и муниципальные служащие более склонны поддерживать баланс

между работой и семьей, отказываясь от погони за высокими зарплатами и быстрым карьерным ростом [2; 6].

Результаты исследований в области PSM позволяют утверждать о применимости современных теорий мотивации к деятельности государственных служащих. Вместе с тем, дальнейшие исследования необходимы, чтобы согласовать положения общих теорий мотивации, с одной стороны, и специальных теорий, таких как PSM, с другой. Например, теория самодетерминации утверждает приоритетную значимость внутренней мотивации, которая, как было показано, более выражена именно в государственном секторе. Означает ли это, что система мотивации обеспечивает большую эффективность в государственном управлении по сравнению с частным сектором, принимая во внимание объективно меньшие институциональные возможности для проявления личной инициативы? Современный уровень знаний не дает однозначного ответа на этот вопрос, хотя есть основания полагать, что просоциальная мотивация в государственном секторе действительно способна положительно влиять на производительность, хотя большое значение имеет целый ряд опосредующих факторов [6].

Таким образом, являясь серьезной альтернативой теории рационального выбора, теория PSM представляет собой важный вклад в понимание особенностей мотивации в системе государственного и муниципального управления, которую необходимо учитывать, в частности, при попытках перенести ряд технологий управления персоналом из корпоративного сектора в деятельность органов власти.

#### Литература:

1. Bozeman, B., Su, X. Public service motivation concepts and theory: A critique // *Public Administration Review*. 2015. Vol. 75. P. 700–710.
2. Buelens, M., Van den Broeck, H. An analysis of differences in work motivation between public and private sector organizations // *Public Administration Review*. 2007. Vol. 67. P. 65–74.
3. Cagne, M. and Deci, E. L. Self-determination theory and work motivation // *Journal of Organizational Behavior*. 2005. Vol. 26. P. 331–362.
4. Jurkiewicz, C. L., Massey, T. K. and Brown, R. G. Motivation in public and private organizations: A comparative study // *Public Productivity & Management Review*. 1998. Vol. 21. P. 230–250.
5. Locke, E. A. and Latham, G. P. Building a practically useful theory of goal setting and task motivation: A 35-year Odyssey // *American Psychologist*. 2002. Vol. 57. P. 705–717.
6. Perry, J. L., Hondeghem, A., Wise, L. R. Revisiting the motivational bases of public service: Twenty years of research and an agenda for the future // *Public Administration Review*. 2010. Vol. 70. P. 681–690.
7. Vandenberg, W. and Van de Walle, S. International differences in Public Service Motivation: Comparing regions across the world. In: *Motivation in Public Management: The Call of Public Service*. Ed. by J. L. Perry and A. A. Hondeghem. — New York: Oxford University Press. 2008. P. 223–246.
8. Wright, B. E. The role of work context in work motivation: A public sector application of Goal and Social cognitive theories // *Journal of Public Administration Research and Theory*. 2004. Vol. 14. P. 59–78.



## Современные подходы к разработке системы мотивации и стимулирования труда в органах власти: отечественный и зарубежный опыт

Подковыркина Ольга Александровна

Сибирский институт бизнеса и информационных технологий (г. Омск)

В системе современного государственного и муниципального управления одним из ключевых факторов, обеспечивающих качество деятельности органов власти, являются человеческие ресурсы. При этом, рынок труда в современной экономике является открытым. Это означает, что органы власти вынуждены конкурировать за профессиональную и ответственную рабочую силу друг с другом, с коммерческим сектором, и даже с зарубежными работодателями. В этих условиях, выбор правильной системы управления мотивацией становится ответственной задачей всей системы государственного и муниципального управления.

Эффективная система управления мотивацией, в частности, предполагает учет специфики конкретных секторов экономики и групп работников при определении мер стимулирования труда. В настоящее время, доминирующим подходом к совершенствованию различных аспектов системы государственного управления является заимствование управленческих технологий, оказавшихся успешными в коммерческом секторе. Такой импорт осуществляется, прежде всего, в рамках парадигмы Нового государственного менеджмента (New Public Management), распространяющейся в настоящее время и в России [3; 10].

Однако современные исследования в области трудовой мотивации показывают, что такой импорт в отношении управления мотивацией в государственном секторе должен проводиться с осторожностью. Это связано с тем, что в государственном секторе существуют важные особенности мотивации, отличающие его от коммерческого сектора, в частности, более высокое значение внутренней мотивации, важность просоциальных мотивов, стремление к поддержанию баланса между потребностями работы и семьи, меньшая чувствительность к финансовым стимулам [11; 12].

Анализ системы стимулирования труда, сложившейся в российской практике государственного и муниципального управления показывает, что современные представления о мотивации госслужащих в малой степени учитываются при принятии соответствующих решений.

Так, изучение и анализ нормативно-правовых актов, а также научных исследований, посвященных мотивации государственных служащих как на федеральном, так и региональном уровне (см., напр., [1; 2; 4; 5]), показывает, что в основе действующей системы мотивации лежат инструменты материального стимулирования, а основные направления совершенствования связаны с внедрением системы оплаты труда по результатам, на основе разработки ключевых показателей эффективности (КПИ), действительно успешно применяющейся в коммерческом секторе.

Основные задачи повышения эффективности системы стимулирования труда в российских органах власти связаны

с привязкой существующих инструментов стимулирования (величины должностных окладов, надбавок, повышающих коэффициентов, срок заключения служебного контракта или трудового договора и др.) к разрабатываемым показателям эффективности и результативности, характеризующие как индивидуальные достижения, так и результаты деятельности всего органа власти. Ключевое значение в разработке системы мотивации при этом имеет создание системы и методики оценки индивидуальной и организационной эффективности.

Необходимо отметить, что в целом, такая политика соответствует опыту многих развитых стран, для которых переключение к моделям типа «Pay per performance» (оплата по результатам) также стало сравнительно недавней инновацией. Например, в Великобритании до 1990-х годов действовала разрядная классификация должностей, аналогичная существовавшей в СССР и России единой тарифной сетке, но, правда, предполагавшая определенную «вилку» в размере оклада, в пределах которой департаменты могли принимать решения самостоятельно. Однако в дальнейшем централизованная система с единой сеткой окладов была упразднена, и департаменты получили большую свободу в разработке систем стимулирования [7]. Основанием для разработки такой вилки для конкретных должностей являются методики оценки сложности и важности выполняемых задач. А оплата конкретного чиновника внутри этой вилки определяется исходя из достигнутых индивидуальных показателей эффективности. Это пример т. н. позиционной системы управления государственной службой, действующей также в США, которые являются пионером внедрения системы оплаты по результатам в госсекторе.

В странах с так называемой карьерной системой государственной службы, в частности, Германии, размеры заработных плат и других стимулирующих выплат мало зависят от объемов и показателей эффективности выполненной работы, определяется в зависимости от образования и уровня формальной квалификации и, как правило, определяется законодательно. Для такой системы также характерны высокий уровень социальных гарантий, предоставляемых государственным служащим. При этом в последнее время усиливается позиция специалистов, считающих, что для повышения эффективности система стимулирования труда в Германии должна стать более гибкой и учитывать индивидуальные достижения [6].

Таким образом, развитие российской системы управления мотивацией и стимулирования труда в сфере государственного и муниципального управления находится в русле общемировых тенденций и связана с переходом от карьерной к позиционной системе. Такое движение со-

ответствует логике Нового государственного менеджмента, однако вступает в противоречие с современными представлениями об особенностях мотивации в государственных институтах.

Исследования, проведенные в России, подтверждают, что мотивация госслужащих в меньшей степени основана на финансовых стимулах и больше ориентирована на стабильность рабочего места, возможности профессионального развития, интересное содержание работы [8; 9]. Активное внедрение заимствованных их коммерческого сектора кадровых технологий не учитывает эти особенности государственных институтов и может привести к сдвигам в структуре мотивации госслужащих. Действительно, как показывают лонгитюдные социологические исследования, с 2001 по 2012 годы произошли заметные сдвиги в мотивах лиц, поступающих на гражданскую службу. В частности, уменьшилась значимость таких факторов как «стремление реализовать свои профессиональные ка-

чества» (с 35,5 % до 23 %) и «желание принести пользу обществу и государству» (с 31,2 % до 24,7 %), тогда как более значимыми стали факторы, связанные с материальным благополучием (рост с 11,9 % до 25 %) и занятием престижного места в обществе (с 9,2 % до 36,1 %) [9, с. 43]. Правда, по-прежнему, на первом месте остается потребность в гарантиях постоянной работы.

Рост значимости материальных факторов мотивации демонстрирует происходящий сдвиг государственного управления к моделям управления, принятым в частном секторе. Последствия такой трансформации в настоящее время трудно прогнозировать, однако можно заключить, что складывающаяся как на федеральном, так и на региональном уровне система управления не способна реализовать мотивационный потенциал институтов государственной службы и может оказать негативное влияние на выполнение государственных функций, которые по своему содержанию значительно отличаются от потребностей коммерческих фирм.

#### Литература:

1. Федеральный закон от 27.07.2004 № 79-ФЗ «О государственной гражданской службе Российской Федерации», в ред. 02.08.2016.
2. Государственная программа города Москвы «Открытое Правительство» на 2012–2016 годы. М., 2011.
3. Баранов, И. Н. Новый государственный менеджмент: эволюция теории и практики применения // Российский журнал менеджмента. 2012. № 1. С. 51–64.
4. Васильева, А. С., Шварцзайд, Е. Р. Совершенствование системы стимулирования труда государственных служащих // *Ars Administrandi*. 2013. № 2. С. 59–67.
5. Захаров, В. М. Развитие кадрового потенциала государственного и муниципального управления в регионе (по материалам Белгородской области) // *Современные проблемы науки и образования*. 2013. № 4.
6. Коголь, Т. Н., Анцибалова, О. В. Система оплаты и стимулирования труда государственных служащих некоторых стран (Германия, США) // *Вестник Кузбасского института*. 2012. № 4. С. 126–133.
7. Кононов, Е. В. Применение опыта Великобритании в сфере оценки и стимулирования труда государственных служащих // *Экономический анализ: теория и практика*. 2011. № 20. С. 59–64.
8. Лепетикова И. Ю., Лукин, Д. К. Развитие мотивации и стимулирования труда государственных (муниципальных) служащих // *Ростовский научный журнал*. 2016. № 11. С. 84–91.
9. Магомедов, К. О. Кадровая политика в системе государственной власти и управления: Мониторинг основных направлений // *Мониторинг общественного мнения*. 2014. № 3. С. 40–46.
10. Поспелова, Е., Казакова, М. Применение концепции *New Public Management* в России // *Государственная служба*. 2015. № 2. С. 22–26.
11. *Motivation in Public Management: The Call of Public Service*. Ed. by J. L. Perry and A. A. Hondeghem. — New York: Oxford University Press. 2008. P. 223–246.
12. Perry, J. L., Hondeghem, A., Wise, L. R. Revisiting the motivational bases of public service: Twenty years of research and an agenda for the future // *Public Administration Review*. 2010. Vol. 70. P. 681–690.

## Основные пути развития системы мотивации и стимулирования труда в российском государственном и муниципальном управлении

Подковыркина Ольга Александровна

Сибирский институт бизнеса и информационных технологий (г. Омск)

Повышение качества труда государственных и муниципальных служащих является актуальной задачей для большинства современных стран, включая Россию. Происходящая в рамках концепции сервисного государства и парадигмы Нового государственного менеджмента [4; 8] конвергенция коммерческого и государственного сектора сближает модели управления корпоративного и государственного секторов, усиливая тем самым и конкуренцию между ними за квалифицированные кадры. Возросшая потребность органов власти в кадровом обеспечении государственной и муниципальной службы приводит к необходимости разрабатывать современные схемы управления мотивацией и стимулирования труда.

Основным средством управления мотивацией государственных и муниципальных служащих в России в настоящее время являются денежные выплаты, а изменения касаются лишь структуры этих выплат и их увязывание с показателями деятельности отдельных служащих и органов власти. Например, статья 50 Федерального закона «О государственной гражданской службе в Российской Федерации» прямо указывает, что денежные выплаты являются основным средством стимулирования профессиональной деятельности государственного служащего [1, ст. 50]. На муниципальном уровне де-факто сложилась аналогичная ситуация. Хотя формально муниципалитеты самостоятельно определяют систему поощрения, принцип соотносительности основных условий оплаты труда в муниципальной и государственной службе [2, ст. 5] приводит к фактической общности подходов в управлении мотивацией.

Модель управления, основанная на финансовых стимулах и привязке денежных выплат к показателям эффективности, соответствует практике современных коммерческих структур, однако не учитывает специфические особенности мотивации лиц, поступающих на гражданскую службу. Многочисленные исследования, как российские, так и зарубежные, показывают, что, несмотря на постепенное движение в сторону коммерциализации госсектора, мотивация государственных и муниципальных служащих, а также в целом работников государственных организаций, в меньшей степени ориентирована на финансовые стимулы и в большей мере, нежели в частном секторе, основана на стабильности рабочего места, чувстве долга, просоциальных мотивах, стремлении к личному и профессиональному росту (см., напр., [3; 5; 11]).

При этом, в использовании финансовых стимулов наблюдается явный дисбаланс на разных уровнях государ-

ственного и муниципального управления. Так, по данным Росстата за 2015 год, среднемесячная зарплата гражданских и муниципальных служащих в органах власти составила:

- в федеральных государственных органах — 111,3 тыс. руб.;
- в территориальных подразделениях федеральных органов — 35,3 тыс. руб.;
- в государственных органах субъектов РФ — 52,3 тыс. руб.;
- в органах местного самоуправления — 37,1 тыс. руб. [6; 7].

Помимо того, что сложившаяся система не вполне учитывает особенности мотивации работников госсектора, модель управления, характерная для бизнеса и основанная на принципе оплаты по результату, просто не может быть эффективно реализована на региональном уровне, в особенности, применительно к деятельности территориальных органов министерств и ведомств и муниципальных органов власти. В то же самое время, именно работники этого уровня, и в особенности муниципальные служащие находятся ближе всего к гражданам и от уровня их мотивации во многом зависит не только успешность решения многих проблем местного уровня, но и восприятие гражданами власти как таковой, взаимоотношения между гражданским обществом и системой государственного и муниципального управления.

Необходимо отметить, что финансовые возможности большинства муниципальных органов власти, особенно на уровне районов, объективно не позволяют разрабатывать эффективные модели финансового стимулирования, а возросшие полномочия руководителей муниципальных органов по самостоятельному определению величины оплаты труда конкретных служащих лишь дополнительно способствуют злоупотреблениям и демотивации работников. По этой причине, зачастую высказываемые предложения о повышении эффективности мотивации государственных и муниципальных служащих на основе системы «эффективных контрактов», лишь частично учитывают современные достижения в области теории мотивации труда.

В таблице представлены некоторые возможные меры, направленные на совершенствование системы управления мотивацией государственных и муниципальных служащих на региональном уровне, соответствующие логике современных научных подходов к мотивации труда.

Таблица 1. Направления совершенствования управления мотивацией государственных и муниципальных служащих в РФ (на региональном уровне)

Мотивационный фактор, важный с точки зрения теории	Существующие проблемы	Предлагаемые меры
Внутренняя инициатива [9]	Иерархическая модель управления подавляет инициативу. Доминирование финансовых механизмов стимулирования.	Ослабление контроля за рутинными, повседневными процессами. Внедрение механизмов персонализации процесса оказания государственных и муниципальных услуг, прямого взаимодействия служащих и граждан.
Постановка трудных и конкретных целей [10]	Система целеполагания не адаптируема под конкретных служащих.	Повышение гибкости и индивидуального подхода к постановке целей для конкретного служащего, на основе методик профессионального и мотивационного профилирования служащих.
Важность баланса потребностей работы и семьи, стабильности [11]	Снижение уровня гарантий стабильности из-за проведения периодических аттестаций.	Увеличение периода прохождения аттестации с 3 до 5 лет (в муниципальных органах).
Внутренняя мотивация, развитие, просоциальные мотивы [11]	Доминирование финансовых механизмов стимулирования.	Персонализация процесса оказания государственных и муниципальных услуг. Расширение возможностей профессионального развития и обмена опытом. Внутренний и внешний PR, направленный на демонстрацию общественной пользы от деятельности органов власти.

Не все из предложенных мер могут быть реализованы на уровне конкретного органа власти, однако большинство из них не требует значительных дополнительных ресурсов и предполагает в большей степени изменение фокуса внимания при разработке систем управления мотивацией. В частности, необходим переход от нема-

териального стимулирования, основанного на вручении грамот, благодарностей и других девальвированных механизмов, к инструментам, демонстрирующим фактическую пользу, которую деятельность государственных и муниципальных служащих приносит гражданам и обществу в целом.

#### Литература:

1. Федеральный закон от 27.07.2004 г. № 79-ФЗ «О государственной гражданской службе Российской Федерации», в ред. от 02.08.2016 г.
2. Федеральный закон от 02.03.2007 г. № 25-ФЗ «О муниципальной службе в Российской Федерации», в ред. от 30.06.2016 г.
3. Васильева, А. С., Шварцзайд, Е. Р. Совершенствование системы стимулирования труда государственных служащих // *Ars Administrandi*. 2013. № 2. С. 59–67.
4. Мартынова С. Е. Концепция «сервисного» государства в контексте постиндустриальной парадигмы социального управления // *Вестник Тюменского государственного университета*. — 2013. — № 8. — С.165–173.
5. Магомедов, К. О. Кадровая политика в системе государственной власти и управления: Мониторинг основных направлений // *Мониторинг общественного мнения*. 2014. № 3. С. 40–46.
6. О численности и оплате труда гражданских служащих федеральных государственных органов / Росстат: [http://www.gks.ru/bgd/free/b04\\_03/IssWWW.exe/Stg/d06/plat29.htm](http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/IssWWW.exe/Stg/d06/plat29.htm).
7. О численности и оплате труда государственных гражданских служащих и муниципальных служащих на региональном уровне за 2015 год / Росстат: [http://www.gks.ru/bgd/free/b04\\_03/IssWWW.exe/Stg/d06/54.htm](http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/IssWWW.exe/Stg/d06/54.htm).
8. Поспелова, Е., Казакова, М. Применение концепции New Public Management в России // *Государственная служба*. 2015. № 2. С.22–26.
9. Cagne, M. and Deci, E. L. Self-determination theory and work motivation // *Journal of Organizational Behavior*. 2005. Vol. 26. P. 331–362.
10. Locke, E. A. and Latham, G. P. Building a practically useful theory of goal setting and task motivation: A 35-year Odyssey // *American Psychologist*. 2002. Vol. 57. P. 705–717.

11. Perry, J. L., Hondeghem, A., Wise, L. R. Revisiting the motivational bases of public service: Twenty years of research and an agenda for the future // Public Administration Review. 2010. Vol. 70. P. 681–690.

## Реализация корпоративной социальной ответственности в российских интернет-компаниях

Полгар Диана, студент

Российский университет дружбы народов (г. Москва)

Согласно определению, данному в Международном стандарте Международной организации по стандартизации (ISO) 26000 «Руководство по социальной ответственности», социальная ответственность — это ответственность организации за воздействие ее решений и деятельности на общество и окружающую среду через прозрачное и этическое поведение, которое содействует устойчивому развитию, включая здоровье и благосостояние общества; учитывает ожидания заинтересованных сторон; соответствует применяемому законодательству и согласуется с международными нормами поведения; введено во всей организации [1].

Социальная ответственность встречается во всех формах организации, однако чаще всего мы сталкиваемся с этим явлением в бизнес-сообществе под названием «корпоративная социальная ответственность» (КСО).

С середины двадцатого века корпоративная социальная ответственность начинает активно возрождаться в компаниях Западной Европы и США, а позднее в экономически развивающихся странах, в том числе и в России.

В России резкий толчок в развитии КСО начался в последнее десятилетие. С недавних пор, число российских компаний, которые внедряют в свою деятельность принципы социальной ответственности, постоянно увеличивается.

Одной из часто встречающихся форм проявления социальной ответственности бизнеса является благотворительность — т. е. добровольная деятельность коммерческой организации по оказанию помощи нуждающимся или по поддержке социальных проектов — собственных или других организаций [3]. При этом сфера, в которую компания инвестирует свои средства вовсе не обязательно имеет прямую связь с основной сферой деятельности компании.

На территории РФ от общего объема рынка благотворительности приблизительно 90 % приходится на благотворительность со стороны компаний.

В частности, крупные организации способны осуществлять постоянную поддержку науки, или решать — локально или масштабах страны в целом — проблемы в сфере образования и здравоохранения.

Такие проекты являются социальными инвестициями. Крупные компании часто разрабатывают специальные благотворительные проекты, проводят конкурсы на получения грантов, и т. д.

Средний и малый бизнес как правило поддерживают более конкретные социальные учреждения, такие как детский дом, дома для престарелых, хосписы и т. д. Некоторые предприятия в качестве помощи выделяют не деньги, а, например, свою продукцию или услуги.

Также, одним из вариантов проявления корпоративной социальной ответственности является корпоративное волонтерство, т. е. добровольное участие сотрудников на безвозмездной основе в различных социальных программах при поддержке своей компании [2]. Чаще всего подобные программы рассчитаны на поддержку семьи и детей, защиту окружающей среды, или же пропаганду здорового образа жизни.

Для рассмотрения данного вопроса более подробно, я хотела бы привести примеры проявления корпоративной социальной ответственности, основываясь на опыте российских интернет компаний. За последние несколько лет российский интернет в корне сменился с пространства для общения и получения информации на один из самых крупных и быстрорастущих рынков как и на территории РФ, так и по всему миру, и уже давно стал вполне самостоятельной отраслью национальной экономики. Двумя наиболее успешными игроками на рынке являются Mail.ru Group и Яндекс, хотя, стоит отметить, ни выручка, ни уровень посещаемости не сравнятся с показателями зарубежных «гигантов», (таких как Google и Facebook).

Холдинг Mail.Ru Group, основанный в 1998 г., на сегодняшний день является самой крупной, дорогой и перспективной компанией на пространстве рунета. Их самыми популярными и всеобщими известными проектами безусловно являются социальные сети «ВКонтакте», «Одноклассники» и, конечно же, «Mail.ru». В 2015 году Mail.Ru Group впервые обогнала бессменного лидера русского интернета «Яндекс». Во многом этому послужила покупка сайта «ВКонтакте». Стоит отметить, что данная компания, помимо процветания своей власти на просторах рунета, тратит огромное количество ресурсов и на реализацию социальной ответственности.

Mail.Ru Group проводит постоянную работу в области развития образования в сфере IT. Каждый год компания проводит олимпиаду для программистов «Russian Code Cup». Также, Mail.ru Group организуют самый крупный чемпионат по программированию искусственного интел-

лекта «Russian AI Cup». Кроме того, ежегодно они проводят конкурс дизайнеров и разработчиков интерфейсов «Russian Design Cup», а также активно сотрудничает с вузами России.

В 2013 году компания запустила проект Добро Mail.Ru — первый крупный сервис для благотворительности по всей Российской Федерации. В компании также растет корпоративное волонтерство. Например, сотрудники регулярно участвуют в «Дне Донора». Кроме того, Mail.Ru Group каждый месяц проводят закупку медицинского оборудования и лекарств для лечения детей.

Еще одним ранее упомянутым «гигантом» рунета безусловно является компания «Яндекс», основанная в 2000 г. Поисковик и по сей день является наиболее используемым сервисом по поиску информации среди жителей России, а также и создателем нескольких крайне успешных проектов таких как «Яндекс. Такси» и «Яндекс. Билеты». Не смотря на то, что в 2015 году компания немного сдала позиции, уступив место первенства на рынке холдингу Mail.Ru Group, «Яндекс» также является примером корпоративной социальной ответственности. К примеру, они проводили акцию, при которой оказывалась регулярная рекламная поддержка некоммерческим организациям. Для реализации этого проекта благотворительный фонд САФ и компания «Яндекс» открыли совместную программу Vlogo.ru. У программы было две основные цели: чтобы нуждающиеся в помощи, могли ее найти, и чтобы те, кто хочет оказать помощь, знали, как это можно было реализовать.

#### Литература:

1. Руководство по социальной ответственности ISO/DIS 26000.
2. Краснополянская И. Корпоративное волонтерство в России: основные характеристики // Бизнес и общество, Корпоративное социальное волонтерство в России. Сборник лучших практик — 2012. № 2. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.b-soc.ru/media/download/1636>
3. Белокрыльцева А. Бизнес. Благотворительность. Общественное мнение / А. Белокрыльцева, Д. Белокрыльцева, О. Суворова. — М.: Фонд «Диалог», 2005, С. 29–30.

## Многофакторный анализ степени износа основных средств АО «НЗХС»

Рогожина Ольга Александровна, магистрант

Оренбургский филиал Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова

*Вся деятельность любой организации полностью зависит от имеющихся в её распоряжении ресурсов или фондов, которые, как известно, неограничены. К фонду организации относятся денежные средства, используемое в производственном процессе оборудование, а также человеческие ресурсы. С течением времени оборудование, к примеру, физически изнашивается и устаревает, соответственно, падает его стоимость. В данном случае следует говорить о таком понятии, как износ основных средств или ресурсов, подразумевающим постепенную утрату каким-либо капитальным благом своей первоначальной ценности.*

**Ключевые слова:** износ основных средств, корреляционно-регрессионный анализ степени износа основных средств

Участвуя в процессе производства, основные средства подвергаются износу и утрачивают потребительную

Еще одной социально ответственной компанией, которую я хотела бы привести в пример, является сервис «2Гис», основанный в 1999 г. Концепт симбиоза электронные карты и справочника стал прорывным и позволил войти в двадцатку самых дорогих и востребованных проектов рунета. «2Гис» позволяет пользователям в режиме офлайн ориентироваться более чем в 200 городах России и зарубежья, а также показывает схемы различных торговых центров и аэропортов. Компания, в свою очередь, ежегодно организуют проект перед наступающим Новым годом, в ходе которого пользователи «2Гис» выбирают подарок из списка, делятся своим выбором в социальных сетях и, таким образом, автоматически становятся участниками розыгрыша. Эта программа проходит в 257 городах России и 2 городах Киргизии при котором участникам подарили более 500 призов, например, такие как техника, сертификаты на продукцию и услуги компаний и т.д. Победителей определит специальный алгоритм. Данную акцию они проводят совместно с компанией «Ангстрем», еще одним представителем электронной-коммерции России.

Не смотря на все вышеизложенные примеры, реализация социальной ответственности в интернет-компаниях России — это явление достаточно редкое, в отличии от представителей американского и европейского рынка. Тем не менее, российские частные предприятия стараются не отставать и все больше и больше организаций делают акцент на разработке собственных программ КСО, опираясь на опыт иностранных корпораций.

стоимость. Различают два вида износа: физический и моральный. Физический износ — материальное изнашива-

ние основных средств процессе их использования, а также в результате действия на них основных процессов [1].

Факторы, влияющие на физический износ в процессе использования основных средств:

- режим эксплуатации (сменность, порядок содержания и ухода за ними);
- своевременность и качественность ремонтов;
- уровень квалификации рабочих, обслуживающих эти фонды;
- условия, в которых функционируют основные фонды (влажность, температура, агрессивность среды), и др.

Физический износ устанавливается либо путем фактического осмотра технического состояния основных средств (применяется при определении износа, как правило, пассивной части основных средств — зданий, сооружений, передаточных устройств), либо по срокам службы (применяется при определении износа активной части основных средств (машин, оборудования и т. д.), а также тех, непосредственное обследование технического состояния которых затруднено (трубопроводы, кабели и т. д.)).

Наряду с физическим основные средства претерпевают моральный износ (обесценивание). Он представляет собой преждевременное (до окончания срока физической службы) обесценивание основных средств, вызванное либо удешевлением их воспроизводства (I форма морального износа), либо применением более производительных средств труда (II форма).

Учет физического и морального износа необходим для правильного определения восстановительной стоимости основных средств, сроков их службы и замены, норм и сумм амортизации.

Для экономического возмещения физического и морального износа основных средств их стоимость в виде амортизационных отношений включается в затраты на производство продукции.

Таким образом, амортизация — это плановое денежное погашение стоимости основных средств по мере их износа путем ежегодного перенесения части стоимости на изготовление продукции (себестоимость).

Норма амортизации представляет собой установленный государством годовой процент погашения стоимости основных средств и определяет сумму ежегодных амортизацион-

ных отчислений. Иначе говоря, норма амортизации — это отношение суммы годовых амортизационных отчислений к стоимости основных средств, выраженное в процентах.

Нормы амортизации устанавливаются и периодически пересматриваются государством, они едины для всех организаций независимо от их форм собственности и форм хозяйствования.

Амортизационные отчисления производятся организациями ежемесячно, исходя из установленных норм амортизации и балансовой стоимости основных средств по отдельным группам или инвентарным объектам, состоящим на балансе организации [1].

Проведем корреляционно-регрессионный анализ степени износа основных средств по материалам Акционерного общества «Новотроицкий завод хромовых соединений» (далее АО «НЗХС»). АО «НЗХС» — синергия химической технологии и металлургии.

Продукция АО «НЗХС» находит свое применение в широком ряде промышленных секторов: текстильная, кожевенная, целлюлозно-бумажная, стекольная, лакокрасочная, химическая промышленности, производство синтетических моющих средств, а также машиностроение, судостроение, авиастроение, металлургия и т. д.

Предметом деятельности АО «НЗХС» являются:

- производство и реализация хромовых соединений;
- производство и реализация натрия сернокислого технического;
- производство и реализация металлического хрома (в т. ч. алюминотермическим и электролитическим способом), феррохрома, рафинирование хрома;
- производство и реализация легирующих таблеток на основе хрома;
- производство и реализация сырья для огнеупоров (в т. ч. щебня из шлака металлического хрома и щебня из шлака феррохрома, флюсов);
- производство и реализация цветных пигментов;
- производство и реализация извести;
- производство и реализация порошка алюминиевого и др.

Основные экономические показатели финансово-хозяйственной деятельности АО «НЗХС» представлены в таблице 1, которые были составлены по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности предприятия.

Таблица 1. Основные экономические показатели финансово-хозяйственной деятельности АО «НЗХС»

Показатели	2014 г.	2015 г.	Отклонения, (+; -)	Темп роста, %
			2015 г. от 2014 г.	2015 г. к 2014 г.
Выручка, тыс. руб.	5 606 172	7 174 282	1 568 110	127,97
Себестоимость продаж, тыс. руб.	-4 534 071	-4 660 608	-126 537	102,79
Валовая прибыль, тыс. руб.	1 072 101	2 513 674	1 441 573	В 2,3 раза
Коммерческие расходы, тыс. руб.	174 094	265 498	91 404	152,50
Прибыль от продаж, тыс. руб.	898 007	2 248 176	1 350 169	В 2,5 раза
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	1 294 603	2 288 783	994 180	176,79

Показатели	2014 г.	2015 г.	Отклонения, (+; -)	Темп роста, %
			2015 г. от 2014 г.	2015 г. к 2014 г.
Чистая прибыль, тыс. руб.	1 012 827	1 770 301	757 474	174,79
Среднегодовая стоимость основных фондов, тыс. руб.	744 529,5	967 397,5	222 868	129,93
Средняя сумма собственного капитала, тыс. руб.	4 084 821	4 739 807	654 986	116,03
Среднесписочная численность работников, чел.	1 303	1 353	50	103,8
Фондоотдача, тыс. руб./тыс. руб.	7,53	7,42	-0,1	98,5
Производительность труда, тыс. руб.	4 303	5 303	1 000	123,2
Рентабельность продаж, %	18,07	24,68	6,61	x
Рентабельность затрат по основным видам деятельности, %	19,08	48,24	29,16	x
Рентабельность основных фондов, %	136,04	183,00	46,96	x
Рентабельность собственного капитала, %	24,79	37,35	12,56	x

По данным таблицы 1, в 2015 г. АО «НЗХС» выручка составила 7174282 тыс. руб., что выше показателя 2014 г. на 27,97 %, это связано с увеличением заказов на товары от покупателей. Себестоимость продаж увеличилась на 2,79 %, что в 2015 г. составило 4660608 тыс. руб., что говорит об увеличении стоимости производимой продукции. На предприятии наблюдается превышение темпов роста выручки над темпами роста себестоимости, за счет чего прибыль от продажи увеличилась на 150 % и в 2014 г. составила 2248176 тыс. руб. За счет увеличения роста чистой прибыли, показатель рентабельности продаж в 2015 г. увеличился на 6,61 % и составил 24,68 %. Экономическая рентабельность составила 48,24 % в 2015 г., а рентабельность основных фондов — 183,00 %, что говорит об эффективности их использования. Рентабельность собственного капитала в 2015 г. составила 37,35 %, что выше показателя 2014 г. на 12,56 %, что говорит об эффективном использовании собственного капитала.

Таким образом, основные экономические показатели финансово-хозяйственной деятельности АО «НЗХС» свидетельствует о рентабельном финансовом положении предприятия.

Корреляционный анализ, разработанный К. Пирсоном и Дж. Юлом, является одним из методов статистического анализа взаимозависимости нескольких признаков. Основная задача корреляционного анализа состоит в оценке природы взаимозависимости между наблюдаемыми переменными, дополнительная задача (являющаяся основной

в регрессионном анализе) состоит в оценке уравнений регрессии, где в качестве результативного признака выступает признак, являющийся следствием других признаков (факторов) — причин [2].

На степень износа основных средств коммерческих организаций Российской Федерации влияет большое количество факторов. Попробуем изучить взаимосвязь степень износа основных фондов и других экономических явлений, происходящих на АО «НЗХС». В корреляционно-регрессионном анализе можно устранить воздействие какого-либо фактора, если зафиксировать воздействие этого фактора на результат и другие, включенные в модель факторы. Данный прием широко применяется в анализе временных рядов, когда тенденция фиксируется через включение фактора времени в модель в качестве независимой переменной.

Для проведения корреляционно-регрессионного анализа используем следующие показатели:  $Y$  — коэффициент износа основных средств АО «НЗХС», %;  $X_1$  — сальдированный финансовый результат (прибыль-убыток) деятельности организаций (по химической промышленности), темп роста, %;  $X_2$  — инвестиции в основной капитал (по химической промышленности), темп роста, %;  $X_3$  — коэффициент обновления основных средств АО «НЗХС», %;  $X_4$  — производительность труда (АО «НЗХС»), тыс.руб./чел.;  $X_5$  — коэффициент финансовой устойчивости (АО «НЗХС»), %.

В результате применения алгоритма корреляционного анализа была получена матрица парных коэффициентов корреляции, которая представлена в таблице 2.

Таблица 2. Матрица коэффициентов корреляции

	$Y$	$X_1$	$X_2$	$X_3$	$X_4$	$X_5$
$Y$	1					
$X_1$	-0,523	1				
$X_2$	-0,207	-0,315	1			
$X_3$	-0,589	-0,115	0,479	1		
$X_4$	0,478	-0,708	0,526	-0,029	1	
$X_5$	-0,612	0,605	0,334	0,204	-0,555	1



По матрице, представленной в таблице 1, можно судить о тесноте связи факторов с результативным признаком и между собой. Наиболее тесная связь выявлена между числом сальдированного финансового результата деятельности организаций (по химической промышленности) ( $r_{X1} = -0.523$ ), коэффициентом обновления ( $r_{X3} = -0.589$ ), а также коэффициентом финансовой устойчивости ( $r_{X5} = -0.612$ ).

С применением пакета Excel были получены результаты, которые представлены на рисунке 1.

В ходе пошагового регрессионного анализа [3, 4], для проведения многомерного статистического анализа из 5 факторов мы отобрали 2 фактора:

$X_1$  — сальдированный финансовый результат (прибыль-убыток) деятельности организаций (по химической промышленности), темп роста, %;

$X_3$  — коэффициент обновления основных средств АО «НЗХС», %.

Регрессионная статистика						
Множественный R		0,837629951				
R-квадрат		0,701623935				
Нормированный R-квадрат		0,582273509				
Стандартная ошибка		0,020188468				
Наблюдения		8				
Дисперсионный анализ						
		df	SS	MS	F	Значимость F
Регрессия		2	0,004792004	0,002396002	5,878688156	0,048630637
Остаток		5	0,002037871	0,000407574		
Итого		7	0,006829875			
	Коэффициенты	Стандартная ошибка	t-статистика	P-Значение	Нижние 95%	Верхние 95%
У-пересечение	0,423131204	0,015479145	27,33556716	1,2259E-06	0,383340795	0,462921612
Переменная X 1	-3,52979E-05	1,44874E-05	-2,636456465	0,058910199	-7,25388E-05	1,94312E-06
Переменная X 3	-0,248638238	0,092874899	-2,677130632	0,043971029	-0,487380767	-0,009895709

Рис. 1. Результаты регрессионной статистики

В ходе расчета получено следующее уравнение регрессии:

$$\hat{y} = 0,43 - 3,5 \times X_1 - 0,24 \times X_3$$

которое показывает, что с увеличением сальдированного финансового результата деятельности организаций (по химической промышленности) коэффициент износа основных средств будет уменьшаться на 3,5%, и с увеличением коэффициента обновления основных средств АО «НЗХС» коэффициент износа основных средств АО «НЗХС» будет уменьшаться на 0,24%.

Коэффициент детерминации  $R^2 = 0,7016$  свидетельствует о том, что 70,16% всей вариации коэффициента износа основных средств обусловлено влиянием сальдированного финансового результата деятельности организаций (по химической промышленности) и коэффициента обновления основных средств АО «НЗХС», а 29,84%

вариации обусловлено другими неучтенными в модели факторами.

Оценка статистической значимости параметров регрессии проверяется с помощью t-статистики Стьюдента. Выдвигаем гипотезу  $H_0$  о статистически незначимом отличии показателей от нуля:  $a = b_i = 0$ , и определяем t-критерия Стьюдента:

$$t_a = 27,34; t_{b1} = 2,64; t_{b3} = 2,68.$$

$t_{\text{табл}}$  для числа степеней свободы  $df = n - 3 = 8 - 3 = 5$  и  $\alpha = 0,05$  составит 2,5706. Фактические значения t-статистики превосходят табличные значения, поэтому гипотеза  $H_0$  отклоняется, т. е.  $b_1, b_3$  являются статистически значимы.

Оценку надежности уравнения регрессии в целом и показателя тесноты связи, дает F-критерий Фишера. По данным таблицы дисперсионного анализа, изображенного на рисунке 1,  $F_{\text{факт}} = 5,88$ . Вероятность случайно получить

такое значение F-критерия составляет 0,0486, что не превышает допустимый уровень значимости 5%. Следовательно, полученное значение не случайно, оно сформировалось под влиянием существенных факторов, то есть подтверждается статистическая значимость всего уравнения и показателя тесноты связи [5].

Литература:

1. Коське М. С. Бухгалтерский учет и аудит: учебное пособие / М. С. Коське, И. В. Воюцкая, Ю. Г. Мишучкова; под ред. М. С. Коське. — Оренбург: Издательский центр ОГАУ, 2011.
2. Еремеев Н. С., Лебедева Т. В. Эконометрика: учебн. пособие для вузов. — Оренбург: ОАО «ИПК «Южный Урал», 2010. — 296 с.
3. Снатенков А. А., Тимофеева Т. В. Экономико-статистическое исследование состояния сберегательного дела в России // Экономика и предпринимательство. 2015. № 6—2. С. 929—933.
4. Снатенков А. А. Финансово-экономическая оценка строительного сектора Оренбургской области // Экономика и предпринимательство. 2016. № 4—2. С. 278—283.
5. Салин В. Н., Левит Б. Ю. Проверка значимости статистических показателей с помощью таблиц их критических значений. // Вопросы статистики. — 2009. № 9. — С. 69—77.

## Эффективность использования информационных технологий в экономической системе России

Саитгараев Артур Радикович, студент;

Гареева Гульнара Альбертовна, кандидат педагогических наук, доцент;

Григорьева Диана Рамилевна, кандидат педагогических наук, доцент  
Набережночелнинский институт Казанского (Приволжского) федерального университета

*Ключевые слова:* информационные технологии, экономическая система, бизнес, наука, промышленность, рейтинги стран

Информационные технологии (ИТ) — процессы, методы поиска, сбора, хранения, обработки, предоставления, распространения информации и способы осуществления таких процессов и методов; приёмы, способы и методы применения средств вычислительной техники при выполнении функций сбора, хранения, обработки, передачи и использования данных; ресурсы, необходимые для сбора, обработки, хранения и распространения. Отрасль информационных технологий занимается созданием, развитием и эксплуатацией информационных систем. Информационные технологии призваны, основываясь и рационально используя современные достижения в области компьютерной техники и иных высоких технологий, новейших средств коммуникации, программного обеспечения и практического опыта, решать задачи по эффективной организации информационного процесса для снижения затрат времени, труда, энергии и материальных ресурсов во всех сферах человеческой жизни и современного общества. Информационные технологии взаимодействуют и часто составляющей частью входят в сферы услуг, области управления, промышленного производства, социальных процессов [1].

Таким образом, с увеличением сальдированного финансового результата деятельности организаций (по химической промышленности) и коэффициента обновления основных средств АО «НЗХС» коэффициент износа основных средств АО «НЗХС» будет снижаться.

В современном мире глобальная сеть и информационные технологии являются одними из основных вспомогательных механизмов для осуществления любого рода деятельности, напрямую или косвенно связанной с торговлей, независимо от того, относится ли это к отдельно взятому рядовому работнику пенсионного фонда или к специалистам, занимающимся распределением денежных ресурсов в сферу прогрессивных научных разработок для хозяйственной деятельности на всех ее уровнях.

Именно поэтому столь существенно влияние ИТ-технологий и интернет технологий на экономическую деятельность как для отдельных регионов, так и для мировой экономики в целом.

С высокой скоростью развития компьютерной техники и глобальной сети в разы увеличиваются объемы обрабатываемой информации, и, чем ее больше, тем значительнее необходимость оперативного принятия решений и наоборот.

Базы данных так же перманентно претерпевают изменения, становясь более удобными для эксплуатации, несмотря на то, что сложность самой системы, как правило, возрастает.

Со временем, становится все меньше финансовых операций любого характера, которые способны обходиться без применения информационных-технологий и интернета.

Ведущие страны в сфере IT задают стандарты, стимулируя ее рост на международной экономической арене.

Россия не является исключением, более того, старается отслеживать основные тенденции, соответствовать им и развивать свой рынок для того, чтобы не отставать от лидеров этого сегмента.

В нашей стране, не только открытой для интеграции новых технологических идей, но и готовой конкурировать в некоторых отраслях с зарубежными производителями, это направление требует особого внимания.

Один из примеров его актуальности в экономике: на выставках достижений народного хозяйства, многочисленные разработки университетских проектов, имеют неплохое программное обеспечение, с высокими характеристиками эффективности в определенной сфере деятельности, как минимум, на уровне мировых стандартов, однако они не находят своего массового применения на практике. Во многом это проблема коммерциализация научных разработок. Создаются полезные технологические решения, но до этапа серийного производства, зачастую, добраться не представляется возможным.

Информационная экономическая система строится по принципу сети и ее развитие зависит от скорости подключения к сети новых участников. Таким образом, необходимы межрегиональная интеграция и равные условия для доступа к сети во всех регионах, что естественно не выполняется в России. С учетом колоссальных расстояний, обеспечение надежной широкополосной информационной связи между субъектами является стратегической задачей государства.

Правительство России финансировало много стратегических исследовательских и инвестиционных программ, но реальная расстановка приоритетов на практике не способствовала последующей отдаче. К примеру, в соответствии с ФЦП «Электронная Россия», информатизация прошла успешно в образовательных и государственных учреждениях: оснащение ПК, доступ в интернет, создание электронных представительств, автоматизация работы с населением. Много осталось нерешенных вопросов, например, создание и совместное использование централизованных баз данных в различных системах госучета, но направление в целом взято правильно и улучшения системы продолжают [2].

Причины, препятствующие развитию информационных технологий на уровне их возможного потенциала, как правило, основываются на нежелании государственных структур, бизнеса, некоторых научных фондов, а так же всего вышеперечисленного в совокупности, инвестировать в ряд прогрессивных проектов, способных создать необходимое подспорье по обеспечению комфортных условий для ведения хозяйственной деятельности, что, в свою очередь, может являться одним из оптимальных решений в сти-

мулировании экономики и притока денежных средств в государственный бюджет.

В кризисное время необходимо оперативное принятие решений, институты развития оказывают финансовую, материальную поддержку, в том числе и бизнесу, деятельность которого направлена на усовершенствование информационных технологий, а так же путей развития IT разработок, что, несомненно, благоприятно скажется в будущем на стабилизации экономических колебаний, и, вероятнее всего, будет являться одним из основных факторов, препятствующих падению экономического уровня последних лет, а в лучшем случае выведения ее на позицию постоянного роста.

В IDC ожидают, что в 2016 году российский IT-рынок продолжит сокращаться двузначными темпами: «Текущий основной сценарий развития рынка предусматривает годовое сокращение на 13%», заявили в марте 2016 года аналитики. Ранее в IDC ожидали, что в 2016 году рынок сократится менее значительно.

Председатель правления IBS Сергей Мацоцкий склонен считать прогноз IDC на 2016 год реалистичным: «Если не учитывать колебания курса, а я точно не могу их предсказывать, прогноз выглядит реалистичным. То есть, в рублях рынок сократится примерно на 10% «плюс-минус» [3].

Современная система ведения хозяйства предусматривает использование информационных технологий, а порой даже не может обойтись без них — от малого до крупного бизнеса. Это должно было бы мотивировать предпринимателей, однако инициаторов полезных проектов не так много и их влияние на успешность отдельных новшеств незначительно или оставляет желать лучшего. На рынок выходит лишь малая часть того, что могло бы вжиться и эффективно функционировать в повседневной деятельности как физических, так и юридических лиц, если говорить о сфере применения.

Борис Бобровников, гендиректор компании «Крок», полагает, что прогноз IDC достаточно корректный, при условии, что курс доллара останется на текущем уровне. На рынке розничной торговли, который сократился на 10% в этом году, также идут процессы консолидации, достраиваются и крупные торговые объекты, при этом компании стараются оптимизировать свои расходы на IT, продолжает Борис Бобровников. Чаще всего, по его наблюдениям, это происходит за счет облачных технологий и аутсорсинга ЦОД. В свою очередь, компании нефтегазового сектора основной задачей ставят промышленную автоматизацию: много проектов направлено на внедрение систем сбора диспетчерских данных и технического обслуживания автоматизированной системы технического учета электроэнергии. Все для снижения капитальных затрат производства. Положительную динамику российскому IT-рынку, по мнению гендиректора «Крок», дадут госсектор, промышленная отрасль, транспорт и, возможно строительная отрасль в рамках крупных государственных инфраструктурных проектов [3].

Стартапы, связанные с интернет-бизнесом, достаточно популярны, что в который раз подтверждает актуальность использования глобальной сети в экономической системе, не говоря уже о, например, мировых фондовых биржах, которые достаточно давно благополучно интегрировали свою деятельность в виртуальное пространство.

Безусловно, государство, которое не задействует в полной мере информационные технологии и/или механизмы стимулирования развития этой сферы, сдает позиции по экономическому (и не только) благосостоянию. Это касается и материальных, и нематериальных ресурсов в любых масштабах использования, когда они расходуются не в полной мере своей эффективности.

Для промышленности немаловажны разработка и адаптация к экономическим реалиям в сфере информационных технологий, оптимизация затрат при их применении и обеспечение кибер-безопасности без потери эффективности использования.

Не первый год используются различные системы, например, система класса ERP (EnterpriseResourcePlanning — управление ресурсами предприятия), которые автоматизируют планирование и анализ основных бизнес-процессов внутри предприятия.

Однако, немаловажно постоянно отслеживать изменения их механизмов для достижения необходимой результативности.

Руководство ИТ-подразделений некоторых компаний не всегда принимает решения в пользу скорости реализации, в иных случаях присутствует проблема недостатка специалистов, что приводит к нарушению стандартной работы автоматизированной системы, увеличению издержек и дефицита, замедления реакции на уровень спроса/предложения, контроля поставок и качества, повышение трудозатрат и проч.

Все это, безусловно, сказывается на производительности всего предприятия, необходима периодическая оптимизация. Многие компании вовремя успевают адапти-

роваться, внедрять новые платформы, такие как Infor BI для бюджетирования и аналитики отчетности.

