

ISSN 2072-0297



# МОЛОДОЙ<sup>®</sup> УЧЁНЫЙ

международный научный журнал



2

2017  
Часть IV

16+

ISSN 2072-0297

# МОЛОДОЙ УЧЁНЫЙ

Международный научный журнал

Выходит еженедельно

№ 2 (136) / 2017

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

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

**Члены редакционной коллегии:**

Ахметова Мария Николаевна, доктор педагогических наук

Иванова Юлия Валентиновна, доктор философских наук

Каленский Александр Васильевич, доктор физико-математических наук

Куташов Вячеслав Анатольевич, доктор медицинских наук

Лактионов Константин Станиславович, доктор биологических наук

Сараева Надежда Михайловна, доктор психологических наук

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

Авдеюк Оксана Алексеевна, кандидат технических наук

Айдаров Оразхан Турсункожаевич, кандидат географических наук

Алиева Тарана Ибрагим кызы, кандидат химических наук

Ахметова Валерия Валерьевна, кандидат медицинских наук

Брезгин Вячеслав Сергеевич, кандидат экономических наук

Данилов Олег Евгеньевич, кандидат педагогических наук

Дёмин Александр Викторович, кандидат биологических наук

Дядюн Кристина Владимировна, кандидат юридических наук

Желнова Кристина Владимировна, кандидат экономических наук

Жуйкова Тамара Павловна, кандидат педагогических наук

Жураев Хусниддин Олтинбоевич, кандидат педагогических наук

Игнатова Мария Александровна, кандидат искусствоведения

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

Кенесов Асхат Алмасович, кандидат политических наук

Коварда Владимир Васильевич, кандидат физико-математических наук

Комогорцев Максим Геннадьевич, кандидат технических наук

Котляров Алексей Васильевич, кандидат геолого-минералогических наук

Кузьмина Виолетта Михайловна, кандидат исторических наук, кандидат психологических наук

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

Кучерявенко Светлана Алексеевна, кандидат экономических наук

Лескова Екатерина Викторовна, кандидат физико-математических наук

Макеева Ирина Александровна, кандидат педагогических наук

Матвиенко Евгений Владимирович, кандидат биологических наук

Матроскина Татьяна Викторовна, кандидат экономических наук

Матусевич Марина Степановна, кандидат педагогических наук

Мусаева Ума Алиевна, кандидат технических наук

Насимов Мурат Орленбаевич, кандидат политических наук

Паридинова Ботагоз Жаппаровна, магистр философии

Прончев Геннадий Борисович, кандидат физико-математических наук

Семахин Андрей Михайлович, кандидат технических наук

Сенцов Аркадий Эдуардович, кандидат политических наук

Сенюшкин Николай Сергеевич, кандидат технических наук

Титова Елена Ивановна, кандидат педагогических наук

Ткаченко Ирина Георгиевна, кандидат филологических наук

Фозилов Садриддин Файзуллаевич, кандидат химических наук

Яхина Асия Сергеевна, кандидат технических наук

Ячинова Светлана Николаевна, кандидат педагогических наук

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Гайич Тамара, доктор экономических наук (Сербия)

Данатаров Агахан, кандидат технических наук (Туркменистан)

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Куташов Вячеслав Анатольевич, доктор медицинских наук, профессор (Россия)

Лю Цзюань, доктор филологических наук, профессор (Китай)

Малес Людмила Владимировна, доктор социологических наук, доцент (Украина)

Нагервадзе Марина Алиевна, доктор биологических наук, профессор (Грузия)

Нурмамедли Фазиль Алигусейн оглы, кандидат геолого-минералогических наук (Азербайджан)

Прокопьев Николай Яковлевич, доктор медицинских наук, профессор (Россия)

Прокофьева Марина Анатольевна, кандидат педагогических наук, доцент (Казахстан)

Рахматуллин Рафаэль Юсупович, доктор философских наук, профессор (Россия)

Ребезов Максим Борисович, доктор сельскохозяйственных наук, профессор (Россия)

Сорока Юлия Георгиевна, доктор социологических наук, доцент (Украина)

Узаков Гулом Норбоевич, доктор технических наук, доцент (Узбекистан)

Хоналиев Назарали Хоналиевич, доктор экономических наук, старший научный сотрудник (Таджикистан)

Хоссейни Амир, доктор филологических наук (Иран)

Шарипов Аскар Калиевич, доктор экономических наук, доцент (Казахстан)

**Руководитель редакционного отдела:** Кайнова Галина Анатольевна

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

**Художник:** Шишков Евгений Анатольевич

**Верстка:** Бурьянов Павел Яковлевич, Голубцов Максим Владимирович, Майер Ольга Вячеславовна

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

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

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

Учредитель и издатель: ООО «Издательство Молодой ученый».

Тираж 500 экз. Дата выхода в свет: 1.02.2017. 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 *Илон Маск*, американский миллиардер, инженер, изобретатель и бизнесмен.

Илон Рив Маск родился 28 июня 1971 года в ЮАР. Отец Илона занимался бизнесом, а мать была моделью и диетологом.

Еще в детстве Илон увлекся программированием и в возрасте 12 лет уже создал свой первый коммерческий продукт — компьютерную игру, которую продал за 500 долларов.

Окончив школу в Претории, Маск, несмотря на протесты родителей, уехал из ЮАР в Канаду, где продолжил свое обучение. Затем он поступил в Стенфордский университет, но так его и не закончил.

В 1996 году Маск вместе с братом основал свою первую компанию по разработке программного обеспечения Zip2. Спустя три года компания Compaq выкупила Zip2 за 308 миллионов долларов. Доля Илона в этой сделке составила 22 миллиона долларов.

В 1999 году Маск учредил компанию X.com. В 2000 году произошло слияние компаний X.com и Confinity, одним из подразделений которой была электронная платежная система PayPal. Уже в 2002 году e-Bay выкупил перспективное подразделение PayPal за 1,5 миллиарда долларов.

Илону Маску принадлежали 11,7 % акций компании, и эта сделка принесла ему 165 миллионов долларов.

Свой третий масштабный проект Маск реализовал в июне 2002 года. Так появилась компания SpaceX, которая специализировалась на разработке ракет-носителей и стала коммерческим оператором космических систем. В 2008 году НАСА и SpaceX заключили контракт на сумму 1,6 миллиарда долларов. Цель контракта — 12 запусков носителя Falcon9 и космического корабля Dragon к международной космической станции.

Илон Маск организовал благотворительный фонд Musk Foundation, который в январе 2015 года пожертвовал 10 миллионов долларов на разработки в области искусственного интеллекта.

Характерный, предприимчивый и целеустремленный, Илон Маск стал прообразом Тони Старка (фильм «Железный человек», режиссер Джон Фавро, 2008 год). А в 2009 году Маск снялся в фильме «Железный человек 2», где сыграл самого себя. На его счету также несколько эпизодических ролей в фильмах «Мачете убивает» (режиссер Роберт Родригес, 2013 год) и «Превосходство» (режиссер Уолли Пфистер, 2014 год).

*Людмила Вейса, ответственный редактор*

---

---

## СОДЕРЖАНИЕ

### ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

- Абрашин Д. К.**  
Стимулирование прямых иностранных инвестиций в экономику Санкт-Петербурга..... 355
- Аселедченко О. М.**  
Развитие выставочно-ярмарочной и конгрессной деятельности в условиях конкурентной борьбы и увеличении потребностей..... 358
- Береговая И. Б., Морозкин А. А.**  
Система сбалансированных показателей ..... 361
- Борисова А. А.**  
Оценка инвестиционного климата региона .... 364
- Булатова Р. М.**  
Системный, эволюционный и знаниевый аспекты развития менеджмента ..... 367
- Бунеева П. А.**  
Основные направления брендинга территорий на примере Лиссабона ..... 370
- Бычкова Л. В., Ткачева М. Ю.**  
Участие России в международных образовательных проектах как элемент мягкой силы ..... 372
- Валиев С. Ф., Ишемгулов М. Н.**  
Факторы, влияющие на себестоимость жилищного строительства (на примере города Уфы) ..... 375
- Волобуева Д. В., Исаева А. А.**  
Роль системы налогообложения в экономике государства..... 377
- Габбасова В. В.**  
Логистика будущего ..... 379
- Гареев Р. Р.**  
Инновационный потенциал российского гостиничного бизнеса..... 382
- Гасанов Г. И.**  
Совершенствование механизма интеграции процессов бюджетирования и управления рисками ..... 384
- Гвоздикова В. И.**  
Мировой энергетический кризис и его влияние на энергетику России ..... 388
- Грига Д. В.**  
Составление прогнозного баланса, как один из методов планирования. Метод «процента от продаж» ..... 391
- Грудцын Г. О.**  
Банковское ипотечное жилищное кредитование в РФ: состояние и перспективы развития ..... 394
- Гуслякова М. Г., Токмакова Э. С.**  
Налог на добавленную стоимость в Российской Федерации ..... 396
- Дикусарова М. Ю., Кириллова А. А., Непокупная О. В.**  
Влияние миграции на рынок труда Российской Федерации ..... 399
- Долгова Ю. В.**  
Оценка эффективности использования материально-производственных запасов (МПЗ) на предприятии ..... 402
- Ершова А. Н., Ихсанова Э. Р., Шабанова В. С., Тасмуханов Т. А.**  
Анализ конкурентного потенциала компании Polymetal International PLC..... 404
- Ефремова С. Н.**  
Влияние миграционного фактора на развитие международного бизнеса в Германии ..... 408
- Завгородняя В. В.**  
Сравнение бюджетного финансирования научно-исследовательских работ в России и зарубежных странах..... 412
- Зайцева А. Е., Новиков Н. А., Федорова М. В.**  
Процессный подход как принцип системы менеджмента качества..... 417
- Зайченко Ю. С.**  
Финансовая отчетность как инструмент управления деятельностью организации ..... 419
- Захаров К. Г.**  
Экономика в состоянии кризиса..... 421

<b>Захарова Н. Д., Ким В. Р., Езангина И. А.</b> Влияние сделок слияний и поглощений на стоимость компаний ..... 424	<b>Киселевская Е. Е.</b> О необходимости применения справедливой стоимости для целей составления российской финансовой отчетности в условиях перехода на МСФО..... 439
<b>Зеленина Э. Е., Ключова Е. С., Скорик К. Э.</b> Проблемы молодежной занятости в российском обществе ..... 427	<b>Колоколова Л. А.</b> Особенности восприятия HR-бренда различными поколениями ..... 442
<b>Зубков И. П.</b> Особенности миграции населения в Европейском союзе ..... 429	<b>Кондратюк К. В.</b> Внешняя торговля Дальневосточного федерального округа..... 444
<b>Ильясов М. М.</b> Проблемы функционирования Пенсионного фонда России ..... 431	<b>Коновалова Д. Н.</b> Ибероамериканский вектор сотрудничества Испании в сфере международного бизнеса ..... 447
<b>Ильясов М. М.</b> Преимущество НПФ как инвестора пенсионных накоплений граждан ..... 434	<b>Костылева А. В., Бычкова Л. В.</b> Роль транснациональных корпораций в мировой экономике..... 450
<b>Ильясов М. М.</b> Венчурные инвестиции ..... 435	<b>Лубягина Ю. В.</b> Проблемы развития логистики и основные направления совершенствования транспортной системы в России и Красноярском крае ..... 453
<b>Исаев М. Д.</b> Проблемы экономического развития Дальнего Востока ..... 436	

## ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

### Стимулирование прямых иностранных инвестиций в экономику Санкт-Петербурга

Абрашин Даниил Кимович, магистрант

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

*В статье рассматривается проект по созданию мусороперерабатывающего завода в городе Санкт-Петербурге. Проект осуществляется с привлечением прямых иностранных инвестиций в рамках государственно-частного партнерства. Рассчитаны основные экономические показатели проекта.*

**Ключевые слова:** инвестиции, прямые иностранные инвестиции, инвестиционно-строительный комплекс, переработка мусора

Целью стимулирования привлечения прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в инвестиционно-строительный комплекс Санкт-Петербурга рассмотрим один из возможных инвестиционно-строительных проектов. Развитие инвестиционно-строительной сферы города сегодня происходит по направлению строительства социально-значимых объектов. Одним из наиболее привлекательных проектов на сегодняшний день может быть строительство объекта, связанного с переработкой мусора.

Сегодня проблема переработки мусора стоит достаточно остро, поскольку Санкт-Петербург ежегодно производит около 3 млн тонн отходов, а на переработку идет только 1 млн тонн [1]

На сегодняшний день в городе уже функционирует 2 завода по переработке мусора. Однако около 2 млн тонн отходов все еще складывается на двух городских полигонах, место на которых, по прогнозам экспертов, должно кончиться через 3–4 года [1]

В этой связи предлагается разработка и экономическое обоснование проекта по строительству завода по переработке отходов в Санкт-Петербурге на условиях государственно-частного партнерства (ГЧП).

Цель проекта — обеспечение экологической безопасности жителей Санкт-Петербурга.

Основные задачи проекта:

- бесперебойное обезвреживание и размещение отходов населения;
- экологически безопасная переработка отходов как альтернатива полигонного захоронения;
- извлечение вторичного сырья из поступающих отходов и сохранение природных ресурсов.

Мощность завода — 500 тыс. тонн в год. В качестве места размещения завода может быть выбран поселок Левашово в Выборгском районе Петербурга, где уже не

первый год обсуждается строительство подобного объекта. Инвестором может являться греческий консорциум Helector-Aktor, который выиграл конкурс на строительство мусороперерабатывающего завода в 2011 году, однако до недавнего момента не занимался реализацией проекта [4]

Объем требуемых инвестиций для подобного проекта на сегодняшний день составляет 15 000 млн руб. (203,7 млн евро) по курсу 1 евро — 73,62 руб., из них около 265 млн руб. (1,76%) составит стоимость подключения объекта к городским коммуникациям [1]

Срок строительства — 2 года.

Инвестиции будут осуществляться в течение 2 лет равными частями (по 7500 млн руб.). Размер иностранных инвестиций составит 5 000 млн руб. (67,91 млн евро) или 33,3% от общей суммы. Ставка процента — 20% [1].

Поскольку проект может получить статус стратегического, инвестору могут быть предоставлены все соответствующие льготы, а также банковский кредит в размере до 80% от суммы инвестиций (4 000 млн руб.) на 10 лет по льготной процентной ставке 11,5 процента [3]

Собственные средства могут быть предоставлены государством в рамках адресной инвестиционной программы (АИП), и составят 10 000 млн руб. (135,83 млн евро) или 66,7% от общей суммы. Ожидаемая доходность собственного капитала — 10% [2]

Заказчики в рамках АИП — «Комитет по благоустройству Санкт-Петербурга» и «Комитет по промышленной политике и инновациям Санкт-Петербурга».

Для прогноза финансовых поступлений и текущих расходов завода с момента сдачи в эксплуатацию за основу взяты данные одного из уже функционирующих заводов города СПб ГУП «Завод МПБО-2» с учетом роста спроса на данный вид услуг в 2016 году. Ожидаемый объем вы-

ручки завода в первый год составит: 1 090 000 тыс. руб. (темп роста — 112,5%)[1]

В таблице 1 приведен прогноз денежного потока по проекту.

Таблица 1. Прогноз денежного потока по проекту, тыс. руб.

Показатель/ период	0	1	1	2	3	4	5	6
Инвестиции	7500000	7500000						
Доход			1090000	1226250	1379531	1551973	1745969	1964215
Показатель/ период	7	8	9	10	11	12	13	14
Доход	2209742	2485960	2796705	3146293	3539580	3982027	4479781	5039753
Показатель/ период	15	16	17	18	19	20	21	22
Доход	5669723	6378438	7175743	8072711	9081799	10217024	11494152	12930921

Проведем оценку эффективности инвестиционного проекта с помощью следующих показателей:

- простой срок окупаемости (PP);
- чистая приведенная стоимость (NPV);
- внутренняя норма рентабельности (IRR);
- норма прибыльности (PI);
- дисконтированный срок окупаемости (DPP).

Простой срок окупаемости рассчитывается по следующей формуле:

$$PP = \frac{CF_0}{CF_+}, \quad (1)$$

где  $CF_0$  — первоначальные инвестиции;  
 $CF_+$  — чистый денежный поток.

В таблице 2 приведен расчет простого срока окупаемости проекта.

$PP = 8 + 1346,36 / 2796,71 = 8,48$  лет или около 8 лет 6 месяцев.

Аналогично рассчитаем дисконтированный срок окупаемости (DPP) по формуле:

$DPP = \min t$  при котором

$$\sum_1^n CF_{(+)}t / (1+d)^t \geq \sum_0^n CF_{(0)}t / (1+d)^t. \quad (2)$$

Для расчета дисконтированного срока окупаемости сначала найдем ставку дисконтирования  $d$ . За основу возьмем WACC. Формула WACC имеет вид:

$$WACC = W_a R_a + W_d R_d (1-T), \quad (3)$$

где  $R_a$  — стоимость собственного капитала (%);  
 $W_a$  — доля собственного капитала (в % по балансу);  
 $R_d$  — стоимость заемного капитала (%);  
 $W_d$  — доля заемного капитала (в % по балансу);  
 $T$  — ставка налога на прибыль (%).

$$WACC = 0,667 * 0,1 + 0,333 * 0,2 * (1 - 0,2) = 0,12 = 12\%.$$

В таблице 3 приведен расчет дисконтированного срока окупаемости проекта.

$$DPP = 14 + 168,91 / 1035,83 = 14,16 \text{ лет.}$$

Чистая приведенная стоимость при инвестиционном периоде больше 1 года рассчитывается по следующей формуле:

$$NPV = \sum_1^n \frac{CF_{(+)}t}{(1+d)^t} - \sum_0^n \frac{CF_{(0)}t}{(1+d)^t}, \quad (4)$$

где  $CF_{(+)t}$  — объем генерируемых проектом денежных средств в период  $t$ ;

$d$  — норма дисконта;

$t$  — продолжительность периода действия проекта в годах;

Таблица 2. Расчет простого срока окупаемости проекта (млн руб.)

Период	Денежный поток		Накопленный денежный поток
	CF-	CF+	
0	-7500		-7500,00
1	-7500		-15000,00
1	-	1090,00	-13910,00
2	-	1226,25	-12683,75
3	-	1379,53	-11304,22
4	-	1551,97	-9752,25
5	-	1745,97	-8006,28
6	-	1964,22	-6042,06
7	-	2209,74	-3832,32
8	-	2485,96	-1346,36
9	-	2796,71	1450,35
10	-	3146,29	4596,64



Таблица 3. Расчет DPP проекта

Период		Денежный поток, млн руб.	Дисконтирующий множитель	Дисконтированный денежный поток, млн руб.	Накопленный дисконтированный денежный поток, млн руб.
Инвестиции	0	-7500	1,000	-7500,00	-7500,00
	1	-7500	0,893	-6696,43	-14196,43
Эксплуатация	1	1090,00	0,893	973,21	-13223,21
	2	1226,25	0,797	977,56	-12245,66
	3	1379,53	0,712	981,92	-11263,73
	4	1551,97	0,636	986,31	-10277,43
	5	1745,97	0,567	990,71	-9286,72
	6	1964,22	0,507	995,13	-8291,58
	7	2209,74	0,452	999,58	-7292,01
	8	2485,96	0,404	1004,04	-6287,97
	9	2796,71	0,361	1008,52	-5279,45
	10	3146,29	0,322	1013,02	-4266,43
	11	3539,58	0,287	1017,54	-3248,88
	12	3982,03	0,257	1022,09	-2226,80
	13	4479,78	0,229	1026,65	-1200,15
	14	5039,75	0,205	1031,23	-168,91
15	5669,72	0,183	1035,84	866,92	

$CF_{(0)t}$  — первоначальные инвестиционные затраты в период  $t$ .

Из табл. 3 следует, что  $NPV = 866,92$  млн руб.

При ставке дисконтирования 12% проект следует принять ( $NPV > 0$ ).

Внутренняя норма рентабельности при инвестиционном периоде больше 1 года рассчитывается по следующей формуле:

$$\sum_1^n \frac{CF_{(+)t}}{(1 + IRR)^t} - \sum_0^n \frac{CF_{(0)t}}{(1 + IRR)^t} = 0. \tag{5}$$

Таблица 4. Расчет NPV при значениях IRR от 12% до 13%, млн.руб.

Период	Денежный поток млн руб.	Дисконтирующий множитель в зависимости от IRR		Дисконтированный денежный поток в зависимости от IRR, млн руб.	
		12%	13%	12%	13%
0	-7500	1,000	1,000	-7500	-7500
1	-7500	0,893	0,885	-6696,43	-6637,17
1	1090,00	0,893	0,885	973,21	964,60
2	1226,25	0,797	0,783	977,56	960,33
3	1379,53	0,712	0,693	981,92	956,08
4	1551,97	0,636	0,613	986,31	951,85
5	1745,97	0,567	0,543	990,71	947,64
6	1964,22	0,507	0,480	995,13	943,45
7	2209,74	0,452	0,425	999,58	939,27
8	2485,96	0,404	0,376	1004,04	935,12
9	2796,71	0,361	0,333	1008,52	930,98
10	3146,29	0,322	0,295	1013,02	926,86
11	3539,58	0,287	0,261	1017,54	922,76
12	3982,03	0,257	0,231	1022,09	918,68
13	4479,78	0,229	0,204	1026,65	914,61
14	5039,75	0,205	0,181	1031,23	910,57
15	5669,72	0,183	0,160	1035,84	906,54
NPV	-	-	-	866,92	-107,82

Рассчитаем значение NPV для разных значений IRR, приближенных к ставке дисконтирования. С ростом ставки IRR показатель NPV должен приближаться к 0. В нашем случае показатель впервые примет отрицательное значение при IRR = 13%. Соответственно, IRR находится в диапазоне от 12 до 13%.

Результаты расчетов приведены в таблице 4.

$$IRR = 12\% + \frac{866,92}{866,92 - (-107,82)} * (12\% - 11\%) = 12,89\%.$$

IRR > WACC — проект следует принять.

Рассчитаем норму прибыльности (PI) по формуле:

$$PI = \frac{\sum_1^n \frac{CF_{(+)}_t}{(1+d)^t}}{\sum_0^n \frac{CF_{(0)}_t}{(1+d)^t}}. \quad (6)$$

$$PI = (973,21 + 977,56 + 981,92 + 986,31 + 990,71 + 995,13 + 999,58 + 1004,04 + 1008,52 + 1013,02 + 1017,54 + 1022,09 + 1026,65 + 1031,23 + 1035,84) / (7500 + 6696,43) = 15063,35 / 14196,43 = 1,06$$

PI > 1, значит, проект следует принять.

Таким образом, PP = 8,48 лет ≈ 8 лет 6 месяцев; DPP = 14, 16 лет ≈ 14 лет 2 месяца; NPV = 866,92 млн руб.; NPV > 0; IRR = 12,89%; IRR > WACC; PI = 1,06. Значит, проект следует принять.

Литература:

1. Официальный сайт СПб ГУП «Завод МПБО-2» [Электронный ресурс] URL: <http://mpbo2.ru/standarty-raskrytiya-informacii-dok> (дата обращения 30.12.2016)
2. Адресная инвестиционная программа на 2016 год и на плановый период 2017 и 2018 годов: Приложение 24 к Закону Санкт-Петербурга «О бюджете Санкт-Петербурга на 2016 год и на плановый период 2017 и 2018 годов» [Электронный ресурс] URL: [http://gov.spb.ru/gov/otrasl/tr\\_infr\\_kom/adresnyye-programmy-komiteta/adresnaya-investicionnaya-programma-na-2015-god-i-na-planovyy-period-2/](http://gov.spb.ru/gov/otrasl/tr_infr_kom/adresnyye-programmy-komiteta/adresnaya-investicionnaya-programma-na-2015-god-i-na-planovyy-period-2/) (дата обращения 20.05.2016)
3. Официальный сайт администрации Санкт-Петербурга: Комитет по инвестициям и Сбербанк России обсуждают возможности льготного кредитования для стратегических инвесторов Санкт-Петербурга [Электронный ресурс] URL: <https://gov.spb.ru/gov/otrasl/invest/news/59723/> (дата обращения 20.05.2016)
4. АСН-Инфо: Helector-Aktor может пересмотреть проект мусороперерабатывающего завода в Левашово [Электронный ресурс] URL: <http://asninfo.ru/news/66688-helector-aktor-mozhet-peresmotret-proyekt-musoroperebatyuyushchego-zavoda-v-levashovo> (дата обращения 28.12.2016)

## Развитие выставочно-ярмарочной и конгрессной деятельности в условиях конкурентной борьбы и увеличении потребностей

Аселедченко Ольга Михайловна, студент  
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

**Ц**ель работы: выявить тенденции развития конгрессно-выставочной деятельности.

Выставочно-ярмарочная и конгрессная деятельности — это одна из самых важных сфер экономики, призванная помочь российским предпринимателям продвигать свой товар на внешний и внутренние рынки в условиях усиливающейся конкурентной борьбы, поэтому развитие данного сегмента сферы услуг актуальный вопрос в настоящее время.

Объединение России в мировую экономику изменило представления о сущности организации выставок, как маркетингового инструмента для продвижения товара, поставило новые цели перед индустрией выставок, а также показало необходимость поиска новых методов в создании целостной услуги продвижения продукта на рынок путём участия предприятия в выставках, специализирующихся в этой области.

Создание нового аппарата развития комплексного выставочного продукта, отвечающего потребностям современной экономики, и объединение его с предпринимательской деятельностью, эти задачи ставятся перед исследователями всего мира.

Такие задачи, как создание нового аппарата развития комплексного выставочного продукта, отвечающего потребностям современной экономики, и объединение его с предпринимательской деятельностью, ставятся перед исследователями не только нашей страны, но и исследователями всего мира.

Выставочно-ярмарочная деятельность является одним из самых главных инструментов для продвижения предприятий и их продукции на мировую арену, а также инструментом инвестиционной политики. В настоящее время выставки и ярмарки являются дополнительным источником дохода в бюджеты различных уровней, а также формируют

необходимое информационное поле. Выставки связывают международный и внутренний рынки и содействуют инвестированию в проекты российских организаций.

Совместно с выставочной деятельностью инструментом для продвижения продукции является конгрессная деятельность. Она заключается в организации конгрессов, съездов, форумов, конференций, семинаров и многих других подобных мероприятий. Поэтому конгрессную деятельность можно считать событийной. Так же конгрессная деятельность связана с национальным и региональным туризмом.

Важно отметить, что выставки тоже являются частью делового туризма, потому что они воздействуют на приток туристов двух типов людей, а именно участников выставок, которые путешествуют для того, чтобы прорекламировать свой продукт, и посетителей, которые приезжают для изучения новейших тенденций и достижений в тех или иных областях и осуществления покупок.

Сфера конгрессно-выставочных услуг приносит многомиллиардные доходы странам-организаторам, именно поэтому конкуренция в этой области с каждым годом усиливается.

Значительная часть контрактов заключается зачастую во время проведения международных выставок. По данным Центра исследований выставочной индустрии CEIR выставочная индустрия выросла в общем на 2,6% уже в 1 квартале 2016 года (по сравнению с 1 кварталом 2015 года). [2]

Если говорить конкретно про Россию, то имеются следующие данные:

В стране ежегодно проводится порядка 1700 выставок, в которых участвуют около 140 тыс. российских и 20 тыс. зарубежных фирм и организаций. [2]

Оборот рынка выставок в России составляет примерно 800 млн долларов, это соответствует 7-му месту в мировой таблице. Но на Россию приходится лишь 2% суммарной площади всех мировых выставочных центров, а это очень мало, если брать в расчет масштабы нашей страны.

Согласно прогнозу ожидаемого роста выставочной индустрии, в 2016–2018 годах, опубликованному на Международном выставочном портале, в 2016–2018 годах выставочная индустрия вырастет не менее, чем на 23%. [2]

В сфере российской конгрессно-выставочной деятельности имеется множество нерешённых проблем, такие как [4]:

1) нормативно-правовая база недоработана и нуждается в создании дополнительных нормативных правовых актов;

2) материально-техническая база не соответствует мировым стандартам;

3) почти полностью отсутствует поддержка со стороны государства;

4) недостаточность информации в статистических данных этой отрасли;

5) отсутствие официальных источников со свежей статистикой конгрессно-выставочной деятельности;

6) недостаток профессиональных кадров.

Недостатков гораздо больше, чем указано, но несмотря на проблемы в конгрессно-выставочной деятельности, эта сфера каждый год проводит ряд работ, которые способствуют усовершенствованию нашего рынка.

По словам Сергея Павловича Алексеева, известного деятеля мировой выставочной индустрии, «отрасль будет расти на уровне 3–4% до 2018–2020 годов». [3]

Если изучить различные статьи и материалы, которые отображают состояние конгрессно-выставочной деятельности на настоящее время, то можно сделать вывод, что в ближайшие 5–10 лет Российская выставочно-ярмарочная деятельность установит курс на развитие сотрудничества с выставочными международными организациями ведущих стран всего мира, в частности стран СНГ в сфере проведения выставочных и конгрессных мероприятий. Это связано с тем, что в последние годы выставочная деятельность нашей страны была ориентирована на внутренний рынок и на страны Запада, что было изначально неправильной политикой развития этого сегмента сферы услуг, так как терялся исключительный рынок. Ведь в странах СНГ живет примерно 243 миллиона человек. Если каждому продать продукции лишь на 100 долларов, то будет уже примерно 20 миллиардов торгового оборота.

Немаловажным будет направление, нацеленное на внутренний рынок, а именно на развитие выставочной индустрии в отдельных регионах России. На данный момент в рейтинг событийного потенциала дестинаций 2015 году вошли следующие города [1]:

- 1 место — Сочи;
- 2 место — Екатеринбург;
- 3 место — Краснодар;
- 4 место — Казань;
- 5 место — Ростов-на-Дону;
- 6 место — Ярославль;
- 7 место — Уфа;
- 8 место — Белгород;
- 9 место — Воронеж;
- 10 место — Иркутск;
- 11 место — Пермь.

В рейтинге учитывались как крупные региональные, так и районные центры, кроме Москвы и Санкт-Петербурга. Положительным явлением, которое характеризует динамику развития региональной выставочной деятельности, является тот факт, что в рейтинг вошли города, которые не имеют статуса «город-миллионник», такие как Белгород и Ярославль. Это показывает то, что регионы стремятся укрепить себя на внутреннем и внешнем рынках, развивая событийный туризм.

В России много городов, которые имеют свой туристский бренд, но не пользуются этим для развития выставочной деятельности в своем регионе, то впоследствии могло бы привлечь больший поток туристов в эти города и вывести исключительный товар региона на рынки, как внутренние, так в дальнейшем возможно и мировые.

Также немаловажно то, что сделать выставку наиболее эффективной может именно улучшение качества

организации мероприятия. Организаторам выставок важно не только правильно подбирать актуальную тему, выставочный центр, наиболее подходящий для формата данного мероприятия, но и так же правильно оформлять стенды. Сделаем опрос, в котором попытаемся выявить то, что привлекает наибольшее внимание посетителя на выставке в первую очередь. Для этого выберем

три основных критерия, а именно оформление стенда; наличие образца, выставляемой продукции, возможность опробовать функции данной продукции на себе; возможность беседы со специалистом, который сможет проконсультировать по любым интересующим вас вопросам. Результаты опроса представлены в диаграмме ниже:



Вариант ответа	Число ответов	Доля
Оформление стенда	18	26,9%
Наличие образца, выставляемой продукции, возможность опробовать функции данной продукции на себе	45	67,2%
Возможность беседы со специалистом, который сможет ответить на все интересующие вопросы	4	6,0%

Отсюда следует вывод, что на выставках необходима демонстрация образцов продукта, это делает её более эффективной.

Развитие конгрессной и выставочно-ярмарочной деятельности — важнейшее направление для российской экономики. Выставки направлены на то, чтобы помочь модернизации промышленности, чтобы привлекать современные технологии в производство, а также на то, чтобы оказывать услуги населению.

Для создания индустрии выставочно-ярмарочных и конгрессных услуг, соответствующей мировым стандартам, нужно развивать эту сферу, модернизировать и реконструировать старые объекты, строить новые вы-

ставочные многофункциональные центры, которые будут соответствовать техническому уровню лучших мировых выставочных площадей, постоянно использовать эти объекты в целях получения максимальной прибыли.

У конгрессно-выставочной деятельности в нашей стране есть большой потенциал, который с каждым годом может стать более значительным и в конечном итоге сделать Российскую Федерацию страной, входящей в список стран-лидеров в этой сфере, а что самое главное, который может стать важнейшим элементом для усовершенствования и развития экономики нашей страны. Но всё это будет возможно при наличии поддержки со стороны государства.

#### Литература:

1. Исследования// R&C — Выставочный научно-исследовательский центр. URL: <http://mc-consult.ru/research/>
2. Экспотемы// Международный выставочный портал. URL: <http://www.expoclub.ru/press/>
3. Выставочная деятельность: лидерство и Marketing Mix в цифровую эпоху// Научный и общественный журнал «Инициативы 21 века». URL: <http://www.ini21.ru/arhiv/4-12/1841.php>
4. О Концепции развития выставочно-ярмарочной и конгрессной деятельности в Российской Федерации (с изменениями на 14 апреля 2016 года) [Текст]: распоряжение Правительства РФ от 10 июля 2014 № 1273-р// Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации. URL: <http://docs.cntd.ru/document/420207757>
5. «Состояние и перспективы развития выставочно-ярмарочной и конгрессной деятельности в Российской Федерации», Круглый стол в Совете Федерации Федерального Собрания РФ 5 июня 2013 г.

## Система сбалансированных показателей

Береговая Ирина Борисовна, кандидат экономических наук, доцент;  
Морозкин Артем Александрович, студент  
Оренбургский государственный университет

Система сбалансированных показателей является современным инструментом управления, который позволяет провести соответствие между стратегическими целями и оперативной деятельностью компании, распределить ресурсы в соответствии с приоритетами, выделенными в стратегии, согласовать финансовые и нефинансовые показатели, контролировать достижение целей и тем самым повысить эффективность управления.

Система сбалансированных показателей — это система анализа и контроля эффективности деятельности организации, главным аспектом которой является изучение текущей стратегии предприятия, а также ее корректировка и способы реализации. Система сбалансированных показателей позволяет наиболее эффективно использовать стратегическое и оперативное планирование, измерять достижимость целей компании и анализировать эффективность ее деятельности.

Таким образом, система сбалансированных показателей может помочь предприятию в реализации собственной стратегии с помощью оптимизации затрат и высокого качества инвестиций в новые технологии, с помощью повышения качества продукции и привлечения новых клиентов. А также с помощью оптимизации структуры управления оборотным капиталом увеличить как объем выручки от реализации, так и обеспечить устойчивый рост прибыли.

Система сбалансированных показателей включает 4 основные группы показателей: финансы, клиенты, процессы и развитие персонала. Далее рассмотрим составляющие части каждой группы показателей и дадим им характеристику.

1) Финансовая группа показателей ССП включает следующие элементы:

- прибыль;
- чистый денежный поток;
- рентабельность продукции;
- себестоимость производимой продукции;
- рентабельность капитала.

Финансовые показатели являются наиболее важными составляющими ССП, так как именно они обычно являются главными критериями оценки эффективности деятельности организации.

Первым финансовым показателем является прибыль. Она наиболее полно показывает эффективность производства предприятия: качество, объем и скорость производства продукции, ее себестоимость. Прибыль компании рассчитывается с учетом получаемых доходов, затрат на производство и продажу продукции и т.д.

Второй показатель — чистый денежный поток — представляет собой сумму имеющихся денежных потоков

организации, как положительных, так и отрицательных. Положительное значение данного показателя может говорить о платежеспособности предприятия. Отличается денежный поток от прибыли тем, что отражает не только чистый доход, который организация получает за конкретный отрезок времени, но и включает в себя расчеты по кредиторской и дебиторской задолженности. То есть, прибыль отражает сколько денег мы имеем в распоряжении в определенный момент времени, а денежный поток — какие средства мы будем иметь в случае оплаты всех задолженностей (собственных другим компаниям и задолженности других компаний по отношению к изучаемой).

Следующие два показателя — рентабельность продукции и рентабельность капитала. Рентабельность является относительным показателем эффективности затрат (производства, то есть продукции, или капитала). Исчисляется данный показатель в процентах. Рентабельность в отвлеченном виде равна отношению полученной прибыли к произведенным затратам. В случае рентабельности продукции она равна отношению прибыли от реализации продукции к ее себестоимости. Рентабельности капитала равна отношению чистой прибыли к стоимости инвестированного капитала.

Последний из указанных показателей — себестоимость продукции, о которой уже было упомянуто ранее. Себестоимость продукции равна стоимостной оценке произведенных в процессе ее производства затрат, издержек. Различают цеховую, производственную и полную себестоимость. Цеховая себестоимость отражает затраты на изготовление продукции, включая прямые и общепроизводственные затраты. Производственная себестоимость равна произведенным затратам на выпуск продукции, включает в себя сумму цеховой себестоимости и общехозяйственных расходов. Полная себестоимость — это расходы на производство и продажу продукции, она равна сумме производственной себестоимости, коммерческих и бытовых затрат.

2) Группа показателей взаимодействия с клиентами состоит из:

- степени удовлетворения клиентов;
- прибыльности операций с клиентами;
- клиентской базы.

Данная группа показателей отражает то, как предприятие выглядит с точки зрения его клиентов или, другими словами, описывает конкурентное положение компании. Эти показатели наиболее важны при рассмотрении стратегии организации.

Степень удовлетворенности клиентов показывает восприятие клиентами относительно качества продукции,

которую предоставляет организация, или оказанных услуг. Данный показатель позволяет выявлять слабые и сильные стороны продукции или обслуживания, потребности и желания клиентов, дает возможность определить основные вехи развития предприятия в этом направлении. При анализе степени удовлетворения клиентов обычно применяют методы опроса, анкетирования или же полученные от потребителей комментарии, записанные в книге отзывов и предложений.

Прибыльность операций с клиентами является скорее второстепенным показателем, так как тяжело поддается управлению анализу. Отражает данный показатель то, какую выгоду получает предприятие на одного клиента в среднем. К примеру, гораздо выгоднее для предприятия, чтобы каждый клиент, посещая магазин, покупал не только хлеб, картофель и молоко, но и был склонен к покупке заинтересовавшего его предмета интерьера, нового продукта или просто большего числа наименований товара или единиц товаров-аналогов.

Еще одним немаловажным показателем является клиентская база. Этот показатель связан с прибыльностью операций с клиентами, однако эти два показателя не являются взаимозаменяемыми. При анализе клиентской базы и выявлении путей развития необходимо изучить такие критерии, как: способы привлечения клиентов, категории клиентов (целевая аудитория), располагаемый доход клиентов и т.д. Обычно клиентская база часто меняется, поэтому необходимо разработать стратегию, позволяющую заинтересовать большой круг посетителей и по возможности превратить их из посетителей в клиентов, а затем и в приверженцев.

3) Показатели, отражающие протекающие в организации процессы, делятся на:

- длительность производственного цикла;
- уровень запасов;
- качество продукции, обслуживания, процесса производства и деятельности организации в целом;
- связанное с качеством продукции количество ее возвратов;
- скорость разработок новой продукции, новых технологий, новых способов организации производства.

Указанные показатели отражают уровень организации работы предприятия в целом. Анализ этих показателей имеет высокую значимость для повышения эффективности деятельности компании, так как именно эти лучшее сочетание протекающих процессов и их уровень в отдельности позволяют получить максимальный эффект синергии, т.е. максимальное превышение полученной пользы от сочетания факторов над требуемыми усилиями и затратами.

Важнейшим из указанных показателей является длительность производственного цикла. Именно от него зависит, как быстро окупится оборудование, каков будет уровень ликвидности активов предприятия, какие средства станут возможным пустить в оборот и, следовательно, какую прибыль и как быстро предприятие сможет получить.

Другим немаловажным показателем является уровень запасов. В стандартной ситуации компании нужно стремиться сократить уровень запасов до возможного минимума (разумеется, позволяющего максимально использовать производственные мощности). Связано это с тем, что на формирование запасов затрачивается большое количество средств, а на крупных предприятиях эти цифры могут стать еще больше. Если снизить уровень формируемых запасов, то освободившуюся сумму можно потратить с большей пользой. К примеру, вместо хранения 2 тысяч автомобилей на складе предприятие может переоборудоваться для работы «на заказ» и в таком случае освободившиеся средства потратить на разработку новых технологий производства или закупку более современного оборудования, что снизит себестоимость продукции, а следовательно — снизит цену продукта и повысит его привлекательно для потребителей относительно других фирм. При характеристике данного показателя нельзя не упомянуть знаменитую систему Just-In-Time (точно-в-срок), используемую компанией Toyota. Эта система позволяет использовать дополнительные ресурсы благодаря тому, что ни детали, ни готовая продукция (автомобили) не задерживаются на складах надолго. Как следствие, компания Toyota имеет очень высокий уровень качества продукции, крупный оборот средств и высокий уровень доверия среди своих клиентов.

Систему ССП мы рассмотрели на примере Оренбургского предприятия АО «Завод» Инвертор». На данный момент времени предприятие ОАО «Завод «Инвертор» не имеет в своем распоряжении системы сбалансированных показателей. Для анализа действующих показателей оценки эффективности управления на ОАО «Завод «Инвертор» используются стандартные показатели, такие как себестоимость товаров, прибыль и выручка от продажи, данные о которых указаны в бухгалтерской (финансовой) отчетности данного предприятия за 2013–2015 гг.

В целом, можно сделать следующие выводы о деятельности предприятия. ОАО «Завод «Инвертор» является крупнейшим машиностроительным предприятием Оренбургской области. Миссия завода заключается в организации высокотехнологического производства систем бесперебойного питания для удовлетворения потребностей различных отраслей народного хозяйства.

Согласно основным показателям финансово-хозяйственной деятельности ОАО «Завод Инвертор» за 2013–2015 гг.:

1. выручка от продаж и себестоимость продукции сравнительно выросли;
2. валовая прибыль предприятия несущественно сократилась;
3. коммерческие и управленческие расходы постоянно увеличиваются;
4. прибыль от продаж неуклонно снижается;
5. чистая прибыль также сокращается.

Общее состояние предприятия таково: текущее положение завода неустойчиво, оборудование нуждается в за-

мене, а также необходимо снижение себестоимости и повышение качества продукции.

На этапе подготовки к разработке ССП необходимо разработать стратегию, определить перспективы, принять решение о том, в каких организационных единицах и уровнях необходимо разработать данную систему.

При определении области охвата, нужно учесть, что чем больше подразделений ОАО «Завод »Инвертор» охватывает стратегическое управление, тем лучше можно декомпозировать стратегические цели.

При определении перспектив для реализации стратегии, необходимо помнить о том, что они должны обеспечить всестороннее и равноправное рассмотрение деятельности компании. Это позволит избежать несбалансированности.

Важно выполнить ряд рекомендаций:

- определение стратегических целей и их конкретизация, при этом стратегические цели — это такие цели, достижение которых необходимо для выживания компании, для ее успеха. Они отличаются от оперативных большим влиянием на конкурентоспособность компании и большей сложностью воплощения;

- построение стратегической карты, т.е. связывание стратегических целей причинно-следственными цепочками;

- выбор показателей и определение их целевых значений, т.е. определить показатели для контроля над достижением стратегических целей и возможные методы получения этих показателей, при этом показатели могут быть как опережающие, изменения которого во времени происходят за короткий срок, так и отсроченные, которые говорят о конечных целях стратегии компании;

- определение мероприятия для эффективного достижения стратегических целей в течение заданного периода при установленном бюджете.

Результатом данного этапа будет обеспечение единого понимания стратегии, что будет являться начальным пунктом для постоянного мониторинга внедрения стратегии. Только после информирования всех сотрудников о ССП в ОАО «Завод »Инвертор», каскадирования целей, создания системы планирования и отчетности, после мотивации сотрудников ССП становится концепцией управления.

Важно учитывать, что основой являются стратегические цели и правильное подкрепление их показателями, которые надлежащим образом описывают стратегию, ведущую компанию к достижению конкурентных преимуществ.

Следующий этап — каскадирование — ведет к повышению качества долгосрочного управления во всех охватываемых организационных единицах за счет последовательной передачи целей и мероприятий из вышестоящих

подразделений в нижестоящие. Это повышает вероятность достижения стратегических целей ОАО «Завод »Инвертор».

На основе корпоративной ССП каждое подразделение ОАО «Завод »Инвертор» разрабатывает собственную ССП, которая должна быть согласована с корпоративной. Далее это детализируется до индивидуального плана работы каждого сотрудника и включает только те задачи, на которые сотрудники оказывают влияние.

Завершающим этапом является контроль выполнения стратегии, необходимый для обеспечения долгосрочной реализации стратегии, сформулированной ССП. А также внедрение методологии реализации стратегии должно быть связано с автоматизацией, ведь если ОАО «Завод »Инвертор» собирается разрабатывать ССП для нескольких подразделений с возможностью корректировки, то без использования преимуществ информационных технологий не обойтись.

Таким образом, разработка ССП в ОАО «Завод »Инвертор» должна включать:

- обоснование необходимости внедрения данной системы;

- выбор лидера для разработки и внедрения проекта;

- определить миссию, видение и стратегию предприятия;

- определить подразделения, в которых будет внедряться ССП;

- определить стратегические цели, т.е. такие цели, достижение которых необходимо для выживания компании, для ее успеха. Они отличаются от оперативных большим влиянием на конкурентоспособность компании и большей сложностью воплощения;

- выбор показателей и определение их целевых значений;

- определить мероприятия для эффективного достижения стратегических целей в течение заданного периода при установленном бюджете;

- внедрить управление процессами;

- контролировать эффективность системы и деятельности предприятия за определенные периоды.

Таким образом, после разработки ССП важно обеспечить эффективный механизм реализации этого проекта, который позволит достичь поставленные цели.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что ССП — современный инструмент управления, позволяющий провести соответствие между стратегическими целями и оперативной деятельностью компании, распределить ресурсы в соответствии с приоритетами, выделенными в стратегии, согласовать финансовые и нефинансовые показатели, контролировать достижение целей и тем самым повысить эффективность управления.

#### Литература:

1. Каплан Р. С., Нортон Д. П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. // М.: ЗАО «Олимп-Бизнес». — 2003. — С. 304.

- Каплан Р. С., Нортон Д. П. Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в материальные результаты. // М.: ЗАО «Олимп-Бизнес». — 2004. — С. 512.
- Рамперсанд Х. Универсальная система показателей: Как достигать результатов, сохраняя целостность. // М.: Альпина Бизнес Букс. — 2006. — С. 352.
- Гершун А., Горский М. Технологии сбалансированного управления. // М.: ЗАО «Олимп-Бизнес». — 2005. — С. 400.
- Horvath&Partners. Внедрение сбалансированной системы показателей. // М.: Альпина Бизнес Букс; Пер. с нем. — 2005. — С. 478.

## Оценка инвестиционного климата региона

Борисова Алена Александровна, студент

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

*Статья посвящена оценке инвестиционного потенциала региона и пути его улучшения на примере Республики Саха (Якутия).*

**Ключевые слова:** инвестиции, оценка инвестиционного климата, инвестиционная привлекательность

Проблема привлечения инвестиций является одной из главных проблем современного общества. Удовлетворить всю потребность в инвестиционных ресурсах практически невозможно, они ограничены. Данное положение особенно актуально в условиях финансово-экономического кризиса, так как инвесторы еще более точно оценивают возможные объекты инвестирования. На готовность инвестора осуществить вложения оказывает большое влияние инвестиционная привлекательность объекта инвестирования. [1]

Существуют различные методики оценки инвестиционного климата региона, такие как: методика Института экономики РАН; методика Совета по изучению производительных сил (СОПС); методика Шахназарова, Ройзмана, Гришиной; методика рейтингового агентства «Эксперт РА» и т.д.

Использование большинства из перечисленных методик, требует проведения ряда дорогостоящих и трудоемких экспертных процедур, а также не дает возможности убедиться в том, что полученные результаты является адекватными. Это происходит из-за того, что отсутствует «встроенный» в методику объективный критерий достоверности.

Вследствие этого, существует потребность в утверждении на законодательном уровне прозрачной единой методики оценки инвестиционного климата региона. Данная методика должна быть наглядна и понятна, чтобы при желании ей могли воспользоваться как инвесторы, оценивающие потенциальные объекты инвестирования, так и все желающие привлечь инвестиционные ресурсы.

Под инвестиционным климатом в рыночной экономике понимается совокупность политических, экономических, финансовых, социокультурных, организационно-правовых и географических факторов, присущих в данный момент государству (региону) и привлекающих либо отталкивающих потенциальных инвесторов. [2]

Можно выделить три подхода к оценке инвестиционного климата.

Первый подход базируется на оценке совокупности макроэкономических показателей, таких как: динамика ВВП, характер и динамика распределения национального дохода и объемов производства промышленной продукции; состояние законодательного регулирования инвестиционной деятельности; пропорции сбережения и потребления; ход приватизационных процессов, развитие отдельных инвестиционных рынков, в том числе фондового и денежного.

Второй подход основывается на взаимосвязанной характеристике широкого набора факторов, которые влияют на инвестиционный климат. К ним можно отнести: общие условия хозяйствования; характеристика экономического потенциала; зрелость рыночной среды в регионе; политические факторы; организационно-правовые; финансовые факторы; социальные и социокультурные факторы.

Для факторного анализа обобщающим показателем инвестиционного климата является сумма множества средневзвешенных оценок по группам факторов:

$$Q = \sum X_j \times P_j$$

где  $Q$  — обобщающая взвешенная оценка инвестиционного климата;

$X_j$  — средняя балльная оценка  $j$ -го фактора для региона;

$P_j$  — вес  $j$ -го фактора.

Третий подход строится на оценке риска инвестиций. При этом в качестве элементов, которые формируют инвестиционный климат региона, производится анализ двух направлений оценки инвестиционных рисков. Первое направление со стороны инвестиционного потенциала, второе направление со стороны социально-экономического потенциала. [3]



В настоящее время, инвестиционный климат Республики Саха (Якутия) складывается из следующих составляющих: факторы производства и сферы приложения капитала, в совокупности образующие инвестиционный потенциал республики; правовая система, которая обеспечивает стабильность в деятельности ин-

вестора; инвестиционный риск — совокупность переменных факторов риска инвестирования; человеческий капитал региона; средства, поступающие из федерального бюджета и внебюджетных источников, потребительская емкость экономики региона; инвестиционная емкость республики.