В России при поддержке промышленных компаний организуются различные форумы, конференции, собрания на дискуссионных площадках.

В 2015 году в мире было зарегистрировано 2,88 миллионов патентов — на 7,8% больше, чем годом ранее. По числу зарегистрированных патентов мировым лидером в итогах 2015 года стал Китай — в 2015 году здесь было зарегистрировано 1,1 миллионов патентов. На 2-м месте — США — 589 тысяч патентов, рост — на 1,8%. На последующих местах Япония (318 тысяч), Южная Корея (213 тысяч), Европейское Канада (36 тысяч) и Бразилия (30 тысяч). Израиль подал в 2015 году 26,4 тысячи патентов — это — 15-место в мире [4].

Если соотносить количество патентов к численности населения стран, лидирующих в рейтинге, то он будет выглядеть иначе.

По дефиниции на первом месте «Один патент на число людей» окажется Южная Корея — 1 патент на 239 человек населения, на втором месте — Израиль — 314 человек, на третьем — Япония (399 человек), затем США (526 человек), Канада (1000 человек) и на шестом месте Германия (1242 человек). Однако, мировые эксперты говорят о завышении количества зарегистрированных патентов в Китае. Согласно международному праву, патентные ведомства выдают патенты в обмен на полное раскрытие изобретения, подробные сведения о нем публикуются и становятся доступными для широкой публики. То есть, в Китае, например, подсчитаны и неподтвержденные патенты.

Более того, из указанных Китаем 1,1 миллионов, основная масса была подана внутри страны и лишь 42 тысячи за рубежом. В остальных странах, входящих в рейтинг, разделения на «внутренний и внешний» патенты нет. Если учитывать только величину подтвержденных, то Китай оказался бы в рейтинге после России и перед Канадой. В противном случае, получается, что он опередил Россию в 25 раз.

#### Литература:

1. <https://ru.wikipedia.org/wiki>
2. It-economics — [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://it-economics.ru/problemu-it-e-konomiki-na-mezhregional-nom-urovne.html>
3. TAdviser — портал выбора технологий и поставщиков — [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL:
4. Данные Всемирной организации интеллектуальной собственности (WIPO)

## Влияние санкций на развитие предпринимательства в Краснодарском крае

Сайбель Наталья Юрьевна, кандидат экономических наук, доцент;

Борисенко Мария Александровна, студент

Кубанский государственный университет (г. Краснодар)

*В статье проводится оценка развития предпринимательства Краснодарского края после введения анти-российских санкций. При написании данной статьи был использован аналитический метод и метод факторного анализа. С помощью этих методов было выявлено, что последствия введения санкций для предпринимательства Краснодарского края имеют как положительный, так и отрицательный характер.*

**Ключевые слова:** санкции, малый и средний бизнес, сельское хозяйство, импортозамещение, конкурентоспособность

В последние годы мы часто слышим и употребляем слово «санкции». Сегодня проблема влияния санкций на экономику России является одной из самых актуальных, потому что наша страна переживает сложный этап экономической и политической жизни, а именно: обостряется внешнеполитическая ситуация, идет экономический и финансовый кризис в стране, который существенно отражается на жизни общества. Новая экономическая ситуация, которая возникла из-за введения США и странами ЕС антироссийских санкций, а также с принятием Россией ответных защитных мер придаёт вопросам создания конкурентоспособной экономики, импортозамещения и стимулирования внутреннего спроса и потребления особую необходимость. Развитие экономики всегда было приоритетной задачей государства, в решении которой малый и средний бизнес играет важную роль. В этой связи государству важно обеспечить более активное участие предпринимателей в разработке научных открытий, внедрении новых технологий, создании и усовершенствовании современных товаров и услуг. От успеха такого рода работы прямо зависит повышение качества жизни россиян и усиление конкурентоспособности России на мировом рынке [1].

Ведущие позиции Краснодарского края в стране по уровню развития малого и среднего предпринимательства в сфере сельского хозяйства отмечены неоднократно, по таким показателям, как количество предприятий, численность занятых в малом и среднем бизнесе, товарооборот. На начало 2016 года на Кубани работало порядка 300 тыс. субъектов малого и среднего бизнеса. В крае наибольшее количество индивидуальных предпринимателей среди всех российских регионов [2]. Такой большой круг предприятий малого и среднего бизнеса — большой плюс для региональной экономики, но и проблем в их деятельности, требующих решения, множество. Безусловно, активной предпринимательской деятельности способствует уникальность Краснодарского края:

1. Выгодное экономико-географическое положение.
2. Уникальное геополитическое положение.
3. Экономический и человеческий потенциал.
4. Развитие транспортной инфраструктуры.
5. Наличие агроклиматических и рекреационных ресурсов.
6. Развитые отраслевые комплексы.
7. Высокая степень предпринимательской активности.

8. Эффективность использования территориальных ресурсов [3].

В то же время необходимо учитывать и негативные факторы, а именно:

1. Близость к зонам конфликтов на Северном Кавказе, Украине и в Грузии.

2. Наличие потенциального конкурента для рекреационного комплекса в лице Крыма.

3. Отток квалифицированных кадров и снижение технологического уровня сельского хозяйства.

В нашем крае производится более 80 % продовольственных товаров, потребляемых населением края. Общая земельная площадь Краснодарского края составляет 7,5 гектаров, плюс 3,9 гектара пашни. Занимая 2,2 % сельхозугодий и 3 % пашни нашей страны, в 2014 году Краснодарский край произвел около 7 % валовой продукции сельского хозяйства России: 10 % зерна, 3 % сахарной свеклы, 15 % семян подсолнечника и 37 % виноградных вин [4]. Поэтому в основном предприниматели нашего края занимаются предпринимательством в сфере сельского хозяйства.

Влияние санкций на производство в Краснодарском крае могут носить как позитивный, так и негативный характер. Одним из положительных моментов является отсутствие давления импорта, то есть на рынке стало меньше конкуренции со стороны зарубежных аналогов, что позволяет менее известным отечественным производителям занять более стойкие позиции на рынке.

Также одним из плюсов является существенное увеличение спроса на отечественную продукцию. Но здесь есть и свои минусы. Так, рост спроса на отечественную продукцию может навредить действующим компаниям, так как производство необходимо будет расширять в короткие сроки. В период растущей инфляции в стране и сокращения инвестиций это сделать достаточно сложно. Уже сегодня кубанские производители жалуются на недостаточную поддержку животноводства.

Третьим плюсом можно выделить тот факт, что общее число сельскохозяйственных предприятий после введения санкций в 2014 году увеличилось на 6,1 %.

Для сравнения до введения санкций до 2014 года количество таких предприятий увеличивалось только на 3,1 %, то есть можно сделать вывод, что санкции послужили неким катализатором для создания новых продовольственных предприятий [6].

На развитие хозяйственного комплекса Краснодарского края также влияет внешнеторговая деятельность. Внешнеторговый оборот сократился почти вдвое по сравнению с 2014 годом, что является результатом введенных санкций, а также действий происходящих на мировой политической арене. Стоит отметить, что импорт в Краснодарском крае сократился почти на 10%, что является положительным влиянием санкций на отечественное производство. Основную долю в составе импорта заняли: продовольственные товары и сельскохозяйственное сырьё — 53,8%, машины, оборудование и транспортные средства — 20,6%, металлы и изделия из них — 7,7%, химическая продукция, каучук — 6,3%, древесина и изделия из неё — 2,9%, текстильные изделия и обувь — 2,6% [6]. При этом сократились стоимостные объемы продовольствия, металлургической и химической продукции. Данное положение создает дополнительные возможности для развития отраслей, конкурирующих с импортом, в частности сельского хозяйства и пищевой промышленности. Также, одним из негативных моментов является рост цен на многие товары, так как был установлен запрет на ввоз некоторой продукции.

В настоящее время в Краснодарском крае наблюдается рост цен на овощи. Например, стоимость килограмма моркови увеличилась в 1,9 раза, лука, чеснока примерно в 1,3 раза. Картофель подорожал на 4,8%. Также подскочили цена на многие фрукты примерно в 1,5 раза. А некоторые сезонные овощи наоборот упали в цене в 1,7–2,3 раза (огурцы, помидоры, капуста) [6]. И, тем не менее, рост цен привел к тому, что к концу лета 2015 года итоговая стоимость продуктовой корзины кубанцев значительно возросла. На это есть причина: ограничение импорта повлекло за собой исчезновение с полок магазинов ряда товаров или уменьшение их количества, а быстро заполнить рынок отечественной продукцией невозможно, потому что увеличить объем производства сельского хозяйства смогут очень нескоро. Можно сказать, что действует классическая формула экономики: если снижается предложение, то растет цена.

Правительством были разработаны планы по импортозамещению и выводу страны из сложившейся кризисной ситуации, которые направлены на организацию: мониторинга структуры потребления и производства; прогнозирования изменений производства и потребления; корректировки и формирования инвестиционных проектов, направленных на импортозамещение; повышения конкурентоспособности производства; благоприятных условий для производителей [7]. Следует отметить, что для полного импортозамещения краю необходимо уделить внимание созданию предприятий по переработке зерновых, плодово-ягодных и других овощных культур и на создании условиях, необходимых для круглогодичного выращивания сезонных овощей и фруктов.

#### Литература:

1. Богдашев И. В., Романенко А. М. Влияние санкций на состояние экономики РФ // Динамика развития современной науки: сборник статей Международной научно-практической конференции. Уфа: Аэтерна, 2015. С. 45–47.

В связи с новыми экономическими условиями возрастает необходимость актуализации государственной политики в области поддержки малого и среднего предпринимательства, а также производства отечественной продукции. Необходимо ввести ряд льгот, снизить налоговые ставки для предпринимателей, обеспечить отлаженную работу государственных субсидий для промышленных производств, а также различных индивидуальных предприятий, усовершенствовать систему кредитования. Старт и развитие бизнеса в современных условиях без помощи кредитных организаций невозможен. Наиболее распространенными являются кредиты на пополнение оборотных средств. Банки разрабатывают специализированные предложения, учитывающие разные сферы ведения бизнеса [8].

Так, с учетом специфики Краснодарского края, как сельскохозяйственного региона, важным вопросом является кредитование аграриев. Например, для производителей Кубани в сфере растениеводства ОАО «Юг-Инвестбанк» в текущем году ввел в действие предложение «Новый урожай». В рамках этого кредита можно корректировать сроки погашения до установления приемлемых цен на собранные культуры. В свою очередь «Россельхозбанк» предлагает кредит «Личное подсобное хозяйство» для привлечения индивидуальных предпринимателей в сельскохозяйственный бизнес [9].

Помимо различных кредитных предложений для производителей и предпринимателей государству следует уделить внимание усовершенствованию системы субсидий, а именно: выделять субсидии на модернизацию производства, научные разработки приобретения оборудования в лизинг. Конечно, органы власти уделяют большое внимание развитию малого бизнеса. На Кубани действует целый комплекс программ, направленный на улучшение бизнес-среды малых компаний [10]. Например, в действии целевая программа «Государственная поддержка малого и среднего предпринимательства в Краснодарском крае». Также утверждена новая краевая целевая программа на 2013–2017 годы с объемом финансирования 760 млн руб.

В заключение можно отметить, что сельское хозяйство Краснодарского края играет огромную роль для всей России, обеспечивая качественными продуктами питания всю страну. Это один из немногих регионов, являющимся гарантом продовольственной безопасности всего российского населения. Безусловно, основным направлением развития хозяйственного комплекса Кубани должно быть сельское хозяйство. Поддержка государства, создание льгот для малого и среднего бизнеса, усиление действий кредитной политики, своевременная реакция отечественных производителей на изменение спроса и предложения — все это позволит минимизировать негативные последствия санкций на сельское хозяйство края и обеспечит его развитие.

2. Развитие инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства в Краснодарском крае. — URL: <http://www.qkuban.ru>.
3. Общая характеристика Краснодарского края. — URL: <http://www.raexpert.ru>.
4. Сайбель Н. Ю. Совершенствование системы государственной поддержки малого бизнеса в агропромышленном комплексе Краснодарского края // *Материалы VI Международной научно-практической конференции «Региональные особенности рыночных социально-экономических систем (структур) и их правовое обеспечение»*. Пенза: ЧОУ ВО «МУ им. С. Ю. Витте», 2015. С. 254–260.
5. Сайбель Н. Ю., Сайбель Я. В. Финансовая поддержка малого и среднего бизнеса в России // *Актуальные проблемы экономической теории и практики: сборник научных трудов / под ред. В. А. Сидорова*. Выпуск 18. Краснодар: Кубанский государственный университет, 2015. С. 75–83.
6. Статистические данные о количестве производства и ценах сельскохозяйственной продукции в Краснодарском крае. — URL: <http://krsdstat.gks.ru>.
7. Сайбель Я. В., Белич С. В. Импортозамещение как эффективный инструмент оптимального развития рыночной экономики // *Проблемы и перспективы развития науки в России и мире: сборник статей Международной научно-практической конференции*. Уфа: Аэтерна, 2016. С. 27–31.
8. Петренко А. С., Ерёмченко А. А., Патрик В. Д. Перспективы развития малого предпринимательства в России // *Инновационная наука и современное общество: сборник статей Международной научно-практической конференции*. Уфа: Аэтерна, 2014. С. 63–66.
9. Анализ кредитных продуктов для малого предпринимательства. — URL: <http://www.invb.ru>.
10. Берлин С. И., Петров Д. В., Богдасhev И. В., Адаменко А. А. Стратегические приоритеты развития предпринимательства в Краснодарском крае // *Экономика и предпринимательство*. — 2014. — № 11–4 (52–4). — С. 182–187.

## **Краудфандинг как источник финансирования малого бизнеса в условиях экономического кризиса**

Сайбель Наталья Юрьевна, кандидат экономических наук, доцент;  
Волкова Валерия Владимировна, студент  
Кубанский государственный университет (г. Краснодар)

Данная статья посвящена вопросу финансирования малого предпринимательства в Российской Федерации посредством «краудфандинга». В результате экономического кризиса в стране значительно ухудшилось положение малых предприятий. Несовершенство законодательства Российской Федерации, регулирующего функционирование малого бизнеса, налоговое бремя, чрезмерно усложненные учет и отчетность, недоступность инвестиционных ресурсов усугубляют проблемы малого предпринимательства.

Дальнейшее развитие ситуации без активного вмешательства государства может привести к свертыванию этого сектора экономики с соответствующим понижением благосостояния граждан, сокращением рабочих мест и доходной части бюджетов [1]. На рынке, особенно в условиях экономического кризиса, сложилась тенденция минимизации рисков. В российских реалиях кредитование является наименее эффективным способом привлечения инвестиций с финансовой точки зрения [2]. Ставки процента высоки, политика нестабильна, а условия займа больших сумм тяжелы для заемщика, и в случае провала проекта его автор может оказаться в ситуации необходимости выплаты крупного долга, быстро растущего из-за штрафов за просрочку.

В этой новой среде, привлечение капитала стало большой проблемой для малого и среднего бизнеса, которые стали нуждаться в альтернативных источниках финансирования. Таким источником и является краудфандинг.

Краудфандинг — это коллективный вклад людей, которые используют свои ресурсы для поддержания проектов, инициированных другими людьми и организациями. В современном мире этот процесс происходит с использованием интернета [3]. Наиболее общими примерами краудфандинга могут служить благотворительные сборы, группы, собирающие деньги на международное турне.

Существует четыре базовых типа краудфандинга:

- 1) пожертвование: спонсор финансирует средства без намерения получить награду;
- 2) в поиске выгоды: спонсор инвестирует средства, заключает контракт, гарантирующий преимущества в доступности после реализации продукта или услуги;
- 3) долговое финансирование: выдача средств под некоторый процент;
- 4) акции: спонсор становится владельцем части средств компании, получая долю прибыли бизнеса [4].

История развития краудфандинга восходит к появлению фандрайзинга — направления сбора средств на некие цели

с помощью общественных пожертвований напрямую, через почту, соискание финансовой помощи от компаний, получение грантов. Как индустрия краудфандинг еще молод. Краудфандинг позволяет организовать сбор средств на какой-либо проект любому желающему. Он не имеет целью максимизировать общественное благосостояние, а направлен на сбор средств для индивида [5].

Альтернативами для привлечения средств в такие проекты являются получение кредита в банках, поиск крупных инвесторов, привлечение финансов из венчурных фондов. Как известно, венчурные фонды, хоть и имеют

право инвестировать средства в крайне рискованные проекты, но происходит это уже на этапе функционирования фирмы. Деньги получится привлечь в случае, если деятельность уже налажена и требует дальнейшие инвестиции [6]. Следовательно, первые вложения уже были сделаны автором проекта. Краудфандинг же предполагает получение средств с самого начала или даже до старта функционирования фирмы.

Если рассматривать краудфандинг в различных категориях, то его доли на различных площадках существенно отличаются. Это проиллюстрировано на рисунке 1.



Рис. 1. Категории краудфандинга

На основе данного рисунка мы можем сделать вывод, что большая доля краудфандинга приходится на такие категории, как фильм и музыка [7]. Это происходит за счет того, что известные личности запускают краудфандинговые кампании, вовлекая в них свою аудиторию. Наиболее популярными платформами, на которых осуществляется краудфандинг, являются Planeta.ru и Boomstarter.ru.

Вложения россиян в данные проекты в 2016 году выросли на 70%. Согласно Planeta.ru и Boomstarter.ru, рос-

сийские пользователи стали активнее делать взносы через краудфандинговые платформы. За год рост объема таких вложений составил от 27 до 70%. В целом, россияне с начала года перевели на благотворительность и краудфандинговые проекты около 665 млн руб. — это на 47% больше, чем за аналогичный период прошлого года [8].

Если рассмотреть краудфандинговую платформу в динамике, то лучше всего это будет проиллюстрировано в таблице 1.

Таблица 1. Динамика сборов краудфандинговых платформ в России [9]

Краудфандинговые платформы	Сумма сборов, млн руб.				
	2012 год	2013 год	2014 год	2015 год	Всего
Planeta.ru	4,5	26.	135	179	345
Boomstarter.ru	1,6	28.	59	95	195



Из таблицы мы видим, насколько динамично развивается эта отрасль. Конечно, краудфандинг — это отличное решение для тех, у кого нет возможности реализовать свой проект. Однако существуют не только преимущества, но и недостатки.

Существует несколько недостатков такого процесса как краудфандинг, которые должны быть приняты во внимание и нуждаются в устранении:

1. Мошенничество.

Мошенничество — самая популярная тема в критике краудфандинга. Проблема в том, что инвестирование средств спонсорами происходит через интернет-платформы. Не существует личного контакта между владельцем средств и владельцем идеи. Доступна лишь та информация, которая представлена на сайте бизнес-проекта.

2. Выбор объема инвестирования.

Другой проблемой являются трудности с расчетом объемов инвестирования в бизнес-проект и невозможность предугадать прибыль от реализации продукта. Потенциальным решением этой проблемы является предоставление гибкой политики относительно запрашиваемой суммы со стороны обладателя проекта. Сумма может меняться в ходе выполнения бизнес плана и сбора средств. Другое решение — самостоятельно устанавливать размер платежей и доли акций в активе компании, чтобы спонсоры могли манипулировать конкретными альтернативами.

3. Высокие издержки управления.

В случаях успешного развития проектов, многие спонсоры будут вовлечены в бизнес на том или ином уровне. Они могут предложить свои идеи по продвижению продукта: его формы, рынках для распространения и цене. Но в то же самое время они ожидают некий отклик от предпринимателя, которому доверили свои средства. Принятие решений о дальнейшем развитии проекта является общим процессом. Многие из владельцев акций могут быть вне географической досягаемости, что делает невозможным проведение собраний.

4. Конфликт интересов.

После того как в управлении проектом участвует не только предприниматель, но и инвесторы, могут возникнуть конфликты интересов относительно путей развития бизнеса [10].

Несмотря на недостатки, безусловно, есть преимущества краудфандинга:

1. Краудфандинг способен предоставить уникальную поддержку для существования предпринимателей на нескольких уровнях. Никакой другой способ финансирования не может предоставить преимущества исследований рынка, рекламу через связи спонсоров без дополнительных издержек;

2. Асимметрия информации и недостаток публично доступной информации в традиционном смысле, риски инвестиций в проекты очень высоки. Однако, при краудфандинге через общение со спонсорами и получение обзоров рынка от них открываются неизвестные ранее пути снижения этих рисков;

3. Из-за участия спонсоров в развитии проекта краудфандинг — это одновременно источник финансирования до становления бизнеса и в процессе его функционирования. Это тот механизм, который дает большую гибкость там, где другие способы бессильны [4].

Проанализировав развитие такого нового процесса, как краудфандинг, сделаем некоторые выводы.

Во-первых, как уже было сказано, россияне пока только привыкают к такому источнику финансирования, как краудфандинг, так как эта отрасль в России достаточно молодая. В то же время экономический кризис в стране подвиг предпринимателей искать альтернативные источники финансирования или сократить бюджет на маркетинг. Альтернативой они выбрали краудфандинг, который дает деньги и известность продукту.

Во-вторых, меняется отношение пользователей к благотворительным тратам, и в целом растет репутация отрасли.

В-третьих, однако, следует отметить, что существенные недостатки все же тормозят развитие этой отрасли. Несмотря на это, я уверена, что данное направление повысит безопасность сетевых платформ, что будет способствовать развитию отрасли в целом.

Литература:

1. Малое предпринимательство в условиях кризиса. — URL: <http://www.strategplann.ru/estatiw/maloe-predprinimatelstvo-v-uslovijah-krizisa.html>.
2. Климин С. А. Краудфандинг как перспективный способ финансирования стартап-компаний // Молодой ученый. — 2016. — № 2 (106).
3. Сайбель Н. Ю., Сайбель Я. В. Финансовая поддержка малого и среднего бизнеса в России // Актуальные проблемы экономической теории и практики: сборник научных трудов / под ред. В. А. Сидорова. Выпуск 18. Краснодар: Кубанский государственный университет, 2015. С. 75–83.
4. Гусева Д. Е., Малыгин Н. Краудфандинг: сущность, преимущества и риски // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. — 2014. — № 9–10.
5. Сайбель Н. Ю., Сайбель Я. В. Финансово-кредитная поддержка малых предприятий в России // Актуальные проблемы экономической теории и практики: сборник научных трудов / под ред. В. А. Сидорова. Выпуск 14. Краснодар: Кубанский государственный университет, 2013. С. 64–74.

6. Черкасов Д. О., Сайбель Н. Ю. Стартап: характеристика понятия и этапы развития // Современное состояние и перспективы развития научной мысли: сборник статей VI Международной научно-практической конференции. Уфа: Аэтерна, 2015. С. 141–143.
7. Краудфандинг — общественное финансирование. — URL: <https://yandex.ru/images/search?img>.
8. Вложения россиян в краудфандинговые проекты в 2016 году. — URL: <http://www.rbc.ru/business/29/11/2016/583c4b289a79475b477fa6e6>.
9. Динамика краудплатформ в России. — URL: <https://yandex.ru/images/search?img>.
10. Сайбель Н. Ю. Особенности государственной поддержки инновационного предпринимательства за рубежом // Актуальные проблемы экономической теории и практики: сборник научных трудов / под ред. В. А. Сидорова. Выпуск 15. Краснодар: Кубанский государственный университет, 2013. С. 16–27.

## Особенности развития франчайзинга в России

Сайбель Наталья Юрьевна, кандидат экономических наук, доцент;  
Моисеева Полина Игоревна, студент  
Кубанский государственный университет (г. Краснодар)

Главный вопрос, который волнует начинающих предпринимателей — это как удержаться «на плаву» на начальном этапе развития собственного бизнеса. С какими только проблемами не сталкиваются российские предприниматели: отсутствие стартового капитала, сложности с получением приемлемых кредитов, недостаток знаний при отсутствии времени на обучение и т. д. Один из путей решения проблем — это франчайзинг.

Франчайзингом называют отношения между рыночными субъектами, когда одна сторона (франчайзер) передаёт другой стороне (франчайзи) за плату (роялти) право на определённый вид бизнеса и использование разработанной бизнес-модели. Использование франчайзинга позволяет осуществлять деятельность под известной торговой маркой и существенно снизить риски, связанные с самостоятельным выходом на рынок. Открытие бизнеса подобным методом имеет множество преимуществ, снимает с начинающего бизнесмена ряд задач. Ему не нужно заниматься проблемами привлечения покупателей, не нужно проводить утомительные расчеты. Система франчайзинга прочно зарекомендовала себя как один из самых надежных механизмов, позволяющих быстро «раскрутить» свое дело. Особенно важно то, что франчайзинг является оптимальным вариантом для малого бизнеса, ведь риск уменьшается многократно, и для работы под известной торговой маркой предпринимателю потребуется в несколько раз меньше капиталовложений [1].

Мировой опыт применения франчайзинга насчитывает более 100 лет. В России такой способ организации бизнеса вошел в практику лишь в 1993 году. Данные, приводимые Российской Ассоциацией Франчайзинга (РАФ), свидетельствуют о постоянном увеличении числа предприятий, использующих франшизу как средство ведения бизнеса.

Однако приходится констатировать, что достоверных статистических данных о точном количестве существую-

щих в России франшизных систем получить нельзя. Это связано с тем, что, развивая собственные франчайзинговые сети, многие компании никак не заявляют о себе, отказываясь оформлять отношения с франчайзи с помощью единого договора франчайзинга и заменяя его рядом других договоров (индивидуально разработанных для конкретной франшизной системы). Это является немаловажным отличием российского франчайзинга от общепринятой практики. Так, по одним подсчетам число франчайзинговых компаний составляет порядка тысячи, по другим — 300–600. По оценке Торгово-промышленной палаты России, количество реально действующих франшиз не превышает 150, из них успешны не более сорока.

Проведенный анализ показал, что в России практически не развиты франшизы производственные и в сфере услуг, несмотря на то, что производственный бизнес — наиболее стабильный, долговечный и доходный, а для того чтобы открыть предприятие по оказанию услуг, как правило, требуется на порядок меньше вложений. Наибольшей популярностью в России пользуется товарный франчайзинг. Обычно эти франшизы стоят недорого, значительная часть инвестиций тратится на закупку товара [2].

Другой особенностью франчайзинга в России является его неравномерное распространение по территории страны. На начало 2010 года можно назвать только несколько российских регионов, где франчайзинг используется достаточно широко. Основными из них являются: Москва, Санкт-Петербург, Новосибирск, Нижний Новгород и Омск. Применение франчайзинга в регионе неразрывно связано с экономическим положением данной территории и уровнем развития бизнеса на рынке. Невероятный успех франчайзинга в США нередко пытаются объяснить обширностью территории страны: контролировать собственные филиалы, расположенные на большом расстоянии друг от друга и от центра, довольно накладно и очень непросто.

Но то же самое верно и для России. Однако у нас в регионах предприниматели еще не успели осознать все преимущества франчайзинга, а порой просто не рискуют вступать в договорные отношения с франчайзером, боясь потерять часть предпринимательской свободы [3].

В результате анализа предлагаемых на российском рынке франшиз, можно утверждать, что, как правило, предприятия начинают внедрять свою марку сначала либо на московском, либо на петербургском рынке и лишь затем решают применять франчайзинг для продвижения своей марки в регионы. Так, салоны обуви «Эконика» в московском регионе в основном имеют салоны, принадлежащие непосредственно фирме-франчайзеру, зато для продвижения марки в другие регионы России преимущественно используют франчайзинг.

Характерными особенностями системы франчайзинга являются выплата оператором единовременного вступительного взноса франчайзеру и регулярные выплаты роялти. Ряд российских франчайзеров отказываются от этих принципов, считая, что отсутствие первоначального взноса является конкурентным преимуществом, привлекающим новых франчайзи особенно в период кризиса. Средний размер инвестиций на создание франчайзингового предприятия в России составляет 90 тыс. долл. [4].

Сумма регулярных выплат (роялти) варьируется в зависимости от отрасли, в которой используется франчайзинг. При этом в отличие от зарубежных реалий в России франчайзеры стремятся установить в соглашении фиксированную ставку роялти, тогда как в большинстве стран роялти всегда зависят от оборота и прибыли. Это связано с тем, что в России малый бизнес вынужден вести «серую» бухгалтерию, а значит, франчайзер не в состоянии проверить прибыльность партнера, чтобы добиться от него назначенных по договору выплат.

Наиболее сложным в организации системы франчайзинга в России является вопрос о возможности франчайзера регулировать ценообразование на предприятиях франчайзи и лишать оператора возможности самостоятельно устанавливать цену на реализуемую продукцию. Согласно регламенту ЕС, принятому в 1988 г., франчайзер не имеет права навязывать компании-клиенту продажную цену, он может только ее рекомендовать. В условиях, сложившихся в России, в более чем трети анализируемых предприятий, функционирующих на основе франчайзинга, франчайзеры устанавливают цены на реализуемые франчайзи товары или услуги.

За рубежом договор франчайзинга заключается на сравнительно длительный срок, достигающий нескольких десятков лет, что лишает предпринимателя возможности попробовать организовать бизнес и, если не понравилось, прекратить работать на основе приобретенной франшизы, не понеся при этом значительных финансовых потерь. В связи с трудностями в осуществлении долгосрочного прогнозирования в условиях российской действительности, отечественные предприниматели не могут позволить

себе заключать договор на 15–20 лет, и срок действия договора обычно сокращается до 3 лет. Это объясняется также тем, что франчайзинг в России используется большинством франчайзеров с тем, чтобы занять как можно большую долю рынка, а сами же франчайзи воспринимают его как возможность легкого старта и способ получить первоначальный капитал, чтобы в перспективе заняться своим, независимым бизнесом [5].

Ситуация, сложившаяся на российском рынке на сегодняшний день, позволяет с уверенностью говорить о том, что в данный период наблюдается ускоренный рост использования бизнес-технологий франчайзинга на отечественном рынке товаров и услуг.

Применение и развитие франчайзинга в России с участием крупных иностранных компаний способствует развитию инновационного развития, внедрению новых стандартов организации бизнеса и повышению деловой культуры на российском рынке. Региональная экспансия практически каждого крупного зарубежного франчайзера и вызванное им повышение конкуренции вызывает разработку и внедрение инновационных бизнес-процессов со стороны отечественных бизнесменов, вынужденных адаптироваться к новому уровню качества их работы. Большинство небольших российских предприятий при появлении зарекомендовавших себя иностранных брендов сталкиваются с необходимостью применять инновационные методы работы с целью дальнейшего развития своих бизнес-проектов [6].

Кроме того, отечественные франчайзинговые сети также выступают в качестве каналов трансфера инноваций, в которых крупная компания-франчайзер является разработчиком инноваций, а компания-франчайзи — их потребителем и внедрителем. Для стабильного развития франчайзеру необходимо создать систему стандартов, отвечающую современным рыночным условиям, и организовать механизмы контроля за оказываемыми услугами. Предъявляемые к франчайзи требования расширяют личные возможности средних и мелких предпринимателей, изменяют их взгляд на качество профессиональных знаний, способствуют внедрению их способностей и профессиональных навыков, что способствует распространению инноваций как внутри конкретной франчайзинговой системы, так и вне ее [7].

Максимально эффективному развитию франчайзинга на российском рынке способствует созданная инфраструктура, как обеспечивающая консультирование субъектов франчайзинга, так и осуществляющая пропаганду франчайзинга в качестве наиболее безрискового способа организации бизнеса.

Инвестировать средства в создание своего уникального бизнеса, в его продвижение, в разработку бизнес-процессов и стандартов качества очень сложно и требует больших временных и финансовых затрат. При этом риск неудачи высок особенно в период экономического спада. Быстрое создание всеми узнаваемого и предпочитаемого бренда практически невозможно. Выгоднее инвестировать сред-

ства в уже известную марку со всеми вышеперечисленными характеристиками, приобретая при этом лояльных клиентов. Статистика показывает, что франчайзинговый бизнес в целом является гораздо более успешным, чем независимое предприятие подобного типа. Успех франчайзинговых сетей заключается, прежде всего, в том, что они являются частью отлаженной системы. Использование франчайзинга снижает издержки, повышает эффективность рекламы, внедрения технических и технологических новшеств, увеличивает объем продаж и прибыль предприятий, что в совокупности способствует развитию экономики в целом [8].

На основании вышеизложенного можно сделать вывод, что в условиях финансово-экономического кризиса именно франчайзинг с его уникальным механизмом построения бизнеса является реальной возможностью не только сохранения, но и приумножения капитала. Несмотря на очевидные преимущества франчайзингового способа организации бизнеса, необходимо отметить, что франчайзинг в России не получил такого широкого распространения, как в Европе и не стал столь популярной формой ведения бизнеса, как в США. Это обусловлено рядом факторов,

сдерживающих развитие франчайзинга в России. Они лежат в экономической сфере, связаны с низким организационно-правовым уровнем развития данной области и с социально-психологическими проблемами.

Важнейшей экономической проблемой франчайзинга в России является отсутствие стабильности. Последнее десятилетие, в котором началось ускоренное развитие франчайзинга в России, отличается отсутствием стабильности в экономике, изменением экономической политики страны. Это приводит к таким же резким колебаниям спроса на все виды товаров, снижению платежеспособности, регулярным переделам собственности, что не может не отражаться на мелком и среднем бизнесе. Учитывая, что бизнес большинства франчайзи находится в стадии становления, и не успел окрепнуть, то данные тенденции значительно снижают эффективность франчайзинговых систем.

Таким образом, преодоление названных неблагоприятных факторов позволит развивать бизнес на основе франчайзинга более быстрыми темпами и на более высоком уровне и в целом улучшит положение бизнеса в нашей стране.

#### Литература:

1. Смирнова Н., Парабеллум А., Мрочковский Н. Масштабирование бизнеса. Создаем франчайзинг в розничной торговле. — СПб.: Отдельное издание, 2013. — 336 с.
2. Зарубежный опыт и российская практика развития франчайзинга. — URL: [http://www.econ.msu.ru/cmt2/lib/a/1727/file/Ustyuzanin\\_1.pdf](http://www.econ.msu.ru/cmt2/lib/a/1727/file/Ustyuzanin_1.pdf).
3. Сайбель Н. Ю. Особенности государственной поддержки инновационного предпринимательства за рубежом // Актуальные проблемы экономической теории и практики: сборник научных трудов / под ред. В. А. Сидорова. Выпуск 15. Краснодар: Кубанский государственный университет, 2013. С. 16–27.
4. Франчайзинг в деятельности отечественных производителей. — URL: <http://dis.ru/library/521/23249/>.
5. Сайбель Н. Ю., Сайбель Я. В. Финансовая поддержка малого и среднего бизнеса в России // Актуальные проблемы экономической теории и практики: сборник научных трудов / под ред. В. А. Сидорова. Выпуск 18. Краснодар: Кубанский государственный университет, 2015. С. 75–83.
6. Развитие франчайзинга в регионах России. — URL: [http://www.rusfranch.ru/activities/projects/razvitiye\\_franchayzinga\\_v\\_regionah\\_rossii](http://www.rusfranch.ru/activities/projects/razvitiye_franchayzinga_v_regionah_rossii).
7. Опасности российского франчайзинга. — URL: <http://biznec-info.ru/opasnosti-rossijskogo-franchayzinga.php>.
8. Развитие франчайзинга в России. — URL: <http://topfranchise.ru/stati/perspektivy-razvitiya-franchayzinga-v-rossii>.

## Проблемы развития предпринимательства в России

Сайбель Наталья Юрьевна, кандидат экономических наук, доцент;

Печенов Алексей Сергеевич, студент

Кубанский государственный университет (г. Краснодар)

**Ж**изненно важной и интересной проблемой, широко изучаемой и обсуждаемой сегодня в нашем обществе, является развитие предпринимательства, рассматриваемое во всей своей многогранности и неоднозначности.

Развитие малого предпринимательства оказывает непосредственное воздействие на становление локальных рыночных отношений: ведь очень важно, чтобы каждый чело-

век имел возможность реального выбора — быть наемным работником или предпринимателем.

Важную роль в рыночной экономике играют предприниматели. Они активизируют и стимулируют экономическую деятельность. Общество должно вознаграждать и стимулировать предпринимателей, чтобы был выше уровень жизни. При высоком проценте предпринимателей в госу-

дарстве происходит рост экономики и уровня жизни населения. Предпринимательская деятельность должна быть стимулирована государством посредством экономических и законодательных механизмов [1].

Центральное место в рыночной экономике занимают предприниматели. Производство новых, инновационных товаров и услуг начинается посредством энергии, креативности и мотивации предпринимателя.

Предприниматель всегда находится в поиске новых возможностей для получения прибыли, ведь именно он несет ответственность за все риски предприятия в процессе экономической деятельности. Способность интуитивно определять, что новый товар, который предприниматель собирается выпустить на рынок, принесет прибыль — это ключевая особенность мышления успешного предпринимателя. Факторы, необходимые для производства, предложения и продажи товаров и услуг соединяются воедино предпринимателем для успешного производства. Инвестирование капитала в производство товара это всегда определенный риск для предпринимателя. И он рассчитывает при производстве данного товара извлечь прибыль. Предприниматель организует систему продаж и маркетинга для стимулирования продаж. Должны быть соблюдены законы, необходимо следовать действующему законодательству, обязательно должны быть приобретены необходимые лицензии на производство и продажу.

Процессы и системы, которые необходимы для успешной работы бизнеса настраивает предприниматель. Он обязан ориентироваться в финансовых аспектах бизнеса, постоянно фокусироваться на продажах, денежных потоках и получении прибыли.

Результатом деятельности предпринимателей является экономический успех государства. Рабочие места создаются предпринимателями. Процветание и доход государства обеспечиваются предпринимателями. По этим причинам им необходимо обеспечить оптимальные условия работы.

Предпринимательство несет в себе большое количество важных функций. Одной из наиболее важных функций является функция предпринимательства как «передового отряда» экономики, принимающего на себя хозяйственные риски и обеспечивающего устойчивые темпы роста экономики [2].

Предпринимательство тесно связано с понятием «малый бизнес». Именно малый бизнес помогает решать ряд острых социально экономических проблем общественного развития. Перед ним стоит определенный спектр задач, он помогает решить проблемы формирования конкурентной среды, обеспечения занятости населения, создания среднего класса, повышения уровня благосостояния.

Для наглядности приведем немного статистики. Так, доля малого бизнеса в ВВП разных стран составляет:

- в США, Канаде, Великобритании и других развитых странах 50–60 %;
- в странах Евросоюза около 70 %;

- в Китае предпринимательство является одной из причин высоких темпов экономического роста — 55 %;
- в России — 17 % [3].

Как видно из приведенных данных, Россия сильно отстает от других стран и это один из факторов низких темпов экономического роста в стране. Кроме того, необходимо отметить, что в России:

- доля работников в сфере малого предпринимательства составляет не более 14 % от общей численности занятых в народном хозяйстве;
- общее число малых предприятий сейчас чуть более 1 млн.

Исходя из этого, можно сказать, что для российской экономики на данный момент довольно важной задачей является преодоление отставания в сфере малого предпринимательства.

Предпринимательский сектор играет важную роль в экономике страны. Социально-экономическое развитие государства напрямую зависит от развития предпринимательской деятельности. Предприниматель выполняет социальную задачу посредством создания рабочих мест, обеспечения доходами населения.

Необходимо отметить, что государство имеет серьезное влияние на развитие предпринимательства в России. Но его влияния недостаточно, поскольку существуют серьезные проблемы. Особенно неблагоприятна ситуация в промышленности, которой отводится ведущая роль в инновационной деятельности. Проблемами развития промышленного производства в последние годы по-прежнему остаются:

- низкая конкурентоспособность и инновационная восприимчивость продукции;
- существенный износ основных фондов;
- сохраняющийся дефицит собственных финансовых средств;
- сохраняющийся дефицит инвестиций;
- недостаточный спрос внутреннего рынка.

В настоящее время появилась острая необходимость решить важную задачу — диверсификация экономики России, и в связи с этим обострился государственный интерес в поддержке предпринимательства.

Россия в последние годы не в состоянии показать высоких результатов в глобальном рейтинге конкурентоспособности стран, ежегодно составляемым Всемирным Экономическим форумом. И, тем не менее, в 2015–2016 гг. можно заметить повышение России в общем рейтинге с 53 до 45 места.

Исходным для анализа состояния делового климата в РФ стал вопрос о том, насколько положительно представители предпринимательского сообщества оценивают развитие своего бизнеса. Этот вопрос содержит в себе разные аспекты самооценки настроения предпринимателей — в зависимости от того, какие стороны развития бизнеса в настоящее время актуальны для предпринимателей. Результаты опроса, проведенного в 2015 г., свиде-

тельствуют в целом о среднем уровне оптимизма российских предпринимателей.

Как и прежде коррупция, неэффективность государственного аппарата и высокие налоговые ставки являются ключевыми проблемами для экономического развития России. Все эти факторы способствуют неэффективному распределению ресурсов страны и препятствуют росту конкурентоспособности [2]. Новые производства, товары и услуги являются неотъемлемой частью для развития предпринимательства в стране. Реализовать эти задачи в предпринимательской среде очень сложно. Сегодня большая доля предпринимателей работает в теневом секторе.

В сегодняшней стадии развития экономики огромное значение имеет усиление регулирующей роли государства в процессе становления цивилизованного предпринимательства. Предпринимательская деятельность должна оставаться неприкосновенной, поскольку это свободная деятельность граждан, но одновременно с этим, государство должно обеспечивать защиту экономической и политической свободы.

В настоящее время также остро стала проблема коррупции в деятельности органов власти. Коррупция является прямой угрозой национальной безопасности, препятствует развитию в нашей стране институтов демократии и гражданского общества, реализации гражданами своих конституционных прав в сфере образования, здравоохранения, социального обеспечения, имущественных отношений. Эта проблема крайне негативно влияет на развитие экономики Российского государства. В связи с вышеизложенными фактами можно сделать вывод о том, что государству необходимо разрабатывать эффективные меры борьбы с коррупцией [4].

Кризис в стране и дисбаланс в экономических отношениях, рост безработицы, дефицит бюджета, высокие налоги, падение производительности труда являются основными факторами, которые обуславливают наличие преступности и коррупции в стране.

По мнению экспертов Мирового банка, коррупция это главная экономическая проблема современности. По некоторым исследованиям 40 % предприятий во всем мире вынуждены давать взятки [5]. Наличие коррупции в стране говорит нам о том, что существуют неучтенные денежные средства. Теневая экономика страны перешла уже все границы, поскольку масштабы коррупции в наше время больше, чем когда-либо прежде. Производство в России не создается и не развивается, а это значит, что основные средства в копилку коррупции идут от нефтедолларов, криминального рынка, рынка услуг. Крупные взятки даются в основном чиновникам, в целях получения личной выгоды. Кроме того еще одной причиной нестабильности экономики и коррупции является незаконный вывоз капитала. Борьба с коррупцией становится одной из самых актуальных задач и приоритетных направлений политико-правовой реформы в России.

В ходе исследования, проведенного общественной организацией «Опора России», были выявлены основные препятствия в развитии предпринимательства в Российской Федерации. Почти половина опрошенных в качестве наиболее существенных проблем, мешающих ведению предпринимательства, выделяют высокую налоговую нагрузку (49%), ограниченность финансовых средств (48%) и нестабильность законодательной базы (47%). Развитию предпринимательства в настоящее время мешают также такие факторы, как: коррупция в органах власти и управления (36%), высокая ставка арендной платы (31%), проверки контрольно-надзорных органов (27%), трудности с получением кредита (25%). По результатам опроса, проведенного в январе 2015 г. информационным агентством «РосБизнес-Консалтинг» (РБК), около 55% респондентов (общий размер выборки — более 17 тыс. чел.) отметили налоговую нагрузку как основное препятствие для развития бизнеса [5].

Государство, формулируя правила администрирования бизнеса, предлагая инструменты по привлечению бизнес-ресурсов, разрабатывая механизмы поддержки конкуренции, принимает на себя ответственность за состояние бизнес-среды.

За последнее десятилетие в России сформировались основные общепринятые в странах с развитой рыночной экономикой элементы системы государственной поддержки предпринимательства. Однако, сложные экономические условия хозяйствования и существующие проблемы развития малого предпринимательства выявили неэффективность мер государственной поддержки. В этой связи дальнейшее развитие и совершенствование всей системы государственной поддержки малого предпринимательства становится необходимым для успешного развития малого предпринимательства в Российской Федерации.

Как известно, систему государственной поддержки малого предпринимательства в настоящее время составляют:

- государственные нормативно-правовые акты, направленные на поддержку и развитие малого предпринимательства;
- государственный аппарат, представляющий собой совокупность государственных институциональных структур, ответственных за развитие малого предпринимательства, обеспечивающих реализацию государственной политики в этой сфере и осуществляющих регулирование сферы малого предпринимательства и управление инфраструктурой его поддержки;
- государственная инфраструктура поддержки малого предпринимательства, включающая некоммерческие и коммерческие организации.

Государственная поддержка малого бизнеса направлена на снижение рискованности малого бизнеса. Ресурсная необеспеченность заставляет государство поддерживать малый бизнес по следующим основным направлениям: финансовая поддержка; материально-техническая поддержка; консультативная и информационная поддержка; создание рыночной инфраструктуры.

Государственное содействие предпринимательству должно осуществляться при соблюдении следующих принципов:

- разграничение полномочий по поддержке субъектов малого и среднего предпринимательства между федеральными органами государственной власти, органами государственной власти субъектов Российской Федерации и органами местного самоуправления;
- ответственность федеральных органов государственной власти.

Следует отметить, что согласно постановлению Правительства РФ от 30 декабря 2014 г. № 1605 «О предоставлении и распределении субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства в 2015 году», государство предоставляет субъектам предпринимательства субсидии [2]:

- на поддержку субъектов малого и среднего предпринимательства в рамках реализации муниципальных программ (подпрограмм) развития малого и среднего предпринимательства, в том числе монопрофильных муниципальных образований;
- на поддержку субъектов малого и среднего предпринимательства, пострадавших в результате чрезвычайной ситуации;
- на поддержку программ обеспечения деятельности бизнес-инкубаторов.

Отдельное внимание стоит уделить такому понятию, как «бизнес-инкубатор». Это организация, созданная для поддержки предпринимателей на ранней стадии их деятельности, осуществляющая такую поддержку путем предоставления в аренду помещений и оказания услуг, необходимых для ведения предпринимательской деятельности.

Бизнес-инкубатор обеспечивает оказание следующих основных услуг: предоставление в аренду (субаренду) субъектам малого предпринимательства нежилых помещений бизнес-инкубатора; осуществление технической эксплуатации здания (части здания) бизнес-инкубатора; почтово-секретарские услуги; консультационные услуги по вопросам налогообложения, бухгалтерского учёта, кредитования, правовой защиты и развития предприятия, бизнес-планирования, повышения квалификации и обучения.

Кроме непосредственно денежного субсидирования малого бизнеса, госорганы могут предложить представителям малого бизнеса помощь иного характера, например предоставление в аренду нежилой недвижимости, земли, техники по сниженным ставкам или вовсе бесплатно. Также госу-

дарство может оказать содействие в получении банковского кредита на льготных условиях. Кроме того государство может осуществлять субсидирование приобретения предпринимателем основных средств на условиях лизинга. Речь может идти либо о первом взносе, либо о полном погашении платежа. Размер субсидии напрямую зависит от стоимости основных средств. Например, столичные власти готовы субсидировать до 1/3 затрат от стоимости предмета лизинга без НДС (налога на добавленную стоимость), но в суммах, не превышающих 5 млн руб. [6].

Более того, в регионах могут действовать и свои программы поддержки и субсидирования малого бизнеса, о которых будущий предприниматель может узнать из СМИ или получить консультацию специалистов, непосредственно занимающихся этими вопросами.

На базе фондов поддержки малых предприятий действуют органы, оказывающие помощь предпринимателям в ведении бухгалтерского учета и осуществляющие юридическое сопровождение бизнеса. Данная деятельность актуальна и востребована, потому что позволяет снизить расходы предпринимателя на привлечение специалистов.