Таблица 1. SWOT-анализ Республики Саха (Якутия)

Сильные стороны	Слабые стороны
<p>1) Политическая стабильность в стране.                  2) Высокая обеспеченность природными ресурсами: значительные запасы нефти, газа, угля, леса, гидроэнергоресурсов.                  3) Значительные перспективы роста газонефтедобычи и электроэнергетики, ориентированного на международные и общероссийские рынки.                  4) Экономическое лидерство на Дальнем Востоке по объему ВРП (производственные ресурсы), промышленной продукции, экспорту, доходам бюджета (финансовые ресурсы), вводу жилья.                  5) Высокий уровень инвестиционной активности.                  6) 8-е место по уровню инвестиций в основной капитал среди субъектов Российской Федерации.                  7) Реализация программных документов по формированию благоприятного инвестиционного климата.                  8) Эффективно функционирующая региональная исполнительная власть, конструктивно работающая с основными субъектами экономической деятельности.                  9) Стабильные кредитные рейтинги Республики Саха (Якутия).                  10) Наличие специализированной организации по привлечению инвестиций, венчурной компании, наличие отдельного органа исполнительной власти в сфере инноваций, наличие в республике крупных научных и образовательных центров (инновационные ресурсы).                  11) Наличие трудовых ресурсов (трудоёмный потенциал).                  12) Благоприятная демографическая ситуация</p>	<p>1) Экстремальные природно — климатические условия, обуславливающие ограниченные возможности производства и удорожание затрат в капитальном строительстве.                  2) Неразвитость инженерной и социальной инфраструктуры, наличие ветхого жилья и изношенных коммунальных сетей.                  3) Неразвитость дорожной сети и объектов транспортной инфраструктуры, сезонное функционирование основных транспортных магистралей, изолированность от единой транспортной сети Российской Федерации.                  4) Изолированность энергорайонов Якутской энергосистемы, отсутствие связи с ОЭС Востока и Сибири.                  5) Значительный износ объектов электроэнергетики.                  6) Неустойчивое финансовое положение большинства организаций (неудовлетворительная структура баланса).                  7) Низкий уровень капитализации функционирующих в республике организаций, уменьшающий их финансовые и инвестиционные возможности.                  8) Слабое присутствие федеральных институтов развития и собственных финансовых институтов развития.                  9) Отсутствие стимулирующего регионального законодательства в сфере государственно-частного партнерства.                  10) Высокая степень зависимости республиканского бюджета от федеральных трансфертов.                  11) Низкая доступность долгосрочных финансовых ресурсов</p>
Возможности	Угрозы
<p>1) Появление новых мировых центров экономического развития в Азии (Китай, Индия и др.).                  2) Создание экспортно — ориентированных зон опережающего развития.                  3) Новые технологические изменения, усиливающаяся роль инноваций, возникновение альтернативных источников энергии, новейших достижений в области биотехнологий, информатики и нанотехнологий и др.                  4) Реализация политического курса на последовательное создание благоприятного инвестиционного и предпринимательского климата и поддержку предпринимательства.                  5) Стимулирование развития высокотехнологичного сектора экономики и инновационной деятельности</p>	<p>1) Снижение конкурентоспособности по сравнению с другими субъектами Российской Федерации по привлечению инвестиций в результате отсутствия собственной системы активного привлечения инвестиций.                  2) Усиление глобальной конкуренции, в том числе на рынках капиталов, технологий и рабочей силы.                  3) Опасность «демографической ямы» в период с 2015 г. по 2025 г., сокращение доли трудоспособного населения в результате миграционного оттока трудоспособного населения.                  4) Отставание в развитии новых технологий.                  5) Моноспециализация экономики республики.                  6) Интегральные риски (экологический, экономический, финансовый, управленческий, криминальный)</p>

К сдерживающим факторам, препятствующим привлечению инвестиций в республику, можно отнести следующее:

1) экономико-географическое положение, которое ограничивает возможности региона с точки зрения диверсификации экономики. Оно складывается, с одной стороны, из территориальной и транспортной удаленности региона, его внутриматерикового положения, а с другой — из неблагоприятных климатических условий, что является естественным препятствием для активного освоения территории;

2) неразвитость транспортных и энергетических коммуникаций, высокий износ основных фондов в жилищно-коммунальной сфере, сохраняющееся относительно неустойчивое финансовое положение большинства организаций (неудовлетворительная структура баланса);

3) низкий уровень инновационной активности;

4) высокая степень зависимости государственного бюджета Республики Саха (Якутия) от федеральных трансфертов;

5) недостаточное количество высококвалифицированных кадров;

6) высокая стоимость привлекаемых кредитов. [4]

Как видим (табл. 1), республика характеризуется достаточным инвестиционным потенциалом, умеренными рисками, а также проработанной нормативной правовой базой в инвестиционной сфере. Но степень использования инвестиционного потенциала, имеющегося на территории региона, пока недостаточна. Таким образом, формирование благоприятного инвестиционного климата региона возможно за счет активного вовлечения в хозяйственную деятельность потенциала региона. Прежде всего, требуется совершенствование нормативной правовой базы в сфере инвестиций. Основными мероприятиями по совершенствованию нормативной и правовой

базы инвестиционной деятельности и по созданию благоприятного инвестиционного климата являются:

— совершенствование налоговой политики с целью уменьшения налогового бремени на предприятия республики и снижение административных барьеров;

— снижение административного вмешательства государства в производственные процессы предприятий;

— приватизация предприятий, находящихся в государственной собственности;

— разработка и совершенствование республиканских нормативно-правовых и законодательных актов, регулирующих инвестиционную деятельность;

— совершенствование страховой политики с целью уменьшения имущественных, инвестиционных рисков государства и инвесторов.

Необходимы новые подходы в региональной инвестиционной политике РС(Я). На данном этапе развития в качестве основных способов привлечения инвестиций в экономику региона возможно использование облигационных займов, привлечение стратегических финансовых инвесторов, внедрение института концессионных соглашений, создание благоприятного законодательного климата с предоставлением государственных гарантий, повышение информационной открытости предприятий республики, содействие малому бизнесу и т.п. При определении дальнейших перспектив социально-экономического развития Российской Федерации и Республики Саха (Якутия) одной из главных задач является реализация активной инвестиционной политики, нацеленной на обеспечение высоких и качественных темпов экономического роста за счет активизации инновационных процессов. [5] В результате реализация этих мер приведет к повышению инвестиционной привлекательности и инвестиционного климата республики.

#### Литература:

1. О. Ю. Джакети. Оценка инвестиционного климата региона. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://m.cyberleninka.ru/article/n/otsenka-investitsionnogo-klimata-regiona-1/> (дата обращения: 09.01.17)
2. Инвестиции: учебник для вузов / Т. В. Теплова. — М.: Издательство Юрайт; ИД Юрайт, 2011. — 724 с. — Серия: учебники НИУ ВШЭ.
3. Г. Г. Фетисов. Методы оценки инвестиционного климата регионов России и пути его улучшения. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http://www.elitarium.ru/ocenka\\_investicionnogo\\_klimata/](http://www.elitarium.ru/ocenka_investicionnogo_klimata/) (дата обращения: 08.01.17)
4. Инвестиционная стратегия Республики Саха (Якутия). [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://old.sakha.gov.ru/special/node/84713/> (дата обращения: 09.01.17)
5. Н. М. Сомова. Инвестиционный климат региона. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://economy-lib.com/investitsii-v-innovatsionnom-razvitii-regionalnoy-ekonomiki> (дата обращения: 09.01.17)

## Системный, эволюционный и знаниевый аспекты развития менеджмента

Булатова Райхана Медхатовна, преподаватель  
ЧОУ ВО «Южный университет» (г. Ростов-на-Дону)

Наше время — время больших перемен, которые затронули все сферы деятельности человека. Кажется, что наше время вместило все проблемы, когда-либо стоявшие перед человечеством, но уже на основе другой более сложной реальности.

Управление призвано обеспечить целостность организации и, по меньшей мере, достижение ее целей, если не самым оптимальным путем, то путем, обеспечивающим развитие последней.

В практике и теории менеджмента реализовано и построено множество схем и парадигм управления. От простейших на раннем этапе формирования рыночной экономики, ограничивающихся стабильными условиями окружения, через подходы, учитывающие динамику внешней среды, прогнозируя будущее, до подходов, нацеленных на ведение управленческой деятельности в условиях гипертурбулентной среды.

Сегодня в условиях обостряющегося мирового экономического кризиса особенно актуальным является анализ парадигм менеджмента, т.к. опыт говорит о том, что не существует единственного подхода или сценария управления. В каждом конкретном случае в зависимости от организационной сложности компании, ее величины, от доли интеллектуальной собственности в активах, от уровня развития экономики, от характеристик внешней и внутренней среды может быть востребована та или иная комбинация идей, обеспечивающая наилучшее из возможных управление.

Анализ этапов развития теории и практики менеджмента требует рассмотрения некоторых вопросов, выходящих за рамки самого менеджмента: системный, эволюционный и знаниевый аспекты управления.

Объект управления и система управления — представляют исходно открытую и самоорганизующуюся систему, обменивающуюся с внешней средой посредством материальных, финансовых, информационных и иных потоков.

Именно эти свойства обеспечили живучесть организаций, на периоды, превышающие по длительности, как время жизни их создателей, так и ключевых механизмов управления эпохи их зарождения.

Управляет организацией человек или группа людей. И хотя нельзя ставить знак равенства между человеком и механизмом управления организацией, тем ни менее управление последней есть (сложная, нелинейная) функция от способностей человека. Именно поэтому любая организация по своей природе является принципиально открытой системой.

Из того, что исходные управляющие воздействия определяются человеком следует, что в самом начале эво-

люции экономических систем способов управления в той или иной степени выраженности представлен весь обширный спектр человеческих возможностей управлять, преломленный через структуру организации и ее внутреннюю и внешнюю среду. Которые и проявляются в перспективе в виде актуальных механизмов и парадигм управления на каждом шаге развития экономик.

Стационарность обменных потоков определяет подходящий (не самый сложный) способ управления, а практика является критерием правильности выбора. Но нет никаких оснований считать, что одни, на первых этапах развития производства, исключают другие менее актуальные способы управления организацией. Одни способы управления достаточные для решения стоящих задач выступают на первый план, другие — на второй, для решения может быть алгоритмически более сложных задач, всегда стоящих перед человеком и любой организацией, но не столь весомых.

Т. е. управленческая структура в той или иной степени выраженности содержит все три иерархии управления (рис. 1) [3]:

- управление, как реализация управляющего воздействия (контур 1);
- регулирование, как реализация управляющего воздействия с использованием обратной связи (контур 2);
- адаптацию, как изменение закона управления в зависимости от возмущений (контур 3).

Как отмечается [3], система управления с обратной связью может координировать объект управления, даже не располагая моделью объекта. Существенным становится вопрос качества управления. Т. е. появляется необходимость в процедуре нахождения такого закона управления, при котором обеспечивается максимальная производительность в заданном диапазоне управляющих воздействий.

Следующим важным моментом, который необходимо уточнить при анализе этапов становления менеджмента и смен парадигм управления, является учет того факта, что теория и практика менеджмента имеют разные, несмотря на конвергенцию, истории, по крайней мере, до определенного исторического момента. Сначала впереди идет практика менеджмента, потом, сближаясь практика и теория выравниваются (и теория, т.е. наука способна в реальном времени описывать эволюционные процессы, происходящие в современном менеджменте) и, наконец, наступает эра, когда возможно теоретическое предсказание по поводу управления, востребованное практикой.

Заметим, что теория, как и научная парадигма, возникают с момента, когда предлагаемые ими концепции опережают порождение их же практикой [2].

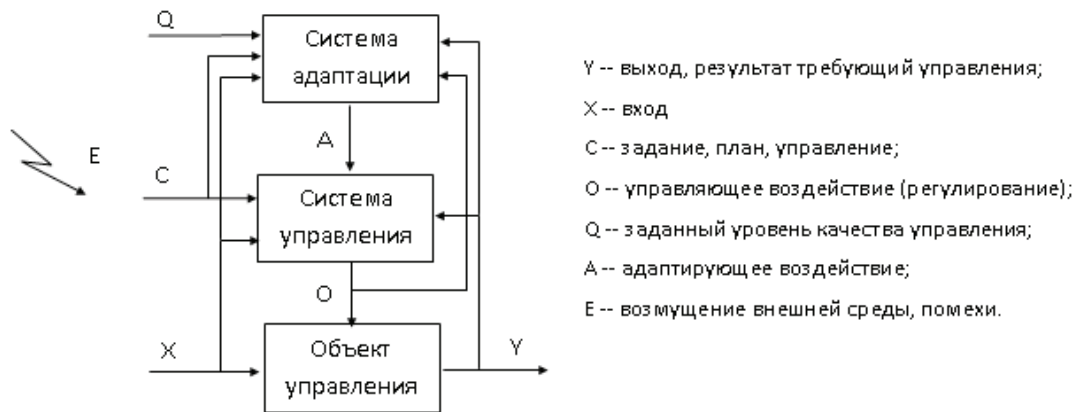


Рис. 1. Управление с адаптацией [2]

Важно заметить, что всякая новая парадигма управления или реализованный способ управления не заменяют предшествующие способы, а получает приоритет. Т.е. сложившиеся условия во внутренней и внешней среде организации определяют ключевые алгоритмы управления. Это позволяет взглянуть на эволюцию парадигм и концепций управления двояко: вдоль стрелы времени и через современный срез, т.е. через то, во что сегодня вылился эволюционный ряд подходов к управлению. В первом случае можно привязать хронологию развития управленческой мысли к эпохам экономического развития или развитию средств коммуникации, а во втором можно попытаться понять, как давние идеи воплотились в современные школы и парадигмы управления.

На рис. 2 сопоставлена эволюция идей управления с хронологией эпох экономического развития и их современный спектр на основе данных работ [1, 3].

Следующим ключевым моментом, определяющим весь ход развития менеджмента, является качество информации на основе, которой принимаются управленческие решения. Можно сказать, что управление организацией это управление информационными потоками посредством информации. Поэтому качество информации на входе и выходе организации является определяющим в потенциальных способах или стратегиях управления.

Если рассматривать организацию с позиций современных систем самоорганизации [4, 6], то очевидным является тот факт, что обмен информацией осуществляется не только по информационной модальности в узком смысле слова, но также и через материальные и финансовые потоки. Более того, исходно большая часть необходимой информации фирма получала непосредственно через материальные потоки, деньги лишь впоследствии из мерила стоимости превратились в эффективный источник информации и механизм управления. Практическая реализация и получение продукции и сырья, сами по себе являлись и являются носителями информации, важной для функционирования организации. Т.е. наличие сырья или комплектующих запускает процесс производства, отдельные технологические процессы, являясь сигналом для последнего. Отсюда, скорость перемещения, т.е.

транспортировки первоначально была критичной с точки зрения развития информационных коммуникаций (в роли, которых выступал транспорт).

Затем на первый план в качестве обмена информацией выступили финансовые потоки. Сигнальная функция денег существенно выигрывала в сравнении с материальными носителями. Деньги сформировали новый уровень информационной обеспеченности управления. Они стали тем механизмом управления, который мог запускать, ускорять, останавливать материальные потоки, задолго до их физического проявления. Информационный поток этой модальности исходно опирался на уже упомянутый механизм коммуникации — транспорт, затем — связь, что существенно ускорило процесс обмена информацией и ускорило все составляющие производства.

Следующим важным шагом в развитии управленческой среды стали информационные потоки (т.е. потоки информации в узком смысле) обеспечивающие быстрый обмен информацией всех со всеми.

Манипуляция с информацией (данными, знаниями) приводила к куда большим возможностям, как в экстраполяции данных, так и предвидении через построение виртуальных моделей реальных процессов и выработку на этой основе целой линейки возможных стратегий как функции возможных вариантов будущего.

С появлением мощных вычислительных систем во второй половине предшествующего века, появилась надежда на то, что, обладая актуальной информацией, отслеживая в реальном режиме времени и даже предвосхищая процессы, удастся избежать исходно непредвиденных кризисных явлений, как на уровне отдельной фирмы, так и экономик в целом.

В действительности кризисные или хаотические явления не только не исчезли, но стали «более закономерными» (если о хаосе можно так говорить) и как теперь становится понятным, необходимым механизмом развития экономик [5]. Однако информационная неопределенность зачастую вызвана не сложностью рассматриваемых объектов и явлений, а носит привнесенный характер, связанный с возрастанием информационной емкости виртуального пространства. Что приводит к неконтролируемой

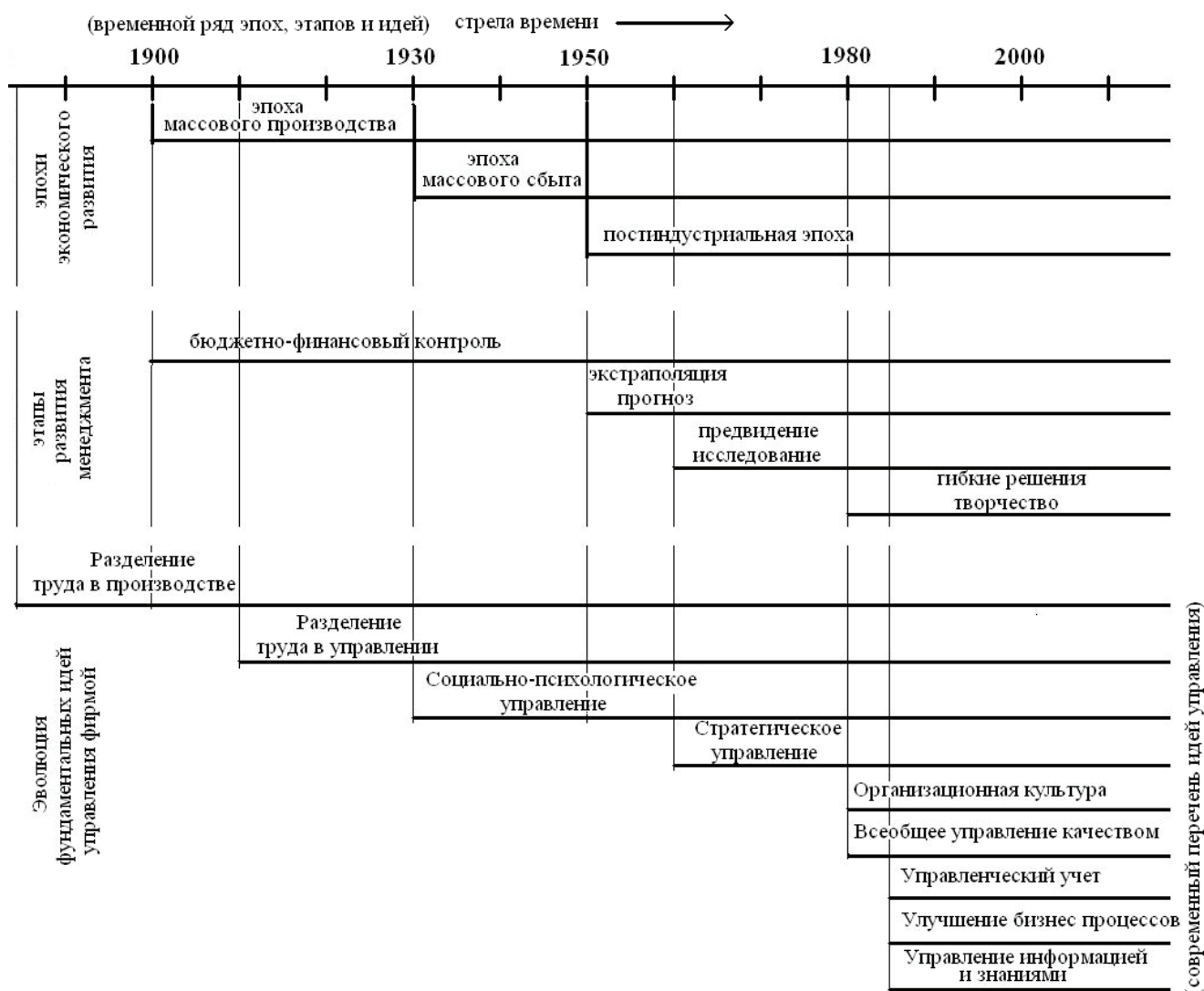


Рис. 2. Эволюционный ряд идей управления и их современный срез

избыточности, большой зашумленности, старению информации.

Анализ рассматриваемых аспектов развития менеджмента позволяет сделать вывод о том, что дальнейшее совершенствование методов управления лежит в области интеграции знания, пришло время «собирать камни». Огромное количество хранилищ информации, баз данных, знаний, созданных на основе оригинальных стандартов, концепций и платформ, описанных языками разных пред-

метных областей и аккумулированных в специализированных информационных сферах: глобальных и частных, государственных и коммерческих, научных и прикладных и т.п., — перевалило некую «критическую массу», сверх которой доступ к открытой информации становится затруднительным исключительно по причине неэффективности ее представления, с одной стороны, и как следствие, неадекватности применяемых систем обработки информации современным запросам ее потребителей, с другой.

Литература:

1. Ансофф И. «Стратегическое управление»: Экономика; Москва; 1989.
2. Долятовский В. А., Ивахненко А. В., Гамалей Я. В. Адаптивное управление экономическими объектами в нестабильной среде: Монография / Под ред. Гамалей Я. В. // Ростов-на-Дону: РГЭУ «РИНХ», 2005.
3. Каткало В. С. Стратегический менеджмент. Теория стратегического управления: этапы развития и основные парадигмы. Вестник СПб. У, сер.8. Вып. 2 (№ 16), 2002.
4. Николис Г., Пригожин И. Познание сложного. Введение / Пер. с англ., М.: Мир 1990.
5. Петерс Э. Хаос и порядок на рынках капитала. Новый аналитический взгляд на циклы, цены и изменчивость рынка: Пер. с англ. — М.: Мир. 2000.
6. Хакен Г. Информация и самоорганизация. Макроскопический подход к сложным системам. — М.: Мир, 1991.

## Основные направления брендинга территорий на примере Лиссабона

Бунеева Полина Андреевна, студент  
Российский государственный гуманитарный университет (г. Москва)

*В данной статье проанализированы основные аспекты брендинга территорий на примере португальского города Лиссабон. Автором рассматриваются основные направления брендинга, успешно реализованные и находящиеся в стадии активной разработки. В статье представлены статистические данные, отражающие тенденцию развития туризма в Лиссабоне как результат успешного брендинга.*

**Ключевые слова:** брендинг территорий, бренд, туризм

В условиях интенсивной глобализации территории становятся новым способом повышения конкурентоспособности различных стран на мировой арене. Формирование единого мирового информационного пространства приводит к усилению конкуренции между территориями на уровне государств, регионов, городов. До недавнего времени проблема имиджа территорий рассматривалась применительно только к сфере туризма, но современные темпы развития приобрели сложный и неоднозначный характер благодаря влиянию различных факторов его формирования. Глобализация повлияла на мобильность людей, и это изменяет характер территорий в целом. Важным аспектом является то, что бренд территорий работает как идеология, генерирующая общую территориальную идентичность. Становится очевидным то, что разработка бренда территорий является фундаментом для хорошей репутации, влияющей на благосостояние людей, проживающих в определенном регионе.

Столицы государств соревнуются в гонке за туристической привлекательностью, дополнительными инвестициями и поиском новых талантов. Для достижения этих целей необходимо создание успешного бренда города, в котором люди захотят жить, работать и который выберут для туризма. Решением является создание бренда города, или брендинг территорий, дающий возможность сформировать позитивный образ города сознанию людей и конкурентные преимущества территории.

Брендинг территорий — стратегия повышения конкурентоспособности городов, областей, регионов, географических зон и государств с целью завоевания внешних рынков, привлечения инвесторов, туристов, новых жителей и квалифицированных мигрантов. На данный момент принято выделять следующие направления брендинга территорий:

1. Культурный брендинг, основанный на культурных ценностях определенной территории;
2. Event-брендинг, основанный на проведении крупных мероприятий, таких как футбольные чемпионаты, олимпиады и т.д.;
3. Флагманское строительство, основанное на конструировании определенного типа зданий известных архитекторов (например, Абу-Даби);
4. Персонализированный брендинг, основанный на использовании конкретной персоны, проживающий на

данной территории (например, Никола Тесла как один из символов Сербии).

Создание брендинга города Лиссабон является успешным примером использования культурного брендинга территорий. Благодаря брендингованию своей столицы государству удалось решить ряд задач, связанных с привлечением дополнительного финансирования.

На разных этапах экономического развития Португалия задействовала различные виды брендинга столицы, в частности event-брендинг, культурный брендинг, а также развитие digital-города на современном этапе.

Лиссабон — процветающая и набирающая обороты в сфере туризма столица Португалии. По статистике за 2011 г. население города составляло 547733 человек, площадь 100,05 км<sup>2</sup>. В 2014 г. Португалия занимала 9 место среди европейских стран, выбранных в качестве стран для отдыха. Несмотря на мировой экономический кризис, начавшийся в 2008 г., Португалии удалось обеспечить приток финансов благодаря развитию туризма. По данным за 2009 г. страна находилась в зоне риска, страны активно обсуждали исключение из Евросоюза из-за ее невозможности выйти из кризиса без ущерба, но уже к 2010 г. страна показала, что способна достичь стабильного финансового состояния.

Португалия не всегда привлекала туристов со всего мира. Еще 35 лет назад у страны не было достаточных ресурсов для развития туризма, несмотря на выгодное климатическое расположение и близость к океану. Страна пережила несколько кардинальных изменений за короткий срок, которые превратили аграрную страну в страну с развитым туризмом.

В 1973 г. Португалия была признана одной из самых бедных стран Западной Европы, расположившись на 39 месте по уровню жизни населения. Ожесточенная политика режима Антониу Салазара и Марсела Каэтана за 50 лет сделали Португалию самой отсталой аграрной страной. К началу 1971 г. сельское хозяйство имело минимальный уровень механизации по сравнению с другими странами, рост производства продукции отсутствовал, урожайность зерновых культур была в 5 раз ниже, чем в других странах Западной Европы. Сельское население было неграмотным и практически нищим по сравнению с фермерством Франции или ФРГ. К 1974 г. данная ситуация привела страну к «Революции гвоздик». Был со-

вершен бескровный военный переворот. Режим Нового Государства, установленный Салазаром, сменился либерально-демократическим режимом. Туризм не занимал главенствующий государственный аппарат, так как на первый план вышли более серьезные проблема, связанные со становлением нового политического строя в стране.

Спустя 10 лет после прихода новой власти развитие туризма не наблюдалось. Португалия столкнулась с серьезной проблемой наркомании, влекущей к увеличению больных ВИЧ-инфекцией. В середине 1980-х число наркозависимых в Португалии составляло около 100 тысяч человек, что составляло 1% населения. Наркотики стали главной проблемой самой западной страны Европы. Сложившаяся ситуация не являлась благоприятной для создания инфраструктуры туризма в стране, а соответственно и брендингу. Лишь к началу 2000 г. благодаря созданию в стране SICAD (General-Directorate for Intervention on Addictive Behaviours and Dependencies) и государственному регулированию удалось урегулировать ситуацию с наркоманией. На состоянию на тот период туристы предпочитали Португалии другие страны, считая ее небезопасной для отдыха. Португалии было необходимо предпринять меры для того, чтобы начать развивать туризм и изменить впечатления о стране.

Со времен революции самым масштабным мероприятием, направленным на формирование брендинга Лиссабона, считается участие в Международной выставке Expo 1998. У города на тот момент не было определенного бренда, но в рамках выставки было положено начало использованию морской атрибутики для формирования бренда города. За 132 дня выставку посетили 11 млн человек. Проведение выставки представляет направление event-брендинга территорий, так как привлекала в Португалию в благодаря возможности участия в выставке. Следующим масштабным мероприятием стал UEFA European Championship в 2004 г.

Далее для развития туризма оптимизировали навигацию по Лиссабону и адаптировали большинство официальных туров «Yellow Bus» для носителей различных языков, помимо английского языка у туристов появилась возможность брать туры на русском, японском, итальянском, французском языках. Это облегчало перемещение по городу и способствовало притоку туристов. Начали открывать различные хостелы, предлагающие проживание по более низким ценам, чем в отелях.

Уже к 2009 году по версии компании Noscars, занимающейся 14 лет отбором лучших отелей на основании отзывов клиентов по всему миру, первые три места заняли португальские хостелы, расположенные в Лис-

сабоне: Travellers house, Rossio Hostel, Lisbon Lounge Hostel. В 2013 г. в номинации «Best Small Hostels» (количество комнат до 50) лиссабонские хостелы занимают 7 и 9 места из 10, в номинации «Best Medium Hostels» (количество комнат 51–100) 1,2,4,5,6,9 мест из 10, в номинации «Best Large Hostel» (количество комнат 101–250) на 2 месте.

В 2011 г. Лиссабон был признан лучшим городом-VFM (best value for money) для туризма по версии британского журнала «Sunday Times Travel».

Для управления брендом Лиссабона был создан «Strategic Marketing Plan for Turismo de Lisboa 2011–2014». С помощью этого плана решался ряд следующих задач:

4. Увеличение количеств туристов, впервые посетивших Лиссабон, и тех, кто путешествует туда не первый раз;

5. Учет ожиданий различных целевых аудиторий туристов, путем предоставления широкого выбора от бюджетного отдыха до отдыха формата luxury в частных замках;

6. Создание идеи о том, что Лиссабон входит в разряд городов «must-see»;

7. Четкие цели, предполагающие отдельно проработанные сценарий для различных городских муниципалитетов.

Уже к 2015 г. на основании статистических данных аналитической компании Statistics Portugal (INE) прибыль от туризма составила 2,5 млрд евро, количество туристов достигло 10,18 млн. Поставленные цели были достигнуты.

Следующее бренд-направление Лиссабона, которое находится в стадии активной разработки и реализации — создание города, привлекательного для начинающих предпринимателей в сфере IT. Подтверждением служит проведение в Лиссабоне самого масштабного в мире IT-мероприятия Web Summit 2016. На официальном сайте саммита написано следующее: «A country blessed by unique competitive advantages», что переводится как «Страна, обладающая уникальными конкурентами преимуществами». На данный момент в Лиссабоне существует несколько инкубаторов для начинающих предпринимателей, которые заинтересованны в реализации своего потенциал в сфере IT-технологий.

В данной статье проанализированы основные направления брендинга, используемые в Лиссабоне для привлечения туристов, а также для привлечения высококвалифицированных сотрудников. На данном этапе развития города удалось достигнуть изначальных целей для привлечения туристов и модифицировать стратегию управления брендингом в соответствии с тенденциями современного рынка.

#### Литература:

1. Суханов В. И. «Революция гвоздик» в Португалии: Страницы истории. — М.: Мысль, 1983. — 239 с.
2. Лиссабонский договор: как Португалия отказалась от войны и наркотиками и выиграла // FURFUR.ME. URL: <http://www.furfur.me/furfur/freedom/freedom/216047-narkotiki-portugaliya> (дата обращения: 10.01.2017).

3. Визгалов Д. В. В42 Брендинг города. — М.: Фонд «Институт экономики города», 2011. — 160 с.
4. Котлер Ф., Рейн И., Асплунд К., Хайдер Д.. Привлечение инвестиций, предприятий, жителей и туристов в города, коммуны, регионы и страны Европы.. — СПб.: Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2006. — 382 с.

## Участие России в международных образовательных проектах как элемент мягкой силы

Бычкова Лариса Викторовна, кандидат экономических наук, доцент;

Ткачева Мария Юрьевна, студент

Юго-Западный государственный университет (г. Курск)

*В статье рассматриваются российские международные образовательные программы, как инструмент «мягкой силы» страны для долгосрочного политического влияния на мировой арене. Проводится анализ осуществленных государственных программ, их результаты на сегодняшний день.*

**Ключевые слова:** Россия, образование, международный образовательный проект, «мягкая сила», российское образование

Образование является важной составной частью любого государства, благодаря развивающемуся механизму системы образования любая страна может достичь высоких результатов. И конечно же, оказывая такую силу на внутреннюю составляющую государства, система образования может выступать в качестве рычага «мягкой силы» во внешней политике и геополитике. Государство, у которого есть развитая образовательная система, начинает играть более важную роль в современном мире.

Понятие «мягкая сила» было впервые высказано американским политологом Дж. Найем, который дал ему определение: «мягкая сила» — способность страны делать так, чтобы другие государства хотели того, что хочет она, за счет привлекательности ее культуры и идеологии. Если у государства идеология и культура привлекательны для других участников на мировом уровне, то они будут следовать за государством — в этом и есть суть «мягкой силы», которая важна как и «жесткая сила» [1, с. 21]. В настоящее время данный аспект расширяется и включаются новые сферы общественной деятельности: бизнес-климат, информатизация, государственное управление, внешняя политика и образование. Мягкая сила высших учебных заведений выступает, как академический обмен на универсальном языке. Совместное обучение способствует развитию политической и культурной толерантности, укреплению демократических ценностей: свобода слова как способ выражения своей позиции, приверженности к равенству возможностей, т.к. образовательный процесс не связан с этнической и расовой принадлежностью [1, с. 56]. Но этого недостаточно, при наличии данных преимуществ, следует внедрять инновационные формы организации университетской среды, усиление международной интеграции в сфере высшего образования.

Развивается особая новая профессия — академические коммуниканты, играющие решающую роль в реализации мягкой силы университетов. Коммуникация мыслей, идей, вопросов и проблем в решении частного и государственного сектора отвечают запросам на знания для информирования общества и получения поддержки и укрепления производства и торговли: «Университеты представляют собой ведущих транснациональных участников международных отношений, роль которых не оценена по достоинству. Если мы рассмотрим идеи, таланты и деньги, становится ясно, что университеты могут быть важным мостом между обществами» [2].

Сейчас многие страны мира считают образование одним из самых лучших способов продвижения своих национальных интересов в международном сообществе. Таким образом, такие страны как США, Российская Федерация, Китай, Великобритания и другие страны создают и распространяют разнообразные программы и проекты для поступления в ВУЗы, конкурсы, конференции, стажировки и множество других мероприятий.

С начала 2000-х годов Россия занимает активную и высокую позицию в участии международных образовательных программ, так летом 2016 года ТАСС сообщил о вхождении МГУ имени М.В. Ломоносова в 20-ку лучших ВУЗов мира [3]. Однако, на фоне европейских государств таких как Великобритания, Франция, Германия, США и Канада, наша страна относительно далека, но большими и уверенными шагами идет вперед.

В настоящее время курс на развитие образования, как способа усиления России в международном образовательном пространстве реализуется Министерством иностранных дел Российской Федерации. МИД РФ создал «Основные направления политики России в области международного культурно-гуманитарного сотрудничества»



в областях культуры, науки, образования, спортивных и международных связей, которые были утверждены Президентом России в декабре 2010 года [4]. В основе документа лежит концепция использования «мягкой силы» как важнейшего инструмента работы России с иностранными партнерами. В рамках «Основных направлений политики России...» ежегодно проходят многочисленные мероприятия: презентации лучших российских вузов в странах СНГ и далекого зарубежья; двусторонние форумы ректоров и деканов российских и иностранных университетов (Франция, Италия, Германия) и разнообразные международные конференции.

Одним из инструментов продвижения российской «мягкой силы» за рубежом служат международные российские центры науки и культуры [4]. Сейчас данные РЦНК находятся в более чем 75 странах мира. Их основной деятельностью является информирование людей о внутренней и внешней политике России, расширение международных образовательных, научно-технических, культурных связей, популяризация русского языка и российского образования, помощь и поддержка соотечественников в сложный период времени.

Важным направлением образовательной политики России является распространение русского языка, рассматриваемый как необходимое средство интеграции государств — стран СНГ и вхождение России в мировое политическое, экономическое, образовательное и культурное пространство. По Федеральной целевой программе «Русский язык» 2011 года было проведено 35 мероприятий в 41 стране. После этого, количество курсов русского языка возросло до 80 в 46 странах мира [4]. Работа языковых центров является важнейшим компонентом поддержки и сохранения русского языка в государствах и культурной идентичности русских людей, живущих за границей.

Для развития интереса к русскому языку был развернуты международные образовательные проекты — «Институты Пушкина» и «Послы русского языка в мире». Главной задачей Институтов Пушкина является изучение, преподавание и распространение русского языка в интересах национальной безопасности и усиления геополитической роли Российской Федерации в мире. За долгие годы работы Институт подготовил и выпустил около 500 000 выпускников из разных стран мира: Германия, Индия, Испания, Италия, Австралия, Болгария, Северная и Южная Корея, Мексика, Турция, Япония, Финляндия, США и многими другими. Институты Пушкина являются одними из самых влиятельных и важных проектов России, который успешно развивается и на международной арене [5].

«Послы русского языка в мире» — это международная волонтерская программа, созданная Государственным институтом русского языка им. А. С. Пушкина, в рамках реализации Программы развития деятельности студенческих объединений по линии Минобрнауки России. Главная цель программы — это популяризация русского языка,

русской литературы и культуры как в России, так и за рубежом [6]. Благодаря программе развиваются партнерские связи международного характера, ведется пропаганда культурных ценностей толерантности и организация диалога различных культур. Благодаря данной программе у молодых людей появляется возможность отправиться в интереснейшие образовательные экспедиции, например, в 2015 году обучающиеся были в странах СНГ — Армении, Киргизии, Молдавии и Таджикистане. В первый год жизни проекта были отобраны 74 посла из 1021-го человека, а заявки пришли из 140 вузов, 60 регионов России и 11 зарубежных стран [6]. Это очень высокие показатели для первого этапа жизни «Послов».

Последние несколько лет особое значение приобрели программы по работе с молодежью. В развитии Стратегии международного молодежного сотрудничества государств-участников СНГ до 2020 года, Министерство иностранных дел Российской Федерации помогает укреплять молодежные связи и делать более доступным образование в России. Иностранные и российские студенты, благодаря работе МИДа могут посетить такие молодежные образовательные форумы: «СелиСак», «Волга», «Территория смыслов на Клязьме», «Балтийский Артек», «Селигер», «Фонд Горчакова», касающиеся различных сфер образования и наук [7].

Осуществляется работа по формированию «мягкой силы» на международной арене с помощью проекта «Русская школа за рубежом». Она направлена на становление и поддержание уровня русского языка с помощью отечественных образовательных программ. По словам Сергея Лаврова, такие школы будут располагаться во всех странах, где проживают граждане Российской Федерации [8]. Этот проект поможет детям учить родной русский язык за рубежом и не забывать его взрослому поколению — родителям.

Стоит отметить, что у России есть продуктивный опыт в области сетевого университета СНГ. Под аналогом европейской программы «Эразмус Мундус», страны СНГ создали свою программу во главе с РУДН. В состав Сетевого университета вошли 16 высших учебных заведений из 8 стран: Беларуси, Армении, Молдовы, Кыргызстана, Казахстана, России, Таджикистана и Украины [9, с. 90]. Проект направлен на развитие сотрудничества и межвузовских связей в сфере высшего образования на территории СНГ. Подобный университет есть в Шанхайской организации сотрудничества, где ведется работа между российскими, казахстанскими и китайскими университетами.

Опыт деятельности университета ШОС оказался положительным, поэтому в перспективе стоит создание Евразийского университета, который готовил бы специалистов из стран Евразийского союза [9, с. 91]. Здесь идет речь о соседних государствах нашей страны, между которыми есть историческая и языковая связь, подобный университет очень важен для России в настоящее время.

В силу модернизации экономики страны, приоритетным направлением развития образовательной системы России

формируются новые бизнес-школы. Большим импульсом послужил запуск инновационного проекта по созданию наукограда в Сколково. Так уже созданы бизнес-школы, изучающие развивающиеся экономики Китая, Южной Кореи, Индии, Бразилии, России [9]. Обучение в школах Сколково основано на учебных программах крупнейших западных школ и работает как на российских, так и зарубежных слушателей. Организаторы этого проекта считают, что эта площадка займет свое место в мировом образовании.

В 2015 году на основе Сколково была создана Международная гимназия для детей, ее главная миссия — это создание инновационной образовательной среды, которая ориентирована на развитие природных дарований детей, способных и желающих стать инноваторами, изменять мир к лучшему. В гимназии обучаются как граждане России, так и иностранные граждане в возрасте от 3 до 18 лет. Обучение ведется на двух или трех языках — русский, английский; и немецкий, китайский, испанский — на выбор. Ведутся углубленное изучение математики, информационных технологий, иностранных языков и естественных наук. На этом инновационный центр не останавливается и планирует реализовывать свои новые научные и образовательные идеи для развития России и сотрудничества с другими странами мира [10].

Рассмотрев участие России в международных образовательных проектах, следует сказать, что российские вузы медленно реализуют совместные программы, особенно на иностранных языках, ведется малое количество совместных международных исследований, которые могли бы быть направлены на интернационализацию

программ обучения. Почти отсутствуют двусторонние и многосторонние программы и проекты с зарубежными университетами, а также совместные магистерские и аспирантские программы в сотрудничестве с Европой и Америкой.

«Мягкая сила» России в виде международных образовательных программ очень интересна и значительно отличается от программ Европы и Азии, дает возможность знакомиться с новыми политическими спикерами, наукоемкими отраслями, способами изучения языка и других предметов [11].

По мнению армянского журналиста, пишущего о международной политике, Айк Халатян, России нужно уделить особое внимание странам бывшего Советского Союза и закрепить более близкие партнерские отношения. Он положительно высказался о ведении российских международных программ, они не касаются только России, участники проектов не обязаны высказываться только в пользу пророссийской ориентации, но и касаться других волнующих их проблем. Самое важное условие — это способность выслушивать мнения, отличающиеся от собственного и совместно предпринимать решения [12].

Таким образом, быстрорастущие темпы российских международных образовательных проектов способны увеличить «мягкую силу» страны на мировой арене. Такие отечественные продукты могут повысить уровень образования как внутри страны, так и привлечь новых иностранных партнеров, благодаря которым будут вестись не только культурные и научно-образовательные обмены, но и начнут формироваться общие политические взгляды на мировое сообщество

#### Литература:

1. Най Дж.. Гибкая сила. Как добиться успеха в мировой политике. — М.: Тренд, 2006. — 397 с.
2. Университет как инструмент мягкой силы // Информационно-тематический портал «Обозник».. URL: <http://www.oboznik.ru/?p=45756>
3. Российский вуз вошел в топ-20 университетов мира с лучшим образованием // Российская газета. URL: <https://rg.ru/2016/07/11/rossijskij-vuz-voshel-v-top-20-universitetov-mira-s-luchshim-obrazovaniem.html>
4. Основные направления политики Российской Федерации в сфере международного культурно-гуманитарного сотрудничества // МИД РФ. URL: [http://www.mid.ru/foreign\\_policy/official\\_documents//asset\\_publisher/Cp-tICkV6BZ29/content/id/224550](http://www.mid.ru/foreign_policy/official_documents//asset_publisher/Cp-tICkV6BZ29/content/id/224550)
5. История и миссия // Государственный институт русского языка им. А. С. Пушкина. URL: <http://pushkin.institute/institut/history/>
6. О программе // Послы русского языка. URL: <http://послырусскогоязыка.рф/#4>
7. Обзор внешнеполитической и дипломатической деятельности Российской Федерации МИД России за 2011 // МИД РФ. URL: <http://www.mid.ru/et/activity/review>
8. Кто мешает «Русской школе за рубежом»? // Русский мир. URL: <http://www.ruskiymir.ru/publications/86273/>
9. Торкунов А. В. Образование как инструмент «мягкой силы» во внешней политике России // Молодой ученый. — 2012. — № 4. — С. 85–92.
10. Международная гимназия // Сколково. URL: <http://sk.ru/city/gymnasium/>
11. Гладиллина, А.А., Бычкова, Л. В. Роль акторов публичной дипломатии в формировании имиджа страны [Текст]: статья / А. А. Гладиллина, Л. В. Бычкова // Сборник Мировая экономика и социум: современные тенденции и перспективы развития: сборник научных статей. — 2016. — С. 262–265.
12. Айк Халатян: Российская «мягкая сила» — брать не количеством, а умением // Фонд поддержки публичной дипломатии имени А. М. Горчакова. URL: <http://gorchakovfund.ru/news/15272/>

## Факторы, влияющие на себестоимость жилищного строительства (на примере города Уфы)

Валиев Салават Фаритович, аспирант;  
Ишемгулов Мурат Нилевич, магистрант  
Башкирский государственный университет (г. Уфа)

*В статье представлены результаты исследования методов и способов снижения себестоимости строительства жилья. Изучены экономические и неэкономические факторы, влияющие на доступность жилья. Приводится сравнение рынка жилья Уфы с другими аналогичными городами-миллиониками, успешный опыт зарубежных стран. Даны рекомендации по развитию строительной отрасли, перечислены не используемые ресурсы, имеющиеся резервы. Тщательный анализ текущей ситуации позволяет обозначить новые идеи, позволяющие решить проблему дефицита жилья. Обозначены имеющиеся недостатки в строительной отрасли, в том числе и административные. Статья имеет важное практическое решение, т.к. обеспечение населения жильем всегда имело ключевое экономическое значение.*

**Ключевые слова:** жилищное строительство, себестоимость жилья, рынок недвижимости, инвестирование в недвижимость, финансирование строительной отрасли, факторы ценообразования на недвижимость, ипотечное кредитование, спрос на жилье

На решение жилищного вопроса требуется комплекс программ не только со стороны государства, но и предприятий, связанных с этой отраслью.

Потребность населения в улучшении жилищных условий остается очень высокой. По данным статистики более 65% жилья построено за счет средств населения (в том числе кредитных) — 1,4 миллион квадратных метров [1, с.31]. Это на 6,3% меньше, чем было в прошлом году. Объем жилья, введенный организациями, составил за 10 месяцев 2015 года 744,6 тысяч квадратных метров, что на треть выше, чем в прошлом году.

Потребность в жилье в России составляет 1,3 млн квадратных метров. По стране на душу населения ввод жилья в год примерно составляет 9 квадратных метров. В качестве ориентира на будущее перед российским строительным комплексом стоит задача довести объем строительства жилья до 145 млн кв. м, т.е. до 1 кв. м на человека в год. По мнению экспертов, столько нужно строить ежегодно для планомерного обновления жилого фонда и удовлетворения потребностей населения. Таким образом, нельзя допустить опережающих темпов увеличения спроса населения на жилье над темпами увеличения предложения жилья.

Уровень урбанизации в Республике не соответствует ни современным (текущим) нормам производительности труда в сельском хозяйстве, ни современной доле городского населения. Доля городского населения в России 74%, а в Республике только 60,4% по итогам Всероссийской переписи населения 2010 года [1, с53]

Увеличение спроса на жилье возможно с помощью развития доступного жилищного кредитования и увеличение объемов качественного жилищного строительства. Определенные надежды застройщики связывают также с дальнейшим развитием государственной программы «Жилье для российской семьи».

Снижение расходов на покупку земли тоже является одним из главных вопросов снижения себестоимости, по-

тому что в крупных городах эти затраты достигают более 30% [2, с.72]. Высокую стоимость жилья в Уфе, отчасти связывают с тем, что основные площадки в городе фактически поделены между крупными игроками. На этой почве периодически вспыхивают судебные разбирательства, что свидетельствует о необходимости внесения более четких правил и законов получения площадок под строительство. Раннее полученные по серым схемам неосвоенные участки подвергаются нападкам со стороны застройщиков, которые имеют необходимый административный ресурс. Это говорит о высокой коррупционной составляющей при получении площадок под строительство. Клановая борьба за лакомые участки добралась и в пригородные районы. Паи сельскохозяйственных кооперативов, приобретенные за копейки, превращаются в земельные наделы, которые со временем будут продаваться за большие деньги. Нужны качественные меры для борьбы с высоким уровнем монополизации и административного протекционизма снизить административные барьеры на рынке жилищного строительства.

Наиболее привлекательной зоной остается пригород и близлежащие районы. На сегодняшний день это Госстрой МУП ИСК, Фонд жилищного строительства Республики Башкортостан, КПД, СтройФедерация, Монолитстрой Жилстройинвест и другие. Остальные застройщики, как правило, реализуют точечные проекты. С другой стороны мелкие застройщики, которые строят один два жилых дома, как правило, потом оказываются недобросовестными. Вмешиваться в ход строительства, затем приходится администрации. Это связано, прежде всего, со слабой финансовой устойчивостью, низкой материально-технической базой, а также недобросовестность руководства этих предприятий.

Опыт других стран в решении вопроса обеспеченности жильем, показывает, что не малую долю занимает каркасное строительство. Оно отличается тем, что себесто-

имость ниже примерно на 30% и сроки возведения невелики [3, с.101]. Для увеличения общей доли таких домов нужны современные заводы с серийным выпуском качественных комплектующих, а также популяризация. Стоит отметить, что некоторые отрицательные особенности этих домов легко решаются. Например, проблема высокой горючести некоторых видов наполнителей. Если требования к пожарной безопасности изначально высоки, всегда можно пойти на компромисс и использовать сэндвич-панели, наполненные базальтовым или стеклянным волокном, которые являются абсолютно негорючими и не требуют вентиляции из-за своей герметичности. И чем более массовым будет производство, тем дешевле будет стоимость домокомплектов. Спрос у населения на этот вид строительства есть. В Уфе и Башкирии есть положительный опыт строительства пригородных поселков, с недорогим малоэтажным жильем (Жуково, Шамонино, Дорогино и другие) [4, с.48]. Властям стоит решить немало задач в стимулировании малоэтажного строительства. Это в первую очередь реализация земли и обеспечение инфраструктурой этих поселков. До конца 2016 года продлена программа льготной приватизации земли. И стоит задуматься о возможности привлечении бизнеса путем снижения стоимости земли в обмен на строительство инфраструктуры.