Проведенный анализ позволяет сделать вывод, что малое предпринимательство ведет к оздоровлению экономики в целом. Следовательно, лучший выход для нашей страны — это государственная политика правительства, направленная на расширение и развитие предприятий малого предпринимательства в нашей стране. Именно малые предприятия, особенно в случае удовлетворительной разработки новой государственной политики в области малого предпринимательства, могут стать основой рыночных структур во многих отраслях, обеспечивая перелив инвестиций в сферы наиболее эффективного приложения ресурсов и тем самым соединить процессы структурной политики и формирование всего рынка. Зарубежный опыт для развития предпринимательского аспекта экономики России, несомненно, важен. Черпая опыт у стран с развитой стабильной экономической системой, Россия может выйти на новый уровень экономического развития. Сегодня основные проблемы состояния делового климата России связаны с противоречивым характером коммуникаций между бизнесом и внешней средой — обществом и властью. На наш взгляд возможные направления преодоления препятствий — это укрепление стабильности экономического развития; совершенствование правового воздействия и повышение правовой культуры населения; создание современного законодательства о предпринимательстве; усовершенствование государственной поддержки; выполнение законов и других правовых актов.

#### Литература:

1. Егоров И. Роль предпринимателей в современной России // Деловая мысль. 2016. № 1. С. 62–63.
2. Черкасов Д. О. Роль малого предпринимательства в экономике России // Молодой ученый. 2016. № 2 (106). С. 629–631.

3. Сайбель Н. Ю. Особенности государственной поддержки инновационного предпринимательства за рубежом // Актуальные проблемы экономической теории и практики: сборник научных трудов / под ред. В. А. Сидорова. Выпуск 15. Краснодар: Кубанский государственный университет, 2013. С. 16–27.
4. Сайбель Я. В. Антикоррупционная политика России: реальность и мифы // Актуальные проблемы экономической теории и практики: сборник научных трудов / под ред. В. А. Сидорова. Выпуск 17. Краснодар: Кубанский государственный университет, 2014. С. 151–158.
5. Малый бизнес в России. Проблемы и перспективы развития. Аналитический доклад. — М.: РАРМП, 2014.
6. Сайбель Н. Ю., Сайбель Я. В. Финансовая поддержка малого и среднего бизнеса в России // Актуальные проблемы экономической теории и практики: сборник научных трудов / под ред. В. А. Сидорова. Выпуск 18. Краснодар: Кубанский государственный университет, 2015. С. 75–83.

## Особенности формирования рынка недвижимости Краснодарского края

Сайбель Наталья Юрьевна, кандидат экономических наук, доцент;

Хуако Марианна Аскеровна, студент

Кубанский государственный университет (г. Краснодар)

*В статье рассмотрены основные факторы формирования рынка недвижимости в Краснодарском крае, проанализированы ключевые показатели за последние несколько лет, а также определены пути решения проблем в сфере недвижимости.*

**Ключевые слова:** рынок недвижимости, спрос и предложение на рынке недвижимости, основные тенденции, факторы формирования, пути решения

Актуальность темы исследования обусловлена значимой ролью региона на современном рынке недвижимости. За последние несколько лет в Краснодаре заметно выросло число застройщиков, также увеличилось показатели жилья, введенного в эксплуатацию. Причиной роста значимости Краснодарского края на рынке недвижимости послужило активное развитие в регионе рынка новостроек, который характеризуется относительно невысокими ценами, большим спросом и постоянно растущей величиной предложения.

Недвижимостью считается вид имущества, которое в законодательном порядке признается недвижимым. К недвижимому имуществу по происхождению относятся земельные участки, участки недр и все, прочно связанное с землей, то есть объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе здания, сооружения, объекты незавершенного строительства. Недвижимое имущество занимает основное место в системе знаний при любом общественном устройстве, выполняя сразу две очень важные функции: средства производства и предмета личного потребления для проживания, отдыха, культурного досуга и т. п. С объектами недвижимости тесно связано экономическое и правовое регулирование государством различных сфер жизни общества и материального производства [1].

Земля является основным, базовым объектом недвижимости и имеет уникальное и ключевое значение во всей системе предпринимательской деятельности людей и самой их жизни. Она представляет собой особую ценность для всего человеческого общества, так как является единственным местом проживания всех народов и поколений

людей, основным и естественным фактором в любой сфере бизнеса, который прямо или косвенно участвует в производстве всех других товаров и благ [2].

Объем спроса на недвижимость определяется такими факторами, как: уровень платежеспособности населения; колебания численности населения, колебания в процентном соотношении между группами населения с разными уровнями образованности, уровнями миграции, числом браков и разводов, изменения вкусов и предпочтений населения. Увеличение объема спроса способствует росту активности на рынке. Обязательными факторами такого роста являются расширение возможностей потребителей и рост их доходов, что ведет к усилению активности. Точно так же снижение платежеспособного спроса влечет депрессию на рынке.

В рамках краткосрочного периода факторы спроса являются более значимыми, нежели факторы предложения. Предложению в целом свойственна неэластичность. Кроме того, его неэластичность в рамках краткосрочных периодов объясняет заметные колебания активности в операциях с недвижимостью [3].

Величину предложения определяют такие факторы, как: наличие резерва пустующих недвижимых объектов в целевом сегменте рынка, наличие объемов новых строительных объектов и затрат на них, расходы по улучшению неосвоенных участков земли и наличие их предложения.

На сегодняшний день в Краснодаре строится около 4,7 млн кв.м. По данным Минэкономики региона, Краснодар занял 9-е место на Кубани по росту объемов ввода жилья в январе-феврале 2016 года. В городе было сдано 443 тыс. кв. м жилья, а это на 1,4% больше, чем в 2015 году.



В 2015 году зарегистрировано 27 тыс. сделок с жилой недвижимостью, что на 2 % больше чем годом ранее. В 2014 году было сдано на 46 % больше жилья, чем в 2013. Все эти данные говорят об активном росте предложения на Краснодарском рынке жилья [1].

На сегодняшний день средняя стоимость квадратного метра на первичном рынке в Краснодаре составляет 41 тыс. руб. В 2015 году эта цифра была ниже на 3,5 %. Согласно данным «Мира квартир», стоимость квадратного метра в Краснодаре сейчас в среднем составляет 54,43 тыс. руб. (за I квартал он подорожал на 6,3 %).

Согласно данным ООО «Информационно-аналитический центр недвижимости и бизнеса» в I квартале самые дорогие первичные квартиры выставлялись на продажу в старом центре (63,3 тыс. руб. за метр). Чуть-чуть отстают по ценам район сельхозинститута (61,6 тыс.), Юбилейный микрорайон (58,1 тыс.), центр (56,8 тыс.), районы ТРК «Сити-Центр» (53,1 тыс.) и Медакадемии (51,4 тыс.).

Статистические данные, предоставленные Кубанской палатой недвижимости, немного отличаются: стоимость квадратного метра в центре Краснодара составляет 58 тыс. руб., а в Юбилейном и Фестивальном микрорайонах — 46–47 тыс. руб. Минимальная стоимость квадратного метра (28 тыс. руб.) в квартирах, строящихся по 214-ФЗ, отмечена в поселке Краснодарском. На Российской улице средняя стоимость квадратного метра не превышает 36 тыс. руб. [4]. Следует заметить, что этот район остается самым популярным у застройщиков. Сейчас там строится 20 % всего жилья в Краснодаре. Поселок имени Жукова вместе с улицей Западный Обход дают Краснодару 15 % новостроек, Гидрострой — 14 %, Восточно-Кругликовская улица — 10 %.

Необходимо отметить, что на этапе строительства жилье пользуется пока большим спросом, чем сданное. Подтверждением тому является рост количества ипотечных сделок в новостройках. Так, доля ипотечных кредитов на первичное жилье в общей выдаче увеличилась в 2015 году до 46 % (в 2014-м — 30 %). В 2016 году так же можно отметить оживление спроса: в первые два месяца заключили тысячу ипотечных договоров, что немного больше, чем в прошлом году [5].

Что касается прогнозов, эксперты отмечают, что в 2017 году тенденции на рынке недвижимости Краснодара будут определять следующие факторы.

Во-первых, снижение уровня дохода населения РФ и его покупательской способности. По мнению различных аналитиков, падение спроса на недвижимость в России в 2016 году ожидается в районе 30–60 %, а по Краснодару прогнозируется снижение спроса в районе 30 %.

Во-вторых, профицит предложения на первичном рынке, острая конкуренция. За последние 10 лет объем возводимого в Краснодаре жилья увеличился в 4 раза и к концу 2015 года превысил 5,5 миллионов кв. м. Краснодарский край вышел на 1 место по России по объему введенного жилья, обогнав даже Москву и Московскую область. Несмотря на профицит предложения, застройщики продолжают

запускать новые проекты. К концу 2015 года на рынке наблюдалась высокая конкуренция среди застройщиков, так как за последние годы их количество существенно увеличилось. Доля самых крупных застройщиков в общем объеме строящегося жилья Краснодара не превышает 30 %.

В-третьих, изменение законодательства о долевом строительстве. С 1 марта 2016 года произошло вступление в силу изменений в закон, регулирующий участие в долевом строительстве. Поправки обязывают строительные компании, привлекающие средства дольщиков, увеличить размер собственного капитала до 5 % от стоимости строительства или до 1 млрд руб., предусматривают увеличение информационной открытости стройкомпаний и формирование единого реестра девелоперов, а также запуск новой схемы обеспечения прав дольщиков — размещение средств граждан-соинвесторов на эскроу-счетах в банках на период до завершения строительства. Также поправки распространяют действие 214-ФЗ на блокированную застройку (таунхаусы). Закон не распространяет свое действие на застройщиков по многоквартирным домам, по которым ДДУ уже регистрировались, и соответственно действует только в отношении новых объектов. Вступление в силу данных изменений, по мнению экспертов, повлекло уход с рынка множества мелких и средних компаний-застройщиков, увеличение стоимости жилья на первичном рынке и сокращение разницы в цене на начальном этапе строительства объекта и его готовности. Также в свете уже вступивших в силу изменений в части страхования ответственности застройщиков, по факту годовой отчетности за 2015 год ожидается дальнейшее сокращение списка страховщиков, что может сопровождаться дальнейшим ростом страховых тарифов.

В-четвертых, изменение законодательства в сфере налогообложения доходов от продажи недвижимости. Значительную часть покупателей на рынке недвижимости Краснодара составляют инвесторы — приобретающие недвижимость на короткий срок с целью ее последующей перепродажи по более высокой цене. В связи с вступившими в силу с 01 января 2016 изменениями, предусматривающих новый порядок налогообложения доходов от продажи недвижимости, приобретенной после 01.01.2016, доходность от такой деятельности существенно сократится, что повлечет и снижение количества инвесторов [6].

Вместе с тем, следует отметить, что миграционная привлекательность Краснодара, ярко проявляющаяся в последние годы, выступит для города определенной «подушкой безопасности», которой нет у других регионов России.

Краснодар является одним из самых популярных городов для смены места жительства в России, а его лидерство во всевозможных рейтингах, как самого благополучного, комфортного для проживания, обустроенного города, данный интерес только подогревает.

При этом, не исключено, что более значительное снижение уровня жизни в регионах России, по сравнению с Краснодарским краем, усилит рост внутренней миграции в регион.

По данным риэлторских компаний 40% сделок на рынке жилья Краснодарского края приходится на иногородних, а в Краснодаре и на побережье Черного моря этот процент еще выше.

Этот фактор объективно уберезит Краснодар от стагнации рынка и критического снижения спроса, но учитывая, что переезжающие — это обычные граждане России и их покупательский спрос также обусловлен внешними обстоятельствами, далеко не в полной мере компенсирует остальные отрицательные факторы, влияющие на рынок [7].

Также немаловажным фактором будут являться новые требования властей к характеру и типу застройки города. На сегодняшний день власти Краснодара требуют от застройщиков реализации комплексного подхода при строительстве многоквартирных домов. Рядом с новыми домами необходимо строить школы, детские сады, поликлиники, зоны отдыха, оборудовать парковки. Обязанность возводить инфраструктурные объекты коснется только новых проектов и увеличит стоимость возводимого в них жилья на старте продаж на 10–30%. Чтобы решить проблему социальной инфраструктуры и снижения бремени застройщиков администрация города должна выкупить возведен-

ные застройщиками социальные учреждения и оказать помощь в софинансировании по линии федеральных и краевых программ.

Итак, можно сделать вывод, что такая ситуация, складывающаяся на рынке недвижимости, требует от застройщиков искать новые подходы и возможности решения поставленных задач. А именно: активное честное сотрудничество с агентствами недвижимости и риэлторами своего региона с повышением их мотивации, выход на новые рынки и налаживание сотрудничества с агентствами недвижимости и риэлторами из других регионов, оперативный обмен информацией с партнерами для эффективного взаимодействия.

От агентств недвижимости и риэлторов требуется: активное честное сотрудничество с застройщиками, подрядчиками, банками и друг с другом в пределах своего рынка недвижимости; активное взаимовыгодное сотрудничество с коллегами из других регионов; обладание актуальной информацией о предложениях на рынке недвижимости, использование технологий, которые позволят эффективно управлять огромным объемом информации, который необходим для работы, и не упускать нужное, оперативный обмен информацией со всеми партнерами для эффективного взаимодействия.

#### Литература:

1. Доронина А. Краснодарский рынок жилья: пришла оттепель. — URL: <http://www.gazeta.bn.ru/articles/2016/04/08/228898.html>.
2. Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней / под ред. Я. С. Ядгарова, В. А. Сидорова, В. В. Чапли. Краснодар: Издательство НИИ экономики ЮФО, 2016.
3. Богдасhev И. В., Адаменко А. А., Симоненко Л. И. Совершенствование муниципальных программ социально-экономического развития Краснодарского края // Экономика и предпринимательство. — 2014. — № 11–2 (52–2). — С. 216–222.
4. Недвижимость Краснодарского края. — URL: <http://regionalreality.ru/library/rynok-nedvizhimosti-krasnodara-2015>.
5. Ариничев И. В., Семенчин Е. А. Математическая модель процесса производства в малых строительных компаниях // Труды Кубанского государственного аграрного университета. — 2010. № 23. — С. 40–44.
6. Сайбель Н. Ю., Белич С. В. Формирование и развитие инновационных кластеров в Краснодарском крае // Инновационные технологии нового тысячелетия: сборник статей Международной научно-практической конференции. Уфа: Аэтерна, 2016. С. 17–19.
7. Рынок недвижимости Краснодара. — URL: [http://www.ssp23.ru/novosti/rynok\\_nedvizhimosti\\_krasnodara\\_prognoz\\_na\\_2016\\_god](http://www.ssp23.ru/novosti/rynok_nedvizhimosti_krasnodara_prognoz_na_2016_god).

## Стиль управления коллективом

Сидоренко Никита Константинович, курсант;

Секлецов Никита Анатольевич, курсант;

Яцук Константин Васильевич, доцент, заместитель начальника кафедры  
Военный учебно-научный центр ВВС «Военно-воздушная академия», филиал в г. Челябинске

**С**тиль управления коллективом подразделения (части) — это совокупность наиболее характерных и устойчивых методов решения типовых педагогических задач, выработки и реализации управленческих решений офицером — руководителем коллектива.

Стиль управления коллективом выступает в качестве своеобразной системы психологических воздействий руководителя по отношению к его подчиненным, а также возникающих между ними взаимодействий. Данная система разрабатывается в зависимости от особенностей тех за-

дач, которые решаются коллективом (данные задачи могут быть служебными, учебными, воспитательными, боевыми и пр.). Также стиль управления зависит от таких факторов, как взаимоотношения подчиненных и руководителя, объем полномочий руководителя, его индивидуальные особенности и индивидуальные особенности всех членов коллектива, целесообразность и своевременность применения управленческих средств.

Для осуществления управления коллективом и отдельными работниками руководителю необходимо иметь законные (официальные) полномочия. Такими полномочиями могут, например, быть установленные Общевоинскими уставами права и нормы. Что касается дополнительных компетенций руководителя, то к ним относятся такие управленческие функции, как планирование, организация, мотивация, а также контроль деятельности как отдельного подчиненного, так и коллектива в целом.

Таким образом, предоставляемая офицеру формальная власть, которая учитывает его личные особенности и черты (прежде всего, акцентированных черт характера и направленности личности), может формировать у него тот или иной стиль управления. Для определения стиля управления в рамках отечественной военной психологии была разработана следующая классификация:

1. Авторитарный.
2. Авральный.
3. Деловой.
4. Демократический.
5. Либеральный.
6. Компромиссный.

Стиль управления, которым руководствуется военный руководитель (являющийся начальником или командиром), служит во имя определения психологических основ обеспечения эффективной учебной и воспитательной работы с его подчиненными.

Однако, стоит особо отметить следующее: знание методов диагностики и управления социально-психологическими явлениями подразделений не являются в полной мере достаточными для осуществления функций управления, так как офицеру необходимо дополнительно в творческом ключе провести отбор тех управленческих функций, которые в наиболее полной мере соотносятся с определенными условиями внутренней службы, со сложившейся психологией членов коллектива и с индивидуальными особенностями самого руководителя. Только при выполнении данного условия становится возможным формирование успешной методики управлением подразделением, находящимся в подчинении, и направление потенциала данного подразделения на эффективное выполнение задач, которые поставлены перед ним.

За последнее время в теории и практике управленческой деятельности были сформированы различного рода подходы к определению методов и стилей руководства. Их можно объединить в группы согласно описанным ниже основаниям:

- по природе, сущности факторов, которые оказывают непосредственное воздействие на коллектив (группу людей) или на отдельную личность: экономические, административные, социально-психологические методы и, соответственно, прагматический, административный и морализаторский стили руководства;
- по целевому признаку (по характеру целей управленческой деятельности): деловой и бюрократический стили руководства;
- по характеру контактности, по степени применения формальных и неформальных способов воздействия на группу или на личность: директивный («формалистский»), коллегиальный («товарищеский») и попустительский («свойский») стили руководства;
- по преобладанию единоличных или же групповых способов воздействия на производственный или воспитательный процесс, по степени проявления единоначалия и коллегиальности: автократический и демократический стили руководства.

Описанные выше стили руководства проявляются в деятельности руководителей педагогических коллективов (офицеров) в той или же иной степени.

Далее рассмотрим более подробно указанные выше стили управления, дадим характеристику применяемых инструментов при реализации тех или иных управленческих стилей.

Итак, прагматический стиль управления подразумевает использование руководителем таких методов стимулирования, которые позволяют достичь поставленных задач посредством применения совокупности инструментов как материального, так и морального стимулирования подчиненных, причем данные методы могут иметь как позитивный, так и негативный характер.

Административный стиль управления предполагает следующее: руководитель выступает в качестве администратора, командира, представителя власти. При осуществлении управленческой деятельности руководитель опирается на служебные, правовые полномочия. Административный стиль управления базируется на организационно-распорядительных приемах властного воздействия, причем данные приемы берут за основу правила и нормативы.

Морализаторский стиль в своей основе имеет использование психолого-педагогических методов воздействия на отдельную личность или же на группу людей. Данные психолого-педагогические методы воздействия могут вызывать у представителей группы разного рода социально-психологические состояния (определенный микроклимат, ценностные ориентиры, групповые оценки и мнения), за счет которых возможно достижение поставленных целей.

Далее рассмотрим стили руководства по целевому признаку.

Те цели, на достижение которых ориентирована деятельность руководителя, определяют будет ли стиль управления деловым или же бюрократическим. Деловой стиль управления характеризуется тем, что конечные цели и интересы

основного дела представляют собой наибольшую важность. Если же стиль управления является бюрократическим, то все усилия и действия руководителя направлены на то, чтобы достичь промежуточные (или вспомогательные), вторичные цели. Таким образом, при бюрократическом стиле управления создается видимость дисциплины и порядка, на это происходит ориентация коллектива.

Следующая группа стилей руководства представлена теми стилями, которые определяются по характеру контактности, а также по применению формальных и неформальных инструментов влияния на подчиненного. Данная группа может быть разделена на 2 подгруппы, а именно:

- стиль руководства, при котором руководитель своей основной целью видит установление дисциплины и контроля. Руководитель прежде всего нацелен на выполнение административных функций, причем он полагает, что необходимо принуждать подчиненного к работе. Дисциплинарная практика административного руководства ориентирует руководителя на формальные взаимоотношения;
- стиль руководства, при котором руководитель главной своей задачей видит формирование благоприятных взаимоотношений, формирование такого отношения к членам группы, в основе которого находится понимание и учет личностных особенностей. Данный стиль руководства следует назвать социально-психологическим, он присущ тем управленцам, которые способны эффективно сочетать как административные, так и воспитательные функции.

На основе данной градации традиционно выделяются три стиля руководства, которые получили следующие названия: директивный, коллегиальный и формальный.

В основе директивного стиля руководства лежат односторонние и жесткие требования. Данные требования имеют форму указаний, распоряжений, а также приказов. Директивный стиль руководства характеризуется тем, что руководитель стремится принимать решения единолично, а также в полной мере обладать властью. Стоит признать, что данный стиль имеет следующее достоинство: от всех членов группы (коллектива) требуется исполнительность и дисциплинированность, причем индивидуальные черты и характеристики личности не берутся в расчет. Однако, данный стиль руководства может при некоторых обстоятельствах сформировать авторитарные черты руководителя, при которых он будет проявлять несправедливость и жестокость в обращении с подчиненными. В педагогическом коллективе такой человек стремится сконцентрировать власть в своих руках по принципу единоначалия. Зачастую, если руководитель использует директивный стиль управления, то он предполагает, что обладает компетентностью по многим вопросам в профессиональной деятельности.

При этом, стоит проводить различия между такой чертой характера, как «авторитарность» и таким способом оказания влияния на группу людей, как «директивность». Суще-

ствуют рабочие ситуации, в которых использование директивного стиля управления наиболее оправданно. Например, при формировании нового коллектива работников, когда ставится цель максимально быстрого получения результата; при необходимости осуществления личного контроля над ходом выполнения рабочих заданий со всех сторон; при необходимости внедрения дисциплинарного порядка; при определении объема работ и пр. Также практика показывает, что применение директивного стиля управления является оправданным в следующей случае: заместитель руководителя отличается мягкостью поведения и отсутствием требовательности к подчиненным. В данном случае необходимо формирование уравновешенной управленческой группы, а именно, «мягкий» заместитель и «жесткий» руководитель.

Таким образом, можно заключить, что существуют рабочие ситуации, при которых использование директивных методов является необходимостью. Однако, руководителю, использующему директивный стиль управления, стоит обратить внимание на поведение работников и оценить, не вызывает ли данный стиль управления негативного отношения со стороны подчиненных.

Если же руководитель стремится к использованию коллегиального стиля управления, то он руководствуется следующим: некоторые его полномочия по организации военно-педагогического процесса передаются его заместителям, при этом для осуществления указанного процесса привлекаются все члены педагогического коллектива и актив подразделения (части).

При возникновении коллегиального управления происходит мощное психолого-педагогическое воздействие на развитие служебных взаимоотношений и личной инициативы, что, в свою очередь, делает возможным либо концентрировать власть в руках руководителя, либо распределять ее между другими должностными лицами.

При коллегиальном стиле управления предполагается вовлечение всех участников коллектива в процесс принятия решений, вследствие чего работникам предоставляется возможность расширения собственного воздействия на рабочий процесс. При этом, право сказать окончательное слово должно всегда оставаться за руководителем.

В основу коллегиального стиля ложатся принципы свободной дискуссии, а также критика недостатков «сверху донизу» или «снизу доверху». Принятие основных решений отводится коллегиальным органам самоуправления при проведении служебных совещаний, рабочих собраний, заседаниях кафедр, предметно-методических комиссий.

Зачастую при использовании коллегиального стиля управления руководитель обладает не только должностным авторитетом, но и моральным. Руководитель, использующий коллегиальный стиль управления, обладает способностью нахождения верного способа взаимоотношений со своими подчиненными, при этом, он обладает способностью давать подчиненным ценные советы, предлагать оптимальные варианты решения проблем, поощрять и нака-

зывать своих подчиненных без необходимости прибегать к мелочной опеке. Личному составу руководитель предоставляет больше возможностей для проявления самостоятельности, а также больше свободы.

При использовании описанного выше стиля управления в рабочей группе создается оптимальная нравственно-психологическая атмосфера, интриги и деструктивные конфликты исключаются, так как и офицеры, и иные должностные лица, а также педагоги «болеют» за общее дело, хорошо информированы о ситуации и принятие решений не вызывает проблемных ситуаций. Руководитель выступает образцом нравственных и групповых норм. Также отмечается оптимальность психологической дистанции между работниками и их руководителем. При этом, психологическая дистанция не только позволяет создать чувство ответственности у работников и развить взаимопонимание между ними, но и обеспечить взаимное уважение.

Что касается требований к самому руководителю при осуществлении им коллегиального управления, то они значительны. Во-первых, у руководителя должно быть четкое представление как целей, так и задач деятельности работников. Во-вторых, руководитель должен иметь понимание индивидуальных интересов подчиненных. В-третьих, формируемые им требования должны иметь обоснование. Также руководитель должен при осуществлении трудовой деятельности быть самокритичным, а именно, максимально объективно проводить оценку своей работы, признавать совершенные им ошибки и промахи.

Выделяется также такой стиль управления педагогическим коллективом, который получил название «формальный» (или же разрешительный). Чаще всего областью применения данного стиля руководства является военное учебное заведение или научно-исследовательское учреждение ввиду того, что деятельность работников носит индивидуальный, а также зачастую творческий характер. Применение формального стиля управления возможно на временной основе: при проведении экспериментов, научно-исследовательских работ, а также при руководстве предметно-методической комиссией.

Для воинских коллективов, действующих в сложных условиях, этот стиль руководства не является оптимальным. Согласно проведенным практическим исследованиям также выявлено, что формальный стиль руководства является свойственным должностным лицам с заниженной самооценкой. В данном случае руководители полагают, что их подчиненные обладают большей дисциплиной и осознанием значимости работы, чем в реальности. Руководитель при формальном (разрешительном) управлении находится на значительном отдалении от группы работников. Для передачи собственных распоряжений зачастую используются просьбы и уговоры. Что касается контроля за исполнением текущих поручений, то он имеет поверхностный характер, вследствие чего порождается бессистемность в выполнении работы. При этом, в рабочей группе выделяются неформальные лидеры, осуществляющие управле-

ние работниками в различных ситуациях по собственному усмотрению. В одной группе может возникнуть несколько подобных лидеров, причем каждый из них будет стремиться завоевать признание большинства, что, в свою очередь, приводит к соперничеству. При этом, неудачи в трудовой деятельности работников в любом случае будут поставлены в вину формальному руководителю.

Помимо описанных выше стилей руководства, в психолого-педагогической литературе выделяются дополнительно следующие стили: авторитарный (автократический) и демократический. Отличительной чертой данных стилей руководства является преобладание единоличных и групповых методов воздействия на учебный или воспитательный процессы. По свойственным им особенностям указанные стили управления имеют близость к коллегиальному и директивному стилям, при этом стоит отметить наличие значительным отличий. Так, например, демократический и автократический стили связаны не с принятием решений (как коллегиальный и директивный), а с реализацией решений.

При автократическом стиле управления даются краткие деловые распоряжения, даются запреты без исключений, даже с присутствием угрозы. Язык руководства четкий, тон не отличается приветливостью. Если работники получают похвалу или же порицание, то они имеют субъективный характер. Эмоции не берутся в расчет. Именно за руководством признается решающий голос, при учете заблаговременного планирования дел в рабочей группе.

При демократическом же стиле управления рабочие инструкции предоставляются в форме предложений, а не директивных указаний. Тон общения с подчиненными имеет товарищеский характер. Если необходимы похвала или же порицание, то они сопровождаются советами. Запреты на осуществление чего-либо в рамках трудовой деятельности сопровождаются дискуссиями. Планирование рабочих мероприятий происходит не заблаговременно, а в рабочей группе. Решение рабочих вопросов обсуждается. Ответственность за реализацию сделанных предложений относится ко всем членам коллектива.

Демократический стиль применяется для управления педагогическим коллективом во имя реализации воспитательных целей. При использовании данного стиля руководства достигается как профессиональное, так и личностное развитие офицерских кадров.

Однако, практика показывает, что в условиях военной организации зачастую руководство прибегает к применению автократического стиля, так как при данном стиле упрощается процесс выполнения команд и распоряжений. Также организация учебно-воспитательной деятельности при демократическом стиле имеет сложности.

В целом из анализа стилей руководства можно сделать общий вывод: искусство управления педагогическим коллективом заключается в своевременном выборе стилей, причем наиболее эффективным надо признать ситуационный, гибкий, динамический стиль, последовательно изме-

няющийся в зависимости от складывающихся управленческих ситуаций.

Наиболее же эффективно поливариантное управление, в котором сочетаются различные стили. Необходимо также согласовывать их со спецификой конкретной ситуации. Сочетание стиля с направленностью личности на основные аспекты педагогического взаимодействия может характеризовать наиболее вероятные ориентации руководителя:

- ориентация на собственный опыт, лично выработанные позиции и суждения о состоянии дел, сложившейся обстановке, на собственные оценки правильности-неправильности поведения и действий других людей;
- ориентация на коллективное (групповое) мнение, совместно отработанный опыт, на общественные оценки состояния дел и уровня активности (вклада) отдельных участников педагогической деятельности;
- ориентация на уникальность и своеобразие каждой отдельной личности, учет и принятие ее особенностей и характеристик, даже идущих вразрез интересам коллектива, группы;

Литература:

1. arsenal-info.ru/b/book/769206328/172
2. uchebniki-besplatno.com/obrazovanie-voennaya-pedag... gicheskim-20799.html
3. www.StudFiles.ru/preview/4631061/page:41/

- ориентация на нормы, регламентирующие документы (приказы, директивы, распоряжения, инструкции), а также на личные указания, поступающие от должностных лиц.

Подводя итог рассмотрению особенностей стилей управления коллективом подразделения (части), необходимо отметить, что наибольшее распространение в современных менеджменте, психологии и педагогике управления получила следующая обобщенная классификация стилей:

- демократический (коллегиальный);
- директивный (авторитарный, единоличный);
- попустительствующий (либеральный, анархический, пассивный).

В подготовке руководителей к эффективному управлению следует учитывать, что стиль здесь определяется прежде всего такими факторами, как тип личности руководителя, уровень его воспитания, накопленный опыт, стадия развития и условия работы коллектива. Исследования показывают: стиль руководства зависит также и от многих ситуативных факторов. Кроме того, он обусловлен опытом решения задач, подготовленностью самих подчиненных, их способностью решать поставленные задачи, нести ответственность за свое поведение.

## Ускоренное развитие промышленности — основа структурных преобразований в экономике

Сирожиддинов Икромиддин Кутбиддинович, кандидат экономических наук, доцент;  
Ботирова Рахимахон Абдужаббаровна, кандидат экономических наук, доцент  
Наманганский инженерно-педагогический институт (Узбекистан)

*В статье проанализированы меры по обеспечению ускоренного развития промышленности как основы изменения отраслевой структуры экономики.*

**Ключевые слова:** модернизация производства, рациональное использование сырьевых ресурсов, деловая среда, инвестиции, государственная поддержка

*The article analyses means of economic alterations and destinations, which are forwarded to maintaining industrial development.*

**В** Узбекистане последовательно осуществляется экономическая политика, нацеленная на достижение серьезных положительных изменений в структуре народного хозяйства. Она имеет цель, прежде всего, повысить долю конкурентоспособной готовой продукции в структуре экспорта, снизить зависимость экономики от изменчивых цен мирового рынка на сырьевые товары. Уже в начале XXI века, по мере достижения стабилизации экономики,

Первый Президент Республики Узбекистан И. А. Каримов ставил долгосрочные задачи по модернизации производства, по техническому и технологическому перевооружению промышленных предприятий, переходу на международные стандарты качества. Соответственно, были приняты и осуществлялись целевые инвестиционные программы, в частности, в отраслях, ориентированных на экспорт, и на предприятиях, проводящих локализацию производства.

В настоящее время углубление процессов модернизации в промышленности приобрело еще более актуальный характер. Достигнутый уровень развития экономики предполагает новые подходы к промышленному развитию страны. Первоочередной задачей является рациональное использование сырьевых ресурсов, ускоренное развитие перерабатывающих отраслей, внедрение инновационных технологий. Производимая перерабатывающей промышленностью продукция, должна стать конкурентоспособной и на внутреннем, и на внешнем рынках. Поэтому в последнее время значительно расширились масштабы внедрения и использования передовой технологии развитых стран, что привело к коренным изменениям в промышленности. Созданы новые виды продукции, последовательно растет количество создаваемых новых рабочих мест.

Более полное использование имеющихся сырьевых ресурсов создает благоприятные условия для расширения экспортных возможностей промышленных предприятий, локализации производства. Применение местного сырья дает отечественным производителям ряд преимуществ, в частности:

- сравнительная дешевизна местных ресурсов и снижение затрат;
- преодоление зависимости от импортного сырья;
- и при использовании местного сырья сложные технологические процессы могут дать высокие результаты и конкурентоспособность продукции повышается;
- экономия валютно-финансовых ресурсов.

Таким образом, рациональное использование местных сырьевых ресурсов становится серьезным источником снижения себестоимости и повышения конкурентоспособности промышленной продукции. В то же время, в силу объективных причин, прежде всего, относительного дефицита инвестиционных ресурсов, не достигнут удовлетворительный уровень более полного использования местных сырьевых ресурсов, что в конечном итоге отрицательно влияет на финансово-экономическую устойчивость перерабатывающих предприятий. Одним из направлений решения данной проблемы является значительное расширение масштабов применения малой техники и мини технологий. Тем более, что частный сектор в промышленности в основном представлен малыми и средними предприятиями, инвестиционные возможности которых ограничены размерами их собственных капиталов.

В условиях Узбекистана внедрение компактных технологий перерабатывающим предприятиям дает возможность укрепить свои позиции на внутреннем рынке путем снижения себестоимости продукции, а повышение качества открывает путь к внешним рынкам [3].

Поэтому в промышленности Узбекистана, с учетом сложившихся условий и потребностей, в промышленности проводится комплекс мер, охватывающий следующие основные направления.

Во-первых, ускорение модернизации предприятий, технического и технологического обновления производства,

широкое внедрение современных быстро приспосабливаемых технологий. Это происходит в ведущих отраслях промышленности, прежде всего, в ориентированных на экспорт и локализуемых производствах. Поставлена задача ускорения реализации принятых отраслевых программ по модернизации, техническому и технологическому обновлению производства, что должно укрепить позиции производителей на локальных и международных рынках.

Во-вторых, создание дополнительных условий в ситуации, когда меняется текущая конъюнктура, для усиления стимулирования экспорта и укрепления конкурентоспособности предприятий-экспортеров.

В третьих, повсеместное внедрение режима экономии, стимулирование усилий производителей по снижению производственных затрат и снижению себестоимости продукции.

Все эти меры в последнее время подкреплены принятием Указа Президента Республики Узбекистан от 5 октября 2016 года «О дополнительных мерах по обеспечению ускоренного развития предпринимательской деятельности, всемерной защите частной собственности и качественному улучшению деловой среды». Он нацелен на еще более повышение инвестиционной привлекательности реального сектора экономики. Предусмотренные в нем меры направлены на значительное расширение свободы предпринимательства. Принципиальный подход состоит в том, что коренным образом сокращается вмешательство государственных структур в предпринимательскую деятельность, отдается приоритет профилактике нарушений и повышению эффективности профилактической работы.

Достижения развития перерабатывающих отраслей можно увидеть на примере предприятий легкой промышленности. За последние годы создан современный комплекс по производству, переработке и реализации продукции высокой степени готовности. Она отвечает требованиям мирового рынка. В стране перерабатывается 44 процента производимого хлопка-волокна, текстильная продукция экспортируется на 45 стран мира. В то же время отраслевыми целевыми программами намечено в 2015–2020 годах выполнение работ по модернизации производства на сумму 1 млрд долларов [1].

И в 2016 году основная часть проста промышленной продукции обеспечивается отраслями обрабатывающей промышленности. За 9 месяцев 2016 года их удельный вес в промышленной продукции возрос до 79,7 процента (показатель аналогичного периода 2015 года — 78,2 процента). За этот короткий период в целях стимулирования производства и расширения ассортимента готовых потребительских товаров на приобретение технологического оборудования и пополнение оборотного капитала предприятиям-производителям потребительских товаров коммерческими банками выделено 4,4 триллиона сумов кредитных средств. Освоен выпуск 57 новых видов и 141 новой модели готовых швейно-трикотажных изделий, более 80 наименований лекарственных препаратов [2].

В условиях продолжающегося мирового финансово-экономического кризиса и в сфере промышленности сохраняются и усиливаются серьезные рыночные и финансовые риски. Поэтому государственная поддержка

предприятий остается объективно необходимой. Положительные результаты в промышленном развитии, достигнутые в Узбекистане, показывают оправданность такого подхода.

Литература:

1. Указ Президента Республики Узбекистан от 5 октября 2016 года «О дополнительных мерах по обеспечению ускоренного развития предпринимательской деятельности, всемерной защите частной собственности и качественному улучшению деловой среды». — Народное слово, 5 октября 2016 года.
2. Наш хлопок и текстиль: высокий спрос на мировом рынке. — Правда Востока, 13 октября 2016 года.
3. Зайлиев А. А. Оценка кредитоспособности будущего заемщика как фактор снижения кредитного риска. Научный журнал «Молодой ученый» 2016, № 10. С. 700.

## Совершенствование процесса оценки структуры государственных таможенных услуг как инструмент повышения качества их оказания

Сопина Любовь Константиновна, студент  
Владивостокский филиал Российской таможенной академии

*Статья посвящена проблеме оценки структуры услуг, оказываемых таможенными органами. В данной работе дано обоснование значимости исследования данной проблематики для повышения качества оказания таможенных услуг. Также анализируется существующий процесс оценки структуры государственных таможенных услуг. На основании результатов анализа формируется предложение по совершенствованию методики процесса оценки структуры услуг, оказываемых таможенными органами.*

**Ключевые слова:** таможенные услуги, оценка структуры таможенных услуг, качество таможенных услуг

В современных рыночных условиях таможенная деятельность принимает особую значимость в связи с ее новой интерпретацией. Сегодня таможенный институт является не просто государственной структурой — это объект сферы услуг, призванный оказывать качественные услуги, как бизнесу в лице участников внешнеэкономической деятельности, так и государству. Необходимо отметить, что важнейшим элементом процесса предоставления государственных таможенных услуг, влияющим на их качество, является процесс оценки структуры услуг. Следует особенно подчеркнуть прямую зависимость качества таможенных услуг от оценки их структуры — чем оптимальнее данная структура, тем ниже транзакционные издержки потребителя услуги и выше уровень качества предоставления. Однако выявить уровень оптимальности структуры таможенных услуг при существующем процессе ее оценки довольно затруднительно, что является весомым недостатком.

В этой связи, целью данного исследования является выявление возможности совершенствования процесса оценки структуры таможенных услуг в рамках общепринятых методик в управлении процессами. Исследование направлено на анализ применяемого подхода в процессе оценки структуры услуг, оказываемых таможенными органами посредством изучения его составляющих.

Итак, под процессом оценки структуры услуг интерпретируется некая последовательность действий, выполняе-

мых в ходе реализации таможенных услуг, чтобы, в конечном счете, оценить уровень их качества. Данный процесс включает в себя несколько элементов, представленных на рисунке 1.

Необходимо отметить, что данный процесс достаточно прост в своем содержании. Здесь прослеживается взаимодействие всех составляющих элементов, которые в итоге замыкаются на цели процесса оценки структуры услуг. Данная цель состоит, как видно на рисунке, в постоянном повышении степени качества и доступности государственных таможенных услуг для постепенного приближения к стратегическому эталону их структуры. В идеальном варианте данная структура должна одновременно охватывать сферы услуг и для государства, и для бизнеса. При этом, исходя из экономической рентабельности любых услуг, данные операции должны быть максимально эффективными при минимальных затратах. Обязательным фактором является соответствие структуры оказываемых услуг стандарту предоставления государственной услуги, который закреплен в Административных регламентах об соответствующих услугах.

Для достижения эталона необходимо анализировать текущую ситуацию, а затем выработать определенный план по приближению к идеальной структуре. Текущая ситуация со структурой услуг анализируется посредством показателей доступности и качества оказываемой таможенной услуги. Следует отметить, что для каждого вида услуги су-



существует индивидуальные измерители качества, закрепленные также в Административных регламентах. Анализ указанных показателей качества предоставления какой-либо таможенной услуги отражается в статистических сведениях. На основании собранной статистики производится анализ текущего состояния относительно уровня качества оказания таможенных услуг, а также оптимальности, полноты и каче-

ства их структуры. Далее, согласно полученному результату и основной цели процесса оценки структуры услуг, производится корректировка плана предоставления таможенных услуг и измерителей уровня качества их реализации в случае необходимости. Таким образом, процесс оценки структуры предоставляемых таможенными органами услуг имеет полноценный алгоритм осуществления.



Рис. 1. Процесс оценки структуры услуг, оказываемых таможенным органом

Несмотря на то, что данный процесс оценки включает в себя все необходимые логические этапы, в нем отсутствует возможность корректного выявления текущего состояния непосредственно структуры таможенных услуг, т. е. процесс оценки не включает в себя перечень конкретно выраженных индикаторов, посредством которых следует оценивать соответствие структуры услуг желаемому состоянию.

В этой связи, целесообразным предложением по совершенствованию процесса оценки будет внесение изменений в систему указанного процесса.

В современной практике существует методика общепринятых ключевых показателей эффективности КРІ (англ. Key Performance Indicators), которая предполагает измерение любого процесса. Комплекс показателей КРІ определяются как система финансовых и нефинансовых показателей, влияющих на количественное и качественное изменение ре-

зультатов по отношению к стратегической цели или ожидаемому результату [3]. Существуют различные группы КРІ. Основными группами показателей являются:

1. КРІ результата — сколько и какой результат произвели.
2. КРІ затрат — сколько ресурсов было затрачено.
3. КРІ функционирования — показатели выполнения бизнес-процессов (позволяет оценить соответствие процесса требуемому алгоритму его выполнения).
4. КРІ производительности — показатели, характеризующие соотношение между полученным результатом и временем, затраченным на его получение.
5. КРІ эффективности — показатели, характеризующие соотношение полученного результата к затратам ресурсов.

На основании данной классификации, можно сформировать следующий вид примерной структуры системы измерения такого объекта, как структура таможенных услуг

(рис. 2). Прежде, чем интерпретировать данную методику в качестве предлагаемого совершенствования процесса оценки структуры услуг, оказываемых таможенным органом, необходимо конкретизировать роли.



Рис. 2. Предлагаемая система измерения процесса оценки структуры услуг, оказываемых таможенными органами

Итак, владелец процесса ставит цели и задачи, принимает различные решения по совершенствованию, содействует менеджеру в реализации, а также контролирует деятельность менеджера процесса. При рассмотрении в разрезе оказания государственных таможенных услуг, владельцем процесса является непосредственное руководство таможенного органа, в функционировании которого подразумевается реализация той или иной услуги. Далее происходит взаимодействие с менеджером процесса, который осуществляет непосредственное измерение процесса оценки, формирует отчетность, подготавливает предложения по совершенствованию, а также организует исполнение принятых решений. Данную роль исполняет должностное лицо, ответственное за оказание таможенной услуги. Непосредственные лица, взаимодействующие с потребителем услуги и соответственно ее реализующие согласно предложенной методике, будут являться ресурсными менеджерами, так как располагают всеми необходимыми для этого условиями.

Кроме того, организация деятельности должна быть построена на следующих принципах:

- регулярность;
- анализ «план-факт»;
- от результатов измерений к выводам и предложениям.

Следует отметить, что данные принципы также регулируют само содержание деятельности и результаты.

На пересечении осей координат выявляются направления для измерения структуры, т. е. регуляторы, которые по своей сущности исходят из классификации групп КРІ.

Это результативность (КРІ результата), степень соответствия заданным нормам (КРІ функционирования), рациональность (КРІ эффективности) и продуктивность (КРІ производительности, затрат). Указанные регуляторы необходимо использовать в качестве конкретных показателей, которые могли бы предметно оценивать структуру предоставляемых услуг в таможенном органе.

Также следует отметить, что для успешного внедрения данной методики необходимо соблюдать следующие правила:

1. Коммуникация правил и способов оценки для всех участников.
2. Персонификация измерений и оценки.
3. Регулярность измерения, оценки и совершенствования.
4. Визуализация результатов измерения и оценки.

Соблюдение этих правил позволит учесть многие факторы, возникающие индивидуально у каждого объекта в структуре оценки.

Таким образом, основываясь на отсутствии процедур оценки самой структуры услуг в таможенных органах, можно сделать вывод, что предложенная методика для совершенствования процесса оценки реализуемых государственных таможенных услуг способна предметно оценивать непосредственно структуру услуг по определенным заданным показателям исходя из необходимых направлений измерения. Данное предложение имеет рациональное начало, т. к. измерение, оценка и совершенствование любого процесса — важнейший элемент системы повышения качества.

#### Литература:

1. ГОСТ ISO 9001—2011 Системы менеджмента качества. Требования: нормативный документ: [введен в действие на территории РФ 01.01.2013] — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: БД КонсультантПлюс.
2. Макрусов В. В. Таможенный менеджмент: учебное пособие / Макрусов В. В., Дианова В. Ю. — М.: Изд-во Российской таможенной академии, 2009.

3. Панов М. М. Оценка деятельности и система управления компаний на основе KPI: учебное пособие — М.: Инфра-М, 2013. — 255 с.
4. Костина А. О. Совершенствование управления нагрузкой должностных лиц таможенных постов в интересах повышения качества таможенных услуг: диссертация / Костина А. О. — Российская таможенная академия, Москва, 2014 г. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://rta.customs.ru/nrta>.

## Теоретические подходы к определению понятия финансовая устойчивость

Спиридонова Дарья Владимировна, магистрант;

Научный руководитель: Бабкина Е. В кандидат экономических наук, доцент

Ульяновский государственный технический университет

Управление финансовой устойчивостью — комплексное понятие, которое характеризуется системой показателей, окружающих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов предприятия, это характеристика его финансовой конкурентоспособности (то есть платежеспособности, кредитоспособности), выполнения обязательств перед государством и другими хозяйствующими субъектами.

Управление финансовой устойчивостью хозяйствующего субъекта отражает все стороны деятельности, поскольку движение любых товарно-материальных ценностей и трудовых ресурсов сопровождается образованием и расходованием денежных средств. Оно определяет конкурентоспособность, потенциал в деловом сотрудничестве, оценивает, в какой степени гарантированы экономические интересы самого предприятия и его партнерство в финансовом и производственном отношении. Финансово устойчивое предприятие свободно может маневрировать денежными средствами и путем эффективного их использования может обеспечить бесперебойный процесс производства и реализации продукции [1, 45]. В учебном пособии А. И. Алексеева — Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности, дается данное определение, так же в данном учебном пособии показываются основные методики и функции финансового состояния предприятия.

Управление финансовой устойчивостью компании — составная часть общей устойчивости предприятия, сбалансированность финансовых потоков, наличие средств, позволяющих организации поддерживать свою деятельность в течение определенного периода времени, в том числе обслуживая полученные кредиты и производя продукцию [2, 115].

Что касается непосредственно понятия финансовой устойчивости, то его можно охарактеризовать с двух сторон, рассмотреть в двух разрезах. Различия в данных подходах связаны с тем, что, с одной стороны, финансовая устойчивость предприятия может быть определена как характеристика текущего финансового состояния предприятия, а с другой — финансовая устойчивость рассматривается как оценка стабильности функционирования предприятия в перспективе. В соответствии с первым подходом, вне-

шним проявлением финансовой устойчивости предприятия является его платежеспособность. Предприятие считается платежеспособным, когда имеющиеся у него денежные средства, краткосрочные финансовые вложения (ценные бумаги, временная финансовая помощь другим предприятиям) и активные расчеты (расчеты с дебиторами) покрывают его краткосрочные обязательства: то есть текущие активы предприятия больше или равны текущим пассивам предприятия. Согласно второму подходу, определение финансовой устойчивости может быть сформулировано следующим образом: финансовая устойчивость отражает финансовое состояние предприятия, при котором оно способно за счет рационального управления материальными, трудовыми и финансовыми ресурсами создать такое превышение доходов над расходами, при котором достигается стабильный приток денежных средств, позволяющий предприятию обеспечить его долгосрочную платежеспособность, а также удовлетворить инвестиционные ожидания собственников [3, 52]. По данному определению, финансовая устойчивость является более широким понятием, чем только платежеспособность. Таким образом, соответствующий подход предполагает обеспечение финансовой независимости организации в долгосрочной перспективе. Финансовая устойчивость характеризуется, следовательно, соотношением собственных и заемных средств. И т а к , финансовая устойчивость — залог стабильного существования и функционирования предприятия. Поэтому оценка финансовой устойчивости и управление ею заслуживает особого внимания. Для этого следует проводить следующие действия, которые раскрыты на рисунке 1.

На финансовую устойчивость предприятия влияет огромное многообразие факторов, таких как: положение предприятия на рынке товаров; производство и выпуск дешевой, пользующейся спросом продукции, его потенциал в деловом сотрудничестве.

Финансовая устойчивость предприятия зависит от его производственной, коммерческой и финансовой деятельности. Оно является итогом грамотного, умелого управления всем комплексом факторов, определяющих результаты хозяйственной деятельности предприятия.

Устойчивое финансовое положение в свою очередь оказывает положительное влияние на выполнение производственных планов и обеспечение нужд производства необходимыми ресурсами. Поэтому финансовая деятельность как составная часть хозяйственной деятельности должна

быть направлена на обеспечение планомерного поступления и расходования денежных ресурсов, выполнение расчетной дисциплины, достижение рациональных пропорций собственного и заемного капитала и наиболее его эффективное использование.

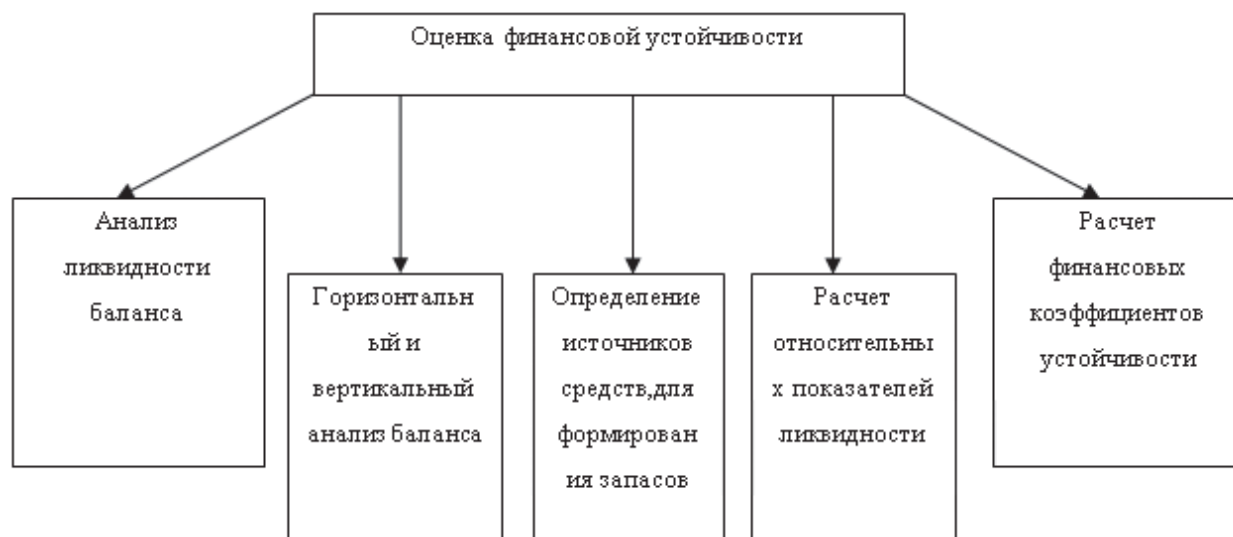


Рис. 1. Оценка финансовой устойчивости предприятия

Литература:

1. Алексеева, А. И. — Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / А. И. Алексеева, И. П. Иванов // Экономический анализ: теория и практика. — 2015. — № 25.
2. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности: учебник / Л. А. Богдановская [и др.]; общ. ред. В. И. Стражева. Выш. шк., 2014.
3. Ахметзянова, Д. Г. Влияние некоторых элементов учетной политики на показатели финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта / Д. Г. Ахметзянова // Экономический вестник РТ. — 2014. — № 2.

## Методика анализа финансовой устойчивости предприятия

Спиридонова Дарья Владимировна, магистрант;

Научный руководитель: Бабкина Е. В кандидат экономических наук, доцент

Ульяновский государственный технический университет

Проведение анализа финансовой устойчивости, ее оценка и прогнозирование в рамках действующей организации опирается на многочисленные источники финансовой, экономической, технологической, технической, социальной информации, формируемой как внутри хозяйствующего субъекта, так и во внешней бизнес-среде. Высокая роль получения объективных и достоверных данных объясняется пропорциональной зависимостью результатов анализа финансовой устойчивости, т. е. качества сделанных выводов и разрабатываемых на этой основе рекомендаций от степени точности и полноты исходной информации. Даже упрощенные методы принятия решений, опираю-

щиеся на точные исходные данные, обеспечивают более достоверные прогнозы, чем сложные дисконтные методы портфельного анализа, проводимые на основе приближенных данных [1, с. 55].

Основной информационной базой финансового анализа в целом и оценки его финансовой устойчивости, в частности, является бухгалтерская отчетность:

- 1) бухгалтерский баланс (форма № 1);
- 2) отчет о финансовых результатах (форма № 2);
- 3) отчет об изменениях капитала (форма № 3);
- 4) отчет о движении денежных средств (форма № 4);
- 5) приложение к бухгалтерскому балансу (форма № 5).

Кроме того, ряд организаций, независимо от отраслевой принадлежности, включают в состав годового отчета пояснительную записку, в которой отражены основные результаты финансово-хозяйственной деятельности и причины их обусловившие, а также принятую хозяйствующим субъектом учетную политику [3, с. 70].

Аналитические возможности бухгалтерской отчетности позволяют расширить вариантность оценок финансовой устойчивости. Известно, что финансово устойчивым является такой субъект, который не допускает неоправданной дебиторской и кредиторской задолженности и расплачивается в срок по своим обязательствам; за счет собственных средств покрывает средства, вложенные в активы [3, с. 18].

Объектом финансового анализа также может стать итоговая часть аудиторского заключения в хозяйствах, где проводилась аудиторская проверка по желанию хозяйствующего субъекта, либо в соответствии с действующим законодательством. Данный документ в целом свидетельствует о достоверности бухгалтерской отчетности и соответствии ее принятым стандартам [2, с. 70].

Коэффициент финансирования показывает, в какой степени активы предприятия сформированы за счет собственного капитала, и насколько предприятие независимо от внешних источников финансирования.

Коэффициент финансирования — коэффициент равный отношению собственных источников к заемным средствам компании. Данными для его расчета служит бухгалтерский баланс. Расчет коэффициента по следующей формуле.

$$K_{\phi} = \frac{СК}{ЗК}, \quad (1)$$

где ЗК — величина заемного капитала;

СК — величина собственного капитала.

Рекомендуемое значение коэффициента финансирования более 1.  $K_{\phi} > 1$ .

Если величина коэффициента финансирования меньше единицы (большая часть имущества предприятия сформирована из заемных средств), то это может свидетельствовать об опасности неплатежеспособности и затруднить возможность получения кредита.

Коэффициент автономии (коэффициент финансовой независимости) характеризует отношение собственного капитала к общей сумме капитала (активов) организации. Коэффициент показывает, насколько организация независима от кредиторов. Чем меньше значение коэффициента, тем в большей степени организация зависима от заемных источников финансирования, тем менее устойчивое у нее финансовое положение. Формула расчета.

$$K_a = \frac{СК}{А}, \quad (2)$$

где СК — собственный капитал,

А — активы.

Общепринятое нормальное значение коэффициента автономии в российской практике: 0,5 и более (оптимальное

0,6–0,7). В мировой практике считается минимально допустимым до 30–40% собственного капитала. Но в любом случае данный показатель сильно зависит от отрасли, а точнее от соотношения в структуре организации внеоборотных и оборотных активов. Чем больше у организации доля внеоборотных активов (фондоемкое производство), тем больше долгосрочных источников требуется для их финансирования, а значит больше должна быть доля собственного капитала (выше коэффициент автономии).

Рост коэффициента автономии свидетельствует о том, что организация все больше полагается на собственные источники финансирования.

В мировой практике более распространенным является коэффициент финансовой зависимости (debt ratio), противоположный по смыслу коэффициенту автономии, но тоже характеризующий соотношение собственного и заемного капитала. Другим аналогичным показателем, используемым в западной практике, является коэффициент финансового левериджа (debt to equity ratio).

Коэффициент маневренности собственного капитала (аналог: коэффициент маневренности) — показывает финансовую устойчивость и отражает долю собственных средств, используемых для финансирования деятельности предприятия. Данный показатель отражает долю собственных оборотных средств в структуре собственного капитала и рассчитывается как отношение собственных оборотных средств к размеру собственного капитала. Собственные оборотные средства представляют собой разницу между собственным капиталом и внеоборотными активами предприятия. Формула расчета коэффициента маневренности собственного капитала следующая:

$$K_{\text{мс}} = \frac{СОС}{СК}, \quad (3)$$

где СОС — собственные оборотные активы

СК — собственный капитал.

Коэффициент маневренности собственных средств зависит от структуры капитала и специфики отрасли, рекомендован в пределах от 0,2–0,5, но универсальные рекомендации по его величине и тенденции изменения вряд ли возможны.

Отрицательный коэффициент маневренности собственных средств означает низкую финансовую устойчивость в сочетании с тем, что средства вложены в медленно реализуемые активы (основные средства), а оборотный капитал формировался за счет заемных средств.

Финансовый рычаг (финансовый леверидж) — это отношение заемного капитала компании к собственным средствам, он характеризует степень риска и устойчивость компании. Чем меньше финансовый рычаг, тем устойчивее положение. С другой стороны, заемный капитал позволяет увеличить коэффициент рентабельности собственного капитала, т. е. получить дополнительную прибыль на собственный капитал. Показатель, отражающий уровень дополнительной прибыли при использовании заемного ка-

питала называется эффектом финансового рычага. Он рассчитывается по следующей формуле:

$$\text{ЭФР} = (1 - K_n) \times (PK - ЦЗК) \times ЗК / СК, \quad (1)$$

где ЭФР — эффект финансового рычага;

$K_n$  — коэффициент налогообложения прибыли, который рассчитывается как отношение расходов по налогу на прибыль к величине прибыли до налогообложения;

PK — рентабельность всего капитала (экономическая рентабельность, рентабельность совокупных активов), исчисленная как отношение прибыли до налогообложения и расходов по привлечению заемных средств к средней балансовой величине всего капитала (валюты баланса);

ЦЗК — средневзвешенная цена заемных средств, которая рассчитывается как отношение расходов, связанных с обслуживанием заемных источников средств (например, процентов за пользование кредитом), к средней балансовой величине как «платного», так и «бесплатного» заемного капитала;

ЗК — средняя балансовая величина заемного капитала;  
СК — среднегодовая балансовая величина собственного капитала.

Таким образом, об уровне финансовой устойчивости позволяют судить отдельные показатели, а именно коэффициент автономии, коэффициент соотношения заемного и собственного капиталов, коэффициент концентрации заемного капитала. Усилению устойчивости финансового состояния может способствовать ускорение оборачиваемости капитала в оборотных активах, обоснование уменьшения запасов (до норматива); пополнение собственного оборотного капитала за счет внутренних и внешних источников [3, с. 66].

Решение поставленной задачи возможно при осуществлении углубленного изучения причин изменения запасов, оборачиваемости оборотных средств, наличия допустимой величины собственного оборотного капитала, выявления резервов сокращения долгосрочных и текущих материальных оборотных активов, ускорения их оборачиваемости.

#### Литература:

1. Аверина, О. И. Анализ финансовой устойчивости предприятия по принципам РСБУ и МСФО / О. И. Аверина, И. С. Мамоева // Экономический анализ: теория и практика. — 2013. — № 34.
2. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности: учебник / Л. А. Богдановская [и др.]; общ. ред. В. И. Стражева. Выш. шк., 2014.
3. Ахметзянова, Д. Г. Влияние некоторых элементов учетной политики на показатели финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта / Д. Г. Ахметзянова // Экономический вестник РТ. — 2014. — № 2.
4. Балабанов, И. Т. Финансовый анализ и планирование хозяйственного субъекта / И. Т. Балабанов. — 2-е изд., доп. — М.: Финансы и статистика, 2015.

## Тенденции в управлении человеческими ресурсами организации на современном этапе

Сучков Сергей Дмитриевич, магистр;  
Российский университет дружбы народов (г. Москва)

*В статье рассматриваются теоретические и практические аспекты управления человеческими ресурсами организации. Выделяются основные тенденции управления человеческими ресурсами на современном этапе, доказываются актуальность для российских компаний применения мировой практики HR управления. Проводится анализ актуальных исследований международных компаний Deloitte и Talent strategy group.*

**Ключевые слова:** HR тренды, корпоративный университет, человеческие ресурсы, человеческий капитал, персонал, развитие и обучение человеческих ресурсов, управление талантами

На современном этапе система управления талантами организации является неотъемлемой частью HR менеджмента и выступает одним из основных инструментов решения задач управления человеческими ресурсами организации.

Методы выявления личных и профессиональных способностей при найме, индивидуальный подход к персоналу в процессе обучения и развития, планирование карьеры сотрудников, управление мотивацией, формирование пула

талантов и др. представляет собой современную систему HR менеджмента, которая разрабатывается и реализуется на всех уровнях управления компании.

В 2016 году компанией Deloitte было проведено исследование — Global Human Capital Trends 2016, в котором ряд специалистов HR менеджмента провели обширный анализ, изучив опыт более чем 7000 компаний из 130 стран мира. Таким образом, было выявлено 10 основных

трендов развития человеческого капитала в современных компаниях.

Одним из ключевых трендов в управлении человеческими ресурсами является неразрывность бизнес стратегии со стратегией обучения и развития. Таким образом, компа-

нии ищут возможности для повышения своей эффективности, оказывая влияние на KPI процесс обучения и развития. В этой связи компании прибегают к современным инновационным методам, смене парадигмы восприятия сотрудника в компании и процессам непрерывного развития.

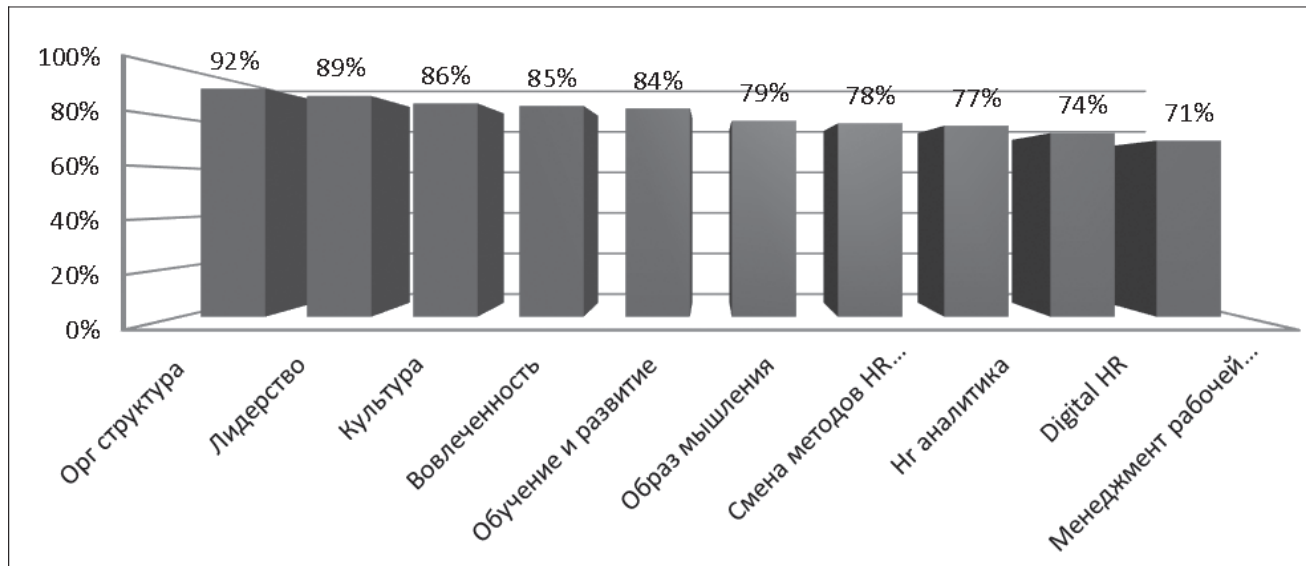


Рис. 1. 10 трендов развития человеческого капитала в 2016 году

Согласно данному исследованию, организационная структура современных компаний отстает от традиционных функциональных моделей в пользу более мобильных. В данных моделях — коучинг, менторинг и наставничество руководителей и подчиненных реализуется на уровне повседневного взаимодействия и ежедневных задач. Отдельную роль в организационной структуре играет формирование сети команд, отвечающих следующим принципам:

1. Формирование команды вокруг определенного рынка, сегмента, продукта с дальнейшим функциональным разделением;
2. Передача ответственности за постановку целей и задач в соответствии с текущей стратегией компании на команды;
3. Объединение информационных потоков изолированных структур в единый информационный центр;
4. Ротация персонала между подразделениями.

Высокий уровень организационной культуры и вовлеченности сотрудников так же является одной из наиболее актуальных трендов развития человеческого капитала.

При высоком развитии корпоративных ценностей, формировании у сотрудников чувства ценности выполняемой работы, точном определении целей, ответственности и др. происходит повышение стоимости человеческого капитала компании.

В отношении обучения и развития компании стремятся к индивидуальным методам управления развитием в виде системы управления талантами. При этом обращаясь к инновационным методам оценки, обучения в процессе труда, ротации, наставничества и др.

В процессе развития HR менеджмента происходит формирование нового образа мышления в отношении формирования и развития человеческого капитала компании. HR управление в современных компаниях осуществляется в рамках стратегии развития организации, с вовлечением руководства всех уровней и обладает очень широким уровнем ответственности.

Для наиболее эффективного выявления и оценки потенциала сотрудника, компании используют собственные и адаптированные модели потенциала. По данным исследований The TalentStrategyGroup 2015, одними из ключевых критериев оценки потенциала в международных компаниях являются:

1. Скорость обучения (62 %);
2. Амбиции (51 %);
3. Ценности (43 %);
4. Мобильность в ближайшей перспективе (42 %).

Так же HR менеджмент сталкивается с проблемой выявления сотрудников соответствующих данным критерием потенциала. Среди основных инструментов способствующих выявлению данных критериев можно выделить:

1. Ассессмент центр;
2. Тест + опросник;
3. Кейс — интервью;
4. Оценочная конференция.

Выдающимся примером российской компании, обладающей конкурентоспособной моделью HR управления, является, по мнению автора, — «СБЕРБАНК».

Корпоративный университет компании «СБЕРБАНК» — это крупномасштабный корпоративный учеб-

ный центр. Он разработан для повышения квалификации сотрудников компании всех уровней. Программ обучения разработаны как для специалистов по работе с кассовым обслуживанием, так и для высших руководителей компании.

В корпоративном университете компании было разработано 40 различных программ развития лидерских, управленческих и профессиональных компетенций. Лекции читают лучшие преподаватели России и мира. Партнерами университета компании «СБЕРБАНК» являются 5 из 10 наиболее известных бизнес-школ в мире.

Университет Сбербанка — единственный корпоративный университет в России, вступивший в четыре ведущие глобальные ассоциации корпоративных университетов — ECLF, ATD, EFMD, CorpU. Территория кампуса университета составляет 26 гектар и находится в Истринском районе Московской области. Эксклюзивный проект здания разработал голландский архитектор с мировым именем Эрик Ван Эгераат.

Основными целями создания корпоративного университета компании является:

1. Развитие единой корпоративной культуры;
2. Стимулирование идеологии непрерывного совершенствования и развития;
3. Обеспечение доступа к передовым знаниям международного уровня;

Согласно разработанной системе корпоративного обучения и развития программы разделяются на следующие сегменты: 24 программы развития корпоративных компетенций; 16 уровневых обязательных программ; 20 программ развития профессиональных компетенций; 43 специализированные программы.

Аналогичным образом, в практике компании «РЖД» был разработан ряд принципов, которые позволяют решать задачи формирования и развития человеческого капитала компании.

#### Литература:

1. Зарубежный опыт обучения персонала. HR портал [Электронный ресурс] / <http://www.refi.su/> / URL: [http://www.refi.su/help\\_66.html](http://www.refi.su/help_66.html)
2. Официальный сайт компании «СБЕРБАНК» / URL: <http://sberbank-university.ru/ru/podhod/>
3. Global Human Capital Trends 2016 / URL: <https://www2.deloitte.com/us/en/pages/human-capital/articles/introduction-human-capital-trends.html>
4. The Talent Strategy Group — Publications / URL: [http://www.talentstrategygroup.com/application/third\\_party/ckfinder/userfiles/files/NTMN%20Potential%20Study%202015.pdf](http://www.talentstrategygroup.com/application/third_party/ckfinder/userfiles/files/NTMN%20Potential%20Study%202015.pdf)
5. Jeremy Smerd, Outsider Thinking for GM HR, Workforce Management, August 17, 2009, pp.13.
6. Учебный портал gendocs.ru. РАБОТА С ПЕРСОНАЛОМ URL: <http://do.gendocs.ru/docs/index-389085.html>

Корпоративным университетом «РЖД» разработан ряд критериев по которым оценивается человеческий капитал компании и его прирост. Далее представлен перечень критериев (таблица 1):

Таблица 1. Основные критерии оценки человеческого капитала компании и его прироста

Качественный состав	Удельный вес категорий персонала (рабочие, руководители, специалисты, служащие) Средний возраст персонала Доля молодых сотрудников (до 30 лет) Уровень образования персонала
Компетенции	Лидерство, как стиль руководства Стратегическое мышление Нацеленность на результат Управление эффективностью Управление развитием

Основными целями корпоративного университета «РЖД» являются:

- формирование у слушателей единых подходов к управленческой деятельности;
- формирование эффективных управленческих команд, работающих в ключевых направлениях деятельности ОАО «РЖД»;
- опережающее обучение новым управленческим технологиям и лучшим практикам;
- становление единого стиля управления, основанного на лидерских качествах;
- формирование системного развития менеджмента холдинга и ускоренное развитие перспективных молодых управленцев.
- формирование целевой корпоративной культуры в холдинге «РЖД»;



## Замедление темпов роста в мировой экономике на примерах различных стран

Терновская Анастасия Дмитриевна, студент;  
Ларина Анна Андреевна, студент  
Дальневосточный федеральный университет (г. Владивосток)

**Э**кономика США.

Данные, опубликованные в октябре 2012 года министерством торговли США, свидетельствуют о том, что реальный ВВП в третьем квартале 2012 года вырос на 2,5%, что намного превышает показатели за предыдущие два квартала, которые составляли лишь 0,4% и 1,3%. Широкою поддержку получило мнение о том, что в четвертом квартале 2012 года в экономике США будет продолжаться умеренный рост с увеличением до 2,5–3%, а экономический рост за весь год 2012 года составит около 2,5%. Восстановление экономики США может прежде всего объясняться восстановлением уровней потребления в определенной степени.

Кроме того, индустрия недвижимости, которая широко рассматривается в качестве барометра для экономики США, продемонстрировала умеренные признаки восстановления — она достигла положительных темпов роста в 11 кварталах подряд. В 2015 году новые проекты строительства жилья увеличились на 2,3%, а объемы продаж на жилье в период с июля по август увеличились на 7,8%. Цены на жилье в 20 крупных городах неуклонно возрастают. Федеральный резерв США воспользовался этой возможностью для того, чтобы осуществить количественную либерализацию третьего этапа (QE3) с целью содействия экономическому восстановлению, и этот подход в определенной степени оказался эффективным.

Тем не менее, возвращать процветание рынка жилья США — довольно нелегкая задача. Во-первых, корректировка балансов домашних хозяйств США еще не завершена. В настоящее время соотношение между общей ответственностью домашних хозяйств США и располагаемым доходом составляет 115%, что намного выше, чем в прошлом соотношении (75%). Даже если процентные ставки упадут, порог для банковского кредита по-прежнему слишком высок для домохозяйств-должников и некоторых покупателей. В результате этого трудно убедить потребителей приобрести дома. Во-вторых, наличие большого количества оставшихся в результате кризиса домов значительно замедляет рост цен на жилье.

Высокий уровень безработицы остается самой серьезной проблемой, с которой сталкивается экономика США. С февраля 2012 года федеральный уровень безработицы в США составляет около 8%, что создает самый длительный и самый высокий цикл высокого уровня безработицы после окончания второй мировой войны. Несмотря на то, что безработица упала в 2015 году с 8,1% в августе до 7,8% в сентябре, достигнув самого низкого уровня с января 2012 года, эта цифра остается очень высокой. В третьем

квартале 2015 года основными двигателями экономического роста являлись сильные потребления и государственные расходы, однако по-прежнему трудно поддерживать темпы роста, не говоря уже о перспективах создания крупномасштабных новых рабочих мест.

Этот факт является результатом сужения промышленности США и переселения предприятий обрабатывающей промышленности. Экономика США также сталкивается с целым рядом внутренних и внешних проблем, включая сокращение рынка труда, ограниченный потенциал в области регулирования макроэкономической политики, обострение кризиса задолженности Европы и синхронизированное замедление экономического роста в странах с формирующейся экономикой. Для США потребуется время для полного восстановления экономики.

### Экономика Еврозоны.

В 2014 году Европейский кризис задолженности вышел из-под контроля и распространился из периферийных стран в основные страны еврозоны. В июне 2014 года доходность 10-летних облигаций в Испании превысил порог в 7%, что сделало Испанию четвертой страной, которая должна была просить о помощи Европейского союза после Греции, Ирландии и Португалии. Moody's, агентство по рейтингу кредитоспособности, сбросило рейтинг испанского правительства с А3 до баа3 — он немного выше минимального уровня, а прогноз рейтинга не является положительным. Важно отметить, что доходность 10-летних облигаций на итальянском языке превысила 6% по мере дальнейшего повышения доходности испанских облигаций. Moody's объявил, что долгосрочный суверенный кредитный рейтинг Италии снизился на две ступени, только два шага от минимального.

Кроме того, Кипр также отправил сигнал бедствия, а облигации Германии, которые были восприняты как «безопасное убежище», также породили рост прибыльности. Это свидетельствует о том, что Европейский кризис задолженности ускоряется и распространяется на основные страны, а не на периферию. Расширенные «спасательные фонды» имеют определенные позитивные последствия для стабилизации Европейского финансового рынка, однако они по-прежнему не отвечают огромным потребностям Испании и Италии в среднесрочном финансировании. По оценкам, в 2014 году две страны в одиночку нуждаются в размере 321 миллиарда евро. ЕС должен заполнить огромный пробел в имеющихся у него средствах для спасения.

Таким образом, рост обрабатывающей промышленности в еврозоне не имеет импульса, сектор услуг зафиксировал неудовлетворительные показатели деловой активности, а общая экономическая активность продемонстрировала тенденцию ускоренного сокращения. Многие страны оказались в спаде. Согласно данным, выпущенным Евростатом, после падения ВВП первого квартала на 0,2% квартала на квартал, «Квартальная ставка» первоначального значения ВВП еврозоны в третьем квартале 2014 года снизилась на 0,1%.

Такой экономический спад в двух кварталах свидетельствует о том, что еврозона упала в рецессию, второй спад после глобального финансового кризиса в 2009 году. Сокращение ВВП в Италии и Испании сохранялось на протяжении одного года, причем ВВП стран третьего квартала сократился соответственно на 0,2% и 0,3%. ВВП Греции снизился на 7,2% по годовой ставке в третьем квартале. Хотя в двух крупнейших странах еврозоны, Германия и Франция, зарегистрированные темпы роста ВВП на 0,2% в третьем квартале, они могли бы спасти еврозону от второго спада. Некоторые аналитики считают, что экономика еврозоны будет следовать за японской экономикой, которая оказалась в ловушке долгосрочного экономического спада.

### 3. Экономика Японии.

Статистические данные третьего квартала, опубликованные в кабинете министров Японии 12 ноября 2015 года, показали, что реальный ВВП Японии сократился на 0,9% от предыдущего квартала, за исключением изменений цен. Эта цифра переводится в годовое сокращение в 3,5 процента, что является первым негативным ростом в последние три четверти; во втором квартале среднегодовые темпы роста ВВП Японии составляли 0,3 процента. Что касается экспорта, то в сентябре 2012 года экспорт Японии снизился на 5 процентов. В частности, на ежегодной основе ее экспорт в Европейский союз упал на 21 процент и на Китай на 14 процентов, что ознаменовало первый негативный рост с трех кварталов назад.

Кроме того, ее экспорт в Соединенные Штаты свидетельствует о том, что он сокращается. Основная причина такой тенденции заключается в том, что глобальный экономический спад и устойчивая иена привели к повсеместному снижению внешнего спроса на экспорт Японии. Что касается внутреннего спроса Японии, то в результате произошедшего в марте 11-го марта землетрясения Япония ввела широкомасштабные экономические стимулы, такие, как введение субсидирования экологически безопасных транспортных средств для стимулирования потребления.

#### Литература:

1. Гаврилова Т.В. Мировая экономика. Новые формы развития мировой экономики // Негос. образовательное учреждение высш. проф. образования Центросоюза Российской Федерации Сибирский ун-т потребительской кооп. Новосибирск, 2011.
2. Оконешников Д.М. Проблемы встраивания экономики России в мировую экономику // В сборнике: НАУКА И СОВРЕМЕННОСТЬ сборник статей Международной научно-практической конференции. 2016. С. 115–118.

К первому кварталу 2012 года усилия по восстановлению в случае стихийных бедствий помогли японской экономике увеличиться в четыре раза подряд. Начиная со второго квартала темпы экономического роста Японии резко снизились, что далеко не оправдало ожиданий рынка.

Что касается тенденции в области развития, то экономический рост Японии может продолжаться в течение некоторого времени в будущем, и она, вероятно, будет иметь «нулевой рост». Существует несколько причин: в сентябре 2015 года было установлено, что субсидии на экологически чистые автомобили истекают; государственные инвестиции, вызванные восстановлением после землетрясения, замедлились; Европейский кризис задолженности и глобальное замедление экономического роста привели к постоянному снижению спроса; длительная сила иены продолжала наносить вред экспорту Японии; повышение цен на энергию означает увеличение расходов на импорт нефти, особенно в связи с тем, что после катастрофы были закрыты японские атомные электростанции; и Китайско-японский спор по поводу островов Дяою постепенно заставит Японию потерять китайский рынок.

Кроме того, следует отметить, что задолженность Японии, которая находится на самом высоком уровне в мире, может также оказаться проблематичной в долгосрочной перспективе, хотя в настоящее время они вызывают небольшую озабоченность. Девяносто пять процентов правительственных облигаций Японии занимают национальные учреждения и отдельные лица, что препятствует распространению проблемы задолженности на другие страны. Огромные валютные резервы Японии позволили стране справиться с бременем задолженности. Несмотря на эти преимущества, следует отметить, что растущая проблема старения населения привела к усилению давления на молодежь страны.

В результате этого уровень внутренних сбережений Японии резко снизился, и теперь у японского народа больше нет возможности покупать облигации. Чтобы привлечь иностранный капитал Японии, придется пообещать более высокую урожайность облигаций. В условиях хронической высокой задолженности в сочетании с растущими издержками финансирования Япония также столкнется с огромным риском того, что международные рейтинговые агентства выдадут ей низкий рейтинг. Если международное экономическое положение остается беспокойным и японская экономика остается в состоянии спада, то существует вероятность того, что Япония станет следующей страной, которая приступит к кризису.

3. Клинов В. Г. Проблемы мирового хозяйства // Кондратьевские волны. 2015. № 4. С. 133–149.

## Снижение темпов развития мировой экономики

Терновская Анастасия Дмитриевна, студент;

Ларина Анна Андреевна, студент

Дальневосточный федеральный университет (г. Владивосток)

В 2015 году темпы восстановления мировой экономики замедлились и в целом экономический рост был вялым. Темпы роста крупнейших экономик в целом буксовали, и экономика каждой страны сталкивается с ее собственными проблемами. В течение некоторого времени в будущем, производительность экономики США и вопрос, может ли европейский долговой кризис быть под контролем, определит перспективы мировой экономики в 2016–2017 годах. Учитывая такие неблагоприятные внешние условия, Китаю необходимо ускорить структурную переустройку, удваивая усилия, направленные на укрепление экономических и торговых связей с соседними странами.

Общий экономический рост упал. Мировая экономика спотыкается уже в течение нескольких лет с начала глобального экономического кризиса. МВФ снизил перспективы глобального экономического роста в 2015 году с 3,5% до 3,3%, и его перспективы для стран с развивающейся экономикой снизились с 6,0% до 5,6%. Ожидаемые темпы экономического роста в 3,3% являются самыми низкими в мире с 2009 года, демонстрируя, что мировая экономика приближается к грани очередной рецессии.

Также наблюдается спад в международной торговле. По данным доклада ВТО об анализе рисков мировой торговли, который был опубликован в сентябре 2014 года, ожидаемый глобальный рост торговли был снижен в 2012 году с 3,7% до 2,5%, в развитых странах темпы роста экспорта снизились с 2% до 1,5%, а темпы роста экспорта из развивающихся стран снизился с 5,6% до 3,5%, главным образом в результате Европейского долгового кризиса. Генеральный директор ВТО Паскаль Лами сказал: «Темпы роста мировой торговли в 2015 году составляет менее половины предыдущего 20-летнего среднего значения, а изменение объема товарооборота ниже, чем темпы роста мировой экономики; мировая торговля сталкивается с риском снижения.»

Между тем, уровень безработицы останется высоким. С одной стороны, основные отрасли, создающие большое число рабочих мест — отрасли финансов и недвижимости — еще не восстановились, и люди продолжает попадать под сокращение. С другой стороны, сокращение частных инвестиций напрямую препятствует поглощению занятости. В несельскохозяйственных данных по занятости от Министерства труда США указывается, что безработица в США немного снизились в сентябре 2012 года, но до сих

пор колеблется около 8,0%. Ожидается, что уровень безработицы в 2015 году снизится по сравнению с 2014 годом, но он останется на исторически высоком уровне. Уровень безработицы в Еврозоне в августе 2015 года составила 11,4%, незначительное увеличение в размере после 10,2%, что был зарегистрирован за тот же период в 2014 году. Ситуация с занятостью в Японии лучше, чем ситуация в Европе и США: весь уровень безработицы (с учетом сезонных колебаний) в августе 2016 года составил 4,2%, что выше, за последние два месяца, но все равно считается высоким для японской экономики.

Причины слабого восстановления мировой экономики можно свести к следующим моментам:

Во-первых, отсутствие эндогенной движущей силой в результате слабого экономического восстановления. Неблагоприятная международная инвестиционная среда обусловила снижение желания инвестировать в частном секторе. По данным статистики, более половины крупных мульти-национальных корпораций сократили прямые иностранные инвестиционные планы, и почти треть из них планирует существенно урезать иностранные инвестиций. С точки зрения частного потребления, в североамериканских и европейских странах, которые являются главными мировым рынкам потребления, по-прежнему спад. Норма сбережений американских домохозяйств до сих пор не вернулась к докризисному уровню, хотя он несколько снизился в последние годы. С точки зрения промышленной революции, несмотря на то, что растущих отраслях, добились определенного прогресса во многих странах, пока нет новых эмерджентных технологическое инновации, как интернет в 1990-е годы, что позволит создать новые точки роста и обеспечить устойчивое экономическое восстановление.

Во-вторых, эскалация Европейского долгового кризиса серьезно обострила экспортную среду. В настоящее время затяжной кризис, вместо постепенного ослабления, по-прежнему распространяется. Это вновь вызвало опасения по поводу экономического роста еврозоны, а также о надежности банков. Между тем, это также снижает возможности по освоению средств на рынке, что может резко увеличивать долги периферийных стран. Экономический спад в странах еврозоны оказал серьезное влияние на импорт, который серьезно сдерживал экономический рост стран, ориентированных на экспорт. Международное сообщество пришло к пониманию того, что долговой кризис

по-прежнему является важнейшим внешним фактором, препятствующим экономическому восстановлению крупнейших экономик мира.

В-третьих, неудачная экономическая политика значительно уменьшила результаты экономического стимулирования. После начала финансового кризиса, развитые страны принимали различные меры, такие как снижение процентных ставок и непосредственно вливание средств, которые были способны частично облегчить трудности в финансовой системе, но были не в состоянии решить более системные проблемы. Например, эти меры не смогли устранить обострение ситуации с безработицей и долги, накопленные повышение ставки и ухудшение среды бизнес-операций, с момента начала кризиса. В 2014 году было поразительно много банкротств банков в США, Европе и Японии. В то же время, меры, такие как прямые покупки долгосрочных облигаций, политики, принятых в странах с развитой экономикой, включая США и Еврозоне вводят новую силу в финансовых и жилищных отраслях, в некоторой степени, но также вызывают опасения по поводу девальвации доллара и других основных валют и общемировой инфляции.

В-четвертых, природные и техногенные катастрофы по всему миру препятствуют нормальному функционированию мировой экономики. В последние годы, резкая засуха в Соединенных Штатах побудила крупные неурожаи, которые заставили сельскохозяйственную продукцию взлететь в цене. Военные конфликты и напряженность по всему миру также в разной степени препятствуют процессу восстановления мировой экономики.

Отношение государственного долга к ВВП США соотношение сейчас составляет около 98 процентов, и скоро достигнет 100 процентов. В Греции и Португалии, двух государств-членов еврозоны, эти цифры составляют около

159% и 110% соответственно. Отношение в Японии достигло 235 процентов, и тенденция не проявляет никаких признаков смягчения. Кризис суверенного долга, особенно Европейского долгового кризиса, по-прежнему, угрожает мировой экономики. В настоящее время, крупнейшие экономики мира имеют огромнейшие долги на сумму 7,6 трлн. При учете процентов, в 2012 году крупнейшими экономиками мира нужно рефинансировать более \$ 8 триллионов. В частности, Япония будет выплачивать сумму в 3 триллиона долларов в долг погашения, а США будут платить \$ 2,8 трлн. В настоящее время, кризис суверенного долга в Европе и других развитых странах по-прежнему продолжает снижаться, усиливая нестабильность в мировой финансовой системе. Это негативное воздействие распространилось в страны Азиатско-Тихоокеанского региона, а также другие страны с развивающейся экономикой, тянут вниз общее оживления мировой экономики.

С начала европейского долгового кризиса, многие страны продумали и проанализировали кризис, в попытках принять меры для его смягчения. Однако, судя по сложившейся ситуации, европейский долговой кризис не получит эффективного контроля, и он распространился во всех уголках мира, постепенно превращаясь во всеобъемлющего и комплексного экономического, политического и социального кризиса. Это показывает сложность и глубину кризиса. Среди многих факторов, которые сейчас препятствуют глобальной экономической производительности, высокая долговая проблемы развитых стран по-прежнему остается главной угрозой для мировой экономики. Эта проблема будет развиваться и развиваться, определяя судьбу мировой экономики и вероятность очередного кризиса. Таким образом, она станет ключевым фактором стабилизации и восстановления мировой экономики в будущем.

#### Литература:

1. Баталов Р.М., Иваненко И.А. Влияние глобализации на мировую экономику // Актуальные направления научных исследований: от теории к практике. 2015. № 3 (5). С. 366–367.
2. Харланов А.С. Введение в мировую экономику // Учебно-методическое пособие / Автономная некоммерческая организация высшего профессионального образования «Международный банковский институт». Санкт-Петербург, 2014.
3. Лавор Е.В. Влияние интеграционных процессов на мировую экономику // В сборнике: Состояние и перспективы развития мировой экономики Материалы Международной научно-практической конференции. 2015. С. 78–80.

## Финансовый мониторинг как вид государственного финансового контроля

Тилькова Дарья Николаевна, магистрант  
Нижегородский Государственный университет имени Н. И. Лобачевского

В данной статье рассмотрен основной понятийный аппарат финансового мониторинга и финансового контроля. Приведены доказательства того, что финансовый мониторинг является одним из видов финансового контроля. Рассмотрены основные уровни системы ФМ. Также в статье дана характеристика принципов и функций ФМ. Рассмотрены основные критерии эффективности ФК. Проведен анализ эффективности основного органа финансового мониторинга — Росфинмониторинга, исходя из результативности его действий в сфере надзорной деятельности.

**Ключевые слова:** финансовый мониторинг, финансовый контроль, эффективность, Росфинмониторинг

Актуальность обеспечения как национальной безопасности, так и защиты финансовых интересов России на настоящий момент не вызывает сомнения. Практика экономического развития показывает, что бюджет страны несет серьезные потери из-за низкой финансовой дисциплины. Одновременно опыт зарубежных стран показывает, что эффективный финансовый контроль (ФК) является необходимым условием существования развитой экономики и сильного государства. В настоящее время, как наличествует практика, в бюджетно-финансовой системе России существуют серьезные проблемы, обусловленные нецелевым, незаконным и неэффективным использованием государственных финансовых ресурсов. Исходя из этого, возникает потребность в осуществлении специального вида финансового контроля (ФК) — финансового мониторинга (ФМ).

Финансовый мониторинг направлен на противодействие легализации финансовых доходов, полученных преступным путем, финансированию терроризма как на территории страны, так и за ее пределами. В нынешних условиях, когда угрозы терроризма нарастают, вопросы эффективного осуществления финансового мониторинга приобретают еще большую актуальность.

В силу того, что данное правовое и экономическое явление в России возникло не так давно, научные исследования финансового мониторинга представлены не широко.

Большинство отечественных экономистов относят финансовый мониторинг к институту финансового контроля.

Н. И. Химичева рассматривает ФМ, как самостоятельный вид финансового контроля, связывая принятие мер по усилению государственного финансового контроля с вступлением в силу ФЗ № 115-ФЗ [1].

М. М. Прошунин определяет финансовый мониторинг как «вид государственного и внутрихозяйственного финансового контроля, осуществляемого Росфинмониторингом, надзорными органами и субъектами финансового мониторинга в целях недопущения поступления преступных доходов в национальную экономику Российской Федерации и ПОД/ФТ<sup>1</sup>» [6, с. 105].

Начоева Л. А. [5, с. 16] систему уполномоченных органов и организаций Российской Федерации в сфере финансового мониторинга представляет как двухуровневую структуру (рисунок 1).



Рис. 1. Двухуровневая структура национальной системы ФМ по Начоевой Л. А. [5, с. 17]

Первый уровень, по мнению Начоевой Л. А., представлен Росфинмониторингом и федеральными надзорными органами, регулирующими деятельность хозяйствующих субъектов в сфере финансов.

Однако, было бы более точным Росфинмониторинг отнести к первому уровню системы ФМ, так как именно на данного органа исполнительной власти законодательство возложило функции по сбору, обработке, анализу и проверке информации об операциях (сделках) с денежными средствами и иным имуществом, полученной

в соответствии с законодательством Российской Федерации, а также ряд других обязанностей. И по его запросам все другие субъекты обязаны предоставить необходимую информацию.

Второй уровень системы финансового мониторинга в России по Начоевой Л. А. представлен субъектами первичного финансового мониторинга — организациями, на которые согласно законодательства возложена обязанность по осуществлению финансового мониторинга в целях безопасности (рисунок 2).

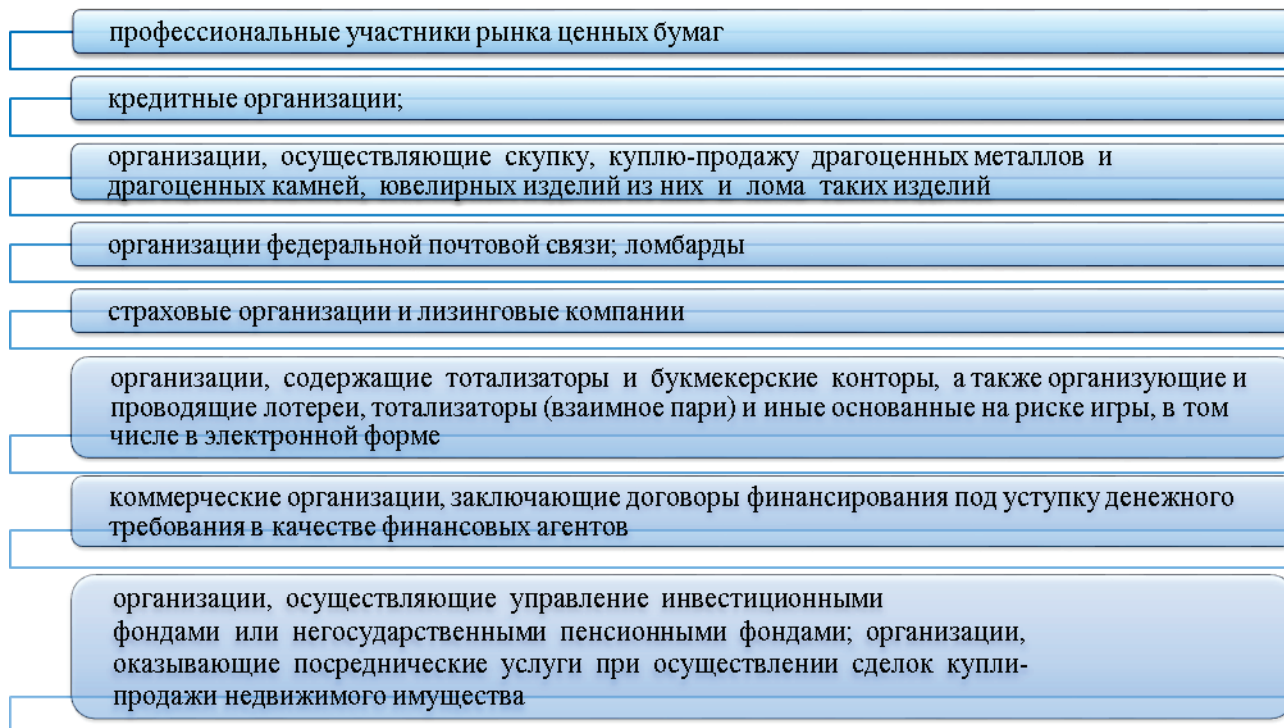


Рис. 2. Второй уровень системы финансового мониторинга по Начоевой Л. А. [5, с. 17]

Вопрос о наличии третьего уровня системы финансового контроля и отнесении к нему правоохранительных органов является спорным.

Так как, не смотря на то, что правоохранительные органы принимают участие в обнаружении признаков легализации незаконных доходов, полученных преступным путем, данную деятельность следует отнести к правоохранительной деятельности, а не к финансовому мониторингу.

Основные меры, осуществляемые субъектами ФМ в рамках госфинконтроля, можно отразить при помощи рисунка 3:

Как один из видов ФК, финансовый мониторинг осуществляется на ряде принципов, которые присущи контрольной деятельности. В частности, к принципам ФМ, Прошунин М. М. относит принципы независимости, компетентности, объективности органов, осуществляющих ФК.

В качестве функций контрольной деятельности выделяются функции корректировки, социальной превенции и правоохраны.

Функция корректировки связана, прежде всего с осуществлением методической и надзорной деятельности всех уровней системы ФМ. Надзорная деятельность позволяет выявить нарушения и недостатки в работе субъектов ФМ, методическая деятельность предоставляет возможность скорректировать действующую систему ФМ в соответствии с влиянием внешней среды.

Если исходить из рамок реализации функции социальной превенции, то предпринимаемые меры системы ФМ по противодействию отмыванию преступных доходов носят превентивный характер, что свидетельствует об осуществлении функции социальной превенции.

Действия ФМ по выявлению операций, в которых используются денежные ресурсы, полученные преступным путем можно расценивать как реализацию функции правоохраны.

И, наконец, основным госорганом, первого уровня ФМ является Росфинмониторинг, который по определению является основным органом государственного финансового контроля.