В городе Уфе 2009 году был принят новый градостроительный план [4, с.51]. Существенная доработка продолжается и по сегодняшний день. Мы считаем, что это правильно, потому что в век информации и технологий все должно быть в динамике. Меняются концепции строительства, архитектура, виды общественного и личного транспорта, энергетическая составляющая города, требования экологии жилья. Что вместе видоизменяет и экономику города. Уфа третий по протяженности город, зеленый и просторный миллионный город России. На одного горожанина 698 м<sup>2</sup> городской территории и 202 м<sup>2</sup> зеленых насаждений. Эту особенность Уфы нужно использовать, только с учетом современных требований экологии и благоустройства. Ведется планомерное сокращение опасных и вредных производств, коммунально-складских территорий и промышленных зон в жилых районах. Недавно Уфимские власти приняли решение вести уплотнительную застройку в центральных районах города вместо идеи развития города в сторону удаленных от центра территорий. Уплотнение центральной части города не решит вопрос социального жилья, а только увеличит плотность и стоимость центра города, что выгодно для участников строительства. Есть много районов в некотором удалении от центра, которые очень привлекательны со всех точек зрения. Это наиболее привлекательные в природном отношении и экологически чистые районы: Затон, Дема, Кузнецовский затон, Нижегородка [4, с.57].

Цена на строительные материалы также существенно влияет на стоимость жилья. В Уфе ее цена выглядит существенно завышенной по сравнению с соседними реги-

онами. В Башкирии много производств различных строительных материалов (кирпичные заводы, предприятия по выпуску керамической плитки, стекла, цементно-стружечных плит, пеноблоков, утеплителя и другие), но ситуацию это не меняет.

Это сложилось из-за большого спроса на материалы. Предприятия не могут обеспечить потребности из-за мощностей либо вступают в сговор, искусственно повышая цену. Много стройматериалов завозят из других регионов (Челябинская Свердловская область, Пермский край, Республика Татарстан и другие), порой цена оказывается ниже местных производителей. В Башкирии нужны новые современные предприятия по изготовлению всей номенклатуры строительных материалов, благо сырье, трудовые ресурсы имеются. Для этого нужны огромные инвестиции и опека со стороны властей. Сырьевая база для этого есть. Это снизит и логистические затраты, которые занимают немалую долю в формировании цены товара.

Себестоимость строительства зависит не только от стоимости материалов и работ, но и от многих других факторов: конкуренция на рынке, коммуникации и сети, проект, стоимость участка земли, расходы на обслуживание строительной площадки, а также непроизводственные расходы: необходимость передачи квартир муниципалитету.

Реальной статистики себестоимости строительства жилья в России нет, потому что недостоверны отчеты застройщиков и государственных приемочных комиссий. Данные очень разнятся не только по регионам, но даже в одном городе.

От спроса и экономического благополучия региона зависит и прибыль доходящую до 50–100% себестоимости строительства, а если нет спроса может быть и 5%. В среднем по миру строительство среднего уровня многоквартирных домов приносит прибыль 12–14% [5, с.133].

В России предлагается ввести государственное регулирование стоимости одного квадратного метра, нормирования затрат и прибыли застройщиков. В свободных рыночных условиях нужны не только они, но и экономические и юридические меры по снижению себестоимости и доступности жилья для всех слоев граждан страны [5, с.159].

Потери от брака и простоев это примерно до 12–15% из-за низкого уровня организации строительного процесса, расчетов в строительстве и логистики. Это меньше относится к иностранным строительным компаниям работающих в России, которые имеют богатый опыт, квалифицированный персонал и финансовую поддержку у иностранных банков.

Для иностранных крупных компаний интересны только большие проекты, например, комплексная застройка жилых микрорайонов, строительство крупных торговых моллов, аэропортов, стадионов и другое. Поэтому санкции в отношении них могут негативно сказаться не только на строительной отрасли, но и реализации социальных проектов и даже на подготовке к Чемпионату мира по футболу 2018 года и другие проекты [6, с.61].

Строительные компании, из-за изменения законодательства и невозможности привлечь средства дольщиков, вынуждены прибегать к дорогим банковским кредитам. Это приводит к уменьшению количества застройщиков, что ведет к снижению предложения на рынке жилья. Вырастают и сроки окупаемости многих проектов. Все это способствует росту себестоимости, а значит и росту цен.

Без долевого строительства можно забыть про низкие цены на жилье. Банки неохотно идут на кредитование застройщиков, так как это связано с отсутствием прав собственности на земельный участок, который дается го-

сударственными органами только в аренду на период строительства в который нужно уложиться и сдать государственной комиссии.

Таким образом, задача снижения себестоимости и оптимизации строительства — это сложная и многогранная задача, которую можно решить только совместными усилиями государства и бизнеса. В связи с этим решение жилищного вопроса для граждан является одной из наиболее приоритетных задач, что в свою очередь положительно отразится на экономике. Это приведет к увеличению новых рабочих мест, в том числе в среднем и малом бизнесе.

Литература:

1. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2013: Стат. сб. / Росстат. М., 2013. 990 с.
2. Шундулиди А. И., Нагибина Н. В. Экономика отрасли (строительства). Учебное пособие — Кемерово: КузГТУ, 2006. — 119 с.
3. Толмачев Е. А., Монахов Б. Е. Экономика строительства. Учебное пособие — Москва: Юриспруденция, 2003. — 224 с.
4. Стратегия управления воспроизводственным потенциалом Республики Башкортостан в системе национальной экономики: Монография / под общ. ред. К. Н. Юсупова. — Уфа: РИЦ БашГУ, 2012—256 с.
5. Фисун В. А. Экономика строительства. — Москва: РГОТУПС, 2002. — 232 с
6. Баширов Б. Ботанические усилия // Комерсант.ru [Электронный ресурс] — URL: <http://www.kommersant.ru/doc/2646578> (дата обращения 18.04.2016)

## Роль системы налогообложения в экономике государства

Волобуева Дарья Витальевна, студент;  
Исаева Анастасия Алексеевна, студент  
Тольяттинский государственный университет

*В данной статье рассматривается роль налогов в экономике государства, их сущность, функции, основные виды и методы регулирования.*

**Ключевые слова:** налог, налогообложение, инфляция, социальная дифференциация, теории

Volobueva Daria Vitalievna, student;  
Isaeva Anastasiya Alekseevna, student  
Togliatti State University

*This article examines the role of taxes in the state economy, their nature, functions, main types and methods of regulation.*

**Keywords:** tax, taxation, inflation, social differentiation, theory

Налоги — это обязательные платежи, принятые государством взимаемые в определенных размерах и в установленные сроки для целей пополнения всех уровней бюджета страны.

Налоги являются важным и неотъемлемым элементом жизни каждого человека, следовательно, от налогов зависит и уровень жизни населения, и успешная деятельность предприятий, а значит и государства в целом.

Исторически, возникновение налогов связывают со становлением и развитием государственности, с самыми первыми общественными потребностями, а также с воз-

никновением необходимости формирования централизованного фонда для осуществления деятельности государства. Налоги являются частью не только денежных, но и финансовых отношений. Это объясняется тем, что государству для полноценного функционирования необходимы финансовые ресурсы для осуществления им своих функций.

В общем, сущность налогообложения состоит в изъятии государством части ВВП у налогоплательщиков в виде обязательных платежей в государственную казну, формируя бюджет РФ.

Экономическая сущность налоговых отношений заключается во взаимосвязи интересов государства с коммерческими интересами налогоплательщиков независимо от их организационно-правовой формы и форм собственности.

При помощи налоговых сборов государство осуществляет свои функции. Функция налога — это меры, которые осуществляет государство для развития и поддержания стабильности нашей страны.

Единого мнения касательно функций налогов не существует, поэтому приведем самые основные:

#### 1. Фискальная;

Данная функция позволяет осуществить главную цель налогов, а именно сформировать и перераспределить финансовые ресурсы, определяет формирование бюджета государства на всех уровнях.

При реализации фискальной политики, государство регулирует социально — экономические процессы, осуществляет контроль над финансово — хозяйственной деятельностью организаций и граждан.

#### 2. Распределительная (социальная);

Суть данной функции состоит в передаче средств нуждающимся, менее защищенным гражданам, за счет более «сильных», обеспеченных слоев населения и выступает в качестве социальной помощи.

#### 3. Контрольная;

С помощью этой функции государство сопоставляет поступления в бюджет со своими потребностями, оценивает эффективность налогов в целом, определяет необходимость в реформировании налоговой и бюджетной политики.

#### 4. Регулирующая;

Данная функция означает, что налоги выступают инструментом в распределении налоговых платежей между элементами налоговых отношений.

Регулирующая функция позволяет поддерживать стабильность доходов разных групп населения. В основном это происходит через систему льгот.

#### 5. Поощрительная;

Пояснение данной функции вытекает из вышесказанной, а именно то что поощрение государства заключается в предоставлении различного вида льгот, тем самым отмечая особые заслуги граждан.

Регулирующая и фискальная функции имеют противоречие, которое заключается в том, что одна предусматривает увеличение налогов, а другая их снижение соответственно.

Кроме того, в налоговой системе существует экономический механизм системы налогообложения, который обеспечивает заинтересованность экономических субъектов в достижении большего дохода. Для этого используются такие элементы налогов, как ставки, льготы, сроки уплаты.

Благодаря данному механизму решается ряд важных задач, а именно:

- Насыщения услугами и товарами рынка потребления;
- Ускорения научно-технического прогресса;
- Возможность обеспечения различных социальных потребностей населения;

Влияние налогов на экономику страны происходит с определенным опозданием, так как осуществляется через участие государства в распределении и перераспределении ВВП.

Государство регулирует не только отношения по взиманию налоговых обязательств, но и отношений иных ситуаций в отношении налогообложения. В данном случае речь идет об ускорении накопления капитала в тех отраслях, где просматривается наибольшая перспектива с точки зрения научно-технического прогресса, а также в малорентабельных и непривлекательных, но социально необходимых сферах производства.

Определив основные функции налогов, можно сказать, что:

1) налог — экономическая ценность государства, способствующая его развитию;

2) налог необходимо рассматривать как существенный элемент финансовой и экономической политики государства, устанавливающий стимулирующее предпринимательского сектора.

Налоги разделяют на различные группы по признакам:

1) прямые и косвенные (по источнику взимания);

2) пропорциональные, прогрессивные, регрессивные (в зависимости от налоговых ставок);

3) государственные и местные (в зависимости кто взимает налог, и в какой бюджет).

При определении влияния налогов на экономику страны определяется соотношение прямых и косвенных налогов. Прямые налоги — это налоги, взимающиеся непосредственно с доходов налогоплательщика. Косвенные налоги взимаются через надбавки к ценам на товары и услуги, оплачиваемые покупателями, которые вводит государство. Все косвенные налоги являются регрессивными, иногда пропорциональными. Положительная сторона прямых налогов — это их прогрессивность. С помощью прямых налогов возможно сгладить распределения доходов и налоговой нагрузки. Поэтому они обладают наименьшей тенденцией неблагоприятного размещения ресурсов внутри негосударственного сектора. Налог является пропорциональным, если налоговая ставка постоянна, не зависит от объема дохода и от масштаба объекта налогообложения. Налог является прогрессивным, если налоговая ставка повышается по мере возрастания размера объекта налогообложения. Ставка регрессивного налога уменьшается по мере повышения объекта налогообложения. Такой налог используют для стимулирования роста дохода, прибыли, имущества. В зависимости от того, кто взимает налог и куда, то есть в какой бюджет он поступает, налоги подразделяются на федеральные, региональные, местные.

К федеральным относятся налоги и сборы, которые подлежат обязательному взиманию по всей территории РФ.

В региональные включаются налоги и сборы, которые уплачиваются на территориях отдельных областей РФ.

Местными признаются налоги и сборы, устанавливаемые нормативными правовыми актами органов мест-

ного самоуправления, которые представляют интересы граждан на территории конкретных городов.

Таким образом, с целью воздействия на экономическую активность и охвата всех видов доходов налогоплательщиков разрабатываются различные налоговые взимания, которые отличаются между собой по объектам, формам, условиям уплаты. Помимо этого, множество принятых форм налогов существенно сглаживают налоговую нагрузку на экономику в целом. В ходе анализа макроэкономических теорий определена прямая зависимость между изменением налоговой нагрузки и уровнем инфляции, социальной дифференциации. Довольно часто практикуется разделение между кредитно-денежной и налоговой политикой, которые полностью регулируют экономическую конъюнктуру любой страны. Это применяется для того, чтобы направить наиболее подходящий из методов регулирования в ту область, где он наиболее необходим и эффективен. Дифференциация налоговых и денежных методов берет основу в классических экономических теориях, описывающих связь между инфляцией и ростом денежной массой при неизменном росте доходов и скорости обращения денег.

Данная ситуация может изменяться при помощи методов, как кредитно-денежной, так и налоговой политики. Однако, налоговая политика представляет собой более эффективный инструмент управления инфляцией. Так как к основным причинам появления инфляционных процессов способствует резкое повышение налогового бремени субъектов экономической деятельности, производящих продукцию, которая выступает сырьем для производства большинства товаров в экономике. При росте налоговой нагрузки повышаются цены в различных отраслях экономики. Если данные отрасли относятся к производящим продукцию для малоимущего слоя населения, то возникает резкая социальная дифференциация.

В статье была изучена роль системы налогообложения в экономике государства. Налоги, прежде всего, представляют собой совокупность финансовых отношений, которые складываются в процессе перераспределения доходов, необходимых для решения общегосударственных задач. При определенных условиях налоговая политика может быть таким же эффективным инструментом борьбы с инфляцией, как и кредитно-денежная.

#### Литература:

1. Алиев Б. Х. Налоги и налоговая система Российской Федерации [Электронный ресурс]: учебное пособие / Алиев Б. Х., Мусоева Х. М., Абдулголимов А. М. — Электрон. текстовые данные. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. — 438 с.
2. Евстигнеев Е. Е. Налоги и налогообложение: теория и практика: учеб. пособие / Е. Е. Евстигнеев, Н. Г. Викторова. — М.: Проспект, 2015. — 520 с.
3. Ёлгина, Е. Налоги за два часа [Электронный ресурс] / Ёлгина Е. М.: Альпина Паблишер, 2013. — 192 с. — ISBN978-5-9614-4287-8.
4. Ксенофонтов А. А. Структура основных налогов и сборов России [Электронный ресурс]: монография / Ксенофонтов А. А. — Электрон. текстовые данные. — М.: Палеотип, 2012. — 124 с.
5. Павлова Е. В., Гафаров З. М. Развитие регулирования банковской ликвидности в Российской Федерации // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: экономика и управление. 2015. № 2 (21). С. 54–56.
6. Павлова Е. В., Дорожко Д. А. Материнский (семейный) капитал в Российской Федерации: проблемы получения и использование // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2014. № 1 (16). С. 56–59.
7. Павлова Е. В., Дорожко Д. А. Безработица как социально-экономическое явление в современной экономике. Проблемы безработицы в Российской Федерации и меры по её снижению // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2014. № 3 (18). С. 29–31.
8. Павлова Е. В. Анализ автомобильного рынка России и дилерской сети LADA // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2015. № 2 (21). С. 51–54.
9. Павлова Е. В. Перспективы развития биржевого товарного рынка России // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2014. № 1 (16). С. 60–63.
10. <http://nalog-nalog.ru/> — Налоговые новости и статьи.

## Логистика будущего

Габбасова Виктория Валерьевна, студент

Уфимский государственный авиационный технический университет (Республика Башкортостан)

В современном мире логистика играет ведущую роль во многих сферах деятельности человека, и особенно в экономике. Применение логистических принципов по-

зволяет в значительной мере оптимизировать движение материальных, финансовых и информационных потоков на производстве, в сбытовых цепях. Но эволюция логи-

стических систем продолжается, и они еще далеки от совершенства. Цель статьи — предложить возможный путь дальнейшего развития логистического подхода.

Избалованный технологиями рынок заставляет бизнес вступать в новую «гонку вооружений». Компаниям приходится постоянно искать новые решения для того, чтобы они обеспечили им технологический прорыв и избавили от конкуренции [1].

Поиски инновационных идей затронули все сферы деятельности компании, не обойдя и один из самых консервативных бизнес-процессов — логистику.

Последние несколько лет подарили логистике ряд революционных решений в сфере перевозки людей и грузов. Появляется всё больше амбициозных проектов и сейчас мы рассмотрим их.

**1. Применение логистических методов на предприятиях**

Компания не сможет отладить логистику раз и навсегда. В этом случае некоторые компании при существующей логистической цепочке увеличивают качество обслуживания клиентов. Другие же воспринимают логистику как страховку от непредвиденных обстоятельств, регулярно модифицируя ее на пять-десять лет вперед.

Разделение на несколько логистических потоков позволяет компаниям снизить сложность и позволяет проще управлять снабжением.

Многие производители придумывают много способов, которые отлаживают логистику на предприятии. Например, один производитель сдвинул дату создания готовой продукции к дате фактической продажи. Таким

образом, это привело к тому, что снизились затраты на хранение товара.

Так же нужно выстроить логистику таким образом, чтобы защитить предприятие от рисков. Нужно уметь аккуратно выбирать поставщиков и производителей, чтобы снизить свои издержки.

**2. Логистика будущего: мечты или реальность?**

Главным врагом логистики являются продавцы. Потому что они не могут правильно спланировать продажи. Если продается товара больше, чем было спланировано, то склады остаются пустыми, и наоборот. Поэтому существует специальная система управления складом. В этом случае человек исполняет волю компьютера и не делает ошибок при работе на складе (например, погрузка товара не в ту машину).

Также существует программа «Маршрутизатор», которая рассчитывает оптимальные маршруты для каждого водителя. Она устанавливается непосредственно каждому водителю на планшет. В этой программе можно в реальном времени удалять или добавлять адреса.

Людей все больше и больше заменяют роботы. Главная цель роботизации — чтобы товар шел к человеку. Некоторые продвинутые бизнесмены уже опробовали на практике летающие дроны и огромные контейнеровозы для доставки груза. Но это еще недостаточно проработанные методы [2].

Большинству предприятий потребуется еще много времени для перехода на новую технологическую базу. Поэтому в ближайшее время предприятия будут пользоваться системой сочетающей в себе беспилотный транспорт и обычную перевозку груза при помощи человека.

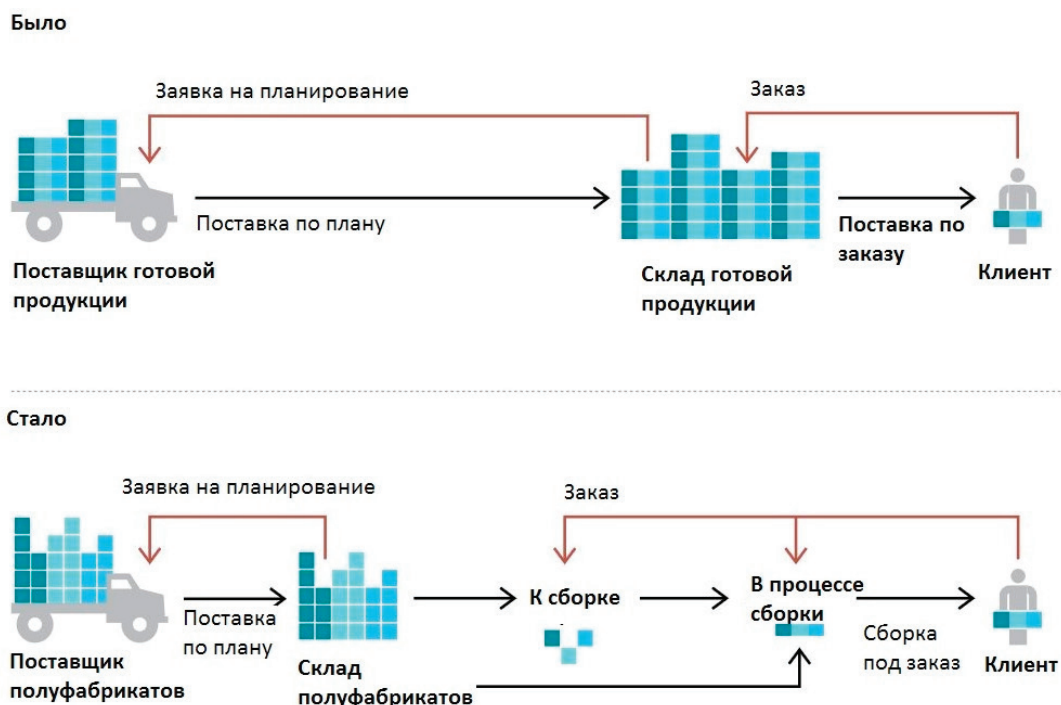


Рис. 1. Улучшение работы логистики на предприятии



На складе же применение роботов — уже очевидная тенденция. Существует полностью роботизированный склад. Количество роботов на этом складе дошло уже до 30 тысяч. Машины доставляют сортировщикам необходимые стеллажи с товарами, экономя время сотрудников. Роботизация на этом не останавливается. Компания даже выпустила свой собственный смартфон, который умеет распознавать физические объекты и находить их на складе. Но изобретение оказалось не слишком успешным. На этом компания не собирается останавливаться, и будет дальше совершенствоваться.

### 3. Скорость доставки

Главная составляющая успешного предприятия — это скорость доставки товара. Компании соревнуются между собой, стремятся быть на шаг впереди. На сегодняшний день можно купить любой товар с помощью пары кликов. Современные потребители хотят получать высококачественные товары и как можно быстрее. Это позволяет компаниям придумывать все больше способов для возможного удовлетворения потребностей покупателей, а также быть впереди конкурентов. Например, Amazon обещает доставлять товары по городу за полчаса. Компании доставки еды и вовсе предлагают своим клиентам такую альтернативу: «При задержке заказа более чем на час — весь заказ за наш счет!».

Существуют такие услуги как: доставка «от двери — до двери», срочная заявка (заявка в день отправки), ночной экспресс.

Справиться с данной задачей могут только компании, чья система способна скорректировать маршрут курьера с учетом добавления нового адреса доставки и оповестить клиентов об изменении времени отгрузки.

### 4. Перспективы развития логистики

При рассмотрении перспектив развития логистики, нужно понимать, что необходимо достигнуть оптимального баланса между затратами предприятия и уровнем качества обслуживания.

В России эта отрасль развивается не так быстро, как в других странах. Это возникает по некоторым причинам:

- Отсутствие моделей, в которых были бы рассмотрены функции каждого отдела предприятия;
- Сложное общеэкономическое положение;

Литература:

1. Колобов А. А., Омельченко ИМ. — Основы промышленной логистики: Учеб. пособие. — М.: МГТУ, 2008.
2. Новиков О. А., Нос В. А., Уваров С. А. — Логистика: Учеб. пособие. — СПб.: СЭПИ, 2007.
3. Аникин Б. А. — Логистика: Учеб. пособие. — М.: ИНФРА-М, 2007.

- Социальная напряженность некоторых слоев общества;
- Отставание в формировании транспортной инфраструктуры;
- Слаборазвитая промышленность по изготовлению тар, упаковок и т.д.

Самая первая проблема является самой главной и влечет к отсутствию разделения обязанностей, т.е. один человек может выполнять сразу несколько видов деятельности [3].

Термин «логистика» начал использоваться в России сравнительно недавно, поэтому можно судить и о положительных предпосылках развития логистики в России. Идет эффективная работа по направлениям изложенным выше, а значит, механизм развития логистики набирает обороты.

### Заключение

Все идет к тому, что скоро все будет автоматизировано. На складах уже появляются роботы, которые сами переносят товар от места разгрузки к месту погрузки. Базовой тенденцией роботизации является то, чтобы товар шел к человеку, чтобы товар при помощи конвейерных линий сам подбирался к месту, где стоит подборщик. В идеале, люди добиваются того, чтобы товар сам собирался и заворачивался, чтобы на него сами клеились стикеры, и он отправлялся в путь.

Очевидно, что роботизация в логистике увеличит безработицу. Вскоре появятся не только беспилотные грузовики, но и беспилотные поезда. В этом случае компании смогут сэкономить на оплате рабочим.

Так же, с помощью создания более гибкой и эффективной логистики, компания сможет получить существенное конкурентное преимущество в ближайшие годы.

В будущем уровень конкуренции и рыночная активность будут возрастать, а запросы клиентов станут более высокими. Предприятиям придется искать новые способы снижения затрат. Владельцы компаний все чаще вынуждены обращаться к специалистам в области логистики.

Используя современные технологии для создания прогнозов создаются этапы реализации Программы формирования и управления автотранспортного комплекса страны. Всё это свидетельствует о хороших перспективах развития логистики в России.

## Инновационный потенциал российского гостиничного бизнеса

Гареев Роман Робертович, кандидат экономических наук, доцент  
Московский государственный институт индустрии туризма имени Ю. А. Сенкевича

**И**нновации — это использование в той или иной сфере общества результатов интеллектуальной (научно-технической) деятельности, направленной на улучшение технологических и производственных процессов или их результатов.

В гостиничном бизнесе инновационная активность развивается довольно стремительно. Ежегодно можно наблюдать открытие, так называемых, инновационных отелей, деятельность которых основана на современных технологиях и роботизированной технике. Кроме того, и обычные гостиницы стараются внедрять в свою работы различные инновации — уникальные услуги, телевизионные и интернет — технологии, инновационные формы маркетинга и т.п.