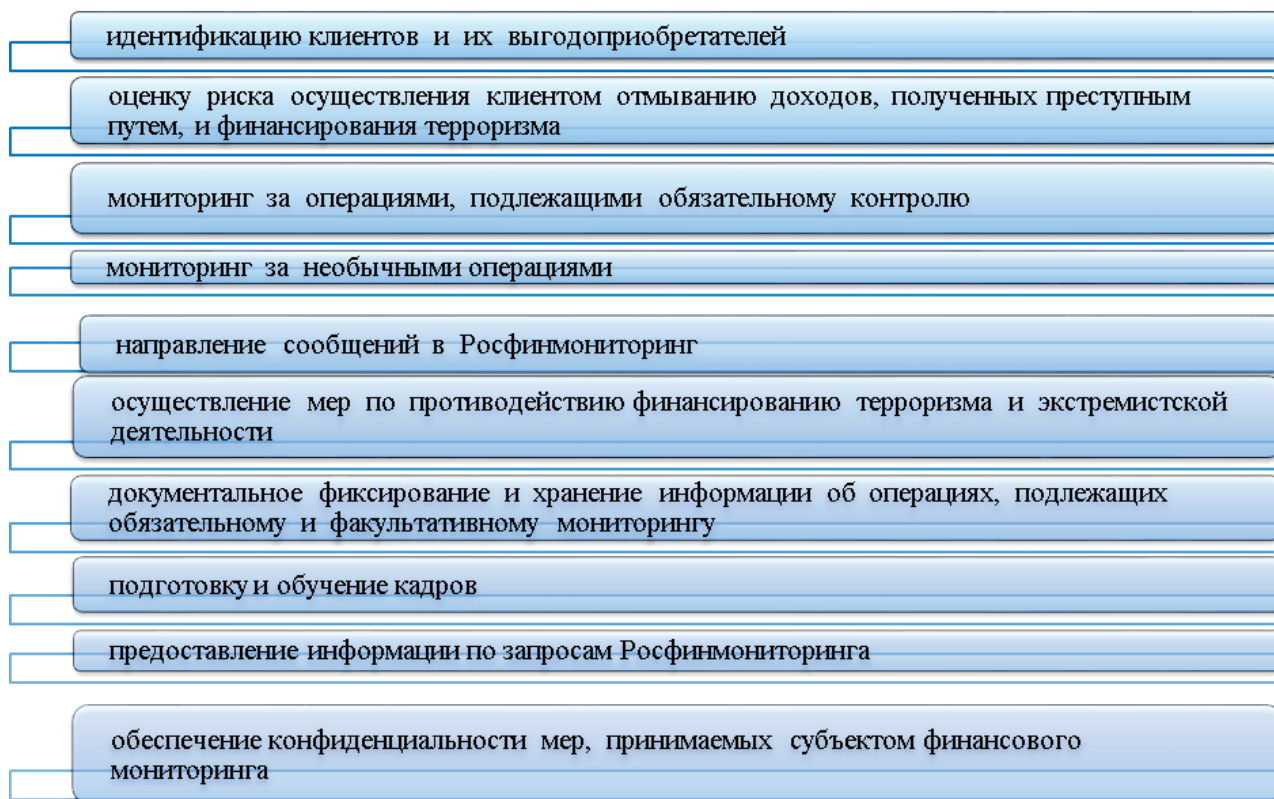


Рис. 3. Основные меры, осуществляемые субъектами ФМ в рамках госфинконтроля

Таким образом, можно сделать вывод, что ФМ является одним из видов ФК.

Объектом первичного ФМ выступают действия физических лиц с денежными средствами, действия юридических лиц с финансовыми ресурсами, основными и оборотными средствами, с целью определения законности и отсутствия неправомерности действий.

Об эффективности ФМ свидетельствуют показатели результативности деятельности надзорных органов. В целом, оценка эффективности ФМ, как и в целом ФК является многоаспектной задачей.

Необходимо признать, что до сих пор не выработано единой и общепризнанной методики оценки эффективности ФМ.

При оценке эффективности проводимых управленческих мероприятий обычно используется оценка соотношения полученных результатов и расходов на их проведение, что, однако, не всегда возможно.

Игнатов С. Ю. предлагает, другую систему показателей (рисунок 4).

И. А. Белобжецкий выделяет не единичные показатели результативности, а две основные группы (рисунок 5).

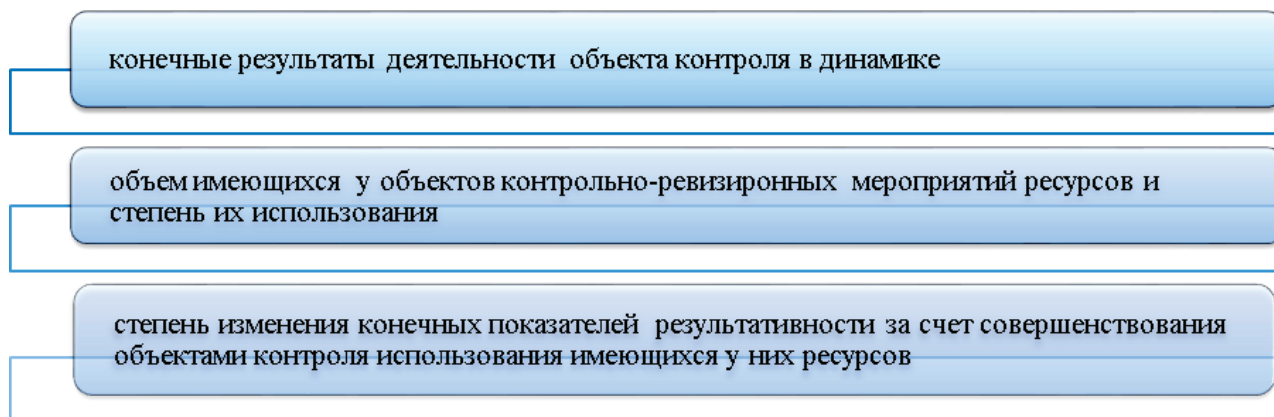


Рис. 4. Показатели эффективности ФК по Игнатову С. Ю. [2, с. 122]

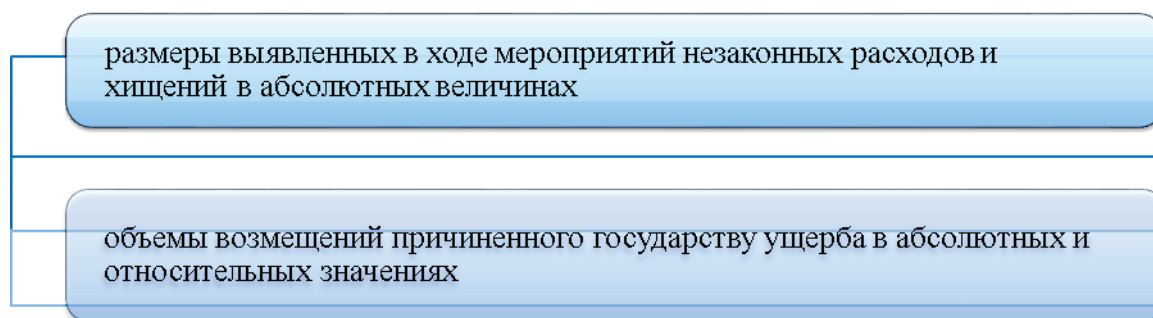


Рис. 5. Показатели эффективности ФК по Белобжецкому И. А. [2, с. 122]

Бурцев В. В. вводит косвенные показатели результативности ФК (рисунок 6).

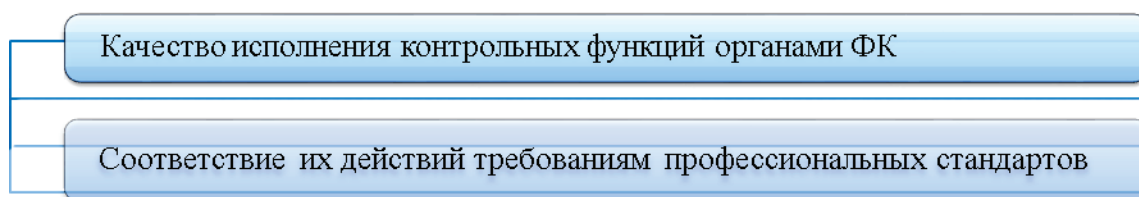


Рис. 6. Показатели эффективности ФК по Бурцеву В. В. [3]

Таким образом, можно сделать вывод о существующем разнообразии определения эффективности ФК и отсутствии единой методики.

Рассмотрим эффективность ФМ основного органа — Росфинмониторинга исходя из результативности его действий в сфере надзорной деятельности.

Согласно Публичному отчету «О деятельности федеральной службы по финансовому мониторингу» [7, с. 8] ключевой задачей Росфинмониторинга в направлении повышения эффективности надзорной деятельности в антиотмывочной сфере в 2015 году стало внедрение концепции разделения финансовых институтов на:

- законопослушные;
- вовлеченные;
- причастные.

Основным индикатором эффективности надзорной деятельности как механизма профилактических и превентивных мер является рост количества поднадзорных организаций в группе «законопослушности» и, соответственно, снижение их количества в группах «вовлеченности» и «причастности» (таблица 1).

Таблица 1. Организации на учете Росфинмониторинга [7, с. 9]

	на 01.01.2015	на 01.01.2016
Лизинговые компании	около 3,1 тыс	около 3 тыс
Риэлторы	более 10 тыс.	более 11 тыс
Операторы по приему платежей	около 2 тыс	около 2,2 тыс
Факторинговые организации	более 90	около 170
Всего, поднадзорные РФМ	более 15 тыс	более 16,5 тыс

На 1 января 2016 года в национальной антиотмывочной системе было задействовано около 150 тысяч организаций, ИП и лиц, осуществляющих операции с денежными средствами и иным имуществом и являющихся субъектами первичного финансового мониторинга.

Количество поднадзорных Росфинмониторингу организаций возросло на 10%. Это произошло за счет риэлторов, операторов по приему платежей, факторинговых организаций, а также в связи с вовлечением в российскую антиотмывочную систему 320 финансовых институтов Крымского федерального округа.

В минувшем году кредитные организации, как и в 2015-м, характеризовались самыми высокими рисками противоправной деятельности, связанной с отмыванием денег и финансированием терроризма. Несмотря на меры, предпринимаемые Банком России в отношении организаций, вовлеченных в сомнительную финансовую деятельность, а также общее сокращение их количества, продолжают функционировать схемы по предоставлению теневого финансовых услуг по обналичиванию и выводу денежных средств за рубеж. При этом создателями и участниками подобных схем являются как клиенты организаций, так и — в ряде случаев — непосредственно менеджмент банка.

На начало 2015 года в российской банковской системе насчитывалось 836 кредитных организаций, на 1 января 2016 года — 733.

Банком России за минувший год отозваны лицензии у 93 кредитных организаций, из которых у 34 банков были установлены факты нарушения положений Федерального закона № 115-ФЗ, у 47 банков — факты проведения сомнительных операций, связанных с функционированием на их площадках теневого финансовых схем. Исключительно



за нарушения законодательства в сфере ПОД/ФТ лицензии были отозваны у 9 банков (у 11 — в 2014 году) [7, с. 1].

В свою очередь, финансовой разведкой России также предпринимались все возможные меры по выявлению кредитных организаций, в деятельности которых наблюдались признаки несоблюдения требований Федерального закона № 115-ФЗ.

Несмотря на очевидные положительные результаты совместной работы Росфинмониторинга и Банка России, отзыв лицензий у ряда банков, обслуживающих высокорисковых клиентов и вовлеченных в проведение подозрительных операций, спровоцировал «переток» недобросовестных клиентов в крупнейшие финансовые институты с целью «затеряться» в разветвленных филиальных сетях, больших клиентских базах и объемах проводимых операций.

Одной из мер реагирования на подобные случаи в 2015 году стала совместная с Банком России работа по настройке систем внутреннего контроля кредитных организаций, позволяющая проводить мониторинг «миграции» клиентов и их средств при закрытии счетов.

Результатом этого взаимодействия стало поступление около 96 тысяч сообщений от банков о случаях расторжения договора по инициативе клиента.

В течение 2015 года кредитными организациями [7, с. 14]:

- отказано в заключении договора — около 142 тысяч случаев (рост в 3 раза по сравнению с 2014 годом);
- отказано в проведении операций — около 94 тысяч случаев (рост более, чем в 3 раза по сравнению с 2014 годом) на сумму более 155 млрд рублей (137 млрд. — в 2014);
- расторгнуто договоров банковского счета — около 2,3 тысяч (рост примерно в 2 раза больше, чем в 2014).

Данная мера с одной стороны показывает эффективность соблюдения принципа «Знай своего клиента и его бенефициара», с другой — дает дополнительный источник информации для дальнейшего анализа поведения отдельных клиентов.

Для организации удаленного мониторинга и контроля за организациями и индивидуальными предпринимателями в декабре 2015 года запущен новый функционал «Личного кабинета». На настоящий момент он включает в себя:

- оценочный блок организации;
- вопросник «Проверь свой риск»;
- раздел «Добровольное сотрудничество».

Совершенствование технологии дистанционного контроля отнесено к приоритетам развития надзорной деятельности в 2016 году.

Внедрение Автоматизированной системы дистанционного мониторинга помогло в минувшем году выстроить информационный обмен с надзорными органами на ином качественном уровне. Это позволило пересмотреть давно сложившийся порядок взаимодействия и закрепить меха-

низмы реагирования на возникающие риски в новых редакциях соглашений, заключенных с Банком России, Федеральной налоговой службой, Пробирной палатой России и Роскомнадзором, которые являются основными партнерами Росфинмониторинга в системе надзора в сфере противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма (ПОД/ФТ).

В рамках исполнения Перечня поручений Президента Российской Федерации № Пр — 1032 от 07.05.2014 «О мерах по повышению устойчивости осуществления платежных, расчетных и иных финансовых операций хозяйственных обществ, имеющих стратегическое значение для российской экономики» в течение года осуществлялся комплексный анализ стратегических и системообразующих предприятий.

Пристальное внимание было обращено в 2015 году на финансовые институты в связи с существованием таких угроз, как

- вовлеченность в теневые и преступные схемы;
- рост объемов сомнительных операций, связанных с выводом денежных средств за рубеж, в первую очередь в офшоры;
- вывод активов финансовых организаций перед отзывом лицензий;
- использование финансовых институтов в целях финансирования терроризма

В 2015 году в Росфинмониторинг поступило около 22 млн сообщений (что больше, чем в 2014 году, в 1,7 раза), из них:

- примерно 10 млн сведений по операциям, подлежащим обязательному контролю;
- около 12 млн сообщений о подозрительных операциях (СПО), по сравнению с 2014 годом количество операций выросло в 2,5 раза.

Всего финансовой разведкой в прошлом году проведено около 40 тыс. финансовых расследований.

В результате проведенных финансовых расследований, к примеру, в кредитно-финансовой сфере удалось пресечь деятельность четырех теневых площадок с объемом обналичивания более 140 млрд рублей, двух площадок, связанных с выводом денежных средств за рубеж; пресечена выдача кредитных средств неблагонадежным клиентам банками с госучастием на сумму 3,2 млрд рублей. В отношении менеджмента банков, осуществляющих преступные схемы, возбуждено более 35 уголовных дел.

Таким образом, действия основного исполнительного органа по ФМ постоянно совершенствуются.

Наблюдается динамика совершенствования нормативно-правового регулирования области ФК, проводится активизация международного сотрудничества и проведения международных финансовых расследований.

В результате совместной работы с правоохранительными органами проведено более 7,7 тысяч финансовых расследований. При этом по линии международных терро-

ристических организаций, в том числе ИГИЛ, в проверке находилось более 3,5 тысяч лиц.

Также результатом этого взаимодействия в 2014 году можно считать расширение Перечня организаций и физических лиц, в отношении которых имеются сведения об их при частности к экстремистской деятельности или терроризму (далее — Перечень).

Всего в Перечень включено 5493 физических и юридических лиц:

- по национальному списку — 4931 физическое лицо и 70 организаций;
- по международному списку — 399 физических лиц и 93 иностранных организаций.

Только в 2015 году в него включено дополнительно:

- в национальную часть — 1584 физических лиц; 9 организаций,
- в международную часть — 38 физических лиц; 5 иностранных организаций, что позволило заморозить 3019 счетов фигурантов Перечня на сумму около 37 млн рублей.

В рамках комплексного решения задач по противодействию финансированию терроризма в 2015 году было продолжено активное межведомственное взаимодействие, прежде всего, по линии различных координационных органов (Совет Безопасности Российской Федерации, Национальный антитеррористический комитет, а также различные межведомственные рабочие группы).

Были проведены консультации с частным сектором по вопросам усиления мониторинга операций, связанных с рисками финансирования терроризма. Представителям финансовых институтов была презентована «матрица индикаторов», разработанная финансовой разведкой с целью повышения качества работы организаций в направлении идентификации рисков финансирования терроризма.

Предложенный Росфинмониторингом подход подразумевает систематизацию идентификаторов по направлениям: процессы, связанные с формированием радикальной идеологии (центры радикальной пропаганды, вербовщики, неформальные группы, НКО, религиозные центры и т. д.), непосредственно террористы (действующие и вернувшиеся) и их окружение, экономика спонсорства терроризма (легальная и теневая — торговля нефтью, оружием, похищение людей и т. д.). Профиль сомнительной транзакции, предложенный финансовой разведкой, содержит четкие критерии определения степени «подозрительности» клиента с учетом географии и используемых платежных инструментов.

Все вышеуказанное свидетельствует о практическом опыте, приобретенном за годы работы, постепенном совершенствовании системы ФМ, что позволяет более эффективно противостоять угрозе терроризма, эффективно использовать средства бюджета.

Также следует отметить положительную динамику сотрудничества отечественных органов ФМ с международными органами ФК, что также способствует обмену опы-

том, и, как следствие, повышает эффективность системы ФМ. Помимо указанного наблюдается динамика роста квалификации персонала Росфинмониторинга. Для привлечения молодых и активных граждан на государственную гражданскую службу в Росфинмониторинге ведется работа с ведущими профильными вузами.

Организация профессиональной переподготовки и повышение квалификации сотрудников финансовой разведки является приоритетным направлением кадровой работы.

В 2015 году обучение осуществлялось по нескольким направлениям:

- по государственному заказу
- на базе Международного учебно-методического центра финансового мониторинга (МУМЦФМ)
- в рамках обучающих семинаров в сфере ПОД/ФТ
- в рамках дистанционного обучения

Это позволит более эффективно выполнять функции по обеспечению ФМ.

В 2017 году Росфинмониторинг намерен и дальше наращивать усилия в общей борьбе с терроризмом: выявлять новые источники и каналы финансирования ИГИЛ, вырабатывать меры по их пресечению, особое внимание уделяя центрам подготовки террористов-боевиков и их финансированию.

Таким образом, ФМ является видом финансового контроля, который представлен основным органом исполнительной власти Росфинмониторингом, надзорными органами и субъектами финансового мониторинга. Основной целью ФМ является отмывание незаконных доходов, недопущение финансирования терроризма, повышение эффективности использования бюджетных средств. Финансовый мониторинг становится кризисно эффективным инструментом экономического управления России, а Росфинмониторинг — системообразующим каркасом группы российских государственных ведомств, в функции которых входит противодействие незаконным финансовым операциям с координирующей ролью Росфинмониторинга.

Современный этап развития нашей страны, всеми его сложностями, определил коренное качественное изменение роли Росфинмониторинга. Эта новая роль заключается в превращении ведомства из одного из многих других, осуществляющих функции контроля в отношении определенных видов финансовых операций, в важнейший организационный инструмент поддержания экономической стабильности государства.

Оценка угроз и рисков в отношении национальной безопасности, возникающих в связи с легализацией (отмыванием) доходов, полученных преступным путем, и финансированием терроризма — это деятельность Росфинмониторинга как ключевого органа по выработке мер противодействия этим угрозам. Она заключается в анализе получаемой Росфинмониторингом информации об операциях с денежными средствами и иным имуществом, на основе которого выявляются, изучаются, оцениваются риски и разрабатываются меры по их устранению.

Литература:

1. Федеральный закон от 07.08.2001 N 115-ФЗ (ред. от 06.07.2016) «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2016).
2. Артюшин И. Ю. Критерии и показатели эффективности ведомственного финансового контроля силовых структур // Инновации и менеджмент. — 2014. — № 2. — С. 122.
3. Бурцев В. В. Государственный финансовый контроль: методология и организация. М., 2008.
4. Иванова И. В. Росфинмониторинг подвел итоги работы в 2015 году // Финансовая безопасность. — 2016. — № 12. — С. 13.
5. Начоева Л. А. Финансовый мониторинг в коммерческом банке. Диссертация. СПб., 2015. — С. 16–17.
6. Прошунин М. М. Финансовый мониторинг как вид финансового контроля // Журнал «Вестник Томского государственного университета». — 2010. — № 330. — С. 105.
7. Публичный отчет «О деятельности федеральной службы по финансовому мониторингу». М., 2016. — С. 8–9.

## Формирование и развитие организационной культуры в компании

Тойгонбаева Дарика, студент  
Российский университет дружбы народов (г. Москва)

Сегодняшняя динамично развивающаяся экономика приводит к тому, что фирмы и организации вынуждены постоянно эволюционировать, чтобы не остаться за бортом прогресса и бизнеса. Насыщение абсолютно всех рынков товарами в такой мере, что компаниям приходится буквально биться за покупателей, приводит к полному переосмыслению принципов и задач функционирования различных структур в рамках предприятия. Происходящие в обществе изменения настолько глобальны, что на этот раз уже не обойтись простой реорганизацией труда.

*Актуальность* данной статьи состоит в том, что сегодня, чтобы соответствовать времени, его нормам и веяниям, предприниматели должны начать перестройку с самих себя.

Постоянно подвергаясь влиянию со стороны внешней среды приспосабливаясь к изменениям, современные малые и средние предприятия должны иметь способность формировать и накапливать потенциал, который может обеспечить не только своевременную и адекватную реакцию на воздействия внешней среды, но и даст возможность активно изменять окружающую действительность, эффективно управлять функционированием и развитием многочисленных элементов и подсистем этих предприятий.

Этот потенциал деятельности организации во многом обеспечивается благодаря *организационной культуре*: того, ради чего люди стали членами организации; того, как строятся отношения между ними, какие принципы и методы выполнения работ используются в деятельности организации. Это обуславливает не только различие между организациями, но и определяет успех ее функционирования и выживания в конкурентной борьбе. В любой организации малого и среднего бизнеса существует диалог между людьми, носителями организационной культуры, с одной

стороны, и культуры, оказывающей влияние на поведение человека, с другой.

*Объектом* данной статьи выступает организационная (корпоративная) культура — это сравнительно новая область знаний, входящая в серию управленческих наук. Она выделилась из также довольно новой области знаний — стратегического корпоративного управления, которое изучает общие подходы, принципы, законы и закономерности в управлении большими и сложными организациями.

Также и внешняя среда формирует культуру. При этом две организации, работающие в одной отрасли, могут иметь разные типы культур. На формирование организационной культуры влияют два фактора:

- адаптация ко внешней среде (с помощью опыта решается спектр задач и методы взаимодействия со внешней средой);
- внутренняя интеграция (ежедневные задачи работников).

К организационной культуре относят такие ее параметры и свойства:

- индивидуальная автономность — степень ответственности, независимости и возможности проявления инициативы в организации;
- структура — взаимодействие органов управления и отдельных лиц, действующих правил, прямого руководства и контроля;
- направление — уровень формирования целей и перспектив деятельности организации;
- интеграция — степень поддержки отдельных частей (субъектов) организации в целях обеспечения скоординированной деятельности;

- управленческое обеспечение — степень обеспечения четких коммуникационных связей в организации;
- поддержка — уровень помощи подчиненным, оказываемой руководителями;
- стимулирование — степень зависимости вознаграждения от результатов труда;
- идентифицированность — степень отождествления работников с организацией;
- управление конфликтами — степень разрешимости конфликтов;
- управление рисками — степень поощрения инноваций и принятия на себя риска

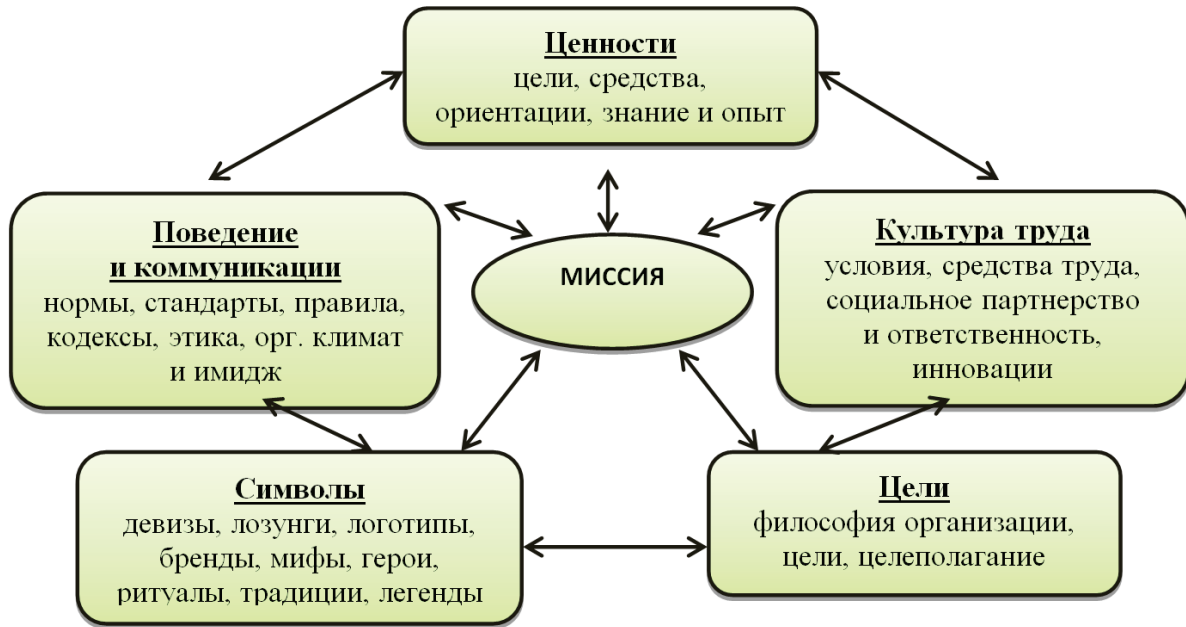


Рис. 1. Основные элементы организационной культуры (по Соломандиной Т. О.)

Организационная культура — это ценности и нормы, разделяемые большинством членов организации, а также их внешние проявления.

Функции внутренней интеграции дают возможность персоналу понять, как им следует взаимодействовать друг с другом;

Функции внешней адаптации помогают адаптироваться к внешней среде.

Основные элементы организационной культуры: поведенческие стереотипы; групповые нормы; провозглашаемые ценности; философия организации; правила игры; организационный климат; существующий практический опыт: методы и технические приемы, используемые членами группы для достижения определенных целей; способность осуществлять определенные действия, передаваемая из поколения в поколение и не требующая обязательной письменной фиксации.

Фундамент организационной культуры закладывает и формирует руководитель компании.

Для формирования эффективной организационной культуры необходимо в первую очередь создать доверительные отношения членов коллектива друг к другу.

Из вышесказанного можно сделать вывод, что организационная культура является основой жизненного потенциала организации.

Особенности отношений между людьми, устойчивые нормы и принципы жизни и деятельности организации, образцы положительного и отрицательного поведения и многое другое, что относится к ценностям и нормам, имеют большое значение для эффективного управления. Если можно говорить, что организация имеет «душу», то этой душой является организационная культура.

Носителями организационной культуры являются люди. Однако в организациях с устоявшейся организационной культурой она как бы отделяется от людей и становится фактором организации, ее частью, оказывающей активное воздействие на членов организации, модифицирующей их поведение в соответствии с теми нормами и ценностями, которые составляют ее основу.

Так как организационная культура не имеет явно выраженного проявления, то ее изучение имеет определенную специфику. Она играет очень важную роль в жизни организации

Литература:

1. Емельянов П. В. Организационная культура / П. В. Емельянов, И. В. Грошев, В. М. Юрьев. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. — 288 с.

2. Зайцев Л. Г. Организационное поведение: учебник / Л. Г. Зайцев, М. И. Соколова. — М.: Экономистъ, 2014. — 665 с.
3. Кибанова А. Я. Управление персоналом организации. Учебник. — М.: ИНФРА-М, 2015. — 638 с.

## Системный подход в маркетинговых исследованиях образовательной организации

Третьяков Михаил Михайлович, доктор экономических наук, профессор;

Лунина Диана Сергеевна, магистрант

Тихоокеанский государственный университет (г. Хабаровск)

*В статье авторы рассматривают маркетинговые исследования как систематическое и объективное выявление, сбор, анализ, распространение и использование информации для повышения эффективности деятельности образовательной организации. Реализация системного подхода в маркетинговых исследованиях позволит предпринимать оперативные действия по использованию открывающихся перспектив или предотвращению возможных угроз.*

**Ключевые слова:** образовательная организация, маркетинг, системный подход, конкуренция, рынок образовательных услуг

Россия в соответствии с Генеральным соглашением по торговле услугами (ГАТС) открывает рынок образовательных услуг иностранным поставщикам. Данное соглашение преследует цель сформировать конкурентную среду на национальном рынке услуг, привлечь иностранные инвестиции, что будет способствовать усилению конкуренции на рынке образовательных услуг. Россия принимает обязательство не вводить ограничения в отношении возможности оказания лицами других членов ВТО образовательных услуг с территории любого члена ВТО на территории России. В связи с чем, образовательные организации России будут испытывать на себе действие конкурентных атак со стороны не только отечественных вузов, но и со стороны иностранных поставщиков образовательных услуг. Конкуренция становится первой проблемой для современного вуза, можно сказать, что в настоящее время уже недостаточно полагаться только на прошлый положительный опыт и интуицию, вузам необходимо вырабатывать настоящую маркетинговую стратегию и тактику.

С экономической точки зрения образование в России рассматривается как общественное благо и услуга, производство и потребление которой происходит в условиях рынка, со вступлением в ВТО, рынок образовательных услуг России ждут качественные изменения.

Сегодня многие образовательные организации в России столкнулись с рядом проблем, связанных с процессами эффективного управления, в связи с чем, по мнению авторов, стратегия развития рыночно-ориентированной образовательной организации высшего образования должна опираться на результаты системных маркетинговых исследований рынка.

Рассматривая маркетинг как систему, необходимо понимать, что она (система) обладает определенными свой-

ствами, признаками, закономерностями функционирования и имеет свои цели и задачи.

Маркетинговая система образовательной организации включает в свой состав различные субъекты и объекты деятельности, такие как: поставщиков образовательных услуг, конкурентов, посредников, потребителей и др., деятельность которых является предметом исследования или анализа. Маркетинговая система формируется и функционирует в непрерывно меняющейся окружающей среде, под воздействием факторов и условий рыночного пространства и ограничений (возмущений) со стороны социально-экономических, политических, культурных, демографических и др. отношений.

Маркетинговые исследования — это систематическое и объективное выявление, сбор, анализ, распространение и использование информации для повышения эффективности, идентификации и решения маркетинговых проблем (возможностей) в условиях непрерывно меняющейся среды. [1]

Самое распространенное направление в маркетинговых исследованиях является исследование рынка. Данное исследование проводится с целью сбора данных о рыночных условиях для определения деятельности образовательной организации. Без таких данных невозможно проводить системный анализ и сопоставлять всю информацию, необходимую для принятия важных решений, связанных с выбором рынка или его сегмента, определением объема продаж, прогнозированием и планированием рыночной деятельности.

Любое маркетинговое исследование имеет ряд характеристик, их необходимо учитывать при проведении и организации исследования, рассмотрим основные из них:

1. Научная обоснованность исследования заключается в актуальности его проведения и в постановке целей

и задач исследования. Потребность исследования — степень остроты проблемы, профессионализма в подходах к ее решению, стиль управления. Объектом исследования является система управления, относящаяся к классу социально-экономических систем; предметом — конкретная проблема, разрешение которой требует проведения исследования.

2. Методология исследования, выбор метода или их совокупности. В настоящее время в методологии выделяют общенаучные, диалектические, специальные, экономико — математические и социологические методы.

3. Организация исследования — порядок действий, распределение функций и ответственности на основании регламентирующих документов, нормативных письмах и инструкциях. Как правило, в этом разделе разрабатывается техническое задание, программа исследования или бизнес-план, рассчитываются ресурсы исследования, определяется комплекс средств и возможностей (например, информационные, экономические, технические, трудовые и пр.), обеспечивающих успешное проведение исследования и достижение его результатов, (рис. 1, 1и 2 этапы).

4. Оригинальность исследования, т. е. научная новизна (вклад в науку), практическая ценность для науки и производства, экспериментальные исследования, особенности внедрения и апробации.

5. Результаты и эффективность исследования. Результатом исследования должны стать рекомендации, модель, формулы, методики, способствующие успешному решению проблемы, пониманию ее содержания, истоков и последствий. Эффективность оценивается соразмерностью использованных ресурсов на проведение исследования и результатов, полученных от него (рис. 1, 3 этап).

Задачей маркетингового исследования являются удовлетворение информационной потребности, на основе которой принимаются административные решения и планирование.

Маркетинговые исследования должны отвечать основным принципам методологии исследовательской деятельности, т. е. обеспечивать реализацию системного подхода, алгоритм которого включает:

1. Целостность — охват всего исследуемого рынка и динамики рыночных процессов и фактов.

2. Систематичность — исследования не должны носить разовый характер, т. к. теряется актуальность, происходит искажение реальности рыночных процессов и фактов.

3. Комплексность — изучение взаимосвязи различных аспектов и закономерностей.

4. Целеполагание — в основе исследования должна лежать потребность в конкретной аналитической информации и взаимосвязь с целями и задачами образовательной организации.

5. Множественность источников информации — использование нескольких источников информации позволяет иметь всесторонние данные и тем самым уточнять, проверять информацию, отбрасывать сомнительные данные.

6. Научность — точность, объективность, обусловленность. Недостаточно объективные, необоснованные исследования ведут к неправильным, искаженным рекомендациям [2].

Маркетинговые исследования являются связующим звеном между образовательным учреждением и рынками, потребителями, конкурентами, а также другими элементами маркетинговой среды.

Системные маркетинговые исследования позволяют получить консолидированную информацию о самой образовательной организации как субъекте рынка, конкурентах, качеству услуг, о требованиях и новых тенденциях на рынке, одним из важных результатов является четкое представление о целевой аудитории.

При организации системы маркетингового исследования следует понимать, что процесс принятия управленческих решений зависит не только от состояния внешней маркетинговой среды, но и от внутреннего потенциала образовательной организации. Поэтому система маркетинговых исследований должна быть обеспечена достаточным объемом информации, касающейся состояния внутренней среды учреждения. Система внутреннего анализа позволяет увидеть процессы, происходящие в замкнутом пространстве университета, внутренний мониторинг позволяет соотнести полученную информацию с требованиями внешней среды и вовремя вносит необходимые корректировки в деятельность вуза.

На основании вышеперечисленных требований к маркетинговому исследованию, авторы предлагают комплекс внутреннего анализа, выстроенный по эмпирическим объектам в рамках основных направлений маркетингового анализа для образовательной организации (таблица 1).

Анализ системно поступающей информации позволяет предпринимать оперативные действия по использованию открывающихся перспектив или предотвращению возможных угроз, т. е. создавать и удерживать рыночные позиции, предугадывать потребности, разрабатывать и внедрять эффективные стратегии развития вуза.

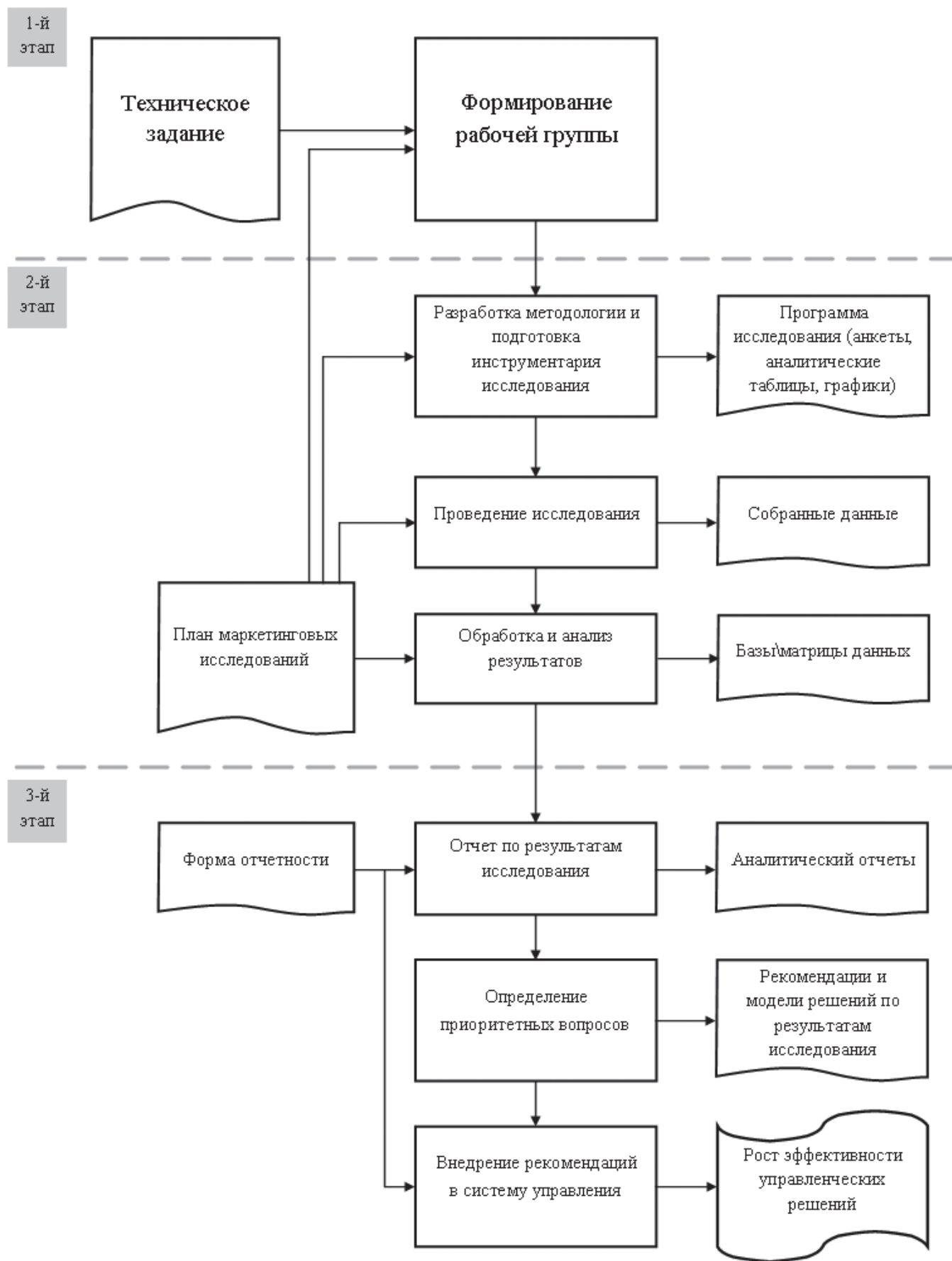


Рис. 1. Организация маркетингового исследования

Таблица 1. Направления маркетинговых исследований

Вопросы внешнего анализа	Вопросы, на которые необходимо найти ответ в ходе анализа	Вопросы внутреннего анализа	Вопросы, на которые необходимо найти ответ в ходе анализа
Факторы макросреды деятельности университета	Что влияет и/или будет влиять на развитие университета	Качество образования (качество конкретных образ. программ)	Чему и как мы учим студентов
Потребности в получении образовательной услуги	Какая польза (выгода) необходима субъектам образовательного поля (потребителям)	Качество абитуриентов	Компетенции абитуриентов и их мотивации
На что ориентируется потребитель	Востребованность образовательных программ, форм обучения, почему именно они.	Качество студентов	Желание обучаться. Мотивация к обучению
Факторы выбора образ. организации, психо-эмоциональные характеристики потребителя	Почему и как выбирают образовательную организацию	Мотивации учащихся	Положительные и отрицательные мотивации к обучению
Тенденции рынка труда	Средне и долгосрочные прогнозы кадрового потенциала региона	Качество методического и материально-технического обеспечения образ. процесса	Как и чем обеспечен процесс обучения
Требования работодателей к квалификации молодых специалистов	Какими компетенциями должен обладать выпускник	Качество ППС	Кто учит
Поведение конкурентов	Угрозы для развития вуза	Мотивации ППС	Положительные и отрицательные мотивации ППС
Имидж образовательной организации	Мнение общества (потребителей, конкурентов и др.) о вузе	Качество технологий тестирования и проверки знаний и навыков студентов	Методики проверки знаний и навыков студентов
Требования со стороны органов власти и бизнес сообщества	Потребность региона в образовательной организации	Качество менеджмента образовательной организации	Как и кто управляет вузом
Клиентоориентированность	Формирование долгосрочных взаимоотношений с субъектами рынка образ. услуг. Развитие профорientированной деятельности с учащимися		

## Литература:

1. Лунина Ю. В., Удовиченко П. В., Хальзова Н. А. Влияние факторов внешней среды на деятельность субъектов рынка образовательных услуг Дальнего Востока в современных условиях. / Проблемы высшего образования: материалы междунар. науч.-метод. конф., Хабаровск 8–10 апр. 2015 г. / под ред. Т. В. Гомза. — Хабаровск: Изд-во Тихоокеан. гос. ун-та, 2015. — С. 57–60.
2. Лунина Ю. В., Лунина Д. С., Хальзов С. О. Маркетинг как инновационный инструмент управления образовательной организацией высшего образования/Интеллектуальная собственность в инновационном развитии региона: материалы регион. науч.-практ. конф., Хабаровск, 29 апр. 2016 г. — Хабаровск: изд-во Тихоокеан. гос. ун-та, 2016. — 257 с.
3. Третьяков М. М., Удовиченко П. В. Развитие службы маркетинга в системе управления ВУЗа как фактор повышения конкурентоспособности на рынке образовательных услуг Дальневосточного региона // Ученые заметки ТОГУ. — 2013. — Т. 4, № 4. — С. 164–169.
4. Третьяков М. М., Удовиченко П. В. Служба маркетинга в системе управления вуза как фактор повышения конкурентоспособности на рынке образовательных услуг Хабаровского края // Современные проблемы экономического развития предприятий, отраслей, комплексов, территорий: материалы междунар. науч.-практ. конф.: в 2 кн. / [под ред.: В. А. Федорова, Л. Г. Кузнецовой, Е. А. Карловской, А. Е. Зубарева, М. М. Третьякова]. — 2014. — С. 201–206.



5. Третьяков М. М., Удовиченко П. В. Маркетинговая политика вуза как фактор повышающий конкурентоспособность образовательной организации // Современные проблемы экономического развития предприятий, отраслей, комплексов, территорий: материалы междунар. науч.-практ. конф. / [под ред. И. В. Брянцева, Л. Л. Бияк, И. В. Калашниковой]. — 2015. — С. 386–391.

## Формирование устойчивых конкурентных преимуществ компании на основе проведения стратегического конкурентного анализа

Тукач Владислав Сергеевич, магистрант

Научный руководитель: Сербулов Алексей Валентинович, доктор экономических наук, профессор  
Балтийский федеральный университет имени Иммануила Канта (г. Калининград)

*В статье рассматриваются ключевые аспекты проведения стратегического конкурентного анализа, а также его значимость в процессе формирования конкурентных преимуществ компании.*

**Ключевые слова:** стратегия, конкуренция, анализ, конкурентные преимущества

Вот уже 25 лет российская экономика развивается на принципах рыночных отношений, неотъемлемой и основополагающей частью которых является конкуренция. Она создаёт условия, требующие от фирмы, которая стремится к повышению эффективности своей финансово-хозяйственной деятельности, увеличению доли рынка и удлинению жизненного цикла, чёткого позиционирования себя на рынке, объективного восприятия своего положения относительно конкурентов и возможность осуществлять планирование и прогнозирование с высокой долей вероятности в кратко-, средне- и долгосрочной перспективах. Именно это лежит в основе конкурентоспособности компании, характеризующейся её конкурентными преимуществами.

Под конкурентными преимуществами следует понимать систему, которая обладает определённой эксклюзивной ценностью, дающей ей превосходство над конкурентами в экономической, технической и организационной сферах деятельности, возможность более эффективно

распоряжаться имеющимися ресурсами. Особое значение имеют устойчивые конкурентные преимущества, представляющие собой уникальную ценность, созданную посредством исключительной стратегии и способную приносить выгоду компании на протяжении длительного промежутка времени.

Все факторы, определяющие конкурентные преимущества компании можно разделить на две большие группы: внешние и внутренние. К числу первых относятся классические пять сил модели конкуренции Портера (рисунок 1): влияние поставщиков, потребителей, угрозы возможного появления новых товаров, а также товаров-субститутов, и консолидирующий показатели — уровень конкуренции. В свою очередь, внутренними факторами являются рациональность построения организационной структуры, эффективность использования ресурсов, качество управления, квалификация персонала, уровень научности и технологичности производства, а также, что немаловажно, сопоставимость видения развития фирмы и конъюнктуры рынка [1].

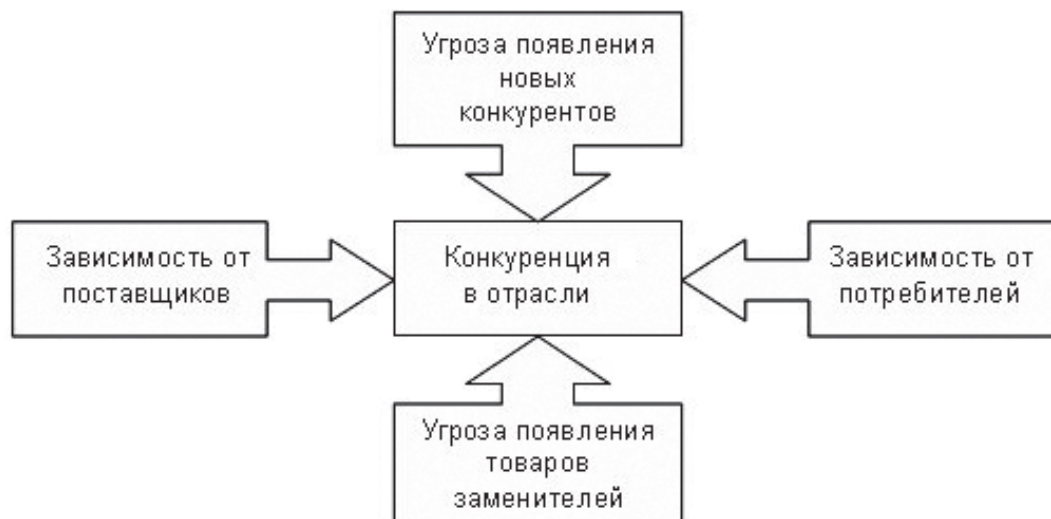


Рис. 1. Направление сил модели конкуренции М. Портера

Необходимо отразить и ряд условий, которым должны соответствовать конкурентные преимущества фирмы, а именно:

- 1) приносить ощутимую выгоду потребителям;
- 2) выделяться на фоне конкурентов;
- 3) быть устойчивыми в условиях изменения рынка;
- 4) сохранять свою актуальность в долгосрочной перспективе;
- 5) повышать прибыльность компании.

Формирование, использование и сохранение конкурентных преимуществ компании осуществляется во многом за счёт стратегического конкурентного анализа. Объектом стратегического конкурентного анализа является компания, а предметом — её производственная и коммерческая деятельность, система социально-трудовых и общественно-политических отношений. В роли субъекта выступают собственники и управленческий персонал фирмы.

Стратегический конкурентный анализ отличается широтой действий как во времени, так и в пространстве, что предопределяет его разнообразный методологический инструментарий, включающий в себя экономические, математико-статистические, оптимизационные и неформализованные методы. Следует отметить, и большое разнообразие направлений его применения. Это и разработка программ развития компании, подготовка инвестиционных проектов, обоснование планов, прогнозирование ситуации на рынке.

Основная цель конкурентного анализа состоит в умении оперативно определить свои конкурентные преимущества среди всех элементов бизнес-процессов фирмы (объединённых в три группы: финансы, менеджмент, маркетинг) не только на текущий момент, но и в динамике. К числу факторов и аспектов финансово-хозяйственной деятельности, на основании которых фирма оценивает своё положение среди конкурентов, относятся: качество товара, система управления, маркетинг, различные показатели эффективности производства.

В нынешних условиях, современный стратегический конкурентный анализ имеет ряд важных целевых установок, включающих:

- 1) выявление будущих стратегий и планов конкурентов;

- 2) предсказание вероятных реакций конкурентов на стратегические инициативы организации;
- 3) определение того, насколько стратегия конкурентов действительно соответствует их возможностям;
- 4) выявление слабых сторон конкурентов и оценку собственных реальных возможностей их использования.

Проведение конкурентного стратегического анализа подразумевает выполнение следующих требований:

- 1) нормативная ориентированность;
- 2) использование не только экономических, но и социальных, гуманитарных и естественных методов;
- 3) применение междисциплинарного подхода при выявлении различных факторов развития;
- 4) работа с неформализованными методами и оценками [2].

На текущий момент времени российская экономика всё ещё находится на стадии становления, характеризующейся рядом негативных аспектов, работа над которыми может позволить фирме приобрести очень важные устойчивые конкурентные преимущества. К примеру, одной из черт нашей экономики является крайне низкая по отношению к зарубежным странам производительность труда, что подтверждается данными на рисунке 2. В России за 1 час времени создаётся продукт стоимостью \$ 25,9, это худший показатель во всей Европе. Для сравнения, средний размер производительности в Еврозоне — \$ 55,9 (в два выше российского). Если рассматривать весь Евросоюз, то даже страны, наиболее отстающие по данному показателю (Латвия — \$ 27,6; Польша — \$ 29,7), опережают Россию. В лидерах же — Люксембург (\$ 95,9) и Норвегия (\$ 88). Анализ общемировой ситуации показывает, что по уровню производительности труда одного человека-часа российская экономика соотносится с чилийской и опережает мексиканскую (\$ 19,5) [4]. Среди главных причин данной проблемы принято отмечать — устаревшие и изношенные производственные мощности, низкий уровень компетенции руководящих органов и квалификации производственных рабочих. Следовательно, меры по повышению производительности труда внутри компании могут заложить основу для формирования многих конкурентных преимуществ на российском рынке.

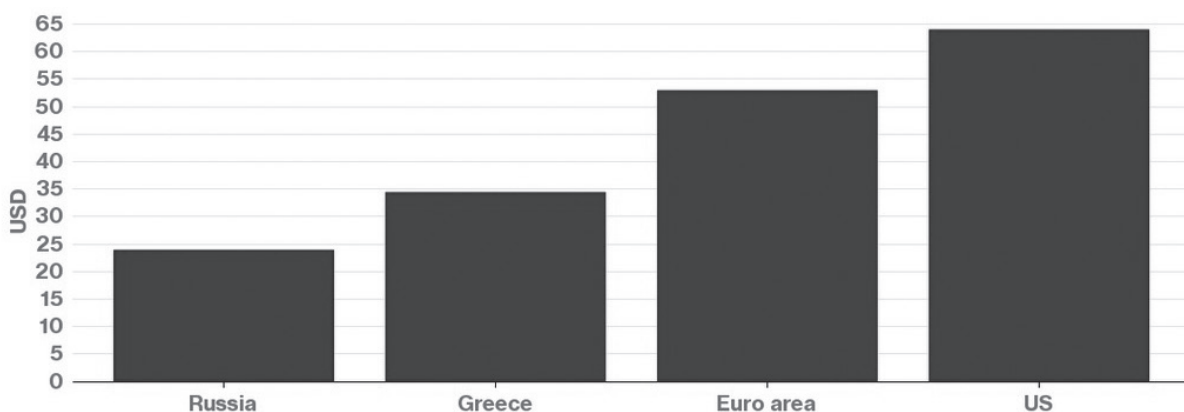


Рис. 2. Производительность труда одного человека-часа в России и в зарубежных странах по итогам 2015 года

Низкая производительность труда — это нерешённая проблема, передавшаяся по наследству от экономики Советского союза. Однако помимо неё, есть ещё и другие узкие места, уже непосредственно связанные с рыночными процессами. Так, одной из слабых сторон российских компаний является низкий уровень сбытовой политики и всего маркетинга, а также контроля качества. За последнюю четверть века в нашей экономической теории не сформировались собственные школы менеджмента и маркетинга, многие фирмы пренебрегают передовым зарубежным опытом и не реализуют принципы клиентоориентированности.

Таким образом, разработка мероприятий по совершенствованию вышеперечисленных факторов и включение дан-

ных мероприятий в стратегию компании создаст необходимые условия для ее развития как относительно себя, так и всего рынка.

На основании всего вышеизложенного следует отметить, что в условиях рыночной экономики, отличающейся жесткостью, а порой и жестокостью, без профессионального стратегического конкурентного анализа, позволяющего выявить сильные и слабые стороны фирмы, а также проложить дорожную карту по развитию первых и устранению вторых, фирма обречена на непродолжительный жизненный цикл. В лучшем случае, на извлечение прибыли в краткосрочном периоде, но лишь при наличии благоприятной конъюнктуры.

#### Литература:

1. Портер М. Конкуренция: учеб. пособие: пер. с англ. / М. Портер. — М.: Издательский дом «Вильямс», 2000.
2. Фляйшер К., Бенсуссан Б. Стратегический и конкурентный анализ. Методы и средства конкурентного анализа в бизнесе. — М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2005. — 541 с.
3. Юрьева, Л. В. Основы стратегического конкурентного анализа: учебное пособие / Л. В. Юрьева. — Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2014. — 52 с. ISBN 978-5-7996-1278-8
4. Официальный сайт газеты «Ведомости». URL.: <http://www.vedomosti.ru/>

## Налоги — сущность и понятия

Уткина Виктория Андреевна, студент;  
Слюсаренко Виктор Константинович, студент  
Дальневосточный федеральный университет (г. Владивосток)

*Налоги — это цена, которую мы платим за возможность жить в цивилизованном обществе.*

Оливер Холмс

Переход к рыночной экономике для любого государства процесс важный и требующих определенных усилий. Налоговая система важна для функционирования рыночной экономики. Ведь налоги являются основным источником бюджета государства, а также регулируют отношения в условиях рынка.

Налоги, извлекаемые государством, можно назвать средствами, которые авансирует народ, чтобы потом получить их обратно в виде собственной безопасности, образовательных, медицинских и других услуг. Таким образом государство, чтобы удовлетворять общие потребности народа устанавливает обязательные для всех налоги, и вследствие народ взамен получает «общественные услуги».

Первым экономистом, изучавшим суть налогообложения можно назвать Адама Смита. Свои труды в этой сфере он изложил в книге «Исследование о природе и причинах богатства народов». Он сформировал основы налогообложения:

1. Принцип справедливости. Данный закон объясняется тем, что у всех людей размеры доходов различны,

поэтому налоги должны взиматься соразмерно с доходами налогоплательщика.

2. Принцип определенности. Этот принцип заключается в постоянстве и систематичности уплаты налогов: определенная ставка платежа, определенное время выплаты.

3. Принцип удобства: для индивида, оплачиваемого налог, уплата должна происходить в подходящее время и удобным способом.

4. Принцип экономии. Административные расходы на сборы налогов и их обложение должны быть осуществлены рационально и быть намного меньше по сравнению с доходами от налогов.

Охарактеризуем налоги. У налогов есть отличительные признаки:

1. Налоги обязательны и в случае их неуплаты к налогоплательщикам применяются санкции.

2. Налоги индивидуальны и безвозмездны. Налоги в виде денежных средств образуют бюджетный фонд государства, а затем с их помощью государство выполняет свои

обязанности перед народом. Но услуги государства не равноценны величине налогов.

3. Налоги постоянны, регулярны и взимаются в определенные законом сроки.

4. Налоги должны быть уплачены по закону, и только закон может изменить или вовсе отменить налог.

Налоговая система государства определяет размеры, формы и методы взимания налогов. Она основывается на юридических и законодательных актах и предопределяет развитие экономики страны в целом. Налоги взимаются с физических и юридических лиц, которые в соответствии с законом обязаны уплачивать налоги. Налогами облагаются имущество и действия.

В общем налоги должны иметь экономически понятны, и они не могут быть лишь бы каких размеров. Государство должно принимать во внимание то, что он сможет давать всегда, а не в какой-то момент времени.

Экономическая сущность налогов отражается в их функциях.

Так их основная функция считается фискальная, с помощью которой образовывается государственный бюджет, в дальнейшем благодаря которому государство может исправно исполнять свои функции и обязанности.

На современном этапе развития налоги имеют и другие основные функции:

— Регулирующая функция, которая регулирует производство и потребителя к примеру через косвенные налоги. Она влияет на сознание субъектов и стимулирует их сберегать, потреблять или инвестировать.

— Контрольная функция. Государство контролирует финансово-хозяйственную деятельность предприятий, граждан. С помощью данной функции государство оценивает эффективность использования применяемую на данный момент налоговую политику.

Кроме того, что указано выше, налоги обладают дополнительными функциями:

— Распределительная функция. Заключается в образовании бюджета государства с дальнейшим распределением какой-то его части в виде социальных выплат, пособий и т. п. в помощь социально-незащищенным слоям населения. Т. е. данная функция решает не просто экономические, но и социальные задачи, стремится к установлению социального равенства в обществе.

— Дестимулирующая функция направлена на сворачивание производства. Данная функция зачастую рассматривается как подвид регулирующей функции.

— Накопительная функция. Она имеет временный характер, реализуется на определенном этапе с целью обогатить бюджет страны.

В современном мире в развитых странах применяется рыночная экономика, основанная на свободе выбора в потреблении и предоставлении товаров и услуг. Но в рыночной экономике время от времени проявляются «лаги», устранением которых занимается государство. Одним из способов регулирования рыночной экономики государ-

ством для предупреждения этих «лагов» является применение налоговой политики. Государственный аппарат стремится к установлению макроэкономической и социальной стабильности и, чем лучше определены законы налогообложения в государстве, тем увереннее и спокойнее становятся граждане страны. В данном случае хотелось бы привести фразу Наполеона I:

Если налоговая норма из года в год не будет меняться, то в государстве всегда будет существовать безопасность и собственность.

Когда государство стремится накопить капитал, то оно управляет налогами на прибыль. Налогообложение применимо для повышения конкурентоспособности тех или иных отраслей, создания таких условий для этих отраслей, чтобы у них была возможность накопить капитал. В случае застоя в производстве государство применяет налоговые льготы, тем самым стимулируя капиталовложения, увеличивая совокупный спрос.

Когда налоги очень высокие в государстве сразу замедляется НТП и экономический рост, бюджет государства уменьшается. Это объясняется тем, что у инвесторов отпадает желание осуществлять капиталовложения, ведь высокие налоги означают меньшую прибыль.

Из выше сказанного можно сделать вывод, что высокие налоги уменьшают желание капиталовложения, а низкие наоборот его увеличивают. Но несмотря на данный вывод нужно помнить, что все государства с их экономическим и социальным положениями индивидуальны, и поэтому ко всем государствам один вид налогообложения неприменим.

Наиболее известные миру налоговые политики:

— Политика с применением наибольшего количества налогов с максимально-высокой налоговой ставкой. В результате производственная деятельность резко уменьшается.

— Политика, направленная на развитие экономики с налогами наименее возможных размеров. Это политика экономически выгодна предпринимателям и плохо сказывается на поддержке социума.

— Политика с высокими налогами для улучшения социального положения.

При ведении политики налогообложения государство сначала определяет проблемы, которые следует устранить. Исходя из них государственный аппарат ставит задачи и определяет стратегии.

Если задачей госаппарата является пополнить госбюджет, то государство проводит стимулирующую политику с уменьшением налоговой ставки или уменьшением количества налогов. Данное действие позволяет предприятиям расширяться, увеличить свои доходы, а это в свою очередь увеличивает поступление налогов в казну государства.

Если задачей государства становится приостановить производство, то оно использует сдерживающую политику и увеличивают налоги. И такая политика имеет обратный стимулирующей политике эффект. Предприятия, вы-

нужденные платить больше налогов, теряют часть своей прибыли, меньше развиваются и делают капиталовложений, а это уменьшает доход государственной казны.

Данную статью следовало бы закончить высказывание Екатерины II: «Налоги для государства то же, что и паруса для корабля».

Литература:

1. Брызгалин А. В. Законодательство субъектов РФ о налогах и сборах (Региональное законодательство о налогах) // Налоги и финансовое право. 2011. № 10. С. 40–51.
2. Паскачев А. Б. НДС: Налог на доходы или налог на потребление? // Налоговая политика и практика. 2010. № 4. С. 32–35.
3. Азимов Т. А., Безношук Л. Ю. Инвестиционная политика Российской Федерации // Молодой ученый. — 2016. — № 27.
4. Азимов Т. А., Безношук Л. Ю. Нестабильный курс рубля: причины, плюсы и минусы // Молодой ученый. — 2016. — № 7. — С. 747–750.
5. Тамбовцева А. Р. Налог на имущество и земельный налог: новые нормы и их применение // Экономика железных дорог. 2008. № 3. С. 8–18.

## Проблемы глобализации в мировой экономике

Уткина Виктория Андреевна, студент;  
 Слюсаренко Виктор Константинович, студент  
 Дальневосточный федеральный университет (г. Владивосток)

На сегодняшний день все более заметно взаимное проникновение рынков и формирование так называемого мирового рынка. Данный факт является следствием ускоряющихся процессов глобализации.

Глобализация представляет собой процессы интеграции в экономической, культурной, политической сферах в мировом масштабе. Благодаря глобализации происходит трансформация структуры мировой экономики, которая раньше воспринималась как множество национальных экономик с совокупностью взаимных связей в области экономической и политических отношений, а также разделения труда. Результатом этой трансформации становится формирование геоэкономики, которая представляет собой синтез геополитики и экономики, где внешнеполитические цели достигаются с помощью экономического положения государства.

С точки зрения экономики глобализация мировой экономики представляет собой становление единого пространства, где происходит свободное движение потоков капитала, труда, готовых товаров и услуг, информации, являющихся главными факторами развития современных институтов, совершенствуя их взаимодействие.

Выделяют несколько источников феномена глобализации.

Глобализация имеет ряд преимуществ, основная масса которых позволяет повысить объем и уровень производства, снизить издержки на каждом отдельном предприятии и увеличить уровень жизни на государственном и глобальном уровнях. Среди преимуществ можно выделить следующие:

Усиление международной конкуренции, что дает импульс к росту производства на национальном и мировом уровнях, а также ведет к более глубокой специализации и разделению труда на мировом уровне. В то же время конкуренция способствует постоянному внедрению инновационных технологий в глобальном масштабе.

Снижение издержек на производство за счет эффекта экономии от масштаба, что ведет к устойчивому экономическому росту и потенциальному снижению цен на продукцию.

Увеличение производительности труда на производстве за счет более рационального его распределения на мировом уровне, а также за счет ускоренного распространения передовых технологий.

Глобализация способствует улучшению торговых отношений, увеличивая возможности участников рынка взаимодействовать с большим количеством потенциальных партнеров: отдельные физические лица, фирмы, торговые союзы, страны и континенты.

Помимо очевидных преимуществ глобализации следует также выделить недостатки и проблемы с ней связанные. В качестве наиболее существенной угрозы глобализации можно выделить усугубление неравномерности распределения рабочей силы по отраслям. Это связано с тем, что преимущества открытого рынка играют на руку тем отраслям экономики, которые получают большую часть прибыли от внешней торговли, однако ряд отраслей проигрывает в конкурентной борьбе из-за глобализационных процессов. Данным отраслям приходится привлекать дополнительные усилия для адаптации к новой конъюнктуре, в числе кото-

рых противостояние оттоку капитала и удержание квалифицированных специалистов. Подобные действия могут привести к росту безработицы, необходимостью переквалификации. На государственном уровне государства будут возникать дополнительные социальные расходы, связанные с компенсационными выплатами, переподготовкой, пособий безработным.

Чтобы больше понять сущность глобализации, рассмотрим ее факторы. Во-первых, все они определены ведущими отраслями современной жизни.

1. Увеличение капитала, расширение производства, освоение мировых рынков — все это относится к экономическому фактору.

2. Влияние госаппаратов становится меньше, тем самым все виды ресурсов, товаров и услуг имеют большую свободу передвижения. В этом заключается политический фактор.

3. Большое значение для мировой глобализации имеют конференции. Также стоит отметить важность окончания холодной войны, преодоление идеологического недопонимания между Востоком и Западом. Это относится к международным факторам.

4. Все современные коммуникационные и транспортные устройства позволяют в разы увеличивать распространение производственных товаров, услуг, а также идей. И они составляют технический фактор.

5. Довольно-таки сильная утрата связи с традициями и обычаями повышает мобильность людей в географическом и духовном смысле. Это относится к общественному фактору.

Толчок современным глобализациям дают развитые в экономическом плане государства, а развивающиеся страны захватываются этим процессом.

Основой глобализации всегда была завоевание площадей международного масштаба производством.

Сейчас же стоит отметить интернационализацию финансовых рынков. Это не сколько новое, сколько необычное явление.

Глобализация — это такое явление, которое рассматривается и на микро-, и на макроуровне.

Экономическая глобализация тесно переплетается с проблемами интенсивного роста населения и экологическим кризисом.

Можно выделить три основных направления развития экономической глобализации:

1. Глобализация производства, т. е. торговля на мировом уровне.

2. Глобализация финансов. Исполнение международных финансовых операций, а именно улучшение и укрепление

валютно-финансовых связей между странами, установление либеральных цен, проведение инвестиций, создание глобальных транснациональных финансовых корпораций.

3. Движение факторов производства в международном масштабе. Примерами может служить «утечка мозгов» (миграция рабочей силы), прямое инвестирование.

Естественно приоритетность направлений меняется из года в год, как и меняются формы направлений.

Со временем мировая экономическая глобализация проникает во все сферы общественной деятельности: от производства до торговли, фондовые и инвестиционные рынки включительно. Ритм мировой глобализации задают такие факторы, как роль государства в условиях рыночной экономики, технологический прогресс, стирание национальных границ связанных с освоением отдельных экономических отраслей.

В таких условиях государство играет важную роль, как гарант, следящий за соблюдением законом, обеспечивающий макроэкономическую стабильность, защищающий экологию.

Несмотря на то, что любой госаппарат стремится полностью исполнять свои обязанности, глобализация все-таки ведет за собой ряд последствий, отрицательных как для отдельно взятых развитых и развивающихся стран, так и для всего мира в целом.

Основными проблемами принято считать неравномерное распределение преимуществ в различных отраслях экономики, возможная нестабильность финансовых рынков и вполне-вероятный переход контроля экономики от правительства в другие международные организации.

В развитых странах глобализация отражается не только в экономической, но и социальной сфере: увеличение уровня безработицы и зачастую некоторые государственные функции начинают исполнять надгосударственные учреждения.

Для развивающихся стран можно подчеркнуть следующие негативные стороны, возможно-появляющиеся вместе с глобализацией:

- технологическая отсталость по сравнению с развитыми странами;
- увеличение нищеты;
- деградация общества;
- увеличение внешнего долга и т. п.

Конечно глобализация имеет и положительные стороны. И вес положительных и отрицательных последствий глобализации каждый год меняется. Но в любом случае глобализацию остановить нельзя, как и нельзя остановить научно-технический прогресс.

#### Литература:

1. Костенко А. Т. Значение частного капитала в инвестиционной деятельности российского государства // Евразийский союз ученых. 2015. № 7–1 (16). С. 98–100.
2. Лобков К. Ю. Значение деятельности предприятий и организаций РКП в инновационно-инвестиционном развитии национальной экономики страны // Решетневские чтения. 2015. Т. 2. № 19. С. 356–358.

3. Азимов Т. А., Безношук Л. Ю. Риски в предпринимательской деятельности // Молодой ученый. — 2016. — № 10. — С. 578–580.
4. Саркаров Н. Т. Роль и значение инвестиционной деятельности российских регионов в обеспечении устойчивого экономического развития // Terra Economicus. 2009. Т. 7. № 3–3. С. 272–274.
5. Шнайдер В. В. Значение экономического анализа для планирования и осуществления инвестиционной деятельности // Вестник СамГУПС. 2009. № 5–1. С. 82а-85.

## Преимущества и недостатки глобализации

Фурсенко Екатерина Юрьевна, магистрант;  
Брилева Светлана Александровна, магистрант;  
Олифиренко Роман Иванович, магистр

Донской государственный технический университет (г. Ростов-на-Дону)

*В статье рассмотрено влияние глобализации на международные отношения. Глобализация стала главной темой в изучении международных отношений в течение последних нескольких десятилетий. Почти все аспекты современного общества находились под влиянием глобализации.*

**Ключевые слова:** *глобализация, диверсификация, марксизм, международные отношения, финансовая стабильность, экономический рост*

Многолетняя задача, стоящая перед всеми странами мира, независимо от уровня их экономического развития, является достижение финансовой стабильности, экономического роста и повышения уровня жизни. Есть много различных путей, которые могут быть приняты для достижения этих целей, и путь каждой страны будет отличаться, учитывая особый характер национальных экономик и политических систем.

Глобализация стала главной темой в изучении международных отношений в течение последних нескольких десятилетий. Почти все аспекты современного общества.

Существуют многочисленные преимущества глобализации. Благодаря глобализации, люди в состоянии общаться с другими людьми по всему миру в гораздо более легких скоростях. Это позволило обмениваться информацией с людьми по всему миру совершенно бесплатно, также увеличилось качество связи. Кроме того, с глобализацией мирового рынка, способность сети в отношении новых идей и возможностей для бизнеса не знает границ. Положительный эффект от этого можно увидеть во многих случаях: информация привела к принятию более эффективных решений в таких областях, как здравоохранение и образование. Более эффективные лекарства производятся, которые в свою очередь могут быть доставлены более быстро по всему земному шару. Кроме того с помощью глобализации решаются проблемы глобального здравоохранения, политический вопросы, или стихийные бедствия, теперь мы можем передавать информацию сразу, чтобы они могли лучше защитить себя. Обмен информацией также позволил людям бороться с нарушениями прав человека, которые существуют в обществе.

Есть серьезные недостатки глобализации, например, глядя на дела Франции, многие французские граждане не приняли политическую и культурную глобализацию. Не-

достаточно поддержки внутреннего суверенитета, идея сохранения «французской» культуры. С увеличением иммиграции во Францию, в частности, из мусульманских стран Ближнего Востока и из Северной Африки, таких как Алжир, Тунис и Марокко многие во Франции не решаются поддерживать процесс глобализации.

Наряду с проблемами, обсуждаемых в западных государствах, таких как США и Франции, есть также движение антиглобалистов по всему миру, что основывает большую часть своего протеста на взаимосвязи между глобализацией и капитализмом. Критики, и особенно закрепляющие теорию международных отношений марксизма или экономической зависимости утверждают, что глобализация является еще одним способом увеличения капитала, что богатые страны эксплуатируют экономически развивающиеся страны. Они утверждают, что под видом глобализации, экономически богатых государств и транснациональных корпораций (МНК) могут и часто используют развивающиеся страны за счет х кредитов, а также экономических сделок и соглашений о свободной торговле, которые приносят пользу богатым государствам гораздо больше, чем экономически бедным государствам, или, по крайней мере, гражданам экономически развивающихся государств.

Правозащитники утверждают, что глобализация затрагивает права граждан, так как они часто нарушаются или не соблюдаются совсем. Есть много случаев, когда МНК, используют своих работников, предоставляя ужасающие условия труда. Кроме того, с глобализацией был рост торговли людьми, в преступных организациях. Это можно увидеть в многомиллиардной торговле наркотиками, или современное рабство. Кроме того, активисты утверждают, что усиление глобализации привело к игнорированию экологических проблем, таких как вырубка ле-

сов, разливов нефти, изменения климата, а также отсутствие заботы о защите чистой воды, и т. д.

Глобализация вынуждает предприятия адаптироваться к различным стратегиям, основанных на новых идеологических течениях, которые пытаются сбалансировать права и интересы как отдельного человека и общества в целом. Это изменение позволяет компаниям конкурировать по всему миру, а также означает рез-

кое изменение для лидеров бизнеса, труда и управления на законных основаниях принимать участие работников и правительства в разработке и осуществлении политики и стратегий компании. Снижение риска с помощью диверсификации может быть достигнуто за счет привлечения компании с международными финансовыми институтами и партнерские отношения с местными, так и международных компаний.

#### Литература:

1. Аникин А. В. Золото: международный экономический аспект. М.: Международные отношения, 2014.
2. Аникин А. История финансовых потрясений. От Джона до Сергея Кириенко. — М.: ЗАО «ОЛИМП-Бизнес», 2014.
3. Буторина О. В. Международные валюты: интеграция и конкуренция. — М.: Издательский дом «Деловая литература», 2015.
4. Былиняк С. А. Формирующиеся финансовые рынки. М., 2014.
5. Буторина О. В. Международные валюты: интеграция и конкуренция. М.: Деловая литература, 2013.
6. Валовая Т. Проблемы формирования экономического и валютного союза. — М.: «Златоцвет», 2015.
7. Звонова Е. А. Международный валютный фонд в мировых финансово-экономических отношениях. М.: Российская экономическая академия, 2015.

## Механизм кредитования — взаимодействие корпорации и банка

Холмирзоев Диловар Назиржонович, студент;

Масалыгина Алена Сергеевна, студент;

Захаров Никита Викторович, студент

Красноярский государственный педагогический университет имени В. П. Астафьева

Дьякова Ольга Владимировна, студент

Красноярский филиал Академии труда и социальных отношений

*Банки составляют неотъемлемую черту современного денежного хозяйства, их деятельность тесно связана с потребностями производства. Становление и использование эффективного механизма кредитования российских предприятий, удовлетворяющих потребности, как предприятий, так и банков, позволит значительно увеличить финансовые результаты деятельности, как предприятий, так и банков, что будет способствовать подъему экономики в целом.*

После кризисных потрясений экономика России в ее отраслевом разрезе потерпела изменения. В условиях финансового кризиса как никогда актуальна проблема использования кредитных ресурсов. Организациям не хватает собственных средств на развитие и финансирование деятельности, поэтому им приходится обращаться в кредитные организации. Привлекая заемные средства, организации стремятся увеличить рентабельность собственного капитала, оценить свои возможности. Использование эффективного механизма кредитования российских организаций, удовлетворяющих потребности, как организаций, так и банков, позволит значительно увеличить финансовые результаты деятельности, развить инновационную и инвестиционную деятельность, конкурентоспособность на рынке, что будет способствовать подъему экономики в целом.

Правильная организация функционирования кредитного механизма между коммерческими банками и корпорациями обеспечит эффективное перераспределение этих средств между секторами экономики. Поэтому важнейшей задачей банков в настоящее время является совершенствование механизма кредитования организаций.

Современное состояние экономики свидетельствует об ухудшении положения, что представлено в динамике выданных кредитов и задолженности.

В РФ успешно развивается кредитование организаций в течение 2014–2015 гг.: прирост кредитования организаций составил 6,6%. Хорошая динамика ссудного портфеля организаций в течение 2014–2015 гг. связана с ускорением выдачи кредитов крупными госбанками.



Таблица 1. Динамика объемов кредитования российских банков, млрд руб.

Показатели	2014 г.	2015 г.	Отклонения (+, -), млрд руб.	Темп роста, %
Кредиты и другие ссуды банков, млрд руб.	33931,1	40567,6	+6636,5	119,6
В т. ч. просроченная задолженность, млрд руб.	1257,4	1453,7	+196,3	115,6
Кредиты, предоставляемые организациям, млрд руб.	19971,4	22664,8	+2693,4	113,5
В т. ч. просроченная задолженность, млрд руб.	924,1	987,8	+63,7	106,9
Другие ссуды, млрд руб.	6222,6	8134,8	+1912,2	130,7

Таблица 2. Общая сумма задолженности по кредитам юр. лиц, млн руб.

Показатель	2014 г., млн руб.	2015 г., млн руб.	Абсолютное отклонение, млн руб.	Темп роста, %
Общая сумма задолженности по кредитам юридических лиц	20 367 335	21 163 817	796 482	104

В 2015 году произошло увеличение общей суммы задолженности по кредитам для юридических лиц на 796482 млн руб. в связи с уже набранными кредитами.

Коммерческие банки наиболее часто используются организациями в качестве источников краткосрочных и долгосрочных источников кредитов. Рассмотрим механизм кредитования между ПАО «МДМ Банк» и золотодобывающей компанией ПАО «Полюс Золото».

Золотодобывающая компания ПАО «Полюс Золото» — одна из крупнейших в мире и крупнейшая в России по объёму добычи золота. Компания разрабатывает рудные и россыпные месторождения золота в Красноярском крае, Иркутской, Магаданской и Амурской областях. Данная организация имеет кредитные отношения с «МДМ Банк» на протяжении уже 5 лет. За это время у ПАО «Полюс Золото» сложились хорошие партнерские отношения,

и организация стабильно 2–3 раза в год обращается в банк для привлечения кредитных средств.

14 ноября 2014 года, ПАО «Полюс Золото» заключило договор о предоставлении кредита в размере 40 млрд руб. сроком на 5 лет с ПАО «МДМ БАНК» для финансирования общекорпоративных целей. Процентная ставка по кредиту составила 23 % годовых. С целью уменьшения кредитного риска организация ведет деятельность с кредитоспособными банками. Компания внедрила собственную систему оценки кредитоспособности и ликвидности банков, которая позволяет оценить приемлемый уровень кредитного риска по отношению к отдельным контрагентам и установить индивидуальные ограничения по риску. Так, на конец 2014 года проценты к уплате составили 24 млн руб., а в 2015 году — 835 млн руб. Таким образом, в ПАО «Полюс» имеются заемные средства в размере (таблица 3):

Таблица 3. Анализ заемных средств ПАО «Полюс Золото» на 2014–2015 г

	2014 г.	2015 г.	Абсолютное отклонение, тыс. руб. (+, -)	Темп роста, %
Долгосрочные заемные средства	—	15 000 000	+15 000 000	—
Краткосрочные заемные средства	—	835 350	+835 350	—
Кредиторская задолженность	161 220	139 203	-22 017	86,3

ПАО «Полюс» не пренебрегала заимствованиями в виде кредитов и займов. В 2015 году образовались долгосрочные долговые обязательства в сумме 15000000 тыс. руб. и долговые обязательства на срок менее года на сумму 835350 тыс. руб. Кредиторская задолженность имеет положительную тенденцию к снижению. В 2015 году она снизилась на 22017 тыс. руб. и составляет 139203 тыс. руб.

Однако существует ряд проблем при кредитовании в «МДМ Банке»:

1. Изменение ставки. В условиях кризиса, проценты по кредитам увеличились. ПАО «Полюс» является добросовестным заемщиком, однако банк не предложил льготы по кредиту. В связи с тем, что ставка по кредиту

изменялась, организация теряла прибыль. Так, например, в 2014 году процентная ставка составляла 18,9 %, а в 2015–2016 гг. — 23 %.

2. Долгий срок рассмотрения заявки. «МДМ Банк» рассматривает заявку в течение 1–1,5 недели. Банку необходимо сократить принятие решения о выдаче кредита.

Организации ПАО «Полюс», можно задуматься о смене банка, если при рассмотрении других банков будет выгоднее перейти на другой. Если же организация захочет и дальше кредитоваться у «МДМ Банка», то банку стоит дать некоторые рекомендации по управлению кредитными рисками при кредитовании крупных организаций с целью повышения его эффективности.

Банку необходимо снизить процентную ставку постоянным клиентам при выдаче кредита. В 2015–2016 гг. процентная ставка составляет 23%. В период кризиса не все организации имеют возможность в привлечении заемных средств. Рассчитаем экономический эффект от предла-

гаемого мероприятия при условии, что ПАО «Полюс Золото» взяло кредит в ПАО «МДМ Банк» на сумму 10 млн руб. под 23% годовых, сроком на 5 лет, а в 2017 году ПАО «МДМ Банк» понизит процентную ставку до 19–20% (таблица 4).

Таблица 4. Анализ процентной ставки

Сумма кредита (без%)	10 млн руб.	10 млн руб.	10 млн руб.
Срок, лет	5	5	5
Ставка, %	23	20	19
Сумма кредита (с учетом%)	21,5 млн руб.	20,0 млн руб.	19,5 млн руб.
Экономия	—	1,5 млн руб.	2,0 млн руб.

Представленные расчеты позволяют сделать вывод, что ПАО «Полюс» через 5 лет выплатит кредит в сумме 19,5 млн руб. при 19% годовых, что несомненно принесет выгоду 2 млн руб., при условии, что ПАО «МДМ

Банк» понизит процентную ставку. Такая операция возможна, т. к. происходит заинтересованность сторон. Кроме того, ПАО «Полюс» является постоянным клиентом банка.

## Литература:

1. Федеральный закон от 02.12.1990 N 395–1 (ред. от 05.04.2016) «О банках и банковской деятельности» // Справочно-правовая система «Консультант Плюс». [Электронный ресурс] / Компания «Консультант Плюс».
2. Абдукаримов И. Т., Абдукаримова Л. Г. Заемный капитал: роль и значение в современных условиях, показатели и методы оценки состояния, обеспеченности и эффективности использования // Социально-экономические явления и процессы. — 2014. — 9. — С. 9–17.
3. Официальный сайт: Федеральная служба государственной статистики: Российская Федерация [Электронный ресурс] / Федеральная служба государственной статистики. — Режим доступа: <http://qks.ru>.
4. Официальный сайт: ГлавБух [Электронный ресурс] / ГлавБух. — Режим доступа: <http://www glavbukh.ru>.
5. Официальный сайт: ПАО «Полюс Золото» [Электронный ресурс] / ПАО «Полюс Золото». — Режим доступа: <http://www.polyuszoloto.info>.

## Налоговое стимулирование развития малого бизнеса в РФ

Холмирзоев Диловар Назиржонович, студент;

Масалыгина Алена Сергеевна, студент;

Захаров Никита Викторович, студент

Красноярский государственный педагогический университет имени В. П. Астафьева

Дьякова Ольга Владимировна, студент

Красноярский филиал Академии труда и социальных отношений

*Налогообложение оказывает огромное влияние на экономику страны и является важным источником получения доходов. В данной статье проведен анализ современного состояния налогообложения малого бизнеса, а также исследованы налоговые новации.*

На сегодняшний день поддержке и развитию малого бизнеса уделяют особое внимание, так как именно малые предприятия создают основу для устойчивого развития экономики. Малый бизнес — это предпринимательская деятельность, исполняемая субъектами рыночной экономики при определенно установленных критериях в Федеральном законе N 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». Малый бизнес нуждается в государственной поддержке, потому что именно

он обеспечивает создание новых рабочих мест, улучшает условия жизни за счет предпринимательских доходов, осуществляет финансовое самообеспечение предпринимательства, в том числе малый бизнес имеет бюджетный эффект — поступление налогов в бюджетную систему.

В РФ доля малого бизнеса меньше, чем в развитых странах. Так, США является лидером по развитию малого предпринимательства. Об этом свидетельствуют следующие показатели: доля малого бизнеса в ВВП составляет

52%, в общем количестве действующих предприятий — 97,6%, в общей численности экономически активного населения — 50,6%, ориентированных на экспорт более 30%, инновационных 55–60%. Россия является отстающей страной по показателям уровня развития малого бизнеса. Доля малого бизнеса в ВВП составляет 21%, в общей численности занятых — 23,4%, в общем коли-

честве предприятий — примерно 40%. К большому сожалению, лишь 0,8% малых предприятий в России являются инновационным. Это говорит о том что, государству необходимо обратить внимание на развитие инновационного сектора экономики. В приведенной ниже таблице был проведен анализ зарегистрированных малых и микропредприятий за 2012–2015 гг. в РФ.

Таблица 1. Количество зарегистрированных малых и микропредприятий в РФ, тыс.

	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Всего, в т. ч.:	2003,0	2063,1	2103,8	2159,6
Малые предприятия (до 100 чел.)	243,0	234,5	235,6	242,7
Микропредприятия (до 15 чел.)	1760,0	1828,6	1868,2	1916,9

За период с 2012–2015 гг. происходит увеличение количества малых и микропредприятий в РФ. Однако если рассматривать число малых предприятий, то наблюдается тенденция их снижения: в 2012 г. их количество составило 243 тыс., в 2013 г. — 235 тыс., в 2014 г. — 236 тыс. В 2015 г. количество организаций, относящихся к малым, выросло до 242,7 тыс. Однако следует учитывать,

что именно в 2015 г. выросли пороговые значения выручки малых предприятий с 400 млн руб. до 800 млн руб. Следовательно, в статистику малых предприятий попадают те, кто ранее относился к среднему бизнесу. В январе — феврале 2016 г. наблюдается общая тенденция сокращения бизнеса (таблица 2).

Таблица 2. Демография организаций

	Количество зарегистрированных организаций		Количество официально ликвидированных организаций	
	Всего		Всего	
	Февраль 2016 г.	Январь — февраль 2016 г.	Февраль 2016 г.	Январь — февраль 2016 г.
Всего	34857	63694	32017	75194

В данном периоде было зарегистрировано 63,6 тыс. организаций, а ликвидировано 75,1 тыс. На сегодняшний день существует множество инструментов стимулирования экономической активности в секторе малого бизнеса, одним из которых является налоговое стимулирование.

Налоговые преференции предоставляются предпринимателям малого предпринимательства через специальные налоговые режимы, которые позволяют: упростить нало-

говый учет, сократить налоговую отчетность, снизить налоговую нагрузку, в связи с уплатой одного налога взамен трех (налога на имущество, НДФЛ, НДС). В РФ действуют специальные налоговые режимы, предоставляющие льготные условия налогообложения для малого бизнеса. К ним относятся:

1. Упрощенная система налогообложения (УСН).
2. Единый налог на вмененный доход (ЕНВД).
3. Патентная система налогообложения (ПСН).

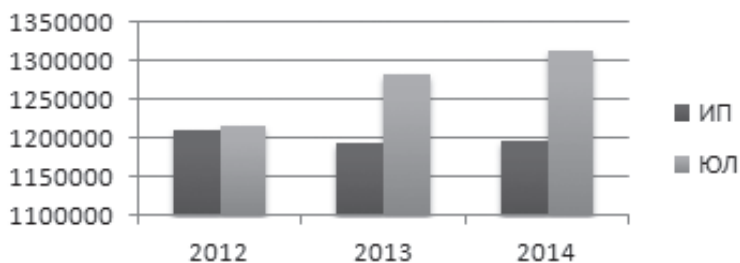


Рис. 1. Количество налогоплательщиков, применяющих упрощенную систему налогообложения в РФ

Количество индивидуальных предпринимателей, применяющих упрощенную систему налогообложения, уменьшалось, начиная с 2012 года. Так, в 2012 г. число индивидуальных предпринимателей (ИП), применяющих УСН

составило 1,2 млн, однако в 2013–2014 гг. их количество снизилось до 1,1 млн. Численность юридических лиц увеличилась с 1,2 млн до 1,3 млн организаций. Общий рост составил 84 тыс. налогоплательщиков.

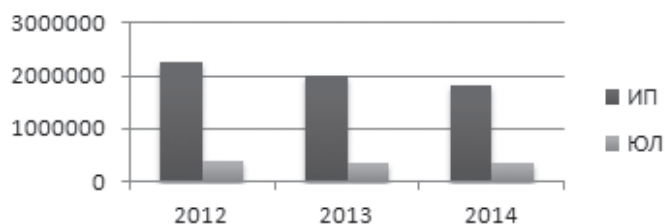


Рис. 2. Количество налогоплательщиков, применяющих единый налог на вмененный доход в РФ

Данные Федеральной налоговой службы свидетельствуют о тенденции снижения количества налогоплатель-

щиков, применяющих ЕНВД. Число ИП уменьшилось на 434,3 тыс., а количество юридических лиц — 59,4 тыс.

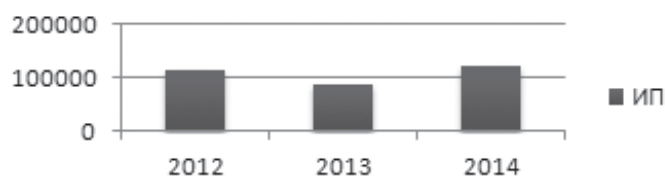


Рис. 3. Количество налогоплательщиков, применяющих патентную систему налогообложения в РФ

Число налогоплательщиков, применяющих ПСН, значительно изменялось на протяжении 2012–2014 г. Так, в 2012 году, количество ИП, применяющих ПСН составило 113,9 тыс., в 2013 г. — 88,6 тыс., а в 2014 г. — 122,1 тыс. Общий рост налогоплательщиков составил 9 тыс. ед. Об-

щее количество налогоплательщиков, применяющих СНР, сократилось на 400 тыс. ед. В приведенной ниже таблице, рассмотрим поступления налогов по УСН, ЕНВД и ПСН за 2012–2015 гг.

Таблица 3. Поступления налогов по упрощенной системе налогообложения, единому налогу на вмененный доход и патентной системе налогообложения за 2012–2015 гг., млн руб.

Вид СНР	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
УСН	239,4	262,6	285,0	254,2
ЕНВД	79,9	70,9	77,2	78,5
ПСН	—	1,6	3,4	5,3

Поступления налогов по УСН более чем в 3 раза превышают поступления по ЕНВД и ПСН, хотя численность налогоплательщиков отличается незначительно. Так, поступления по УСН с 2012–2014 г. увеличились с 239,4 млн руб. до 285,0 млн руб., однако в 2015 г. произошло снижение поступлений на 31 млн руб. Поступления по ЕНВД в 2012 г. составили 79,9 млн руб., в 2013 г. произошел спад платежей на 9 млн руб., в 2014–2015 гг. вновь наблюдалось увеличение поступлений на 7,5 млн руб. по сравнению с 2013 г. Стоит отметить, что численность налогоплательщиков, применяющих ЕНВД, снижается, а поступления растут, это косвенно может свидетельствовать об усилении тяжести налогообложения, т. к. каждый год происходит рост налоговой нагрузки за счет коэффициента-дефлятора. Поступления налогов по ПСН увеличились на 3,7 млн руб.

Основными налоговыми мерами, которые государство приняло для стимулирования малого бизнеса в условиях кризиса в 2015–2016 гг. являются:

1. Расширение перечня видов деятельности, в отношении которых может применяться патентная система налогообложения с 47 до 63 видов.

2. Субъектам РФ предоставлено право введения двух-летних налоговых каникул в 2015 г. для упрощенной системы налогообложения (УСН) и ПСН на бытовые услуги в 2016 г. 77 субъектов РФ дали льготы индивидуальным предпринимателям в рамках УСН и ПСН.

3. Субъектам РФ разрешено снижать ставки по УСН с объектом налогообложения в виде доходов с 6 % до 1 %.

4. Представительные органы муниципальных образований могут снижать ставки по единому налогу на вмененный доход (ЕНВД) с 15 % до 7,5 %.

5. Отмена индексации временного дохода в 2016 г.

Одной из важнейших проблем в системе налогового стимулирования является то, что критерии использования упрощенной системы налогообложения не совпадают с критериями, отнесения к малому бизнесу. Так,

в Федеральном законе от 24.07.2007 N 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» указано, что к микропредприятиям относятся организации, выручка которых составляет 400 млн руб. Однако УСН могут применять только те предприятия, у которых она не превышает 80 млн руб. Следовательно, эта мера налогового стимулирования распространяется не на малый бизнес, а только на часть микробизнеса. А в рамках использования общей системы налогообложения льгот для малого бизнеса нет. Поэтому предлагается:

1. Увеличить порог применения упрощенной системы налогообложения по доходам до 120 млн руб.
2. Ввести льготы малым предприятиям в рамках общей системы налогообложения, например, понизить ставку налога на прибыль до 10%.

#### Литература:

1. Федеральный закон от 24.07.2007 N 209-ФЗ (ред. от 29.12.2015) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» // Справочно-правовая система «Консультант Плюс». [Электронный ресурс] / Компания «Консультант Плюс».
2. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2016 год и плановый период 2017 и 2018 годов // Справочно-правовая система «Консультант Плюс». [Электронный ресурс] / Компания «Консультант Плюс».
3. Тлисов А. Б., Татаренко Н. Н. Компаративный анализ налогового стимулирования малого и среднего бизнеса в России и за рубежом // Молодой ученый. — 2014. — № 2. — С. 552–556.
4. Официальный сайт: Министерство финансов РФ [электронный ресурс] / Министерство финансов Российской Федерации. Режим доступа: [http://www/minfin.ru](http://www.minfin.ru).
5. Официальный сайт: Федеральная налоговая служба РФ [Электронный ресурс] / ФНС России. — Режим доступа: <http://www.nalog.ru>.

## Проблемы и перспективы развития российских моногородов

Цацурин Кирилл Анатольевич, студент

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса

В общепринятом контенте, моногород (или монопрофильный город) — это населенный пункт (как правило — город или поселок городского типа), чья деятельность тесно связана с одним предприятием или несколькими экономически взаимосвязанными предприятиями [1, с. 78].

Исторически, корни моногородов уходят во времена первичного индустриального развития России. Известно, что создание горной промышленности в начале — середине XVIII века обусловило создание таких населенных пунктов на Урале, развитие легкой промышленности в середине — второй половине XIX века обусловило создание «ситцевых городов» в средней полосе России. Во времена Советского Союза, при создании нового промышленного центра, одновременно со строительством производственных мощностей,

3. Предлагается не наказывать малый бизнес штрафами за первое нарушение, выявленное в ходе проверки. Такое правило «первого предупреждения» может появиться в законодательстве об административных правонарушениях в качестве универсальной нормы.

4. Мораторий на применение коэффициента-дефлятора  $K_1$  по ЕНВД на период кризиса.

Важно отметить, что основным направлением государственной поддержки малого бизнеса является льготное налогообложение. Таким образом, государственная поддержка малого бизнеса должна способствовать его развитию и успешному функционированию. России необходимо больше сил затратить на развитие инновационной деятельности, которой в зарубежных государствах уделяют большее внимание. Все это будет способствовать стабильному развитию государства.

осуществлялось и строительство жилой и социальной инфраструктуры [2, с. 89].

Характерной чертой моногородов стали ограниченное количество (как правило, одно — два крупных предприятия, имеющих градообразующий характер) производств, специфичный режим их деятельности (выпуск оборонной или узкоспециализированной продукции). Зачастую, территории данных моногородов имели ограниченный режим посещения, как закрытые административно-территориальные образования. Жилая и социальная инфраструктура моногородов, как правило, являлась собственностью градообразующих предприятий. Наличие иных предприятий, не имеющих отношения к градообразующим производствам, было существенно ограничено.

Распад СССР и крах плановой экономики обусловили кризис в деятельности моногородов. Закрытие градообразующих предприятий и ограниченное количество сопутствующих производств обусловили колоссальный рост безработицы среди местного населения, снижение уровня его жизни, массовую иммиграцию жителей в другие регионы и населенные пункты страны. Моногорода стали масштабными и постоянными очагами протестного настроения населения регионов Российской Федерации [2, с. 94].

В настоящее время моногорода существуют в 62 субъектах Российской Федерации, в которых проживает порядка 15,6 млн чел. (10,9% населения России). В 2014 г. распоряжением Правительства РФ установлен перечень моногородов России, в количестве 319 муниципальных образований, в зависимости от сложившейся в них социально-экономической ситуации, распределенных на три категории:

- моногорода со сложным социально-экономическим положением — 94 моногорода;

- моногорода, с признаками ухудшения социально-экономического положения — 154 моногорода;
- моногорода, имеющие стабильную социально-экономическую ситуацию, всего 71 моногород [3, с. 3–8].

К числу крупных моногородов относятся такие как Набережные Челны (516,6 тыс. чел.), Новокузнецк (549,2 тыс. чел.), Липецк (509,1 тыс.чел.) и Тольятти (719,2 тыс. чел.). Население большинства моногородов (261) составляет не более 50 тыс. чел., а 96 моногородов России располагают населением 10 тыс. чел. и менее.

Наибольшее количество моногородов сосредоточено в Кемеровской области — 19 ед., в Свердловской области — 15 ед., Ханты-Мансийском автономном округе — 14 ед., и в Республике Саха (Якутия) — 13 моногородов [4, с. 45].

Отраслевая структура моногородов по состоянию на конец 2013 г. представлена на рисунке 1, составленным по данным [4].



Рис. 1. Отраслевая структура моногородов в Российской Федерации

Из приведенной диаграммы следует, что отраслевой специализацией большей части моногородов выступает черная и цветная металлургия (36,1%), машиностроение (24,0%), добыча топливно-энергетических полезных ископаемых и топливная промышленность (17,2%), лесная и деревообрабатывающая промышленность (10,9%), пищевая промышленность (6,3%) и прочие виды деятельности (17,8%).