Инновационное развитие гостиничного рынка находится в прямой зависимости от инновационного развития и активности государства. Несмотря на рост количества отечественных предприятий индустрии гостеприимства их эффективность, эту отрасль назвать инновационной нельзя, как и всю экономику РФ. В России, в настоящее время, ощущается катастрофическая инновационная пассивность отечественных предприятий. Доля принципиально новой продукции в совокупном объеме промышленного производства в России составляет только 0,4%. Например, в Финляндии этот показатель равен — 16%, в Германии — 12%. Лишь 5–7% российских предприятий занимаются инновациями, в то время как доля таких предприятий в США и Японии составляет 75–80%. По объему экспорта высокотехнологичной продукции Россия уступает Южной Корее в 14 раз, а США — в 42 раза. В некоторых государствах гостиничный бизнес, обеспечивающий функционирование туристского сектора экономики, превратился в ведущую индустрию, обеспечивая прирост ВВП и занятость доли населения [4, С. 35–43].

Для России давно разработана стратегия инновационного развития, вплоть до 2020 года, уже определены пути ее реализации и финансовые источники, нормативно-правовая база постепенно развивается, совершенствуется, но, несмотря на это в промышленном производстве реальных изменений в процессе введения новшеств не происходит.

Говоря о гостиничном бизнесе, необходимо отметить, что в нашей стране очень мало гостиниц внедряют и применяют инновации, а инновационное развитие более характерно для мировых гостиничных корпораций, старающихся применять уникальные технологии во всех странах, в которых они представлены.

Перечислим по нашему мнению основные преграды внедрения новшеств в гостиничной индустрии:

- недостаточная конкуренция на развивающемся рынке гостиничных услуг;
- большие затраты на создание новшеств;
- отсутствие мотивации в гостиничных предприятиях для применения инноваций;
- необходимость перемены в сознании руководства, ориентированного только на доход с деятельности организации, а не на видение возможностей получения большей выгоды в будущем, используя инновационные решения.

Для того чтобы осуществлять инновационную деятельность, России в первую очередь нужна очень хорошая инфраструктура около гостиничных предприятий, за развитие которых должно отвечать государство. Безусловно, одна из самых больших проблем связана не только с бюрократией, но также и в отсутствии дальновидности и стремлению в первую очередь повышать свой конкурентный статус, внедряя все больше инноваций, влекущих за собой новые правила и риски «новой игры на рынке».

Одним из главных препятствий осуществлению Российской Федерации переход на инновационный путь развития — проблема ослабленной позиции страны на мировом рынке инноваций высокотехнологичных продуктов и услуг. Объем мирового рынка наукоемкой продукции составляет в настоящее время в 2 трлн 250 млрд долларов США. Из данной суммы в процентном соотношении большую часть имеет США-40%, Японии — 29%, Германии — 15%. В то время как доля РФ составляет порядка 0,3%, что является очень маленькой и несущественной цифрой в сравнении с другими странами. Во всем, что затрагивает экспорт из России патентов и лицензий, следует выделить тот факт, что при общем его незначительном объеме более половины приходится на сделки по примитивной переуступке авторских прав на изобретения. Это отражает неспособность отечественной экономики утилизировать проводимые внутри нее собственные исследования и разработки. Есть также и другие проблемы, относящиеся к гостеприимству и обслуживанию. Внедрение новшеств в гостиничную отрасль — путь решения этих проблем.

В настоящее время в России почти 7,5 тысяч гостиниц, а количество россиян, проживавших в 2014 году в гостиницах, санаториях и других гостиничных предприятиях, составила до 31,6 млн человек. Наблюдается ежегодный прирост туристических услуг, предоставляемых россиянам, который в 2014 году составил 20,1 млрд руб.

Гостиничный бизнес в нашей стране является не только главным звеном индустрии гостеприимства, но и фундаментом туристской сферы, ведь на нее приходится около 70% работников отрасли. С возрастанием платных услуг нужно улучшать качество обслуживания методом

внедрения новшеств. Преуспевающие «инноваторы» гостиничного бизнеса показывают свой опыт, то, что на сегодняшний день создание инноваций и их введение необходимо для конкурентной борьбы.

Инновационный подход в сфере гостеприимства — это не только использование современных информационных технологий и предоставление новых услуг, это так же целый комплекс нововведений, затрагивающих абсолютно все сферы управления (управление качеством, финансами, персоналом и т.п.), причем более эффективной инновационная политика организации будет в случае одновременного ведения разных типов новшеств.

Следующий вектор обусловлен потребностью жителей крупных мегаполисов в отдыхе от техногенных и информационных перенапряжений, в желании побыть на природе, улучшить здоровье в чистых, экологически зонах. Городские жители ожидают спокойной сельской жизни, свежего воздуха, расслабления и качественных продуктов, хороших условий для проживания. Вместе с этим растет потребность в экотуризме, лечебно-оздоровительном отдыхе, конных базах и в клубах по гольфу, где человек психологически разгружается, восстанавливает физические силы. Новые виды услуг находят свои ниши в гостинично-туристической индустрии, в результате чего и создаются абсолютно новые виды туризма.

Безусловно, учитывая предстоящий Чемпионат Мира по футболу в 2018 году, а активную, жесткую конкуренцию в туризме, Россия старается придерживаться всех новейших тенденций в мире. В связи со стабильным увеличением выставочных площадей так же растет и число различных интернациональных мероприятий, которые проводятся в городе Москва, Санкт-Петербург и Сочи. Восстребованными для конгресс-туризма становятся такие региональные центры России, как Нижний Новгород, Ростов, Уфа, Челябинск, Казань, Екатеринбург и многие другие города. Так, в столице РФ, Москве согласно официальным данным, действует порядка 200 отелей и гостиниц. Среди них всех следует следующая статистика: конференц-возможностями обладает 75% двухзвездочных отелей и 87% трехзвездочных. Практически каждый четырех-пятизвездочный отель предлагает соответствующие услуги для бизнес-туристов. На сегодняшний день наши отели считаются не только местом для приема и размещения участников конгресса, но и располагают всем необходимым для их проведения: большими (до 1600 человек) и малыми конференц-залами, комнатами для переговоров; возможностью арендовать высокотехнологическое оборудование, в том числе для синхронного перевода [1, С. 18–19].

Известно, основная проблема успешного развития бизнеса прямо зависит от скорости обмена и передачи информации, от ее актуальности, своевременности получения. Это же относится к любому предприятию индустрии гостеприимства, то есть успешное развитие отелей и других средств размещения предполагает обширное использование новшеств, ускоряющих обмен информацией на расстоянии.

В России в сфере гостиничной индустрии пользуются множеством различных инновационных компьютерных технологий, в них входят: очень удобные программы для улучшения скорости и производительности в отеле, программы, точнее системы, глобального резервирования — Амадеус, Галилео и т.д.

В Европе компании ведут свою деятельность туристского профиля на интернет уровне, однако в РФ такая система слабо развита. Но положительные тенденции все-таки наблюдаются.

Для активного, конкурентоспособного развития инноваций перед отечественным гостиничным бизнесом, стоит множество задач:

- повышение ответственности государства, делающего ставку на развитие туризма;
- обеспечение мер безопасности и своевременного обеспечения туристов информацией;
- формирование собственной инновационной стратегии, в том числе, и в гостиничном бизнесе.

Среди факторов, препятствующих инновационному развитию гостиничного бизнеса, российские отельеры выделяют две группы проблем: экономические и производственные. Наиболее негативное воздействие оказывают экономические трудности — недостаток собственных денежных средств (75% опрошенных предпринимателей отметили этот фактор как преобладающий). Сказываются также недостаточная финансовая поддержка от правительства, большая стоимость нововведений, малый платежеспособный спрос на новые услуги, повышенный экономический риск и длительные сроки окупаемости новшеств [2, С. 48–49].

Сильное изнашивание основных средств производства, обязывает предприятия проводить замену изношенного оборудования на более современные аналоги, т.е. следовать заимствованию зарубежных технологий. Данный переход на зарубежные инновационные технологии довольно рискован. Во-первых, данные технологии могут быть не адаптированы под национальные реалии, во-вторых, их стоимость в большинстве случаев очень высокая. Кроме того, современные российские предприниматели и работники с недоверием относятся к новым тенденциям и радикальным изменениям [3, С. 128].

Для более быстрого перехода от технологических заимствований до инновационных технологий нужна зрелость бизнеса и желание вкладывать денежные средства в исследования и разработки, а также способность получать дополнительный доход от этих инноваций, когда конкуренция создает стимулы к новшествам с целью обновления продукта, повышения производительности и снижения издержек.

Тенденции, которые наблюдаются в настоящий момент в мировом гостиничном бизнесе, говорят о том, что дальнейшее развитие отрасли будет осуществляться путем обширного внедрения новшеств. Большое влияние будет оказывать технический прогресс, появление и внедрение

базовых инноваций (нано-технологии, биотехнологии), широкое использование знаний.

В заключении хотелось бы отметить, что основа всех проблем РФ, связанных с гостиничным бизнесом состоит в том, что у нашей страны очень незрелая политика и экономика. У государства, несмотря на активную пропаганду, отсутствует интерес к инновациям как к важному элементу развития страны. По-прежнему наблюдается высокий уровень коррупции (проект «Сколково»), недостаток актуальности в законодательной базе в сфере инноваций, бюрократия. Российская Федерация зани-

мает последнее место по показателю «инновационная активность» среди европейских стран. Необходимо взять пример со скандинавских стран (Норвегия, Дания, Финляндия), где за несколько лет смогли создать все условия для активного развития инновационной деятельности во всех отраслях, и побудить более сильный интерес к инновациям, которые соответственно ответят положительным результатом, включающим в себя увеличение потока въездного и внутреннего туризма, развитие современных гостиничных предприятий и квалифицированного, универсального персонала.

Литература:

1. Белавина Я. А., Ильющенок А. С. Организация и управление гостиничными предприятиями в преддверии Чемпионата Мира по футболу 2018 // Вестник молодых ученых самарского государственного экономического университета. — 2016. — № 1(33). — 18–21 с.
2. Гареев Р. Р. Инновационные методы стимулирования спроса в индустрии туризма // Сборник статей Международной научно-практической конференции «Перспективы модернизации современной науки». — 2015. — 48–51 с.
3. Милорадов К. А. Информационные технологии в подготовке кадров для индустрии гостеприимства и туризма // Сборник статей международной научно-практической конференции «Актуальные проблемы индустрии гостеприимства и туризма» (Уфа). — 2016. — 126–129 с.
4. Попов Л. А., Козлов Д. А., Романюк А. В. Прогнозирование рынка индустрии гостеприимства и туризма России в современных условиях: монография. // Издательский центр Onebook. — 2016. — 221 с.

## Совершенствование механизма интеграции процессов бюджетирования и управления рисками

Гасанов Гашам Ильхам оглы, магистрант

Волгоградский филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации

В современных условиях бюджетирование широко осуществляется в экономической литературе, применяется на практике. Но имеет место недооценка бюджетирования в его взаимосвязи с системой риск-менеджмента (управления рисками). Поэтому целесообразно исследовать возможность интеграции процессов бюджетирования и управления рисками.

Бюджетирование — инструмент финансового планирования — зависит от его бизнес-философии. Понятие «финансовое планирование» широко освещается в отечественной и зарубежной литературе. Под финансовым планированием понимают:

– «процесс анализа дивидендной, финансовой и инвестиционной политики, прогнозирования их результатов и воздействия на экономическое окружение компании и принятия решения о допустимом уровне риска и выборе проектов»; [9]

– «процесс, состоящий из: анализа инвестиционных возможностей и возможностей текущего финансирования, которыми располагает организация; прогнозиро-

вания последствий текущих решений; обоснования выбранного варианта из ряда возможных решений для включения его в окончательный план; оценки результатов, достигнутых корпорацией, в соответствии с параметрами, установленными в финансовом плане»; [3]

– «часть общего процесса планирования на предприятии, в котором используется информация маркетинговых исследований, организационного, производственного и других планов, при этом финансовое планирование подчиняется миссии предприятия и его общей стратегии». [14]

Некоторые авторы основной акцент в определении делают на объекты финансового планирования: «движение финансовых ресурсов; финансовые отношения, возникающие при формировании, распределении и использовании финансовых ресурсов; стоимостные пропорции, образуемые в результате распределения финансовых ресурсов» [10]; «разновидность управленческой деятельности, направленной на обеспечение сбалансированности движения материальных и денежных потоков предпри-

ятия, обеспечение ликвидности, платежеспособности и роста рентабельности собственного капитала». [17]

В приведенных выше определениях финансового планирования в определенной мере отражена его сущность. Однако эти определения наиболее полно отражали бы сущность, если у авторов в определении финансового планирования присутствовала привязка к стратегии и миссии организации.

Критически важно указывать в определении финансового планирования его сопряженность с показателями эффективности (KPI), чего нет в изученных дефинициях. Ряд определений некоторых авторов не отражают вариативности финансового планирования.

**Финансовое планирование** — разновидность управленческой деятельности, являющаяся частью общего процесса планирования, формирующая особые финансовые отношения и включающая в себя: анализ и оценку финансовой политики; прогнозирование результатов от воздействий на экономическое окружение организации; обоснование выбранного варианта из ряда возможных решений для включения его в окончательный план организации; достижение заданных параметров. Оно (планирование) предполагает сопряженность его с миссией и стратегией организации, находящейся в зоне приемлемого риска путем текущего и последующего контроля изменений внешней и внутренней среды.

Один из главных инструментов финансового планирования — бюджетирование. Существенное возрастание роли бюджетирования в современных условиях связано с тем, что потенциальные инвесторы решаются на финансирование организации, только тщательно взвесив все возможные риски, и останавливаются на предполагаемом варианте производства конкурентоспособной продукции на основе поиска, оценки и отбора всех возможных альтернатив оптимального использования ограниченного количества ресурсов.

Под бюджетированием понимают: «...процесс разработки конкретных бюджетов в соответствии с целями оперативного планирования...» [2]; «...процесс построения и исполнения бюджета компании на основе бюджетов отдельных подразделений» [6]; «... процесс подготовки, организации и контроля бюджетов с целью разработки, и принятия оптимальных управленческих решений». [1]

В ряде работ указывается, что бюджетирование — «один из инструментов управления деятельностью предприятий» [13]; «один из наиболее эффективных инструментов современного планирования» [8]; «особый инструмент управления, сущность которого можно определить как интегрированную систему составления бюджетов, текущего контроля за исполнением принятых бюджетов, учета отклонений фактических показателей от бюджетных и анализа причин существенных отклонений» [15]. То есть акцент делается на характеристику бюджетирования как инструмента финансового планирования и управления.

Характеризуя бюджетирование, авторы отмечают, что оно «является составной частью финансового пла-

нирования, то есть процесса определения будущих действий по формированию и использованию финансовых ресурсов...» [16] и представляет собой: «...способ (технология) управления финансами организации, систему краткосрочного планирования, учета и контроля ресурсов и результатов деятельности организации, заключающуюся в построении и исполнении бюджетов организации» [12]; «технология управления бизнесом на всех уровнях компании, обеспечивающую достижение ее стратегических целей с помощью бюджетов на основе сбалансированных финансовых показателей» [7]; «управленческую технологию, способную перевести долгосрочные и среднесрочные планы компании в плоскость их реализации» [11]; систему «согласованного управления подразделениями предприятия в условиях динамично изменяющегося, диверсифицированного бизнеса...» [5]

Анализ литературы позволяет сделать вывод: бюджетирование чаще всего трактуется как система, метод финансового планирования; инструмент финансового планирования; способ (технология) управления. Обзор экономической литературы, анализ и обобщение существующих позиций авторов в отношении сущности бюджетирования убедили автора в необходимости уточнения определения бюджетирования за счет его дополнительной характеристики, выраженной во взаимосвязи с риск-менеджментом организации.

Оценка, анализ и прогнозирование внешних и внутренних рисков организации должны быть полнее отражены в процессе и процедурах финансового планирования. Данные мониторинга рискового профиля организации должны находить адекватный отклик в процедурах и содержании бюджетирования. В свою очередь, бюджетирование может и должно активнее и по-другому использоваться в качестве инструмента риск-менеджмента.

Потому целесообразно исследовать бюджетирование во взаимосвязи с риск-менеджментом, а также риски организации, сопряженные с бюджетированием или отказом от него, и возможности использования бюджетирования в качестве инструмента управления рисками организации.

Деятельность любой организации сопряжена с неопределенностью и рисками. Поэтому одним из важнейших условий функционирования эффективной системы бюджетирования является ее использование в совокупности с принципами, требованиями и процедурами риск-менеджмента.

Выделяют следующие этапы бюджетирования: планирование бюджета; исполнение бюджета; оперативный контроль исполнения бюджета; анализ отклонений от плана и корректировки годового бюджета. Важно, по мнению автора, выделить основные риски, присущие каждому из этапов бюджетирования (рис. 1).

Тема управления рисками давно и продуктивно исследуется учеными; пытаются также регулировать управление рисками различными нормативными актами. Такие нормативные акты устанавливают требования к системам внутреннего контроля и одновременно вынуждают орга-

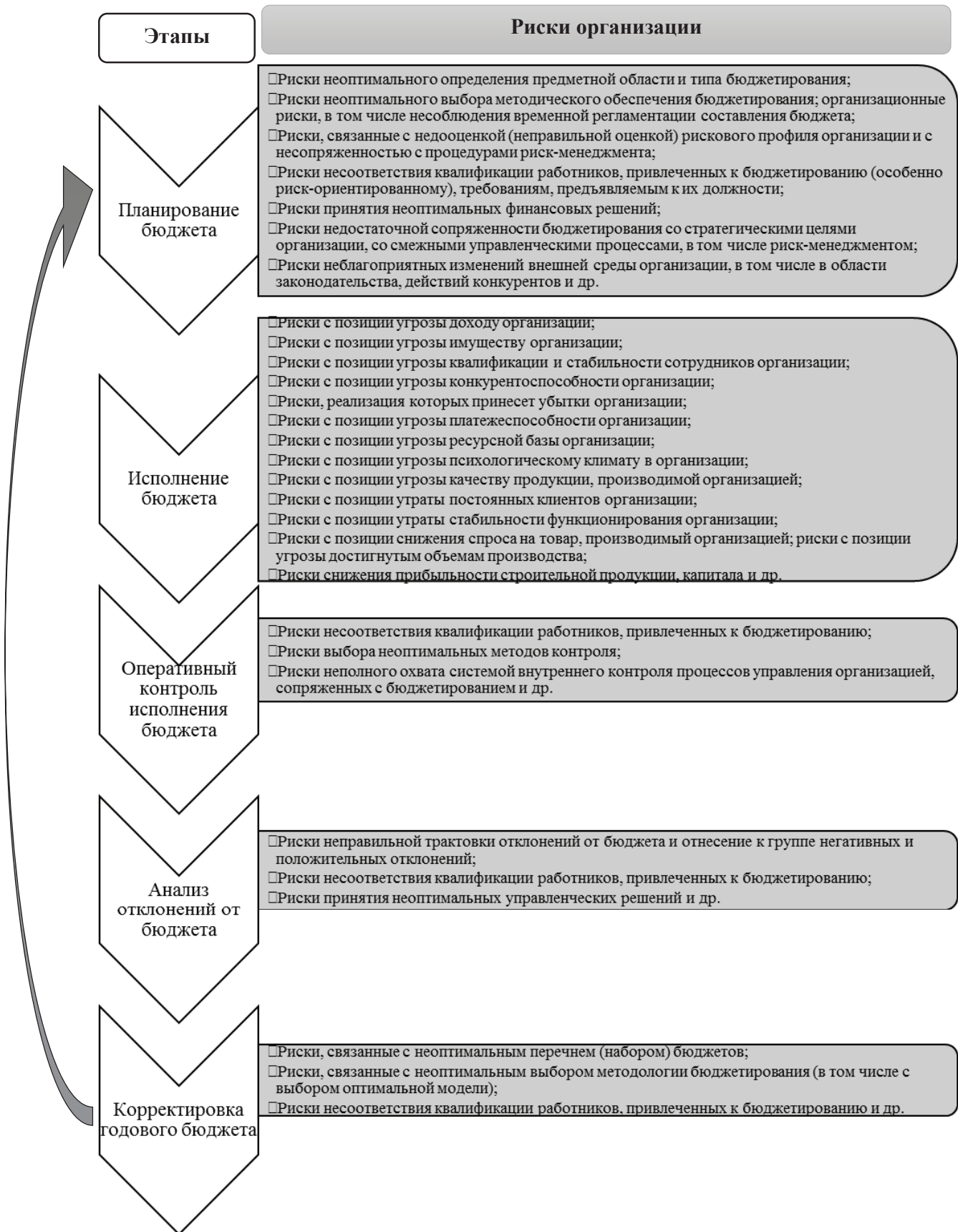


Рис. 1. Этапы бюджетирования и основные группы рисков организации, сопряженные с ними [4]

низации включаться в управление рисками. Для одних организаций, прямо подпадающих под действие норма-

тивных актов, — это вынужденная мера, для других — модное направление.

Чтобы полнее интегрировать управление рисками на основе бюджетирования с другими подсистемами управления организацией, достаточно взять за основу систему внутреннего контроля.

Полнота и последовательность методик системы внутреннего контроля позволяют нам последовательнее и полнее выстроить ее взаимосвязь с другими элементами единой системы управления организацией, в частности с бюджетированием.

Система риск-менеджмента рассматривает несколько вариантов развития событий. Одни из них более благоприятны, а другие — менее благоприятны для организации. Основные характеристики рисков организации — вероятность наступления рисков события, стоимостная оценка последствий наступления рисков события, существенность риска — определяются в рамках методик системы внутреннего контроля. Интуитивное понимание вероятности, суммы и существенности риска достаточно для понимания принципов бюджетирования рисков. Методы и инструменты управления рисками направлены на профилактику наступления рисков событий или уменьшение потенциально возможных потерь. Так, одни мероприятия способствуют снижению вероятности наступления рисков событий, другие — стоимости рисков.

Бюджетирование: может поддерживать несколько моделей системы управления рисками; не включает каких-либо процедур и методик, связанных с управлением рисками; на уровне регламентирующих документов (положений и регламентов) оно, как и система оперативного учета, позволяет выделять и контролировать мероприятия по управлению рисками.

Бюджетирование включает планирование и контроль всех затрат, поэтому следует учитывать затраты на осуществление мероприятий по управлению рисками.

Техника включения в бюджеты организации затрат, связанных с осуществлением мероприятий по управлению рисками, состоит в том, что для большинства зна-

чимых статей бюджета, помимо общей суммы по статье, присутствуют расшифровки (подстатьи), представляющие собой суммы по статье бюджета на основании нормативов, натуральных показателей, тарифов, процентов. Для включения затрат на мероприятия по управлению рисками используется аналогичный механизм. В зависимости от характера мероприятий и методики расчета их стоимости в бюджетирование вводятся расшифровки. Они увязываются с соответствующими статьями бюджетов (как правило, это бюджет затрат). Применяющиеся при «традиционном» расчете бюджетов нормативный метод, процентный и транзакционный методы планирования полностью применимы и к планированию мероприятий. С этой точки зрения бюджетирование не претерпевает принципиальных изменений.

Таким образом, бюджетирование, интегрированное с процессами управления предприятием, включает мероприятия по предупреждению или смягчению последствий рисков событий. Учет в бюджете организации рисков событий и мероприятий по управлению рисками выдвигает новые требования к бюджетированию. Это: учет в бюджете организации рисков событий; доработка модели сценарного анализа; учет в бюджете организации мероприятий, связанных с предупреждением или смягчением последствий наступления рисков событий; оценка влияния мероприятий на снижение вероятности и/или цены наступления рисков событий.

Наконец, дадим определение: риск-ориентированное бюджетирование — особый вид бюджетирования, предполагающий согласование задач и процедур финансового планирования (в том числе бюджетирования), риск-менеджмента и риск-ориентированного внутреннего контроля в целях достижения стратегических целей организации и повышения эффективности управления ее рисковым профилем путем оптимизации цены и «набора» методов управления рисками в системе бюджетных ограничений.

#### Литература:

1. Адамов Н. А. Бюджетирование как основа внутрифирменного планирования в строительстве / Н. А. Адамов, В. Е. Чернышев // Строительство: налогообложение, бухгалтер. 2006. № 1.
2. Бланк И. А. Управление прибылью. — К.: «Ника-Центр». 1998. Вып. 2.
3. Брейли Р. Принципы корпоративных финансов / Р. Брейли, С. Майерс; / Пер. с англ. — М.: Олимп-Бизнес, 2004.
4. Бюджетирование и управление рисками нефинансовых организаций: автореферат дис... кандидата экономических наук: 08.00.10 / Васильев Александр Владимирович; [Место защиты: Иван. гос. хим.—технол. ун-т]. — Иваново, 2012. — 24 с.
5. Гибкое развитие предприятия: эффективность и бюджетирование / Самочкин В. Н., Пронин Ю. Б., Логачева Е. Н. и др. — М.: Дело, 2000.
6. Дука Б. Эффективность бюджетирования // Финансовая газета. Региональный выпуск. 2001. № 31.
7. Колесниченко В. Построение системы бюджетирования // Финансовая газета. 2007. № 34.
8. Кондратова И. Г. Бюджетирование как инструмент финансового планирования // Экономический анализ: теория и практика. 2007. № 4.
9. Ли Ченг Ф. Финансы корпораций: теория, методы и практика / Ли Ченг Ф., Финнерти Д. И.; / Пер. с англ. — М.: Инфра-М, 2000.
10. Лихачева О. Н. Финансовое планирование на предприятии. — М.: ООО ТК Велби, 2003. С. 7.