Современными характерными чертами моногорода являются:

- наличие одного-двух градообразующих предприятий; отметим, что предприятие (или группа технологически взаимосвязанных предприятий) считается градообразующим, если на нем работают не менее 25% трудоспособных жителей данного населенного

пункта и производится не менее 50% валового продукта данной территории;

- достаточная удаленность от регионального центра, что обусловлено историей создания моногорода, как нового промышленного (научного или сырьевого) центра в советский период истории России, и зачастую, сопутствующие при этом, проблемы регулярной и удобной транспортной связности;
- низкая степень самодостаточности местного бюджета: в сложившейся фискальной системе Российской Федерации на долю местных налогов приходится порядка 8–10 процентов от совокупных налоговых поступлений, собираемых на территории муниципального образования [5, с. 108];

- высокая степень износа объектов социальной инфраструктуры и жилищно-коммунального хозяйства;
- сравнительно невысокий потребительский спрос, что обусловлено как небольшим (в сравнении с крупным или средним городом) численностью постоянного населения, так и невысокими доходами, имеющимися в их распоряжении;
- тенденции сокращения и демографического старения постоянного населения; это, в отличие от 1990-х гг., в меньшей степени связано с миграционным оттоком населения, а в большей степени — со снижением рождаемости в сопоставлении с естественной убылью;
- низкие темпы роста развития малого и среднего предпринимательства, что обусловлено как невысоким потребительским спросом, так низкой степенью хозяйственной инициативы у местного населения;
- высокий уровень безработицы, в количественном отношении доходящий до 30–40 процентов от общего числа экономически активного населения. Сопутствующей чертой такого положения является «всплесковый характер» роста или (что проявляется значительно реже) снижения безработицы. Это обусловлено тем фактором, что топ-менеджментом градообразующих предприятий принято решать экономические проблемы за счет массового сокращения работников [4, с. 52].

Основной доминирующей чертой социально-экономического моногородов является то, что они возникают как ответ на какую-либо потребность общества — разработки определенных природных месторождений, создание продукции или оказания специфичных (оборонных, торговых, транспортных) услуг, выполнение иных функций. В случае же изменения потребностей общества, моногорода изменяют свой вид (становясь «обыкновенными городами») или постепенно угасают.

Тенденции постепенного угасания моногородов в Российской Федерации характерны для 1990-х гг. Однако с учетом численности населения, проживающих в данных территориальных образованиях (порядка 15,6 млн чел. в 2013 г.) тенденция угасания моногородов контрпродуктивна. Помимо социальной деградации и демографического старения населения, взрывного роста социальной нестабильности, следует говорить и об утрате технологий, размещенных в производственном пространстве моногородов.

Таким образом, практически безальтернативной тенденцией становится стратегия трансформации «монопрофильного города» в «широкопрофильный город», т. е. переход в многофункциональный режим.

Осознавая важность данной проблемы, в 2009 г. Президентом России Д. А. Медведевым было отмечено: «...Особое и очень важное направление — нормализация ситуации в моногородах. Необходимо принять оперативные меры, чтобы не допустить резкого падения уровня жизни в моногородах.

Это задача и органов власти всех уровней, и руководства предприятий. В течение полугода Правительство должно утвердить программу содействия развитию моногородов, а также принять комплексные планы для тех населенных пунктов, которые находятся в наиболее сложной ситуации. В таких городах и поселках надо создать условия для применения способностей людей в самых разных сферах и, конечно, стимулы для частных инвестиций.

Если же экономических перспектив для этого нет или они по каким-либо причинам очень малы, нужно помочь людям переехать в более благоприятное для жизни и работы место, тем более что у нас достаточно регионов, которые нуждаются в дополнительной рабочей силе...» [6, с. 17].

Соответственно этому в 2010 г. был начат процесс федеральной поддержки моногородов в основу которой были положены «Комплексные инвестиционные планы (или «КИП») развития монопрофильных муниципальных городов».

Цель реализации комплексного инвестиционного плана — это перевод моногорода в режим мультифункционального воспроизводства, для обеспечения устойчивого социально-экономического развития.

Для этого считалось необходимым решить следующие задачи:

- в краткосрочном периоде — повышение занятости местного населения, незанятого в производстве градообразующих предприятий, посредством организации временных рабочих мест, в т. ч. в сфере общественных работ, посредством развития форм самозанятости населения, развития малого предпринимательства;
- в среднесрочной перспективе — диверсификация производства, сокращение вклада градообразующих предприятий в валовой продукт моногорода, до величин, ниже критериев отнесения к моногородам;
- в долгосрочной перспективе — развитие новых, инновационных видов деятельности (в т. ч. и в сфере малого и среднего предпринимательства), позволяющих перейти к устойчивому социально-экономическому развитию монопрофильного города [7, 18].

Федеральным органом управления, координирующим комплексную работу по диверсификации экономики моногородов с 2013 г. выступает Министерство экономического развития Российской Федерации [9]. Ранее данные функции были возложены на Министерство регионального развития.

Программа развития моногородов Российской Федерации была предложена Министерством регионального развития в 2013 как Федеральная целевая программа «Развитие малых городов России (2013–2020)» [10, 21].

Однако данное предложение содержало лишь концептуальное видение решения проблемы, общие ожидания к 2020 г. В связи с ликвидацией Минрегионразвития в 2014 г. данное предложение не получило практического развития.

В современности развитие моногородов получила очередную импульс созданием некоммерческой организации «Фонд развития моногородов» [12], организованного по поручению Президента России в 2014 г.

Миссия данного фонда определена как «... содействие в развитии инфраструктуры и диверсификации экономики моногородов с целью стабилизации их социально-демографического и экономического статуса...». [12].

Деятельность фонда реализуется по двум направлениям:

- создание в монопрофильных городах с наиболее опасной социально-экономической ситуацией новых рабочих мест, не связанных с градообразующими предприятиями;
- привлечение в экономику монопрофильных городов инвестиций через реализацию инфраструктурных и инвестиционных проектов.

Первоочередными задачами фонда являются:

- софинансирование расходов субъектов федерации и муниципальных образований для выполнения ин-

фраструктурных работ, необходимых для реализации инвестиционных проектов в моногородах;

- содействие в подготовке и реализации новых инвестиционных проектов в моногородах, исполнение функций проектного менеджера;
- подготовка кадрового резерва для управления проектами социально-экономического развития моногородов [12, 13].

Стратегическое управление фондом осуществляет Наблюдательный совет, состоящий из представителей Администрации Президента России, представителей Правительства Российской Федерации и Внешэкономбанка. Оперативное управление возложено на правление фонда, текущее руководство осуществляет генеральный директор. Надзорные функции возложены на Попечительский совет [12].

В 2015 г. деятельность фонда осуществлялась в 17 субъектах федерации, с руководством которых заключены соответствующие соглашения, см. рисунок 2.



Рис. 2. География проектов «Фонда развития моногородов», реализуемая в субъектах Российской Федерации в 2015 г.

В соответствии с данными соглашениями в 2015 г. «Фондом развития моногородов» было:

- софинансировано 4 755,15 млн руб., посредством перечисления субъектам федерации и муниципальным образованиям на мероприятия по развитию инфраструктуры, необходимой для реализации инвестиционных проектов в моногородах;
- вложено 12 456,0 млн руб. в инвестиционные проекты в трех муниципальных образованиях (Набережные челны — 2 проекта, Анжеро-Судженск — 1 проект), с созданием 4 850 рабочих мест; в декабре 2015 г. в активной проработке на-

ходилось 17 проектов с общей суммой инвестирования 44 634 млн руб.;

- в рамках развития кадрового потенциала и заключенного договора с Московской школой управления «Сколково» подготовлено проведена подготовка управленческих команд 7 моногородов;
- расширена партнерская сеть заключением договоров с «Агентством стратегических инициатив», «Российским банком поддержки малого и среднего предпринимательства», акционерным коммерческим банком «Юниаструмбанк» и ООО «Национальное агентство прямых инвестиций»;



— на деятельность фонда в 2015 г. из федерального бюджета было выделено 3000 млрд руб.; из них: а) на административно-хозяйственные расходы фонда направлено 269 739 тыс. руб.; б) на софинансирование расходов субъектов федерации и муниципальных образований — 1 458 807 тыс. руб.; в) 36 000 тыс. руб. — на оплату образовательных услуг Московской школы управления «Сколково»; г) 256 тыс. руб. потрачено на организацию работы Наблюдательного совета [13].

И в современности, были внесены изменения в федеральные законы «О территориях опережающего со-

циально-экономического развития в Российской Федерации» и «О свободном порте Владивосток», устанавливающий что с 01.01.2017 г. территории опережающего социально-экономического развития вводятся во всех моногородах России, перечень которых утвержден федеральным законом от 3 июля 2016 года № 252-ФЗ [14, 15].

В итоге статьи заключим, что в современности в Российской Федерации созданы организационно-правовые и финансово-экономические условия для развития муниципальных образований монопрофильного типа.

#### Литература:

1. Горохова Т. С. Государственное регулирование экономики. Учебное пособие. — М.: Издательство «Бек», 2012. — 321 с.
2. Дементьев М. М. Территориально-экономическое районирование. Учебное пособие. — М.: Яуза, 2015. — 301 с.
3. Колесник Е. А. Особенности развития моногородов в современный период // Муниципальная экономика. — 2014. — № 3. — С. 3–8.
4. Гариффулина Н. Ю. Социально-экономическое развитие моногородов как потенциал развития экономики региона // Вестник Петрозаводского государственного университета. — 2014. — № 6. — С. 45–52.
5. Анализ социально-экономического положения регионов и территорий Российской Федерации. Публикация Федеральной службы государственной статистики. — М.: Росстат-М, 2015. — 246 с.
6. Маслова А. Н. Моногорода в России: проблемы и решения // Проблемный анализ и государственно-управленческое проектирование. — 2016. — № 5. — С. 16–28.
7. Социально-экономическое развитие моногородов: традиции и инновации. Материалы Второй Всероссийской научно-практической конференции. — Владивосток: Изд. Дальневосточного федерального университета, 2016. — 214 с.
8. Социально-экономическое развитие моногородов: традиции и инновации [Электронный ресурс]: — Режим доступа: <http://confi2016.dvfu-dg.ru/>
9. Министерство экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс]: — Режим доступа: <http://economy.gov.ru/>
10. Федеральная целевая программа «Развитие малых городов России (2013–2020)». Проект [Электронный ресурс]: — Режим доступа: <http://economy.gov.ru/>
11. Разрабатывается программа развития малых городов РФ на период до 2020 года. [Электронный ресурс]: — Режим доступа: <http://www.garant.ru/news/520856/>
12. Фонд развития моногородов. Некоммерческая организация [Электронный ресурс]: — Режим доступа: <http://www.frmgrus.ru/>
13. Фонд развития моногородов. Годовой отчет некоммерческой организации по итогам работы в 2015 году [Электронный ресурс]: — Режим доступа: [http://www.frmgrus.ru/wp-content/uploads/2016/05/otchet\\_spreads\\_obl1.pdf](http://www.frmgrus.ru/wp-content/uploads/2016/05/otchet_spreads_obl1.pdf)
14. О внесении изменений в федеральный закон «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации» и федеральный закон «О свободном порте Владивосток». Федеральный закон от 3 июля 2016 года № 252-ФЗ [Электронный ресурс]: — Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_200509](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_200509)
15. Об утверждении перечня моногородов. Распоряжением Правительства РФ от 29.07.2014 № 1398-р (ред. от 24.11.2015) [Электронный ресурс]: — Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_2005114](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_2005114)

## Оценка бизнеса: сущность основных подходов, их преимущества и недостатки

Чакалян Каринэ Геворковна, магистрант  
Российский университет дружбы народов (г. Москва)

*Рассмотрены основные подходы, применяемые при оценке стоимости предприятия: доходный, сравнительный и затратный. Выявлены основные преимущества и недостатки в подходах оценки бизнеса.*

**Ключевые слова:** оценка бизнеса, доходный подход, сравнительный подход, затратный подход, преимущества, недостатки

Развитие рыночной экономики в России привело к образованию различных форм собственности и возрождению собственника, дало возможность вкладывать средства в бизнес, покупать и продавать его, все это привело к тому, что бизнес стал товаром и объектом оценки [1].

Оценку бизнеса используют в различных случаях, например, при реорганизации, развитии предприятия, ликвидации, при эмиссии и размещении акций, а также при купле-продаже компании. Оценка стоимости бизнеса является важным инструментом эффективного управления предприятием.

В настоящее время, среди всего разнообразия подходов оценки стоимости бизнеса, выделяют три основных:

- доходный подход;
- сравнительный (рыночный) подход;
- затратный (имущественный) подход.

Данные подходы оценки стоимости бизнеса позволяют определить рыночную стоимость компании на конкретную дату.

В федеральном стандарте оценки (ФСО № 1) дается следующее определение доходного подхода: «Доходный подход — совокупность методов оценки стоимости объекта, основанных на определении ожидаемых доходов от объекта оценки» [5].

Суть данного подхода заключается в определении времени и размеров доходов, которые будет получать собственник, и выявлении рисков с которыми это связано. Необходимо составить прогноз доходов и привести их к текущей стоимости [6].

Для применения доходного подхода необходима достоверная информация, которая позволит прогнозировать будущие доходы и расходы объекта оценки. Чем выше доход объекта оценки, тем выше его рыночная стоимость. Данный подход основан на принципе ожидания.

При доходном подходе используют два присущих ему метода (рис. 1).

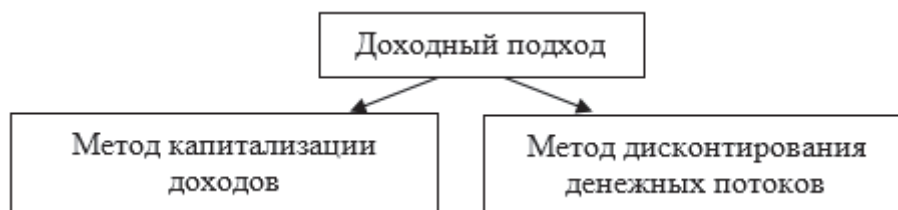


Рис. 1. Методы доходного подхода

Можно выделить следующие преимущества доходного подхода:

- оценивает будущие доходы предприятия;
- оценивает будущие перспективы роста, развития предприятия;
- учитывает временной фактор;
- учитывает рыночный фактор;
- имеет универсальный подход;
- помогает принять решение при финансировании или инвестировании средств в предприятие, заключении сделки о купле-продаже предприятия.
- помогает выявить проблемы, мешающие развитию предприятия, и найти способы увеличить доходы компании.

К недостаткам данного подхода можно отнести следующие:

- главный недостаток доходного подхода заключается в том, что он основан на прогнозных данных;

- сложные расчеты методов данного подхода;
- оценка носит субъективный, вероятностный характер;
- есть риск получения неверных результатов оценки бизнеса предприятия в связи с недостатком информации или нестабильного экономического состояния.

В соответствии с ФСО № 1: «Сравнительный подход — совокупность методов оценки, основанных на получении стоимости объекта оценки путем сравнения оцениваемого объекта с объектами-аналогами» [5].

Под объектами-аналогами оцениваемого предприятия понимается предприятие со схожими экономическими, материальными, техническими условиями, цена которого известна. Точность оценки зависит от качества собранных данных, включающих физические характеристики, время продажи, местоположение, условия продажи и финансирования [2].

Таким образом, особенностью сравнительного подхода к оценке бизнеса является его ориентация на фактические цены купли-продажи аналогичных предприятий или, в случае, если проводится оценка не всего предприятия, цены акций, сформированных на фондовом рынке.

Данный подход целесообразно применять в тех случаях, когда имеется достоверная и достаточная для проведения анализа информация об объектах-аналогах. Точность оценки зависит от качества собранных данных.

При сравнительном подходе используются три метода (рис. 2).



Рис. 2. Методы сравнительного подхода

Метод компаний-аналогов (рынка капитала) — при его использовании стоимость бизнеса определяется на основе анализа рыночных цен акций аналогичных компаний.

Метод сделок — при его использовании стоимость бизнеса определяется с учетом цен приобретения контрольных пакетов акций предприятий-аналогов.

Метод отраслевых коэффициентов — происходит расчёт предполагаемой стоимости бизнеса на основе отраслевой статистики.

К преимуществам сравнительного подхода можно отнести следующие:

- основан на реальных рыночных данных;
- показывает насколько эффективно работает предприятие на рынке при существующих условиях спроса и предложения при данной экономической ситуации.

Можно выделить следующие недостатки сравнительного подхода:

- дефицит информации в свободном доступе, в связи с чем возникают сложности со сбором информации о предприятии и компаниях-аналогах;
- в данном подходе не учитываются будущие ожидания инвесторов;

- в некоторых отраслях сложно найти компании-аналоги;
- данные компаний существенно отличаются, в связи с чем возникают сложности с их согласованием.

В ФСО № 1 дается следующее определение затратного подхода: «Затратный подход — совокупность методов оценки стоимости объекта оценки, основанных на определении затрат, необходимых для приобретения, воспроизводства либо замещения объекта оценки с учетом износа и устаревания» [5].

Затратный подход применяют в тех случаях, когда имеется достоверная информация, с помощью которой возможно определить затраты на приобретение, воспроизводство либо замещение объекта оценки.

При затратном подходе стоимость бизнеса определяется как стоимость имущества предприятия. Суть данного подхода заключается в том, что стоимость предприятия равна стоимости его активов на данный момент времени за вычетом обязательств.

Выделяют два метода применяемые при затратном подходе (рис. 3).



Рис. 3. Методы затратного подхода

При расчете затратного подхода методом чистых активов стоимость бизнеса приравнивается рыночной стоимости всех активов предприятия за вычетом обязательств.

А при расчете метода ликвидационной стоимости — стоимость бизнеса можно рассчитать, как суммарную стоимость всех активов предприятия за вычетом обязательств с учетом затрат на его ликвидацию.

Преимущества данного подхода:

- оценка стоимости бизнеса просходит на основе реально существующих активов;
- результаты оценки обоснованны, так как расчеты осуществляются на базе финансовых и учетных документах;
- простота расчетов и доступность информации;

- оценка бизнеса происходит в настоящем времени, на дату анализа;
- нет необходимости в прогнозах.

Недостатки затратного подхода:

- данный подход отражает прошлую стоимость бизнеса;
- не учитывает перспективы развития предприятия;
- не учитывает риски;
- не учитывает нематериальные активы предприятия;
- существует возможность того, что балансовая стоимость имущества не соответствует ее рыночной стоимости.

Подводя итоги можно сказать, что все три подхода оценки бизнеса взаимосвязаны и дополняют друг друга. Каждый из них предполагает использование различных видов информации, получаемой на рынке. Так, для затратного подхода нужны данные о текущих рыночных ценах на материалы, рабочую силу и другие элементы затрат. А для доходного подхода необходимо использовать коэффициенты капитализации, расчет которых также осуществляется по данным рынка [2].

Для проведения качественной оценки бизнеса необходимо использовать все три подхода, так как при расчёте каждого из них учитываются различные свойства предприятия, оказывающие влияние на величину его стоимости.

Литература:

1. Грязнова А. Г., Федотова М. А. Оценка бизнеса. Учебник.. — М.: Москва: Финансы и статистика, 2009. — 736 с.
2. Щербаков В. А., Щербакова Н. А. Оценка стоимости предприятия (бизнеса). — 4-е изд., перераб. и доп.. — М.: Издательство Омега-Л, 2012. — 315 с.
3. Официальный сайт // Русфининвест: служба оценки и экспертизы. URL: <http://ocenimvse.com/> (дата обращения: 16.12.2016).
4. Есипова В. Е., Маховиковой Г. А. Оценка бизнеса: учебное пособие. — 3-е изд. — СПб.: Питер, 2010. — 512 с.
5. Приказ Минэкономразвития России от 20.05.2015 N 297 «Об утверждении Федерального стандарта оценки «Общие понятия оценки, подходы и требования к проведению оценки (ФСО N 1)».
6. Ходыревская В. Н., Меньшикова М. А. Методологические подходы к оценке стоимости бизнеса // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. — 2014. — № 8. — С. 22–26.

## Ипотечное кредитование в условиях кризиса

Чекиева Хеда Руслановна, студент

Чеченский государственный университет (г. Грозный)

*В данной работе автором раскрыты актуальные на сегодняшний день проблемы ипотечного кредитования в условиях кризиса. На каком этапе развития находится ипотечное кредитование.*

**Ключевые слова:** ипотека, кредит, кризис, процентная ставка

Все большей популярностью в России пользуется ипотечное кредитование. Ипотека позволяет приобрести жилье сегодня и оплачивать полную его стоимость в течение нескольких последующих лет. Это значительно удобнее, чем копить деньги, подвергать их инфляции и другим рискам.

Ипотечные ссуды используются для финансирования, приобретения, постройки и перепланировки как жилых, так и производственных помещений. Сегодня ипотека является одним из самых эффективных инструментов решения важнейшей проблемы, обеспечения населения жильем. Однако немаловажным вопросом с этой точки зрения является оценка потенциала ипотечного кредитования.

По итогам 2013 года объем рынка ипотечного кредитования в России составил более 2,6 триллионов рублей. В первом полугодии объем рынка ипотеки составил 429 миллиардов рублей, что на 58 процентов превосходит результаты аналогичного периода 2012 года. Первое ме-

сто по объему портфеля занимает Сбергательный Банк РФ (1,3 трлн рублей), второе - ВТБ 24 (414,9 млрд и третье — Газпромбанк (170,1 млрд). Все три портфеля перечисленных банков показали довольно существенный годовой прирост: 30%, 56% и 47% соответственно.

На таблице приведены данные десятка лидирующих банков по предоставлению ипотечного кредита. Лидирующее место в этой десятке занимает Сбербанк с 2013 по 2016 он занимает первое место. Прирост капитал с каждым годом меняется у каждого банка как показано на таблице.

Рассматривая с точки зрения банков ипотечное кредитование, можно сделать вывод, что это довольно привлекательный метод размещения средств. Кроме того, ипотечные кредиты включены в группу резервирования и почти не «замораживают» собственные средства. А так же, по таким кредитам существует достаточно высокая процентная ставка [2]. Ипотека является хорошим способом для развития бизнеса.

Таблицы 1. Рейтинг ипотечных банков

Банк	Объемы выданных ипотечных кредитов млн руб			
	2013	2014	2015	2016
Сбербанк России	629761	920982	661 800	14181
ВТБ 24	243336	350718	198368	16223
Россельхозбанк	35082	53872	37748	33169
Газпромбанк	78198	63262	26839	58903
Банк Москвы	14706	33796	28274	27248
Райффайзенбанк	17200	19454	6939	32906
Связь банк	17906	23974	10566	14794
Возрождение	14454	10978	11189	12035
Абсолют банк	15987	16069	14973	15836
Банк открытие	7986	8307	8580	1971

Несмотря на то, что в 2014 году ипотечный рынок по известным причинам пошел на спад, в 2015 году, благодаря грамотной государственной политике, предложившей пути решения проблемы, ипотечное кредитование в России продолжило свое развитие. Согласно данным статистики за 2014 год сегодня лишь 10% россиян владеют собственным жильем, и только 1% граждан может позволить себе приобрести жилую недвижимость самостоятельно без привлечения заемных средств.

По прогнозам аналитиков, к концу 2015 г. объем ипотечного рынка увеличится не более чем на 15%. Однако такое предположение является больше оптимистичным, чем реалистичным. Увеличение уровня ипотечных ставок в начале 2015 г. с 14% до 33%, сокращение количества банков, выдающих ипотечные кредиты, ужесточение условий для получения ипотеки, снижение уровня платежеспособного населения говорит о сокращении ипотечного рынка в будущем. По прогнозам в 2015 г. объем ипотечных кредитов уменьшится в 2,5 раза, если государство не предпримет меры для поддержки этого рынка.

Важно отметить, что основная проблема заключается в том, что конкретного механизма поддержки со стороны государства не существует [8].

В данной ситуации ясно, что большинство россиян ищет пути решения жилищной проблемы, и тогда ипотека становится взаимовыгодной программой, как для населения, так и для государства. В условиях нестабильной экономики 2014 и 2015 годов система ипотечного кредитования в России только набирает обороты, и совершенно естественно, возникают различного рода проблемы развития кредитования и ипотеки, которые необходимо оперативно решать. Но прежде чем искать пути решения любой проблемы, необходимо сначала найти причины ее возникновения. В 2014 году эксперты попытались выявить проблемы развития ипотечного кредитования в РФ, и найти пути оперативного решения, к 2015 году этот список пополнился. Итак, специалисты выяснили, что ипотека в нашей стране развивается, но пока еще не заняла того места, которое смогло бы помочь населению в решении жилищной проблемы.

Таблица 2. Участники рынка ипотечного кредитования

Участники рынка ипотечного кредитования за 2016 год	Количество действующих кредитных организаций	Количество кредитных организаций, предоставляющих ипотечные жилищные кредиты
Российская федерация	733	559
Центральный федеральный округ	434	305
Северо-западный федеральный округ	60	49
Южный федеральный округ	37	34
Северо-Кавказский федеральный округ	22	8
Приволжский федеральный округ	85	78
Уральский федеральный округ	32	31
Сибирский федеральный округ	41	35
Дальневосточный федеральный округ	17	15
Крымский федеральный округ	5	4

По данным, приведенным в таблице, мы наблюдаем, что большинство кредитных организаций занимаются предоставлением ипотечного кредита, что говорит о положительной динамике.

Для решения проблем ипотечного кредитования необходимо решить целый ряд проблем, в первую очередь нужно сделать ипотечный кредит доступными удобным, чтобы все банки могли предоставлять такую услугу в каждом регионе,

второе это как можно больше понизить ставки по кредиту, чтобы он был доступен населению и периоды кризиса.

И в заключение можно сказать, что ипотечное кредитование вещь необходимая в нашей жизни, именно ипотечный кредит помогает нам приобрести жилье, так

как население не может себе позволить немедленно купить нужное жилье, и в этом нам помогает ипотека. Ипотечное кредитование отрасль еще не развитое в нашей стране она только начала возрождаться работы в этом направлении ведутся.

Литература:

1. Ипотека против кризиса: [сайт]. URL: <http://expert.ru>.
2. Разумова А. А. Ипотечное кредитование: Учебное пособие. — СПб.: Питер, 2015.
3. О ключевой ставке Банка России: [сайт]. URL: <http://www.gazeta-unp.ru>.

## Развитие промышленности энергии ветра

Чигрин Егор Николаевич, студент  
Дальневосточный федеральный университет (г. Владивосток)

Энергетический кризис 1970-х годов, запускаемый арабскими нефтяными эмбарго, влияние Организации стран-экспортёров нефти, суровой зимы 1976–77, и первой войны Иран/Ирак, оказало серьезное влияние на экономику Соединенных Штатов. Эти энергетические потрясения усугубляли беспорядки в Соединенных Штатах энергетической политики и по самоуспокоенности в энергетическом секторе в результате устойчивости системы энергоснабжения по сравнению четвертью века назад. Федеральное правительство отвечает на эти события перестройкой энергетической политики страны. Первые шаги были предприняты в 1973–74 годах с независимости проекта Никсона и Форда администраций. В которых подчеркивается увеличение внутренних поставок энергии путем поощрения более высоких цен, чтобы стимулировать добычу нефти и газа, а за счет ускорения развития ядерной энергии. Три последующих года, работа велась над этим проектам, но никаких успехов не принесла, и усилия по альтернативной энергии были затруднительны с использованием традиционных энергетических ресурсов. Самый инновационный законодательный ответ на энергетическое потрясение был Закон о национальной энергетике 1978 года. Суть его заключалась в сосредоточенности на наборе из трех взаимосвязанных целей: сокращение потребления импортной нефти, поощрение и сохранение, и диверсификация поставок энергоносителей страны путем разработки альтернативных энергетических технологий, использующих возобновляемые источники энергии. Этот закон побудил на развитие энергии ветра в Калифорнии. Рост энергии ветра показывает яркий пример влияния закона о технологическом развитии из-за четкой взаимосвязи между созданием правительственных стимулов и коммерциализации отрасли и из-за скорости, с которой индустрия созрела. С 1981 до 1986 года, происходили изменения в энергетическом секторе, которое привело к снижению поддержки ве-

тровой энергии и других технологий с использованием возобновляемых источников энергии. В законах были четко прописаны элементы федеральных и государственных программ и анализ в глубину роли, которую играет каждый в росте отрасли. В разделах закона принимается более широкий взгляд на важность национальной энергетической политики и роль возобновляемых источников энергии, потому что, в конечном счете, возобновляемые ресурсы являются стратегически и экологически предпочтительнее многих других ресурсов.

Ветер как источник энергии был обычной практикой в течении тысяч лет, но ветреная энергия не использовалась и не появлялась в качестве потенциально важной технологии для утилиты масштаба производства электроэнергии до 1970-х. Одним из важных факторов в возникновении энергии ветра был большой рост цен на нефть и газа течении 1970-х. Более высокая стоимость этих видов источников топлива создали условия для создания технологий использования возобновляемых источников энергии более привлекательными и вызвало всплеск интереса к этим технологиям. Улучшение экономики, однако, не было достаточно, чтобы вызвать крупномасштабные научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ и инвестиций в энергию ветра. Институциональные препятствия, такие как существующие коммунальные монополии на выборке электроэнергии обескураженных научных исследователей и разработок. Кроме того, традиционная настороженность инвестиционного сообщества к новым технологиям диктовали, что были необходимы гораздо большие доходы, чтобы компенсировать высокий риск инвестиций в эти неизведанные технологии. Таким образом, второй важный шаг в развитии ветроэнергетики стала ликвидация институциональных препятствий и обеспечение более высоких финансовых результатов. Это жизненно важный шаг был достигнут путем стимулирования положения включенных в США.

В 1981 году, после того, как отставание закончилось, энергия ветреной промышленности Калифорнии сделала первые шаги в направлении роста с установкой 144 ветровых турбин, имеющих комбинированную установочную мощность 7 мегаватт, 18 менее одного процента от мощности типичного топлива сжигающегося на электростанции. Несмотря на усилия этих первых ветроэнергетических предпринимателей, общий объём производства от ветра составил всего 10000 кВт на 1981 год, этого было не достаточно чтобы удовлетворить годовые потребности двух средних домохозяйств Калифорнии. Темпы развития резко возросли в течении следующих нескольких лет. Кластеры турбин, организованных в ветроэнергетических установках, называемых «Ветроэнергетика» в ближайшее время доминировали в трех районах Калифорнии. В 1987 году более 17000 ветровых турбин генерирует 1.7 млрд кВт · ч для продажи в Калифорнии коммунальных услуг, достаточных для удовлетворения среднегодовой потребности энергией почти 300 000 больших домов. Ветер представлял более 2.5% от установленной генерирующей мощности в Калифорнии и поставляется почти везде, на все виды энергии, это являлось огромным успехом в энергетической промышленности страны. Рост был замечателен и тем что в энергетической промышленности как минимум требуется 30 лет для развития новой энергетической промышленности прежде чем производить в промышленных масштабах, и ещё 15 лет работы, прежде чем внести значительный вклад в развитие энергии, период бурного развития ветреной промышленности сопровождался ростом производительности, быстрой консолидации и снижения издержек среди конкурирующих производителей и разработчиков. Увеличенная производительность, измеренная в качестве выхода на турбину, как ответственные за высшее поколение, каждый год, всё большее число турбин. Повышение производительности ветровых турбин являются отражением улучшения надежности ветровых турбин, одной из основных проблем, которые мучают отрасли в течение первых нескольких лет. Производителей ветровых турбин возрастает и по сей день, ведь они являются одними из постоянных энергетических ресурсов. Было установлено, что энергия ветра либо есть, либо скоро будет, экономически конкурировать с другими энергетическими технологиями. Энергия ветра показывает самую низкую стоимость среди технологий нового поколения и имеет потенциал для конкуренции с технологиями базовой нагрузки. Несмотря на болезненные уроки последнего десятилетия и позитивных результатов от стимулов, установленных для альтернативных источников энергии, США, похоже, отказалась от своей национальной энергетической политики в пользу якобы свободного рынка. Во-первых, администрация оправдала свою политику, выступая за свободный рынок в энергетике, но его слова оказались пустой риторикой, президент упразднил финансовую поддержку технологий использования возобновляемых источников энергии при сохранении субсидий для ископаемых видов топлива и ядерной энергетики. Эта политика, хоть

и политически целесообразно, противоречит долгосрочным интересам страны в обеспечении адекватных поставок энергии по разумной цене. На самом деле, жесткая ирония политики администрации Рейгана в том, что не только они обескуражены развитием альтернативных источников энергии, но они способствовали продолжению зависимости от ископаемых источников энергии. Даже самые ярые сторонники верной экономики признают, что рынок не совершенен, особенно в энергетическом секторе. Энергетическим вопросам доминируют политические и социально-внешние факторы, такие как стратегические озабоченности по поводу наличия нефти и экологических проблем добычи, переработки и сжигания. В результате чего нет свободного рынка в области энергетики. Все правительства не зависимо от политической идеологии и экономической философии, неизбежно влияют на структуру инвестиций и развития в их энергетической экономике. Скорее выбор между специальной интервенции в ответ на краткосрочные политические давления и вмешательство, которое принимает форму всеобъемлющего государственного планирования для долгосрочных целей. Способ стимулирования развития энергетических технологий является субсидирование технологий косвенно через налоговые льготы и вычеты. Этот метод, традиционно используется в нефтяной и газовой промышленности, где учет и истощение стимулы для бурения скважин на недостаточно разведанном месторождении, являющимися яркими примерами, несут ответственность за удачное развитие энергетики ветра. Все эти методы развития энергетики должны играть определенную роль в энергетическом будущем страны.

Таким образом, подводя итог всему вышесказанному, можно сказать что альтернативная энергия это шаг в будущее. Разработка адекватных источников альтернативной энергетики потребует постоянных инвестиций в исследование и разработки. Кроме того, стимулирование частного сектора, такие как налоговые кредиты и, займы под низкий процент, а так же другие субсидии необходимы для стимулирования предпринимательских усилий. Сроки проведения такой политики, очень важны, как и развитие самой политики. Для того, чтобы избежать ошибок принудительных решений, принятых во время кризиса, правительство должно вести путем установления приоритетов для долгосрочных энергетических потребностей страны и путем разборки политики в соответствии с этими целями. Быстрое развитие промышленности энергии ветра Калифорнии могли бы произойти путем скоординированного создания законодательства, преодоления рыночных барьеров и стимулов для частных инвестиций. Из всей данной ситуации можно извлечь урок, что ветроэнергетическое будущее впереди, что активное развитие энергетической политики может иметь чрезвычайное влияние на разгаре нашего энергетического будущего. Такая политика может стимулировать или препятствовать развитию нового поколения энергетических технологий, который имеют потенциал, чтобы сделать значительные шаги против нашей чрезмерной зависимости

от ископаемого топлива. Промышленность ветра уже созрела на столько, что ей не нужны инвестиции, но в настоящее время из-за снижения цен на нефть, ветроэнергетической отрасли приходится сложно, но она уже достаточно

развита, чтобы конкурировать. В общем, людям стоит уделять большее внимание альтернативной энергии, тем более возобновляемой энергии ветра, так как это нескончаемый источник колоссальной энергии.

Литература:

1. В. С. Кривцов, А. М. Олейников, А. И. Яковлев. «Неисчерпаемая энергия. Книга 1. Ветроэлектрогенераторы».
2. В. С. Кривцов, А. М. Олейников, А. И. Яковлев. «Неисчерпаемая энергия. Книга 2. Ветроэнергетика».
3. Я. И. Шефтер, И. В. Рождественский. «Изобретателю о ветродвигателях и ветроустановках».

## Ремонт многоквартирных домов. Основные понятия

Чикина Светлана Юрьевна, кандидат экономических наук, доцент, преподаватель;  
Дакаева Жанна Хамзатовна, магистрант  
Рязанский государственный радиотехнический университет

*Статья посвящена анализу основных видов ремонта многоквартирного дома. Выделены их отличительные черты. Также были рассмотрены источники финансирования проведения каждого из рассмотренных видов ремонта многоквартирного дома.*

**Ключевые слова:** ремонт многоквартирного дома, капитальный ремонт, текущий ремонт, плановый ремонт, аварийный ремонт

Ремонт многоквартирного дома является залогом спокойной и безопасной жизни проживающих в нем людей. Именно поэтому необходимо прилагать усилия для его проведения в срок и должном объеме. Для того, чтобы собственники жилых помещений в многоквартирном доме могли принимать активное участие в решении вопросов, касающихся ремонта дома, требуется разбираться в существующих видах ремонта, в условиях их проведения и источниках финансирования. Рассмотрим основные виды ремонта, которые проводятся в многоквартирных домах.

Капитальный ремонт представляет собой восстановление или замену отдельных частей или целых конструкций (за исключением полной замены основных конструкций, срок которых определяет срок службы многоквартирного дома в целом) и инженерно-технического оборудования дома для устранения их физического износа или разрушения, поддержания и восстановления исправности и эксплуатационных показателей, в случае нарушения (опасности нарушения) установленных предельно допустимых характеристик надежности и безопасности, а также устранение, в необходимых случаях, последствий функционального (морального) износа конструкций и проведения работ по повышению уровня внутреннего благоустройства, то есть проведение модернизации дома [3].

Исходя из определения понятия капитального ремонта многоквартирного дома, можно выделить основные составляющие данного процесса.

Во-первых, капитальный ремонт проводится в многоквартирном доме. Многоквартирным домом признается совокупность двух и более квартир, имеющих самостоя-

тельные выходы либо на земельный участок, прилегающий к жилому дому, либо в помещения общего пользования в таком доме [2]. Понятие же «квартира» определяется как «структурно обособленное помещение в многоквартирном доме, обеспечивающее возможность прямого доступа к помещениям общего пользования в таком доме и состоящее из одной или нескольких комнат, а также помещений вспомогательного использования, предназначенных для удовлетворения гражданами бытовых и иных нужд, связанных с их проживанием в таком обособленном помещении» [1].

Во-вторых, капитальный ремонт направлен на общее имущество собственников в многоквартирном доме. Общим имуществом считают все элементы жилого многоквартирного дома (кроме жилых и нежилых помещений), предназначенные для обслуживания более одного помещения в многоквартирном доме.

Итак, для признания помещения общим имуществом необходимо наличие одновременно двух признаков:

- 1) помещение не должно являться частью квартиры (т. е. это не квартира), а также частью офиса, магазина, аптеки и других нежилых помещений в доме, принадлежащих определенному собственнику;
- 2) помещение должно предназначаться для обслуживания более одного помещения в данном доме.

Если один из вышеуказанных признаков отсутствует, то помещение не будет признано общим имуществом в многоквартирном доме.

Капитальный ремонт может быть двух видов, деление на которые зависит от того, какой объем работ следует выполнить:



- комплексный капитальный ремонт;
- выборочный капитальный ремонт.

Целью проведения комплексного ремонта является восстановление всех поврежденных частей общего имущества в многоквартирном доме. После завершения такого ремонта техническое состояние здания должно полностью соответствовать всем строительным нормам и эксплуатационным требованиям.

При выборочном ремонте происходит ремонт или замена отдельных составляющих здания, определенных элементов инженерных коммуникаций. Проведение такого вида ремонта возможно в случаях, когда комплексный ремонт невозможен или его выполнение сопряжено с трудностями. Это может быть:

- значительные повреждения одних конструкций угрожают сохранности остальных частей зданий;
- отсутствует экономическая целесообразность проведения комплексного ремонта здания или существуют особенности его финансирования;
- может потребоваться ограничение или временное прекращение эксплуатации дома.

Также капитальный ремонт может быть, как плановым, то есть запланированным заранее, так и аварийным, необходимость в котором возникла под влиянием чрезвычайных ситуаций.

Если дом был признан аварийным, а его жильцы подлежат расселению, то в нем капитальный ремонт не проводится. Исключением являются случаи, когда существует угроза безопасности для проживающих в таком доме до за-

планированного срока переселения граждан и сноса многоквартирного дома.

Для жильцов многоквартирного дома очень важно отличать два понятия: «капитальный ремонт» и «текущий ремонт». Это обусловлено тем, что финансирование этих видов ремонта осуществляется по-разному, из разных источников.

Итак, текущий ремонт — это мероприятия, систематически проводимые с целью предупреждения преждевременного износа конструкций, отделки, коммуникаций здания и работы по устранению малозначительных повреждений и поломок.

Данный ремонт не требует перерывов в полноценном пользовании помещениями здания жильцами, проводятся периодически и достаточно часто, кроме того, такие работы менее затратны, чем капремонт. Именно поэтому говорят о его плано-предупредительном характере. К текущему ремонту относят следующие виды работ:

- установка дверей, плинтусов, откосов;
- замена сантехники;
- установка или замена выключателей;
- монтаж потолка (гипсокартон или натяжной потолок);
- покраска стен;
- укладка паркета, плитки, ламината;
- мелкие декоративные работы и прочее.

Капитальный и текущий ремонт обладают рядом особенностей, которые существенно отличают их друг от друга (табл. 1) [3].

Таблица 1. Различия между капитальным и текущим ремонтом

Текущий ремонт	Капитальный ремонт
Изменения внешнего облика помещения незначительно, устраняются мелкие дефекты, к которым можно отнести трещины в стене, отклеившиеся обои, царапины на напольном покрытии и многое другое;	Требуется применение дополнительных видов конструкций;
Для проведения подобных работ не требуется специальная подготовка;	Требуется привлечение специалистов;
Не требует большого количества времени и финансовых затрат;	Требуется большое количество времени и финансовых затрат;
Существует стандартная схема проведения работ, где, либо вообще не нужны отделочные материалы, либо они необходимы.	Период между капитальными ремонтами многоквартирного дома намного меньше.

На данный момент финансирование текущего ремонта осуществляется за счет поступлений от квартирной платы и арендных платежей, а капитальный оплачивается за счет целевых поступлений владельцев квартир в многоквартирном доме.

Существует еще два понятия, которые следует отличать от капитального ремонта.

Во-первых, косметический ремонт. Как правило, это легкие несущественные работы. Таково определенное восстановление помещений с целью внешнего улучшения его эстетического состояния. Косметический ремонт включает покраску стен, потолков, полов, дверей, плинтусов, укладка ламината либо других напольных покры-

тий и прочее. Разновидностью косметического ремонта является евроремонт, при котором происходит модернизация жилого помещения при помощи новейших технологий и методик. В данном случае необходимо обращаться за помощью только к высококвалифицированным специалистам.

Во-вторых, реконструкция. При реконструкции, в отличие от ремонта, проводятся мероприятия по изменению ключевых параметров многоквартирного дома (этажности, площади) или полной замены несущих конструкций.

Как видно, ремонт многоквартирного дома может быть разным: затрагивать его целиком либо только конкретные части. Но роль его в любом случае велика.

Поэтому ведется активная работа по реформированию системы жилищно-коммунального хозяйства. Одним из главных шагов на пути к эффективной организации ремонта многоквартирного дома, а именно капитального, так как именно он является основной формой восстановления частей многоквартирного

дома, стал Федеральный закон от 25 декабря 2012 года № 271-ФЗ «О внесении изменений в Жилищный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации».

#### Литература:

1. Жилищный кодекс РФ от 29.12.2004 г. № 188-ФЗ [Электронный ресурс] — У. доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».
2. Постановление Правительства РФ от 28.01.2006 г. № 47 «Об утверждении Положения о признании помещения жилым помещением, жилого помещения непригодным для проживания и многоквартирного дома аварийным и подлежащим сносу или реконструкции» [Электронный ресурс] — У. доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».
3. Кузин Н. Я., Селезнева А. К. Особенности организации капитального ремонта многоквартирных домов // Современные проблемы науки и образования. — 2015. — №. 1.

## Особенности рынка труда молодежи

Шаповал Михаил Александрович, магистрант  
Оренбургский государственный педагогический университет

Прежде всего, нам необходимо уточнить содержание понятия «молодежь», т. е. уточнить сущность молодежи. В противном случае совершенно неясно, о ком именно идет речь.

Эта задача является достаточно сложной вследствие неравномерного, а потому, противоречивого, развития различных качеств (сторон, свойств) молодых людей. Признаком сложности этой задачи является обилие физиологических, психологических, социально-психологических, аксиологических, социокультурных, социально-демографических концепций молодежи, в которых выделяется тот или иной аспект индивида, его связи с социумом.

Так, например, имеются противоречия между формальным (календарным) возрастом, с которого в конкретном обществе отсчитывается начало молодости, и реальным уровнем социально-психологического, социального развития индивида, достигшего этого возраста; между социально-нормативными требованиями к статусу и поведению молодых и индивидуальным многообразием социализации [3]. Соответственно молодежь — социально-демографическая группа, которая выделяется на основании совокупности возрастных характеристик, проходит стадию социализации, усваивает общеобразовательные, культурные и профессиональные функции и подготавливается социумом к уяснению и исполнению социальных ролей взрослого.

Мы же будем исходить из того, что сущность молодежи как социального явления (части общества) определяются её ролью в общественном воспроизводстве.

Нас интересует молодежь как потенциальный или фактический субъект рынка труда, то есть как субъект социально-экономических отношений. Соответственно при этом следует учитывать демографические (возрастные границы) особенности этого субъекта, определяемые Организацией объединенных наций в международных стандартах статистики труда.

Как известно, в международных стандартах статистики труда возрастные границы молодежи составляют 16–29 лет, а сама молодежь (хотя и не вся) относится к категории экономически активного населения [3].

На основании этого в нашем исследовании мы, таким образом, будем исходить из того, что молодежь — это экономически активная социально-экономическая группа, возрастные границы которой соответствуют интервалу 16–29 лет.

Первая фундаментальная особенность рынка труда молодежи как части национального рынка труда заключается в том, что вследствие возрастной, образовательной и профессиональной неоднородности молодежи рынок труда молодежи состоит из трех сегментов:

- 1) рынка труда молодежи возрастом от 16 до 18 лет;
  - 2) рынка труда молодежи возрастом 19–24 года;
  - 3) рынка труда молодежи возрастом от 25 до 29 лет.
- (Поэтому данную особенность можно называть структурной.)

Действительно, молодежью принято считать лиц в возрасте от 16 до 29 лет. Именно в это период происходят все основные жизненные события каждого человека, такие

как: окончание учёбы в учреждения общего образования, профессиональное обучение, выбор профессии, женитьба, рождение детей и так далее. Именно в этот период жизни человека приходит формирование профессиональных навыков, которые в дальнейшем будут определять успешность в профессиональной карьере.

Между тем указанные возрастные группы молодежи существенно отличаются, что необходимо влияет на занятость и безработицу, определяя специфику занятости и безработицы молодежи, представляющей различные группы.

Так, подростковая группа (молодежь в возрасте 16–18 лет) в качестве экономически активной части населения начинает продавать услуги своего неквалифицированного труда. Как правило, в этом возрасте профессиональные ориентации не сформированы, молодежь не имеет профессии, соответствующих профессиональных качеств, в силу чего неизбежно оказывается неконкурентоспособной на рынке квалифицированных и высококвалифицированных услуг труда.

Молодые люди этого возраста отличаются неустойчивостью жизненных установок, отсутствием опыта работы (производственного стажа) и, как следствие, сравнительно низким профессиональным статусом.

На жизненный период 18–24 года приходится, как правило, завершение учебной деятельности и профессиональной подготовки. Или же, по меньшей мере, завершен начальный этап профессиональной подготовки [1].

Да, молодые люди в возрасте 18–24 лет, в том числе, работающие студенты, как правило, не имеют ещё достаточного социального и профессионального опыта и, как следствие, недостаточно конкурентоспособны на рынке квалифицированных и высококвалифицированных услуг труда.

В то же время, полученная (частичная или полная) профессиональная подготовка является фактором, сдерживающим предложение этой группой молодежи трудовых услуг на рынке неквалифицированного труда. Хотя, разумеется, не исключается возможность временного трудоустройства на относительно неквалифицированные виды работы и рабочие места.