11. Мамочкин Е. Взаимосвязь стратегического планирования, бизнес-планирования и бюджетирования // Финансовая газета. 2007. № 42.
12. Остапенко В. В. Бюджетирование в строительных организациях / В. В. Остапенко, А. А. Егошин // Строительство: налогообложение, бухучет. 2004. № 4.
13. Сваталова Ю. С. Построение системы бюджетирования в холдингах // Финансы. 2006. № 8.
14. Станиславчик Е. Параметры и нормативы финансового планирования // Финансовая газета. 2008. № 10.
15. Старовойтов М. К. Современная российская корпорация (организация, опыт, проблемы). — М.: Наука, 2001; Тренев Н. Н. Управление финансами: учеб. пособие. — М.: Финансы и статистика, 1999.
16. Финансовый менеджмент: теория и практика: учеб. / Стоянова Е. С., Балабанов И. Т., Бланк И. А. и др.; под ред. Е. С. Стояновой. — 5-е изд., перераб. и доп. — М.: Изд-во «Перспектива», 2000. С. 409.
17. Финансы предприятий: учеб. / под ред. М. В. Романовского. — СПб.: Издательский дом «Бизнес-Пресса», 2000. С. 78.

## Мировой энергетический кризис и его влияние на энергетику России

Гвоздикова Валерия Игоревна, магистрант

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

*Рассмотрены угрозы мировой энергетической безопасности, освещены причины мирового энергетического кризиса и принятые решения по стабилизации и улучшению ситуации, даны рекомендации по улучшению ситуации в энергетическом секторе России.*

**Ключевые слова:** энергетика, энергетическая безопасность, энергетический сектор, нефть, газ, углеводороды

Энергетика является важной составной частью общей деятельности человечества. Процессы её развития, ресурсная база, эффективность и воздействие на окружающую среду — категории в высшей степени основополагающие и вызывающие серьезное внимание и озабоченность общества.

Угрозы энергетической безопасности формируют один из главных вызовов, с которыми столкнулась современная энергетика. Энергетическая безопасность понимается как надежное и бесперебойное снабжение топливом и энергией в нужном количестве и необходимого качества по экономически приемлемым ценам. В настоящее время многие государства стараются усилить своё влияние в энергетическом секторе как на своей территории, так и за её пределами с целью получения доступа к энергоресурсам и их дальнейшей продаже.

Особо остро проблема энергетической безопасности была осознана развитыми странами с рыночной экономикой в 1973—1974 гг., когда ближневосточные страны резко сократили экспорт нефти при одновременном росте цен на неё. Благодаря мерам, принятым на государственном и межгосударственном уровне в целом эта проблема временно была разрешена.

К числу основных можно отнести следующие меры [1]:

- координация энергетической политики, в том числе в рамках специально созданного для этих целей Международного энергетического агентства (МЭА);

- активная энергосберегающая политика в странах-потребителях энергоресурсов;

- широкое вовлечение в энергобаланс собственных, альтернативных импортной нефти энергоресурсов;

- принятие в ряде стран государственных программ по поддержке исследований в области возобновляемых источников энергии, а также активизация использования национальных энергоресурсов. В числе последних особо следует отметить развитие атомной энергетики, добычу нефти на Аляске и на шельфе Северного моря, использование возобновляемых энергоресурсов, а также государственную поддержку в ряде стран угольной промышленности.

К мерам укрепления энергетической безопасности относилась и диверсификация импорта углеводородного сырья за счет других экспортеров — Мексики, СССР, Африки, Юго-Восточной Азии, а также создание стратегических запасов нефти, которыми можно пользоваться, чтобы восполнить дефицит и предотвратить панику на нефтяных рынках. Последнее было положено в основу системы энергетической безопасности МЭА: запасы нефти и/или нефтепродуктов должны поддерживаться на уровне 90-дневной потребности на случай отсутствия импорта и приостановки поставок.

На рубеже веков взгляды многих зарубежных специалистов и исследовательских центров на проблему энергетической безопасности серьезно изменились, поскольку:

- снизилась политизированность проблемы, связанная с глобальным противостоянием двух систем (капиталистической и социалистической);

- появился новый фактор — международный терроризм;



— изменилась энергетическая политика ведущих стран: превышение предложения энергоресурсов над спросом и относительно низкие цены топлива на многие годы отодвинули проблему повышения энергоэффективности на второй план;

— — снизилась дисциплина выполнения решений странами-членами ОПЕК.

В этих условиях «энергетическая безопасность» в развитых странах-импортерах энергоресурсов стала чаще связываться не столько с защитой национальной экономики от возможных перебоев поставок топлива, но и с гарантиями получения их в обмен на предоставление экспортерам доступа на свои энергетические рынки. Иначе говоря, решение проблемы энергетической безопасности заключается в экономическом сотрудничестве.

Важным этапом в развитии понятия «энергетическая безопасность» стало Консультативное совещание «Россия — Европа: Стратегия энергетической безопасности», проведенное в Москве в 1995 г. Советом безопасности РФ по инициативе МИРЭС и Московского международного энергетического клуба. На нем был выдвинут девиз «Безопасность через партнерство»: предотвратить негативное влияние роста зависимости национального энергообеспечения от импорта энергоресурсов путем перехода от торговли энергоресурсами к сотрудничеству в энергообеспечении на основе взаимного доверия, взаимного интереса и твердой политической воли. На совещании было предложено создать постоянно действующий консультативный орган по координации мер повышения энергетической безопасности на Европейском континенте. Предметами рассмотрения этого органа, состоящего из представителей высокого уровня заинтересованных государств, могли бы стать создание межгосударственных газо- и электротранспортных магистралей, обеспечение их живучести, прогнозирование и проведение согласованной политики, дальнейшая разработка концепции европейской энергетической безопасности. Такой орган мог бы функционировать при Комитете по энергии ЕЭК ООН, либо при МЭА при условии равноправного участия в этом органе стран, не являющихся членами МЭА. Но дальше разговоров о создании такого органа дело на тот момент так и не дошло. Вновь подобные идеи получили распространение лишь в 2000-е годы [2].

Дальнейшее развитие эти положения получили на Международном консультативном совещании «Энергетическая безопасность Содружества Независимых Государств» в Москве в 1996 г. В частности, на нем были выдвинуты тезисы о взаимной обусловленности энергетической безопасности России и других стран СНГ и о необходимости создания совместной системы энергетической безопасности Содружества.

Особо прозвучало понимание того, что процесс формирования энергетической безопасности является длительным и непрерывным, что он вызывает необходимость укрепления взаимного доверия, развития партнерства среди заинтересованных стран, усиления межгосударственных энергетических связей, углубления интеграции

в области топливо- и энергоснабжения, развития научно-технического сотрудничества в сфере производства энергоресурсов и достижения сбалансированности между центрами производства и потребления топлива и энергии на национальном уровне и в рамках всего Содружества [3]. Подобное понимание сути процесса формирования энергетической безопасности не только не потеряло своей актуальности, но и стало еще более востребованным в условиях ускоряющейся глобализации. Причем понимание, найденное в 1996 г. для СНГ, становится однозначно справедливым для всей планеты.

В последнее десятилетие энергетическая безопасность — одна из самых актуальных составляющих глобальной безопасности, а нынешняя система международных энергопоставок стала уязвимым звеном мировой экономики из-за угроз террористических атак на энергетическую инфраструктуру, а также из-за неадекватной реакции на угрозы энергетической безопасности со стороны правительства некоторых стран.

Проблемы национальной, региональной, мировой энергетической безопасности становятся сложнее: ужесточается конкуренция за доступ к энергетическим ресурсам, усиливаются государственное регулирование и контроль, как на энергетических рынках, так и на маршрутах транспортировки энергоносителей. Обратим своё внимание и на тот факт, что, несмотря на актуальность и значимость энергетической безопасности для ведущих стран мира, эта проблематика в научном плане до сих пор практически не проработана.

Сегодня ситуация в энергетическом секторе очень сложная. Мировая энергетика в настоящий период своего развития озабочена поисками путей эффективного и устойчивого функционирования на длительный период времени. Это требует соответствующих подходов к обеспечению энергетической безопасности. Рост населения Земли, энерговооруженности труда, затрат энергии в быту и в общественной жизни сопровождается увеличением мирового потребления энергоресурсов [4].

Большинство экспертов предполагают, что в энергетике к 2040—2050 годам органическое топливо всё также будет выступать в роли доминанта. Однако в XXI веке всё чаще возникает вопрос об использовании возобновляемых источников энергии (ВИЭ) и, возможно, не так далек тот день, когда благодаря современным технологиям альтернативные источники энергии составят конкуренцию или заменят углеводородное сырьё. Одной из основных задач в настоящее время является рациональное потребление имеющейся сырьевой базы и плавный переход на ВИЭ.

Прогнозы показывают, что к 2050 году на Земле увеличится спрос на энергию примерно на 50%, на электроэнергию — на 100%. Способность человечества ответить на этот вызов зависит от различных факторов таких как топливные ресурсы, технология их использования, глобальные финансовые средства, экологические соображения и т.д.

Из-за неравномерности распределения энергоресурсов между континентами и странами государство

должно надежно защищать инвестиции в эту отрасль, поддерживать надежные торговые отношения и вести политику в этой области на высоком уровне. Необходим новый энергетический порядок, который примут и утвердят все страны [5]. К сожалению, политики крайне редко приходят по данным вопросам к единому мнению.

Сейчас мы наблюдаем очередной мировой энергетический кризис, который связан с переизбытком нефти на рынке и, как следствие, низкой и продолжающей падать ценой на неё до рекордно низких значений. В связи с этим представители нефтедобывающих стран договорились о встрече на конец ноября 2016 г. с целью обсуждения и принятия мер для улучшения ситуации. Встреча экспертов была отменена из-за того, что крупнейшие нефтедобывающие страны (страны ОПЕК) не смогли договориться об условиях снижения объёма нефтедобычи.

Однако осознавая всю сложность ситуации, представители стран ОПЕК впервые за 8 лет встретились и договорились о снижении объёма добычи «черного золота» внутри картеля. В итоге странам-участникам ОПЕК всё-таки удалось найти компромисс, который многим экспертам представлялся маловероятным. Были достигнуты договоренности о снижении добычи на 1,2 млн баррелей в сутки внутри картеля до уровня 32,5 млн баррелей. Данное соглашение вступает в силу с 1 января 2017 года и продлится полгода. Это важнейший шаг, нацеленный на поддержание инвестиционной привлекательности и восстановление баланса спроса и предложения на мировом нефтяном рынке на ближайшие годы.

Россия поддерживает позицию ОПЕК и готова принять меры, ориентированные на стабилизацию ситуации на мировых нефтяных рынках. В результате активных

переговоров с ведущими нефтедобывающими странами Россия согласилась в I полугодии 2017 года постепенно уменьшить объём добываемой нефти на 300.000 баррелей в сутки. Достигнутые решения позволяют рассчитывать на присоединение многих других государств к договору о сокращении добычи.

Одной из главных задач национальной политики является обеспечение энергетической безопасности. Для того чтобы достичь решения этой задачи, необходимо реализовать надежное топливо- и энергоснабжение общества и экономических процессов.

В последние годы в развитии энергетики возникли трудности, прежде всего в связи с ужесточением требований к охране природной зоны. В современных условиях необходимо идти на существенное удорожание строительства и эксплуатации энергетических объектов из-за того, что:

1. длительное время отрасль отставала в развитии, и сегодня значительная часть её оборудования исчерпало свой ресурс и нуждается в совершенствовании, модернизации и демонтаже;

2. необходимо значительно сократить выбросы вредных веществ в почву, водоёмы, атмосферу, что особенно актуально в связи с изменяющимся климатом на планете не в лучшую сторону.

Сокращение нефтегазовых ресурсов в европейской части, перевод основных районов добычи в отдаленные и труднодоступные зоны, резкое уменьшение производственных мощностей в топливных отраслях (особенно при добыче нефти), а также восполнение этих мощностей освоением менее эффективных месторождений – всё это обуславливает в перспективе увеличение расходов на все виды топлива. Капиталовложения на единицу дополнительно

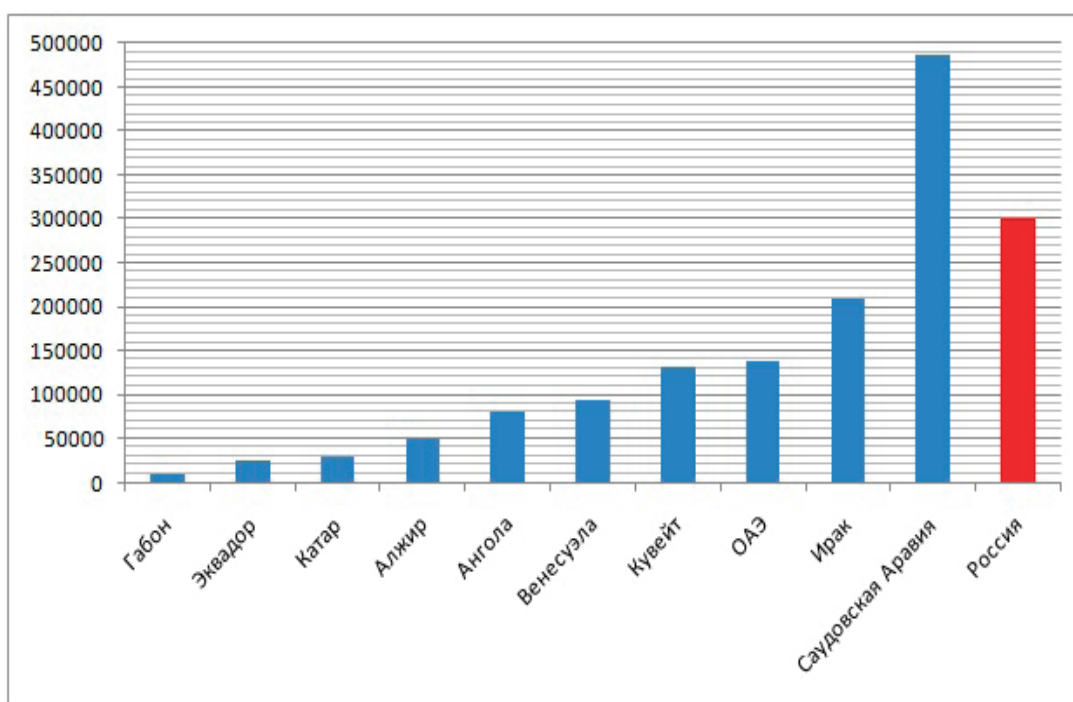


Рис. 1. Объем сокращения добычи нефти некоторыми странами с 01.01.2017 г. [6]

вводимой мощности могут значительно увеличиться при добыче, транспортировке и переработке углеводородов.

После введения антироссийских санкций, которые за-прещают импортировать в нашу страну нефтегазовые технологии и оборудование, необходимо как можно скорее преодолеть отставание отрасли машиностроения, обеспечивающее ТЭК горнотранспортным, нефтегазовым, энергетическим и электротехническим оборудованием. Нужно коренным образом улучшить качество, надежность и производительность этого оборудования, повысить его конкурентоспособность на мировом рынке.

Необходимо разработать новую концепцию развития энергетики, которая включала бы в себя создание научного и инженерного потенциала, направленного на реализацию принципиально новых энергетических технологий, новых методов освоения возобновляемых источников энергии и т.д. Это особенно актуально в связи с тем, что бюджет нашей страны достаточно сильно зависит от продажи углеводородов в страны Европы и Азии. Но, несмотря на все трудности, уже сейчас многие эксперты выражают уверенность в том, что Россия сможет обеспечить свою энергетическую независимость на много лет вперед.

Литература:

1. Алексей Мастепанов: «Конкуренции между Россией и Казахстаном в нефтегазовой сфере нет» // Евразийский мониторинговый центр [Электронный ресурс]. — URL: <http://ea-monitor.kz/ekspertnyy-vzglyad/aleksey-mastepanov-konkurencii-mezhdu-rossiey-i-kazahstanom-v-neftegazovoy-sfere-net> — (Дата обращения: 08.01.2017).
2. Шафраник Ю.К. Глобальные энергетические изменения и Россия. Новая карта мирового энергетического пространства // Энергетическая политика. 2016. № 3. С. 3–12.
3. Инновационный потенциал региональной экономики: направления роста в условиях кризиса: монография / Банникова Н. В., Ермакова Н. Ю., Костюченко и др. Ставрополь, 2016. — 116 с.
4. Львов Д., Кузовкин А. Мировые энергетические кризисы и экономический рост // Микроэкономика. 2006. № 5. С. 3–18.
5. Манушин Д. В. Истинные причины мировых экономических кризисов и их воздействие на российскую экономику // Финансы и кредит. 2014. № 42 (618). С. 52–70.
6. Информационное агентство России [Электронный ресурс]. — URL: <http://tass.ru/amp/3828288> — (Дата обращения: 02.01.2017).
7. Таранов П. М. Российская экономика в контексте тенденций международной торгово-экономической политики // Экономика и предпринимательство. 2015. № 10–1 (63–1). С. 94–98.
8. Мельник А. Повышение энергетической эффективности производства как важное направление развития отечественной экономики // Проблемы теории и практики управления. 2010. № 12. С. 8–17.
9. Министерство энергетики РФ [Электронный ресурс]. — URL: <http://minenergo.gov.ru> — (Дата обращения: 04.12.2016).

## Составление прогнозного баланса, как один из методов планирования. Метод «процента от продаж»

Грига Дарья Васильевна, магистрант

Северный (Арктический) федеральный университет имени М. В. Ломоносова (г. Архангельск)

*Финансовый контроль является важным аспектом эффективности работы любой организации. На микроуровне одним из способов такого контроля является разработка различных планов, смет, прогнозной отчетности. В данной статье рассматривается составление прогнозного баланса как один из способов планирования и прогнозирования на предприятии. В качестве примера рассмотрен один из методов составления прогнозного баланса на базе изменений объемов реализации продукции — «метод процента от продаж».*

**Ключевые слова:** *прогнозный баланс, планирование, бухгалтерская отчетность, метод процента от продаж*

Одним из методов планирования на основе бухгалтерской отчетности является составление прогнозного баланса.

Прогнозный баланс представляет собой особую форму финансовой отчетности, при помощи которой возможно

получить информацию о будущем состоянии организации на конец прогнозируемого периода.

Для того, чтобы грамотно составить прогнозный баланс, необходимо собрать систематически накопленную информацию о финансовой деятельности предприятия,

провести анализ финансового состояния за ряд периодов, выполнить расчёт необходимых коэффициентов.

При прогнозировании баланса важно учитывать взаимосвязь показателей, и возможную ситуацию на рынке в будущем. Необходимо учитывать, какие статьи баланса останутся неизменными, какие могут существенно варьироваться, а также, какие факторы на это повлияют.

Одной из основных задач формирования прогнозного баланса является выявление тех, или иных финансовых проблем, решение которых не было запланировано руководством предприятия. Кроме того, на базе прогнозного баланса можно рассчитать различные финансовые показатели.

При помощи прогнозного баланса руководство предприятия имеет возможность оценить будущее финансовое состояние организации, выявить проблемы, которые могут неблагоприятно повлиять на финансовую устойчивость, проверить правильность различных финансовых расчётов, оценить уровень финансовых коэффициентов в соответствии с требованиями финансового рынка, оценить финансовые перспективы и их источники, размер будущих обязательств предприятия.

На сегодняшний день существуют специальные компьютерные программы по финансовому моделированию, которые на основе заданных показателей оказывают большую помощь при разработке прогнозной бухгалтерской отчётности. Все значения формируются на основе уже существующих финансовых результатов с учётом спланированной производственной деятельности. Перечень основных данных, необходимых для построения прогнозного баланса представлен на рисунке 1.

Вопросы методов прогнозирования финансовой отчётности являются предметом изучения многих российских и зарубежных авторов, таких как М. В. Римар, В. О. Подольская, А. Д. Шермет, Г. В. Савицкая и т. д. Однако, на сегодняшний день, детализация разработки прогнозной

отчётности требует дальнейшего изучения, т. к. в научной литературе отсутствует единство методических подходов к составлению прогнозного бухгалтерского баланса. В условиях динамично развивающейся внешней среды достаточно сложно точно предсказать изменение того или иного показателя и факторы, на него воздействующие.

В данной статье будет рассмотрен метод составления прогнозного баланса на основе пропорциональной зависимости показателей от объема продаж, который является наиболее распространённым.

Суть метода состоит в том, что статьи баланса, зависящие от объема реализации продукции, меняются пропорционально изменению объема. У этого метода также есть название как «метод процента от продаж». При составлении баланса, необходимо учесть ряд правил:

- рост объема продаж должен быть подкреплён высоким уровнем активов;
- любая нехватка финансирования должна быть покрыта внешними источниками (например, получением займов);
- часть суммы увеличения активов может быть профинансирована за счёт увеличения текущих обязательств, нераспределенных прибылей и накопленных платежей.

Разработка прогнозного баланса по данному методу предполагает ряд этапов.

1. На первом этапе необходимо определить прогнозный объем реализации продукции. Существует несколько способов расчёта величины предполагаемой выручки (Таблица 1).

2. На втором шаге определяется процент изменения выручки планового периода в сравнении с отчётным периодом.

3. Третий этап заключается в составлении прогнозного отчёта о финансовых результатах.

Объём выручки, как было сказано ранее, вычисляется по одному из выбранных методов.



Рис. 1. Данные, необходимые для построения прогнозного баланса

Таблица 1. Методы расчёта прогнозной выручки от продаж

Методы расчёта прогнозной выручки от продаж	Описание метода
1. Метод трендовой экстраполяции	Прогноз будущего показателя на основе прошлых тенденций
2. Экономико-математические методы	Используются факторные, корреляционные и другие методы
3. Нормативный.	Потребность предприятия в финансовых ресурсах рассчитывается на основе заранее определённых нормативов. Ими могут быть ставки налогов, нормы амортизационных отчислений, потребность в оборотных средствах и т.д.
4. Использование показателей передовых предприятий	В качестве значения прогнозируемого показателя используются данные передовых предприятий в данной области
5. Экспертный	Определение показателя на основе экспертных оценок

Такие статьи отчёта о финансовых результатах, как себестоимость и коммерческие расходы, можно рассчитать в процентном соотношении к объёму реализации продукции. Для этого определяют долю статей в выручке отчётного периода, а, затем, вычисляют прогнозные значения от предполагаемого объёма продаж.

При определении величины управленческих расходов, как правило, оставляют значение отчётного периода.

Другие статьи доходов и расходов, которые не связаны с текущей деятельностью предприятия, оцениваются в зависимости от степени влияния на финансовый результат.

Итогом составления прогнозного отчёта о финансовых результатах будет являться расчёт значения чистой прибыли.

4. На четвёртом этапе, непосредственно, осуществляется составление прогнозного баланса. Определён ряд статей баланса, которые меняются в пропорциональной зависимости от объёма реализации. Увеличение объёмов продаж потребует увеличения основных фондов, запасов. Кроме того, рост объёмов продаж потребует заключения дополнительных сделок с поставщиками по закупке сырья и материалов, что повлечёт за собой увеличение дебиторской задолженности и денежных средств. Для покупки дополнительных объёмов сырья и материалов потребуется привлечение средств внешних источников финансирования.

Величина собственного капитала (уставный, добавочный, резервный капитал) а также долгосрочные обязательства остаются неизменными.

Значение нераспределённой прибыли определяется суммированием нераспределённой прибыли отчётного периода и суммой прогнозной чистой прибыли, которая была определена на предыдущем этапе.

5. На пятом этапе значения статей отчётности суммируются, определяется итоговая сумма по активу и пассиву.

6. Завершающим этапом составления прогнозного баланса является выявление потребности во внешнем финансировании, которое определяется как разница между суммой активов и пассивов. Рассчитанное значение необходимо для корректировки баланса и создания балансового равенства.

Соответственно, больший прирост объёма реализации определяет более высокую потребность во внешнем дополнительном финансировании.

В дальнейшем, значения прогнозного баланса могут быть использованы для контроля будущей финансовой деятельности. На основе данных баланса могут быть рассчитаны различные финансовые коэффициенты (ликвидности, финансовой устойчивости и т.д.). Кроме того, баланс может быть использован для установления целевых значений по отдельным статьям активов и пассивов.

Литература:

1. Построение прогнозного баланса и его анализ [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://finbook.news/kommertsiya-book/postroenie-prognoznogo-balansa-ego-18347.html> — Загл. с экрана. — Яз. рус.
2. Прогнозный баланс и его составление [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://programmist1s.ru/byudzh-et-po-balansovomu-listu/#comment-141052> — Загл. с экрана. — Яз. рус.
3. Бахрамов Ю. М., Глухов В. В.. Финансовый менеджмент: Учебник для вузов. 2-е изд. Стандарт третьего поколения. — СПб.:,2011. — 496 с.: ил.. 2011
4. Прогнозный бухгалтерский баланс [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.studfiles.ru/preview/596481/> — Загл. с экрана. — Яз. рус.