Как правило, в 25–29 лет молодые люди уже знают, чего хотят, и, сделав ранее профессиональный выбор, уже имеют трудовой стаж. К этому возрасту человеку удастся накопить некоторый жизненный и профессиональный опыт, а также приобрести определенную, преимущественно формальную, квалификацию. Причем уже в этот период нередко осознается необходимость повышения квалификации, переподготовки, получения второго и, даже третьего, профессионального образования [3].

Большая часть ищущих работу молодых людей, в том числе недавних выпускников учебных заведений, трудоустраивается по специальностям, далеким от базового образования, для многих переподготовка является единственной возможностью получить работу. Ежегодно многие из числа выпускников становятся потенциальными кан-

дидатами на переобучение, получение второй профессии. Кроме того, большая часть молодых людей увольняется из-за неудовлетворенности профессией — содержанием, характером, оплатой труда — уже в первый год работы после окончания профессионального учебного заведения [1].

Как достаточно очевидно, представители этих трех групп (трех рыночных сегментов) в силу различия в квалификации предлагают к продаже дифференцированные (неоднородные) трудовые услуги, а потому являются участниками, главным образом, неценовой конкуренции.

Из первой, фундаментальной специфики рынка труда молодежи, следуют другие особенности. Иными словами, эта специфика обуславливает особые закономерности развития и функционирования рынка труда молодежи как особого сегмента рынка труда.

Вторая особенность рынка труда молодежи заключается в том, что этот рынок отличается нестабильностью спроса и, главным образом, предложения трудовых услуг.

Причиной этой закономерной нестабильности является изменчивость профессиональных ориентаций молодежи, обусловленной ее профессиональной, а значит, в конечном счете, социально-экономической неопределенностью.

Ситуация усугубляется обострением экономических, социальных проблем молодежи, связанных с коренным изменением социокультурных и политических условий развития личности, что влечет за собой возрастающие трудности самоопределения молодых людей, в том числе и в профессиональном плане.

Так, являясь представителем экономически неактивного населения, студенческая молодежь может периодически переходить в категорию экономически активного населения — принимать ситуативные решения о работе, например, находить временную, сезонную работу, работу на полный рабочий день для того, чтобы улучшить свое текущее экономическое положение, допустим, чтобы оплатить учебу в вузе.

Третья, чрезвычайно важная, особенность рынка труда молодежи заключается в том, что этот рынок отличается несбалансированностью структуры предложения трудовых услуг и спроса на эти услуги.

Эта несбалансированность является следствием двух причин.

Во-первых, на стадии принятия молодежью профессионально-ориентационных решений объективно невозможно спрогнозировать будущую конъюнктуру рынка труда, которая не определяется исключительно динамикой заработной платы как ценой трудовых услуг. Динамика конъюнктуры рынка труда зависит от множества национальных и международных условий экономической деятельности.

В этой ситуации молодые люди, в том числе недавние выпускники учебных заведений, должны трудоустраиваться по специальностям, далеким от базового образования, для чего им необходимо переобучение на другую профессию как единственная возможность получить работу. И реально значительная часть выпускников становится

потенциальным кандидатом на переобучение, получение второй профессии. И дело здесь, таким образом, не только в том, что могут быть недостаточно отработаны механизмы взаимодействия рынка труда с рынком образовательных услуг, когда подготовка будущих работников осуществляется без предварительного заказа со стороны потенциальных работодателей.

Конечно, также имеют место и необоснованные представления молодежи о содержании и условиях, в том числе, оплаты, труда. Это выражается в избрании будущей профессии, а в последующем — в определении возможностей собственного трудоустройства. Зачастую, делая выбор направления обучения, абитуриент отталкивается от идеальных представлений о будущей работе, не принимая во внимание реальную ситуацию на рынке труда (данная информация в сегодняшних условиях широко доступна) [4].

Во-вторых, неудовлетворительные содержание, условия труда и его оплаты, отсутствие гарантированного социального пакета и другие подобного рода обстоятельства могут быть факторами, отрицательно влияющими на предложение соответствующих трудовых услуг. Так, например, некоторая часть молодых людей увольняется из-за неудовлетворенности профессией, содержанием и характером (особенно — физического) труда, его непрестижностью уже в первый год работы после окончания учебного заведения.

Четвертая особенность рынка молодежного труда состоит в низкой — в сравнении с другими возрастными группами экономически активного населения — конкурентоспособности.

Причина низкой конкурентоспособности очевидна — это отсутствие сопоставимой, с другими категориями участников рынка труда, квалификации.

При этом многие работодатели отрицательно оценивают такие качества молодых работников, как отсутствие навыков трудовой деятельности и профессионального опыта, неумение выстраивать взаимоотношения в рабочем коллективе, излишняя эмоциональность и неустойчивость поведения, т. е. все то, что является признаком социальной незрелости человека, недостаточного уровня его социализации в обществе. Отчасти эта оценка является стереотипом, но отчасти — имеет основание. В конечном счете, эта оценка приводит к дискриминационному отношению к молодежи на рынке труда.

Вместе с тем, данное утверждение полностью применимо к ситуации стабильной экономики. В отличие от других уязвимых групп (инвалидов, женщин), молодежь в целом является наиболее перспективной группой работников. Дело в том, что в ситуации структурных изменений экономики конкурентоспособность молодежи возрастает. Еще полностью не сформировавшись как субъект трудовой деятельности, молодежь наиболее восприимчива ко всем изменениям, обладает способностью к постоянной смене трудовых функций, огромными возможностями профессио-

нального роста, возможность формировать наиболее продолжительный период предстоящей трудовой деятельности.

Из четвертой следует пятая особенность рынка молодежного труда, которая заключается в сравнительно высокой степени риска утраты работы. В ситуации стабильной экономики из-за насыщенности рынка труда предложением трудовых услуг более конкурентоспособными категориями населения молодежь является достаточно выраженной группой риска.

Таким образом, можно сделать следующие выводы.

1. Молодежь — это экономически активная социально-экономическая группа, возрастные границы которой соответствуют 16—29 годам.

2. Особенности рынка труда молодежи таковы:

1) первая фундаментальная особенность рынка труда молодежи как части национального рынка труда заключается в том, что вследствие возрастной, образовательной и профессиональной неоднородности молодежи рынок труда молодежи состоит из трех сегментов:

- а) рынка труда молодежи возрастом от 16 до 18 лет;
- б) рынка труда молодежи возрастом 19—24 года;
- в) рынка труда молодежи возрастом от 25 до 29 лет;

2) вторая особенность заключается в том, что этот рынок отличается нестабильностью спроса и, главным образом, предложения трудовых услуг.

Причиной этой закономерной нестабильности является изменчивость профессиональных ориентаций молодежи, обусловленной ее профессиональной, а значит, в конечном счете, социально-экономической неопределенностью;

3) третья, чрезвычайно важная, особенность заключается в том, что этот рынок отличается несбалансированностью структуры предложения трудовых услуг и спроса на эти услуги. Эта несбалансированность является следствием:

- а) невозможностью прогнозирования будущей конъюнктуры рынка труда на стадии принятия молодежью профессионально-ориентационных решений;
- б) субъективной (неадекватностью ожиданий) и объективной неудовлетворительностью содержания, условий труда и его оплаты, непрестижность труда как факторами, отрицательно влияющими на предложение соответствующих трудовых услуг.

4) четвертая особенность состоит в низкой (в сравнении с другими возрастными группами экономически активного населения) конкурентоспособности вследствие отсутствия сопоставимой квалификации. Но в ситуации структурных изменений экономики конкурентоспособность молодежи возрастает, поскольку она наиболее восприимчива ко всем изменениям, обладает способностью к постоянной смене трудовых функций.

5) пятая особенность рынка молодежного труда заключается в сравнительно высокой степени риска утраты работы. В ситуации стабильной экономики из-за насыщенности рынка труда предложением трудовых услуг более конкурентоспособными категориями населения молодежь является достаточно выраженной группой риска.

## Литература:

1. Волонина Н. А. Безработица молодежи // Экономика, предпринимательство и право. 2012. № 1 (12). С. 9–14.
2. Генкин, Б. М. Экономика и социология труда: Учеб. для вузов. М.: НОРМА, 2001. 224 с.
3. Гимпельсон В. Е., Капелюшников Р. И., Карабчук Т. С., Рыжикова З. А., Биляк Т. А. Выбор профессии: чему учились и где пригодились? WP3 «Проблемы рынка труда». М.: ГУ-ВШЭ, 03/2009. 64 с.
4. Рощин С. Ю., Экономика труда: экономическая теория труда: учеб. пособ. М.: ИНФРА-М, 2009. 244 с.

## Межбанковское взаимодействие конкурентного и кооперационного типа

Шаталова Екатерина Дмитриевна, магистрант

Нижегородский государственный университет имени Н. И. Лобачевского

*Статья посвящена анализу экономических взаимодействий коммерческих банков, осуществляемых в рамках реализации основных банковских функций. В работе подобные межбанковские взаимодействия классифицируются по целевому признаку на кооперационные и конкурентные. Автор формулирует основные преимущества, получаемые банком от осуществления действий по кооперации, и обобщает теоретические подходы к проблеме межбанковской конкуренции и межбанковских взаимодействий конкурентного типа.*

**Ключевые слова:** коммерческий банк, конкуренция, кооперация, тип взаимодействия

Коммерческий банк представляет собой уникальную разновидность финансовой фирмы. Уникальность заключается в том, что данный экономический субъект, осуществляя свою деятельность, вынужден взаимодействовать с другими коммерческими банками не только в рамках отношений конкурентного типа, но и вступать с ними в кооперационные взаимодействия. В рамках данной статьи проанализируем межбанковское взаимодействие конкурентного и кооперационного типа.

Необходимость реализации двух взаимоисключающих типов взаимодействий в банковской деятельности обусловлена функционально-сетевым характером системы коммерческих банков. Одной из главных функций коммерческого банка является организация расчетов в экономике. Реализовать данную функцию невозможно без минимальной готовности к кооперации, выражающейся в установлении корреспондентских отношений между банками. Функции, связанные с аккумуляцией, мобилизацией капитала, перераспределением кредитных ресурсов реализуются коммерческими банками через межбанковский рынок капитала. Однако не только кооперационные действия присутствуют в межбанковском взаимодействии. В условиях сокращения банковского рынка банки готовы конкурировать друг с другом. Порой подобная конкуренция предполагает выход за рамки правового поля, например при проведении имиджевых войн с применением «черного PR» с целью инициации спланированного набега вкладчиков [1, с. 80].

Рассмотрим каждый тип взаимодействия подробно. В настоящее время кооперационное взаимодействие из второстепенного аспекта преобразуется в важный инструмент, направленный на снижение операционных рисков, позволяющий получить банку дополнительную прибыль.

Межбанковское взаимодействие кооперационного типа основано на получении следующих преимуществ: 1) увели-

чение спектра услуг, которые банки могут предоставлять своим потенциальным клиентам; 2) снижение операционных и кредитных рисков; 3) значительное снижение издержек, связанных с обслуживанием клиентов банка. В итоге подобная реализация подобных взаимодействий приводит к повышению конкурентоспособности кредитной организации в целом. Формируемый в рамках стратегии кооперации банковский кластер позволяет получить дополнительную выгоду его банкам-участникам. Указанная выгода выражается в формировании конкурентных преимуществ перед другими банками, не входящих в кооперационный кластер, от совместной реализации ряда функциональных задач [2, с. 18].

Примером межбанковского взаимодействия кооперационного типа выступает заключение межбанковских соглашений по минимизации или отмене комиссий за снятие наличных по картам банков-партнеров внутри кооперационной банкоматной и терминальной сети. В результате этого, банковская карта одного эмитента обслуживается в терминалах другого банка на условиях льготной (сниженной) комиссии или вовсе без нее. Параллельно происходит информирование клиентов о наличии подобных возможностей. Так, например, клиенты Альфа-банка могут снимать наличные деньги в банкоматах банков-партнеров на тех же условиях, что и в банкоматах своего банка. Клиентам доступны операции по снятию и внесению наличных денег в Балтийском банке, Газпромбанке, Промсвязьбанке, Росбанке, Россельхозбанке.

Помимо этого, банковская кооперация может быть выражена в форме кредитного синдиката. В состав данного объединения обычно входит от двух до 40 банков (в том числе иностранных). Между собой кредитные организации заключают специальное синдицированное соглашение, которое является официальным юридическим документом,

подтверждающим объединение усилий банков с целью предоставления кредита. Можно выделить следующие причины создания кредитного синдиката: 1) банк не располагает необходимой суммой, которую хочет получить заемщик; 2) финансовый институт желает разделить кредитные риски с другими банковскими учреждениями; 3) выдача необходимой суммы кредита повлечет за собой нарушение обязательных нормативов регулятора.

Так, например, в 2016 г. на реализацию проекта «Ямал СПГ» по строительству второго в России завода по производству сжиженного газа, было выделено 3,6 млрд евро на срок 15 лет со стороны ПАО «Сбербанк России» и ПАО «Газпромбанк» [4].

Еще одним примером межбанковского взаимодействия является предоставление кредитными организациями кредитов друг другу. На 01.09.2016 крупнейшими банками по объему выданных межбанковских кредитов оказались Сбербанк (1063611331 тыс. руб.), Национальный клиринговый центр (1011709663 тыс. руб.), ВТБ (948125788 тыс. руб.) [6].

Немаловажным примером банковской кооперации является обмен информацией с системой бюро кредитных историй. Число партнеров бюро кредитных историй увеличивается и пополняется сведениями практически всех заемщиков, которые разрешили предоставить указанные сведения и которые уже погасили или имеют еще непогашенные кредиты. Это обеспечивает снижение кредитных рисков банков при принятии решений о выдаче новых кредитов.

Отличительной особенностью взаимодействий кооперационного типа от конкурентных взаимодействий является необходимость формализации. Так сотрудничество может быть оформлено в виде двусторонних или многосторонних соглашений, дочерних интеграционных структур [3, с.2].

Несмотря на положительный характер кооперационных взаимодействий, преобладающим типом выступают все же конкурентные взаимодействия. Проанализируем существующие взгляды на проблему межбанковской конкуренции и межбанковских взаимодействий конкурентного типа.

Д. В. Поликарпов [7] считает, что межбанковская конкуренция является основой эффективной работы всего финансового сектора государства. Однако он отмечает, что подобная эффективность достижима только при условии наличия регулирующих рамок, которые позволяют банкам на рынке с высокой асимметрией информации контролировать уровень риска и обеспечивать тем самым финансовую стабильность в государстве.

По мнению Ишутиной И. А., банковская конкуренция в последнее время сильно возросла. Чтобы выжить и под-

держивать высокую позицию на рынке услуг, банки должны уметь продавать полный набор банковских продуктов и услуг [5]. Однако стремление к универсальности распыляет ресурсы многих средних и мелких банков. Вместо того, чтобы найти свою нишу и развивать внутри нее свои конкурентные преимущества, подобные банки гонятся за трендами и пытаются конкурировать с крупными банковскими игроками по всему спектру банковских продуктов и услуг.

Несколько иное определение дает Цаплев Д. Н., утверждая, что конкурентоспособность банка является результатом его деятельности на конкурентных сегментах рынков финансовых услуг и продуктов и определяется в конечном итоге прибылью (и рентабельностью), получаемой кредитной организацией при предоставлении услуг клиентам в сравнении с аналогичными показателями банков-конкурентов [8, с. 63].

Анализ различных подходов к определению межбанковской конкуренции и межбанковских взаимодействий конкурентного типа позволяет сформулировать следующую точку зрения на данный вопрос. Межбанковская конкуренция представляет собой сложное многогранное понятие, которое включает в себя следующий комплекс процессов:

- процессы, которые основаны на соперничестве между кредитными организациями за клиентов и финансовые ресурсы;
- элементы банковской кооперации, которые основаны на сотрудничестве банков с целью приобретения конкурентных преимуществ по сравнению с банками, не участвующими в сотрудничестве;
- результат взаимодействия банков между собой, резульативная сторона действия конкурентного механизма — процесс удовлетворения потребностей покупателей банковских услуг в ходе их оказания;
- механизмы контроля процессов взаимодействия между банками и с потребителями с целью обеспечения финансовой стабильности.

По итогам статьи можно сделать следующий вывод. В современной банковской системе конкурентный тип взаимодействия преобладает над кооперационным, а необходимость кооперационного взаимодействия оправдано до тех пор, пока оно позволяет формировать конкурентные преимущества участникам. Кооперационное взаимодействие выступает базой для усиления системных эффектов, способствует повышению целостности банковской системы. Конкурентное взаимодействие направлено на поощрение автономности субъектов внутри системы. При этом конкурентное взаимодействие способствует оздоровлению системы в целом, так как банки, проигравшие конкурентную борьбу, банки-аутсайдеры покидают рынок.

#### Литература:

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

2. Аникин А. В. Процесс кластерообразования региональных банков // Банковские услуги. — 2011. — № 1. С. 16–19.
3. Аникин А. В. Формы кооперационного взаимодействия региональных банков // Банковские услуги. — 2009. — № 10. С. 2–5.
4. Информационный портал «Pro-gas.ru». [Электронный ресурс] — Режим доступа <http://www.pro-gas.ru/gas/jamal/> (дата обращения: 15.11.2016).
5. Ишутина, И. А. Банковская конкуренция и конкурентоспособность: теоретические аспекты // Международный научно-исследовательский журнал. — 2013. — № 6 (13) Часть 2. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://research-journal.org/economical/bankovskaya-konkurenciya-i-konkurentosposobnost-teoreticheskie-aspekty/> (дата обращения: 20.11.2016).
6. Крупнейшие на межбанковском рынке // Коммерсантъ.ру. [Электронный ресурс] — Режим доступа: Рейтинг <http://www.kommersant.ru/doc/3101890> (дата обращения: 22.11.2016).
7. Поликарпов, Д. В. Теоретические аспекты определения «Межбанковская конкуренция» // Известия Волгоградского государственного технического университета. — 2012— № 16 (103) С. 87–91.
8. Цаплев Д. Н. Оценка и управление ростом конкурентоспособности коммерческого банка // Проблемы экономики и менеджмента. — 2012 — № 6. С. 59–67.

## Теоретические аспекты проведения таможенного контроля в форме учета товаров, находящихся под таможенным контролем

Шевченко Жанна Дмитриевна, преподаватель  
Российская таможенная академия (г. Люберцы, Московская обл.)

*Ключевые слова:* таможенный контроль, формы таможенного контроля, учет товаров, находящихся под таможенным контролем, условно выпущенные товары, Евразийский экономический союз

Учет товаров, находящихся под таможенным контролем (далее — учет товаров) — одна из форм таможенного контроля, необходимая для обеспечения соблюдения таможенными органами Российской Федерации международных договоров и актов в сфере таможенного регулирования и законодательства Российской Федерации о таможенном деле. Статья 120 Таможенного кодекса Таможенного союза [1] (далее — ТК ТС) закрепляет положение о том, что таможенные органы ведут учет товаров, которые находятся под таможенным контролем, и совершаемых таможенных операций с такими товарами. Следует также указать на то, что субъектом таможенного контроля являются только таможенные органы, от имени которых таможенный контроль проводят должностные лица таможенных органов, уполномоченные на его проведение в соответствии с их должностными (функциональными) обязанностями. Значит, применять такую форму таможенного контроля как учет товаров вправе только должностные лица таможенных органов. Учет товаров, который ведут лица, осуществляющие деятельность в сфере таможенного дела, а именно: таможенный перевозчик, владелец СВХ, владелец таможенного склада, владелец магазина беспошлинной торговли представляет собой обязанность таких лиц и не является формой таможенного контроля.

Порядок и формы учета товаров, находящихся под таможенным контролем, определяются законодательством государств — членов Евразийского экономического союза

(далее — ЕАЭС, Союз). Соответственно, для того, чтобы более детально разобраться в применении рассматриваемой формы таможенного контроля, необходимо обратиться к национальному законодательству, регулиющему таможенные правоотношения, то есть общественные отношения, возникающие в связи с перемещением товаров и транспортных средств через таможенную границу.

Так, согласно ст. 176 Федерального закона от 27.11.2010 № 311-ФЗ «О таможенном регулировании в Российской Федерации» [2] порядок и формы учета таможенными органами товаров, находящихся под таможенным контролем, определяются Федеральной таможенной службой. В настоящее время действует Приказ ФТС России от 13.01.2011 № 74 [3], утверждающий Порядок учета таможенными органами условно выпущенных товаров, находящихся под таможенным контролем, разработанный с целью обеспечения единообразного проведения должностными лицами таможенных органов учета таких товаров.

В результате анализа действующего законодательства РФ о таможенном деле становится очевидно, что таможенные органы ведут учет не всех товаров, а только условно выпущенных. Необходимо обозначить, какие товары называют условно выпущенными и в чем особенность таких товаров.

В соответствии с ТК ТС к условно выпущенным относятся только такие товары, которые, во-первых, помещаются под таможенную процедуру выпуск для внутреннего

потребления. Во-вторых, для отнесения товара к условно выпущенному необходимо соблюдение одного из следующих условий:

- 1) в отношении товара предоставлены льготы по уплате ввозных таможенных пошлин, налогов, сопряженные с ограничениями по пользованию и (или) распоряжению товарами;
- 2) ограничения по пользованию и (или) распоряжению товаром связаны с представлением лицензий, сертификатов, разрешений и (или) иных документов, необходимых для выпуска товаров после такового;
- 3) государством — членом ЕАЭС в отношении товара применяются ставки ввозных таможенных пошлин, размер которых меньше, чем размер ставок ввозных таможенных пошлин, установленных Единым таможенным тарифом.

Согласно законодательству Российской Федерации о таможенном деле к условно выпущенным товарам также относятся:

- 1) компоненты товара, ввозимого отдельными товарными партиями в течение установленного периода времени в несобранном или разобранном виде, в том числе в некомплектном или незавершенном виде;
- 2) товары, помещенные под таможенные процедуры таможенного склада (в том числе без фактического размещения товаров на таможенном складе), беспошлинной торговли, переработки на таможенной территории, переработки для внутреннего потребления, временного ввоза (допуска), реэкспорта, таможенного транзита, уничтожения, под специальную таможенную процедуру, применяемую к товарам, ввозимым в Российскую Федерацию;
- 3) иные товары в случаях, определяемых Правительством Российской Федерации [2, ст. 222].

Условный выпуск не является новеллой для действующего таможенного законодательства. Так, в Основах таможенных законодательств государств — участников Содружества Независимых Государств под условным выпуском понимается «выпуск товаров и транспортных средств, сопряженный с обязательствами лица о соблюдении установленных ограничений, требований или условий» [4].

Особенностью условно выпущенных товаров является то, что они сохраняют статус иностранных товаров и считаются находящимися под таможенным контролем до приобретения ими статуса товаров Союза после наступления случаев, определенных п. 5 ст. 200 ТК ТС. Учет условно выпущенных товаров ведется таможенными органами в журнале учета условно выпущенных товаров, находящихся под таможенным контролем, с учетом штатных программных средств. В данном журнале указываются следующие необходимые сведения:

- номер декларации на товары;
- сведения о декларанте (наименование, ИНН, адрес);
- наименование, код товара;

- таможенная стоимость;
- код причины нахождения товаров под таможенным контролем;
- срок нахождения товаров под таможенным контролем;
- иные сведения, в том числе поступающие после условного выпуска товаров о проведении в отношении данных товаров таможенного контроля и его результатах, а также связанные с утратой товарами статуса находящихся под таможенным контролем.

В случае утраты товарами статуса находящихся под таможенным контролем при завершении действий таможенной процедуры в другом таможенном органе необходимые сведения для заполнения журнала направляются в таможенный орган, в котором товар был помещен под таможенную процедуру, предусматривающую условный выпуск [3].

Запрещены пользование условно выпущенными товарами, передача их во владение или в пользование, продажа условно выпущенных товаров либо распоряжение ими иным способом в нарушение установленных запретов и (или) ограничений на пользование и распоряжение такими товарами. Несоблюдения установленных законодательством РФ правил влечет привлечение лица, нарушившего установленный запрет, к административной ответственности [5, ч. 1 ст. 16.20].

В целях стимулирования привлечения в Россию иностранных инвестиций установлено, что условный выпуск предусмотрен [6] в отношении товаров, ввозимых на таможенную территорию ЕАЭС в качестве вклада иностранного учредителя в уставный (складочный) капитал с применением льгот по уплате ввозной таможенной пошлины, при условии, что товары:

- не являются подакцизными;
- относятся к основным производственным фондам;
- ввозятся в сроки, установленные учредительными документами для формирования уставного (складочного) капитала [7].

Согласно п. 2 Постановления Правительства РФ от 23.07.1996 № 883 в случае реализации вышеупомянутых товаров необходимо уплатить таможенные пошлины в соответствии с законодательством Российской Федерации о таможенном деле. Таким образом, в данном подзаконном акте установлен единственный случай актуализации обязанности по уплате таможенных пошлин.

Решением наднационального регулирующего органа Евразийского экономического сообщества (действовало до создания Евразийского экономического союза) был утвержден Порядок применения освобождения от уплаты таможенных пошлин при ввозе отдельных категорий товаров на единую таможенную территорию Таможенного союза [8] (далее — Порядок). П. 4 данного Порядка предусматривает, что в случае выхода иностранного лица из состава учредителей (участников) организации, воспользовавшейся тарифной льготой в виде освобождения от уплаты таможен-



ных пошлин, а также при совершении этой организацией сделок, предусматривающих переход права собственности на товары, ввезенные с освобождением от таможенных пошлин, либо при передаче таких товаров во временное пользование, обязательство по уплате таможенных пошлин подлежит исполнению в соответствии с таможенным законодательством ЕАЭС. Соответственно, данное положение увеличивает перечень случаев, наступление которых прекращает действие льготы и приводит к актуализации обязанности по уплате таможенных пошлин в отношении таких товаров.

Следует отметить, что согласно проекту Договора о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза (далее — проект ТК ЕАЭС), утвержденному Распоряжением Евразийского межправительственного совета от 12.08.2016 № 13, при проведении таможенного контроля применяются формы таможенного контроля и меры, обеспечивающие его проведение, которые могут быть применены самостоятельно или в целях обеспечения применения соответствующих форм таможенного контроля. Проект ТК ЕАЭС выделяет 7 форм таможенного контроля (согласно действующему ТК ТС их 12), среди которых отсутствует такая, как учет товаров, находящихся под таможенным контролем. Ведение учета товаров, находящихся под таможенным контролем, совершаемых с ними таможенных

операций, отнесено к мерам, обеспечивающим проведение таможенного контроля. Представляется, что предстоящие изменения не должны негативно отразиться на эффективности проведения таможенного контроля, так как созданы все правовые предпосылки для активного применения учета товаров как самостоятельной административной процедуры на практике при осуществлении таможенного контроля [9, с. 114].

Интересно отметить, что ст. 345 проекта ТК ЕАЭС закрепляет положение о том, что законодательством государств — членов ЕАЭС о таможенном регулировании может быть установлено, что таможенные органы ведут учет декларантов, а также случаи и порядок ведения такого учета. Действующее таможенное законодательство ЕАЭС и законодательство РФ о таможенном деле не содержат такой нормы, реализация которой на практике в первое время после введения в действие может вызвать трудности различного характера.

Таким образом, в отличие от иных форм таможенного контроля, учет товаров, находящихся под таможенным контролем, представляет собой обязанность, возложенную на таможенные органы, качественное исполнение которой необходимо для обеспечения соблюдения таможенного законодательства ЕАЭС и законодательства РФ о таможенном деле.

#### Литература:

1. Таможенный кодекс Таможенного союза (приложение к Договору о Таможенном кодексе Таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного Совета ЕврАзЭС на уровне глав государств от 27.11.2009 № 17) // Собрание законодательства Российской Федерации, 2010. № 50. Ст. 6615.
2. Федеральный закон от 27.11.2010 № 311-ФЗ «О таможенном регулировании в Российской Федерации» // Собрание законодательства Российской Федерации. 2010. № 48. Ст. 6252.
3. Приказ ФТС России от 13.01.2011 № 74 «Об утверждении Порядка учета таможенными органами условно выпущенных товаров, находящихся под таможенным контролем» // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти, 2011. № 12.
4. Решение Совета глав государств СНГ от 10.02.1995 «Об Основах таможенных законодательств государств — участников Содружества Независимых Государств» // Бюллетень международных договоров, 1995. № 9.
5. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 № 195-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации, 2002. № 1 (ч. 1). Ст. 1.
6. Приказ ФТС РФ от 12.07.2010 № 1315 «Об условном выпуске товаров, ввозимых в качестве вклада в уставные (складочные) капиталы организаций» // Российская газета, 2010. № 212.
7. Постановление Правительства РФ от 23.07.1996 № 883 «О льготах по уплате ввозной таможенной пошлины и налога на добавленную стоимость в отношении товаров, ввозимых иностранными инвесторами в качестве вклада в уставный (складочный) капитал предприятий с иностранными инвестициями» // Собрание законодательства Российской Федерации, 1996. № 31. Ст. 3759.
8. Решение Комиссии Таможенного союза от 15.07.2011 № 728 «О порядке применения освобождения от уплаты таможенных пошлин при ввозе отдельных категорий товаров на единую таможенную территорию Таможенного союза» // СПС «Консультант Плюс».
9. Щерба М. Ю., Шевчук П. С. Новые подходы к таможенному администрированию в рамках Евразийского экономического союза: проблемы и перспективы // Управление инвестициями и инновациями, 2016. № 2. С. 111—116.

## Практика бенчмаркинговых исследований как аналитический инструмент для HR-специалистов

Щербаков Николай Андреевич, студент  
Новосибирский государственный аграрный университет

**Ключевые слова:** бенчмаркинг, практика бенчмаркинговых исследований, практика внедрения бенчмаркинга, HR

**Keywords:** benchmarking, practice benchmarking studies, the practice of the implementation of benchmarking, HR

Бенчмаркинг (от англ. Benchmarking), сопоставительный анализ на основе эталонных показателей — это процесс определения, понимания и адаптации имеющихся примеров эффективного функционирования организации с целью улучшения собственной работы. Бенчмаркинг в равной степени включает в себя: оценивание и сопоставление. [1]

Как любой процесс в организации, бенчмаркинг проводится по определенной технологии, состоящей из ряда последовательных этапов:

1. Выбор проблемной сферы в изучаемой организации.
2. Определение критериев оценки.
3. Выбор организации для сравнения.
4. Сбор необходимой информации.

5. Анализ показателей и оценка возможности применения результатов.

6. Разработка управленческих решений / стратегий на основе полученных результатов.

7. Внедрение лучших управленческих решений / стратегий в практику.

Стоит отметить, что количество этапов может быть различным. Так, например, в компании IBM количество этапов составляет 15. [2] Рассмотренные этапы являются базовыми и применимы во всех организациях, использующих практику бенчмаркинговых исследований.

Практика внедрения бенчмаркинга в организации, как правило, включает в себя (рис. 1):

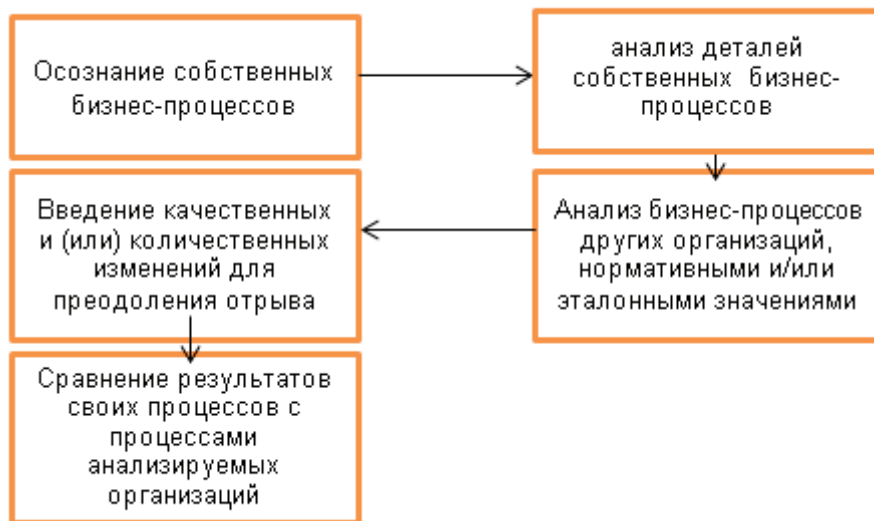


Рис. 1. Практика внедрения бенчмаркинга в организации

Данная практика почти всегда является сложной, в некоторых случаях пугающей, для Российских организаций, поскольку требует больших финансовых затрат.

Существуют определенные принципы сотрудничества, которых нужно придерживаться, для того чтобы бенчмаркинг работал на результат организации. К таким принципам относят:

1. Легальность.
2. Готовность к обмену информацией.
3. Доверие.
4. Границы использования информацией.
5. Непосредственный контакт.

6. Подготовленность.

Практика бенчмаркинговых исследований в организации полезна, если:

1. Руководство не знает, насколько хорошо могут (должны) работать разные подразделения;
2. Руководство не верит в реалистичность достижения значительных улучшений;
3. Руководство не знает, как осуществить значительные улучшения в организации.

Ниже приведены примеры наиболее распространенных организационных форм бенчмаркинга (рис. 2) [3]

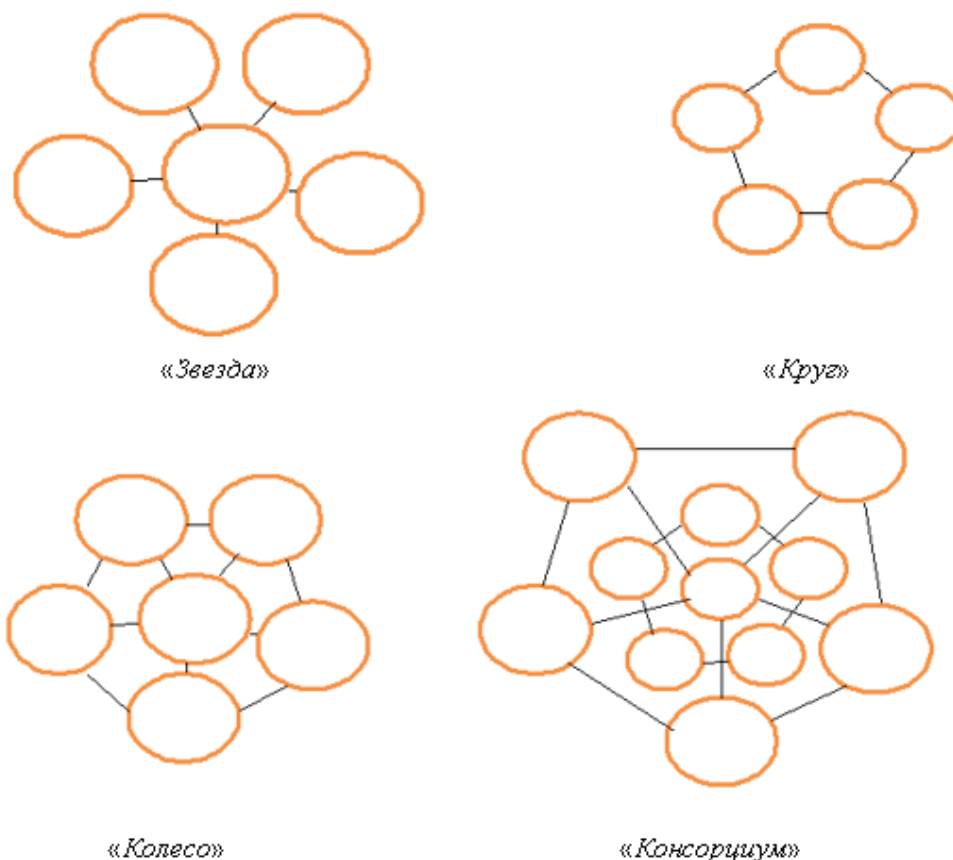


Рис. 2. Примеры наиболее распространенных организационных форм бенчмаркинга

Далее приведем характеристику представленных организационных форм бенчмаркинга:

- «Звезда» — координатор разрабатывает опросный лист, проводит оценку, представляет данные партнерам (международный бенчмаркинг);
- «Круг» — Постоянный информационный обмен между партнерами, для постоянных проектов бенчмаркинга;
- «Колесо» — усилия совместные, но первенство принадлежит одному координатору (бенчмаркинг для начинающих);
- «Консорциум» — ограниченный обмен данными при руководстве внутреннего или независимого координатора. Фокус на определенном вопросе или для постоянного улучшения.

Стратегия организации — это генеральный план действий, определяющий приоритеты стратегических задач, ресурсы, и последовательность шагов по достижению стратегических целей [4].

Вот краткий перечень вопросов, ответы на который помогает найти практика бенчмаркинговых исследований:

- Оптимально ли количество персонала в том или ином подразделении и в организации целом?

- Можно ли и дальше сокращать удельные издержки, и на сколько?
- Почему производительность труда в исследуемой организации в несколько раз меньше, чем у конкурентов?
- За счет каких методов продвижения конкуренты увеличивают долю на товарном рынке?
- Как правильно выстроить бизнес-процесс в организации?
- Как выстраивают бизнес-процесс лучшие организации?

Практика бенчмаркинговых исследований это достаточно хороший инструмент для HR — специалистов. Разработка стратегии организации, является важнейшей сферой, зависящей от миссии, во многом, определяется результатами бенчмаркинговых исследований. В этом случае HR — специалисты должен изучить и проанализировать, на сколько персонал организации адаптирован к требованиям рынка, как и за счет чего можно улучшить его деятельность, что для этого необходимо сделать и т.д. То есть, изначальной проблемой является преобразование деятельности внутри организации.

Литература:

1. Ахметова Г.Д. Молодой ученый. — М.: ИНФРА-М, 2014. — 221 с.

2. Кибанов А. Я. Основы управления персоналом: Государственный университет управления. — М.: ИНФРА-М, 2014. — 437 с.
3. Хайниш С. В. Бенчмаркинг на предприятии как инструмент управления изменениями. — М.: ИНФРА-М, 2013. — 109 с.
4. EREPORT-RU Мировая экономика [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://www/ereport.ru/articles/strplan/strategy.html> (Дата последнего обращения 19.11.2016).
5. Camp R. C. Business Progress Benchmarking: Finding and Implementing Best Practices / R. C. Camp. — Milwaukee, Wisconsin: ASQC Quality Press, 1995.
6. Рейдер Р. Бенчмаркинг как инструмент определения стратегии и повышения прибыли / Р. Рейдер; пер. с англ. А. Л. Раскина; под науч. ред. Т. В. Даниловой. — М.: РИА «Стандарты и качество», 2007. — 248 с. (Серия «Деловое совершенство»).

## Эффективность использования оборотных средств предприятия

Янкова Вероника Федоровна, магистрант;

Сибилева Елена Валерьевна, кандидат экономических наук, доцент, научный руководитель  
Северо-Восточный федеральный университет имени М. К. Аммосова (г. Якутск)

**Ключевые слова:** оборотные средства, финансовый анализ, оборотные фонды

Оборотные средства — это совокупность денежных средств предприятия, необходимых для формирования и обеспечения кругооборота производственных оборотных фондов и фондов обращения [1].

К основным средствам относятся также капитальные вложения на коренное улучшение земель (осушительные, оросительные и другие мелиоративные работы) и вложения в арендованные объекты основных средств.

В составе основных средств учитываются находящиеся в собственности организации земельные участки, объекты природопользования (вода, недра и другие природные ресурсы).

Для учета, анализа и оценки основные средства группируются по функциональному назначению; по отраслевому признаку; по вещественно-натуральному составу; по степени участия в производственном процессе [2].

Эффективность использования оборотных средств зависит от многих факторов. Среди них можно выделить внешние факторы и внутренние.

К внешним факторам относятся:

- общая экономическая ситуация,
- особенности налогового законодательства,
- условия получения кредитов и процентные ставки по ним,
- возможность целевого финансирования, участие в программах, финансируемых из бюджета.

Повышение эффективности использования оборотных средств обеспечивается ускорением их оборачиваемости на всех стадиях кругооборота.

Эффективная организация производственных запасов является важным условием повышения эффективности использования оборотных средств. Основные пути сокращения производственных запасов сводятся к:

- их рациональному использованию;

- ликвидации сверхнормативных запасов материалов;
- совершенствованию нормирования;
- улучшению организации снабжения, в том числе путем установления четких договорных условий поставок и обеспечения их выполнения, оптимального выбора поставщиков, налаженной работы транспорта.

Важная роль принадлежит улучшению организации складского хозяйства.

Сокращение времени пребывания оборотных средств в незавершенном производстве достигается путем:

- совершенствования организации производства,
- улучшения применяемых техники и технологии,
- совершенствования использования основных фондов, прежде всего их активной части,
- экономии по всем стадиям движения оборотных средств.

Важнейшими предпосылками сокращения вложений оборотных средств в сферу обращения являются

- рациональная организация сбыта готовой продукции,
- применение прогрессивных форм расчетов,
- своевременное оформление документации и ускорение ее движения,
- соблюдение договорной и платежной дисциплины.

[4]

Оборотные средства — это часть средств производства, которые целиком потребляются в каждом цикле производства, полностью переносят свою стоимость на производимую продукцию и целиком возмещаются после каждого производственного цикла. Они классифицируются по следующим элементам:

- Производственные запасы (сырье, основные и вспомогательные материалы, покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия, топливо, тара, запасные части

для ремонта оборудования, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы);

- Незавершенное производство и полуфабрикаты собственного производства;
- Расходы будущих периодов;
- Фонды обращения.

Цель анализа оборотных фондов предприятия — выявление возможных путей ускорения оборачиваемости средств, задействованных в текущей деятельности предприятия.

По состоянию на 1 января 2016 года, состав оборотных средств «Материал центра» выглядит следующим образом (таблица 1):

Таблица 1. Состав оборотных средств ООО «Материал центра», тыс. руб.

Наименование показателей	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Темпы роста, в% 2015 г. К	
				2013 г.	2014 г.
Запасы	289, 1	655, 5	702,4	242,96	107,15
НДС по приобретенным ценностям	7 235	7 478	7 964	—	—
Краткосрочная дебиторская задолженность	1 791, 6	2 164, 9	2 334, 2	130,28	107,82
Краткосрочные финансовые вложения	9735	10 102	8 891	91,33	88,04
Денежные средства	41 557	51 679	55 457	49,89	36,88
Прочие оборотные активы	-	389	456	—	65,78
Итого оборотных средств	60 607,7	72 468,4	75 804,6	127,16	101,41

Как видно из данных таблицы, в целом по предприятию наблюдается рост состава запасов, в 2015 году сумма составила 702,4 тыс. руб, что на 46,9 тыс. руб. выше, чем в прошлом отчетном периоде, если смотреть в динамике 2013 года, то показатель вырос на 413,3 тыс. руб. за два года.

Значительную долю в оборотных средствах «Материал центра» занимает краткосрочная дебиторская задолженность — 130,3% в 2013 году, 107,8% в 2014 году. В период с 2013 по 2015 гг. краткосрочная дебиторская задолженность выросла на 31,5%, что является положительным фактором, т.к. в пользу устойчивости организации.

Сравнительно небольшую долю в оборотных средствах «Материал центра» занимает показатель прочих оборотных активов 2,5 тыс. руб. за 2015 период и 3.8 тыс. руб за про 2014 год.

Для анализа оборотных средств ООО «Материал центр» рассчитаем несколько показателей:

1) Коэффициент оборачиваемости (Коб)

$K_{об} = \text{Выручка (процентный доход)} / \text{Среднегодовая стоимость оборотных средств (ОбС)}$

$K_{об} (2015 \text{ г.}) = 46845 / 60369,35 = 0,77$

$K_{об} (2014 \text{ г.}) = 44459 / 70099,7 = 0,63$

$K_{об} (2013 \text{ г.}) = 41895 / 73120,8 = 0,57$

Значение коэффициента оборачиваемости в организации за три года выросло, что свидетельствует о повышении эффективности использования ресурсов компании.

2) Время обращения (ВО)

$ВО = 360 / K_{об}$

$ВО (2015 \text{ г.}) = 360 / 0,77 = 467 \text{ дней}$

$ВО (2014 \text{ г.}) = 360 / 0,63 = 571 \text{ день}$

$ВО (2013 \text{ г.}) = 360 / 0,57 = 631 \text{ день}$

Как видно из расчетов, время обращения оборотных средств за период с 2013 по 2015 гг. сократилось на 164 дня,

что является положительным фактором, т.к. уменьшается потребность в оборотных средствах и позволяет использовать ресурсы более эффективно.

3) Коэффициент загрузки (Кзагр)

$K_{загр} = 1 / K_{об}$

$K_{загр} (2015 \text{ г.}) = 1 / 0,77 = 1,29 \text{ руб.}$

$K_{загр} (2014 \text{ г.}) = 1 / 0,63 = 1,58 \text{ руб.}$

$K_{загр} (2013 \text{ г.}) = 1 / 0,57 = 1,75 \text{ руб.}$

Значение коэффициента загрузки за анализируемый период снизилось, что говорит о повышении эффективности использования оборотных средств.

4) Коэффициент отдачи (Котд)

$K_{отд} = \text{Чистая прибыль} / \text{Среднегодовая стоимость оборотных средств}$

$K_{отд} (2015 \text{ г.}) = 7376,2 / 60369,35 = 0,122 \text{ руб.}$

$K_{отд} (2014 \text{ г.}) = 7378,8 / 70099,7 = 0,105 \text{ руб.}$

$K_{отд} (2013 \text{ г.}) = 7130,1 / 73120,8 = 0,097 \text{ руб.}$

Значение коэффициента отдачи за анализируемый период возрос с коэффициента 0,0097 руб. в 2013 году до 0,122 руб. в 2015 году. Таким образом, выгода на каждый рубль оборотных средств возросла и составила 0,122 рубля. Это обусловлено тем, что темпы роста чистой прибыли отстают от темпов роста среднегодовой стоимости оборотных средств.

Таким, образом, оборачиваемость оборотных средств ООО «Материал центр» за три года ускорилась на 164 дня — с 631 дня в 2013 году до 467 дней в 2015 году. Это привело к увеличению оборачиваемости средств на 0,2 — с 0,57 в 2013 году до 0,77 в 2015 году, а также к снижению коэффициента загрузки средств в обороте на 0,46 рубля — с 1,75 руб. в 2013 году до 1,29 руб. в 2015 году.

Вывод: В исследуемом периоде эффективность использования оборотных средств повысилась, т.к. наблюдается ускорение оборачиваемости средств, задействованных в те-

кущей финансово-хозяйственной деятельности. Так, продолжительность одного кругооборота средств уменьшилась примерно на 104 дня в 2015 году и на 60 дней в 2014 году, это можно объяснить за счет влияния следующих факторов: среднегодовая величина оборотных средств возросла на 12 751,45 тыс. руб. в 2015 году по сравнению с 2013 годом, где представленный показатель составил 60 369,35 тыс. руб. Оборачиваемость ускорилась на 104 и 60 дней соответственно. Основной причиной ускорения оборачиваемости явилось то, что темпы роста выручки

(процентного дохода) оказались выше темпов роста среднегодовой стоимости оборотных средств.

В дальнейшем, оборачиваемость средств можно ускорить за счет увеличения среднедневного и годового объемов деятельности (усилить контроль за возвращением дебиторской задолженности, расширить ассортимент услуг, усилить производственные мощности). Также необходимы мероприятия по увеличению собственного капитала, что позволит повысить устойчивость организации и снизить зависимость от внешних источников финансирования.

#### Литература:

1. Фролова Т.А. Экономика предприятия: Понятие оборотных средств
2. Т.И. Юркова, С.В. Юрков. Экономика предприятия. Электронный учебник. [http://www.aup.ru/books/m88/2\\_1.htm](http://www.aup.ru/books/m88/2_1.htm)
3. В. П. Волков, А. И. Ильин, В. И. Станкевич и др.. Экономика предприятия: Учеб. пособие / В. П. Волков, А. И. Ильин, В. И. Станкевич и др.; Под общ. ред. А. И. Ильина, В. П. Волкова. — М.: Новое знание, 2003. — 677 с.. 2003
4. Финансовый анализ <http://1fin.ru/?id=281&t=1008>



# МОЛОДОЙ УЧЁНЫЙ

Международный научный журнал  
Выходит еженедельно

№ 28 (132) / 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; http://www.moluch.ru/

**Учредитель и издатель:**

ООО «Издательство Молодой ученый»

ISSN 2072-0297

Подписано в печать 28.12.2016. Тираж 500 экз.

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