5. Прогнозный баланс [Электронный ресурс].— Режим доступа: <http://www.financejump.ru/suuns-218-1.html> — Загл. с экрана. — Яз. рус.
6. Методические рекомендации [Электронный ресурс].— Режим доступа: <http://www.studfiles.ru/preview/5719821/page:16/> — Загл. с экрана. — Яз. рус.
7. Составление прогнозного баланса для целей стратегического управления [Электронный ресурс].— Режим доступа: [http://www.pokrovec.ru/sostavlenie\\_prognoznogo\\_balansa\\_dlj\\_celei-3.html](http://www.pokrovec.ru/sostavlenie_prognoznogo_balansa_dlj_celei-3.html) — Загл. с экрана. — Яз. рус.

## **Банковское ипотечное жилищное кредитование в РФ: состояние и перспективы развития**

Грудцын Глеб Олегович, магистрант  
Тюменский государственный университет

На протяжении всей человеческой истории существовала острая необходимость в приобретении собственного жилья. Наряду с этим, в процессе эволюции человека и социума в целом, стали вырабатываться более высокие требования общества к собственному имуществу, и вследствие чего возникла проблема улучшения жилищных условий, решение которой, как правило, осложнялось отсутствием необходимого источника финансирования. Поэтому для достижения желаемого результата человек стал прибегать к заимствованию денежных средств с целью приобретения жилья, выступающего гарантией исполнения обязательств. Таким образом, зародился ипотечный кредит, который позднее получил широкое распространение во всем мире, и в нашей стране так же является весьма актуальным.

Главным составляющим банковского ипотечного жилищного кредитования, является ипотека. Ипотека — залог недвижимого имущества, который осуществляется без передачи этого имущества во владение залоговому кредитору [7]. Предметом ипотеки является недвижимость, остающаяся во владении залогодателя. В современных экономических отношениях ипотека — это залог недвижимого имущества при получении ссуды в кредитном учреждении, дающий право кредитору преимущественного удовлетворения претензий к должнику на сумму заложенного имущества. Кредитор-залогодержатель в случае неисполнения залогодателем обязательства по возврату ссуд обретает право получить компенсацию за счет реализации заложенной недвижимости в первоочередном порядке (в сравнении с другими кредиторами).

Рассматривая ипотечное жилищное кредитование со стороны банков, можно сделать вывод, что для банков ипотека является довольно привлекательным способом 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 [1].

В процессе предоставления данного вида услуг населению, необходимо отметить проблемы двух основных направлений — внутренние и внешние.

К внутренним проблемам можно отнести следующие:

- проблемы организационного характера. Затягивание сроков рассмотрения поданной заявки от заемщика в кредитной организации. Если объектом залога является квартира и собственником этого объекта выступает физическое лицо, как правило, заявка в банке должна рассматриваться в течение 2—3 дней с момента предоставления всех документов;

- проблемы дополнительных расходов, связанные с оплатой услуг риэлтерского агентства или ипотечного брокера;

- проблемы выбора объекта недвижимости, к которому предъявляются определённые требования, например, в квартире не должно быть перепланировок, износ дома должен быть не ниже 40%, также некоторые банки не ставят под залог квартиру, где собственником могут выступать несовершеннолетние дети.

К внешним проблемам необходимо отнести:

- ограниченные финансовые возможности граждан;
- малое количество объектов строительства в регионах, и как правило, завышенные цены на них;

- отсутствие системы в законодательстве недвижимости, которую необходимо совершенствовать и реализовывать на практике;

- общие проблемы и сложности социального характера;

- неразвитость инфраструктуры рынка жилья и жилищного строительства в целом, на всей территории России.

Так же стоит отметить, что все вышеперечисленные проблемы усугубляются финансовым кризисом в России, обвалом рубля и, как следствие, снижающейся покупательной способности граждан.

Сравнивая с другими странами запада, ипотечная ставка в России, которая составляет 13% в среднем (рис. 1), несоизмеримо больше, чем в других странах.

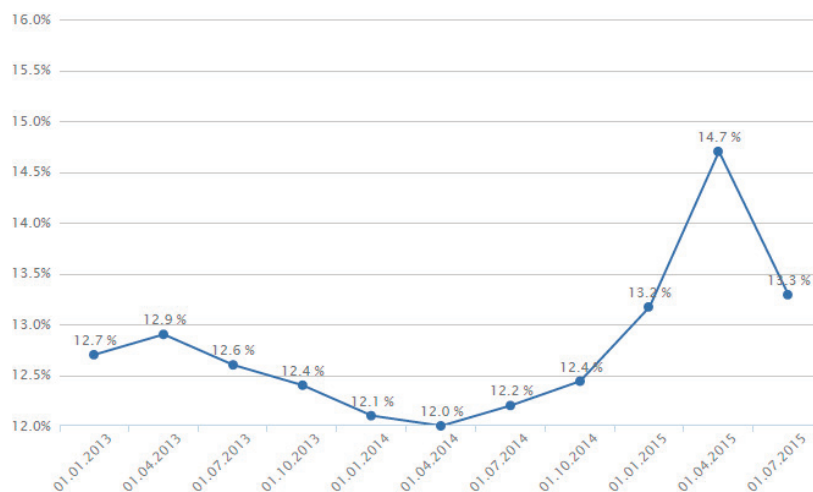


Рис. 1. Средневзвешенные процентные ставки по ипотеке в РФ 2013–2015 год [8]

Если брать максимальные ипотечные ставки, то на пример в Великобритании процентная ставка на приобретаемое жильё равняется 6.5% годовых, во Франции

эта величина составляет 5%, самое выгодное положение в Швейцарии 2,8%. При этом сроки ипотечного кредитования, сравнимы с российскими условиями [10].

Таблица 1. Ставки на рынках ипотечного кредитования Европы и США

Страна	Срок кредитования	Максимальная ставка
Австрия	до 25 лет	6%
Великобритания	до 20 лет	6.5%
Испания	до 30 лет	6%
Кипр	до 40 лет	7.5%
Португалия	до 30 лет	6.5%
США	до 30 лет	7.5%
Франция	до 25 лет	5%
Швейцария	до 35 лет	2.8%

Источник: [9]

Как мы видим, максимальные процентные ставки в странах запада, в 2 и более раз ниже, чем средневзвешенная ставка в России. Поэтому, российской системе банковского ипотечного жилищного кредитования далеко не совершенна, а учитывая низкую покупательную способность граждан Российской Федерации и высокую стоимость жилья, столь высокие ставки, как считает автор, пагубно влияют на ипотечный спрос, но и банки не могут резко снижать ипотечные ставки.

О перспективах развития банковского ипотечного жилищного кредитования в РФ, необходимо отметить следующее:

Ипотечное кредитование является важным инструментом повышения доступности и обеспечения населения жильем. Одна из главных задач ипотечного кредитования и, главное, его доступности — это строительство доступного жилья [2]. Основные клиенты — это граждане со среднестатистическим доходом, поэтому жилье должно удовлетворять, в первую очередь, требованиям этих граждан. Не стоит забывать и о конкуренции и выгодных

инвесторах. Именно повышение конкурентоспособности банковских услуг и привлечение инвесторов также делают ипотечное кредитование доступным.

Любое развитие невозможно без совершенствования. Так, на позиции важного направления в развитии ипотечного кредитования в России выходит ипотечный брокеридж, то есть подбор оптимальных условий кредитования [8]. Он включает выбор кредитной организации и помощь в сборе пакета документов, а также юридические и финансовые консультации [2].

В настоящее время происходит замедление динамики развития ипотечного рынка страны, ожидается перераспределение сил на рынке банковского ипотечного кредитования [3]. На сегодняшний день многие банки временно прекращают выдавать кредиты, другие — изменили кредитные программы, отказавшись от наиболее рискованных. Чтобы не обанкротиться, им приходится значительно увеличивать ставки, что сказывается на потребителях и потенциальных клиентах. Для желающих

купить квартиру становится, очевидно, что в ближайшее время дешевой ипотеки в России не будет [4]. В связи с нестабильностью российской экономики и отсутствием уверенности в завтрашнем дне, наблюдается значительный спад потребительского спроса, сделки становятся единичными, а не массовыми, как было ещё несколько лет назад.

Самым очевидным решением проблем является снижение ставок ипотечного кредитования. Ставки выше 15%, по мнению многих экспертов, являются бессмысленными, так как кредит в таком случае потеряет смысл для заемщиков [6]. Тем не менее, конечно же, банки не будут самостоятельно снижать ставки, т.к. им придется работать в убыток, что повлечет за собой дальнейшие финансовые трудности.

Банковское ипотечное жилищное кредитование ведет к благоприятному развитию общества в целом, оно выступает одним из факторов формирования среднего класса общества, так как дает гражданам возможность иметь частную жилую собственность. Кроме того, ипотечное кредитование способно значительно ускорить развитие

экономики страны, т.к. при росте спроса на ипотечный продукт произойдет рост новостроек, это оживит некоторые отрасли промышленности, увеличит объемы производства, и даст новые рабочие места. На взгляд автора, банковское ипотечное жилищное кредитование и его правильное развитие, является важным критерием социальной стабильности и поможет удовлетворить потребность населения в жилье.

Но финансовый кризис в России, и перечисленные в статье проблемы, сильно замедляют и мешают благоприятному развитию рынка банковского ипотечного жилищного кредитования. В такой сложной экономической ситуации страдают не только банки, но и обычные граждане (потенциальные заемщики). Автор считает, что необходимо, не только привлекать дополнительные средства на рынок банковского ипотечного жилищного кредитования, но и осуществлять необходимые действия для улучшения ситуации в экономике Российской Федерации в целом. И осуществив необходимые меры, со временем, ситуация будет приобретать положительную динамику.

#### Литература:

1. Селютина Л. Г. Конкурентные процессы в современном строительстве // Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика. 2013. № 1 (60). С. 101–106.
2. Селютина Л. Г. Моделирование процесса аккумуляции инвестиционных ресурсов в жилищную сферу // Экономика строительства. — 2002. № 12. С. 25–33.
3. Бугров О. Б. Жилищная политика и инновационное развитие жилищно-строительной сферы // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2014. № 8. С. 20–23.
4. Шингалин А. Г. Новые тенденции развития жилищного строительства в условиях социально ориентированной рыночной экономики // Современные научные исследования и инновации. 2014. № 8. С. 27–31.
5. Селютина Л. Г., Булгакова, К. О. Развитие некоммерческого жилищного фонда как способ формирования доступного и комфортного жилья в Санкт-Петербурге // Теория и практика общественного развития. 2014. № 1. С. 374–376.
6. Кочеткова А. А. Новые возможности развития ипотечного кредитования в России // Проблемы экономики и менеджмента. 2015. № 5 (45).
7. Райзенберг Б. А. Современный экономический словарь. Под общ. ред. Б. А. Райзенберга. — 6-е изд., перераб. и доп. — М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. — 512 с.
8. Статистика и основные показатели по банковскому ипотечному жилищному кредитованию [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://rusipoteka.ru/profi/analytics/>
9. Ставки на рынках ипотечного кредитования Европы и США [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.bsn.ru/news/market/>

## Налог на добавленную стоимость в Российской Федерации

Гулякова Мария Геннадьевна, студент;

Токмакова Эльвира Сергеевна, студент

Научный руководитель: Павлова Елена Владимировна, кандидат экономических наук, доцент  
Тольяттинский государственный университет

*В данной статье рассматривается налог на добавленную стоимость в Российской Федерации, а именно базовые ставки, кто именно является налогоплательщиком НДС, какие документы формируются при предъявлении в налоговые органы, также недостатки и рекомендации по их устранению.*

**Ключевые слова:** налог на добавленную стоимость (НДС), налоговые ставки, налогоплательщики, книга продаж и книга покупок



## The value added tax in the Russian Federation

Guslyakova Maria Gennadievna, student;

Tokmakova Elvira Sergeevna, student

Supervisor: Pavlova Yelena Vladimirovna, associate Professor

Togliatti state University

*This article discusses the value-added tax in the Russian Federation, namely the base rate who is a VAT taxpayer which documents are sent, upon presentation to the tax authorities, the shortcomings and recommendations for their elimination.*

**Key words:** value added Tax (VAT), tax rates, taxpayers, sales book and purchase book

Данная тема актуальна в Российской Федерации, так как налог на добавленную стоимость является основным из федеральных налогов и составляет доходную часть бюджета.

Впервые НДС ввели во Франции в 1958 году, изобретателем стал Морис Лоре.

В России НДС начал действовать с 1 января 1992 года. Первым законом о НДС назывался «О налоге на добавленную стоимость», а с 2001 года сформировалась статья 21 НК РФ.

Под налогом на добавленную стоимость понимают налог, а именно косвенный, который взимается с каждой продажи, начиная с производственного цикла и заканчивая продажей конечному покупателю.

Налогоплательщики состоят из двух групп:

- налогоплательщики «внутреннего» НДС, то есть НДС, уплачиваемый при реализации товаров, работ и услуг на территории Российской Федерации;

- налогоплательщики «ввозного» НДС, то есть НДС, уплачиваемый при ввозе товаров на территорию Российской Федерации;

В соответствии статьи 145 Налогового кодекса РФ, налогоплательщики имеют право получить освобождение от исполнения обязанностей от уплаты НДС.

1. Имеют право на освобождение налогоплательщики у которых за три последних идущих предшествующих календарных месяцев, сумма выручки от реализации товаров, работ и услуг без учёта НДС не превысило 2000000 рублей.

2. Право на освобождение используется на протяжении двенадцать месяцев (отказаться от этого права в течение двенадцать месяцев нельзя), но действует при выполнении установленного выше условия [2].

Налог на добавленную стоимость закреплён в статье 21 Налогового Кодекса Российской Федерации и входит в федеральные налоги. Доля НДС в федеральном бюджете составит 40% НДС [1].

Плательщиками НДС могут выступать организации (в том числе некоммерческие), индивидуальные предприниматели и лица, которые перемещают товары через таможенную границу.

Налогоплательщики состоят из двух групп:

- налогоплательщики «внутреннего» НДС, то есть НДС, уплачиваемый при реализации товаров, работ и услуг на территории Российской Федерации;

- налогоплательщики «ввозного» НДС, то есть НДС, уплачиваемый при ввозе товаров на территорию Российской Федерации.

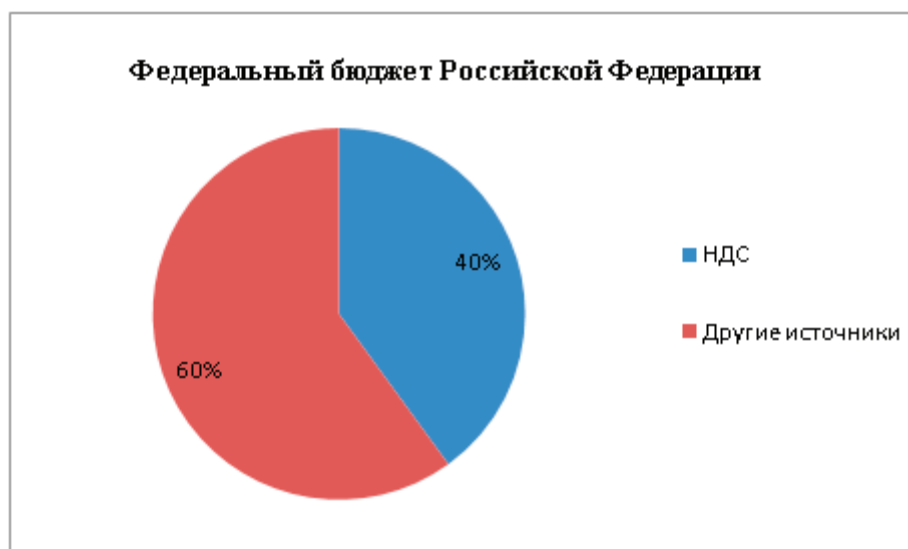


Рис. 1. Доля НДС в доходах федерального бюджета

В соответствии статьи 145 Налогового кодекса РФ, налогоплательщики имеют право получить освобождение от исполнения обязанностей от уплаты НДС.

1. Имеют право на освобождение налогоплательщики у которых за три последних идущих предшествующих календарных месяцев, сумма выручки от реализации товаров, работ и услуг без учёта НДС не превысило 2 000 000 рублей.

2. Право на освобождение используется на протяжении двенадцать месяцев (отказаться от этого права в течение двенадцать месяцев нельзя), но действует при выполнении установленного выше условия [2].

Если налогоплательщик воспользовался правом до двадцатого числа месяца, с которого он начал пользоваться освобождением в налоговый орган предоставляется уведомление (то есть действующий уведомления механизм), и соответствующие документы, к ним относятся:

- выписка из бухгалтерского баланса;
- выписка из книги продаж;
- выписка из книги учётов доходов и расходов (ИП) [3]

Если в период действующего освобождения нарушены условия меньше двух миллионов рублей, то право на освобождение утрачивается с месяца в котором это превышение произошло.

Если после окончания периода права на освобождения налогоплательщик решил продолжить им пользоваться, он так же должен уведомить об этом налоговые органы [4].

Плательщиками НДС не являются:

- Международная федерация футбола (FIFA);
- Национальная футбольная ассоциация;
- налогоплательщики, применяющие специальные налоговые режимы, уплачивают НДС только в случае установленных налоговыми органами;
- Олимпийских и параолимпийских игр в Сочи.

Объектом налогообложения НДС (по статье 146 НК РФ) являются:

- операции по реализации товаров, работ и услуг на территории Российской Федерации;
- передача на территории РФ товаров, работ и услуг для собственных нужд, расходы на которые не принимаются к вычету с момента исчисления на прибыль;
- выполнение строительно-монтажных работ для собственного потребления;
- ввоз товаров на РФ [5].

НДС «Исходящий» — это когда предприятие начисляет НДС на всю сумму, которое оно предполагает получить от покупателей [9].

Одновременно предприятие имеет право уменьшить начисленный налог на суммы «Входящего» НДС по сделанным покупкам.

Если оборот предприятия не превышает 20 000 000 рублей в год, то НДС не уплачивается.

Разница между налогом — начисленным с продаж и входящим налогом по покупкам подлежит уплате в бюджет (возмещению из бюджета).

Налоговым периодом по НДС является месяц, уплате в бюджет подлежит сумма налога, которую налогоплательщик рассчитал за квартал.

Представление декларации по НДС и его уплате производится не позднее 20 числа месяца следующим за истекшим периодом [6].

Под счётом фактуры понимается, документ служащий основанием для принятия покупателям предъявленный продавцом сумм НДС к вычету.

Его составляют обычно в двух экземпляров.

Для вычета покупателем сумм входящего НДС предоставление необходимого документа, так называемого счёт-фактура от продавца.

На основании полученных счетов-фактур формируется «книга покупок», а на основании выданных счетов-фактур «книга продаж».

Для регистрации счетов-фактур подтверждающих НДС при покупке, предназначена — книга покупок.

Для регистрации счетов-фактур при реализации товаров, предназначена — книга продаж.

Базовые ставки НДС:

- 10% — продовольственные товары, кроме деликатесов, товары для детей, книжная продукция, периодика, за исключением рекламной и эротической и медицинские товары.

- 18% — остальные товары;

- 0% — экспортируемые товары.

На текущий момент российская экономика находится в трудной ситуации, каждый из компонентов, которые регулируют экономику, может привести к улучшению, так и ухудшению состояние экономики в стране.

Налоги играют важную роль в решении ряда проблем в экономике страны.

Одним из недостатков НДС является оптимизация налоговых ставок НДС. Если мы уменьшим налоговые ставки НДС, то доход бюджета будет значительно уменьшаться, что приведёт к избытку распределения средств. С другой стороны, если мы повысим ставки, большинство организаций принудит к уклонению налога, этого нельзя допустить, так как бюджет государства недополучит финансовые средства [7].

Для решения данной проблемы необходимо выделить среднюю ставку налога, то есть предприятия не будут уклоняться от налога и одновременно пополнять бюджет.

Другой проблемой является экспорт товаров, так как он не облагается НДС, предприятия пытаются уклониться от НДС, то есть если даже предприятия не производят экспорт, то по документам проводят как экспортируемый, далее пытаются реализовать на территории Российской Федерации [8].

На сегодняшний день эта проблема решается таможенными органами, которые обладают определёнными полномочиями.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод о том что, НДС составляет почти половину бюджета РФ, а именно 40%. Так же входит в федеральные налоги РФ. По выявленным недостаткам были разработаны рекомендации.

## Литература:

1. Баяндурян Г. Л. Федеральные налоги и сборы: Учебное пособие / Г. Л. Баяндурян, А. А. Полиди, М. Л. Осадчук; Под общ. ред. Г. Л. Баяндуряна. — М.: Магистр: НИЦ ИНФРА-М, 2013. — 240 с.: 60x90 1/16. (переплет) ISBN978-5-9776-0222-8.
2. Богданова Е. П. Налоги и налогообложение в Российской Федерации [Электронный ресурс]: учеб. пособие / Е. П. Богданова. — М.: МФПА, 2010. — 432 с. — (Университетская серия). — ISBN978-5-902597-17-9.
3. Дадашев А. З. Налоги и налогообложение в Российской Федерации: Учебное пособие / А. З. Дадашев. — М.: Вузовский учебник: НИЦ ИНФРА-М, 2013. — 240 с.: 60x90 1/16. (переплет, с с/о) ISBN978-5-9558-0272-5, 1000 экз.
4. Захарьин В. Р. Налоги и налогообложение: Учебное пособие / В. Р. Захарьин. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ИД ФОРУМ: НИЦ Инфра-М, 2013. — 320 с.: ил.; 60x90 1/16. — (Профессиональное образование). (переплет) ISBN978-5-8199-0477-0, 500 экз.
5. Косарева Т. Е. Налогообложение организаций и физических лиц: Учебное пособие / Т. Е. Косарева и др.; Под ред. Т. Е. Косаревой. — 8-е изд., испр. и доп. — М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. — 240 с.: 60x90 1/16. — (ВО: Бакалавриат).(п) ISBN978-5-16-006546-5, 500 экз.
6. Малис Н. И. Теория и практика налогообложения: Учебник / Н. И. Малис, И. В. Горский, С. А. Анисимов; Под ред. Н. И. Малиса — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Магистр: НИЦ ИНФРА-М, 2013. — 432 с.: 60x90 1/16. (переплет) ISBN978-5-9776-0261-7, 500 экз.
7. Павлова Е. В., Дорожко Д. А. Безработица как социально-экономическое явление в современной экономике. Проблемы безработицы в Российской Федерации и меры по её снижению // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2014. № 3 (18). С. 29–31.
8. Павлова Е. В. Налоги и налогообложение: электронное учебное пособие / Е. В. Павлова. — Тольятти: Изд-во ТГУ, 2016. — 1 оптический диск.
9. Семкин К. К., Российские нормы взимания НДС в свете зарубежного законодательства: Монография / К. К. Семкин, О. В. Медведева, Т. И. Семкина. — М.: Магистр: НИЦ ИНФРА-М, 2013. — 160 с.: 60x88 1/16. (обложка) ISBN978-5-9776-0290-7, 50 экз.

## Влияние миграции на рынок труда Российской Федерации

Дикусарова Марина Юрьевна, кандидат социологических наук, доцент;

Кириллова Анна Андреевна, студент;

Непокупная Ольга Владимировна, студент

Морской государственный университет имени адмирала Г. И. Невельского (г. Владивосток)

*В статье на основе анализа статистических данных рассматривается влияние миграции на рынок труда РФ. В ходе написания работы было выявлено, что привлечение мигрантов в качестве рабочей силы, безусловно, является положительной тенденцией и на данный период не представляет особой угрозы для местного населения. Однако нельзя отрицать опасность замещения местного населения мигрантами на рынке труда в дальнейшем.*

**Ключевые слова:** миграция, рынок труда

*In this article based on secondary analysis of statistical data is considered how migration effect on Russian human resource rialto. During on writing this article it revealed that attraction migrants as labor certainly is a positive trend and poses no threat to local population on human resource rialto. But it can not be denied risk of substitution on the local population in future.*

**Keywords:** migration, human resource rialto

Такая проблема как международная миграция рабочей силы известна уже в течение одиннадцати веков. На протяжении времени она претерпевала изменения в связи с тем, что менялся строй общества, а, соответственно, и его менталитет. Миграция рабочей силы играет суще-

ственную роль в функционировании рынка труда и выполняет ряд важнейших функций, как для общества, так и для самого мигранта. Среди них можно отметить экономическую функцию и социальную, которая тесно связана с профессиональным становлением личности, охваты-

вающим длительный период жизни человека (по разным источникам от 17 до 65–70 лет) [1, с. 20].

Государства издавна предпринимали попытки регулирования миграционных процессов, однако, воплотить это в жизнь и добиваться положительных результатов удаётся лишь в наши дни. Национальные рынки труда становятся всё менее закрытыми и обособленными. И всё чаще между рынками возникают транснациональные перемещения и потоки рабочей силы, которые в свою очередь, несомненно, становятся постоянными и систематическими.

Экономика России не может существовать без привлечения к труду мигрантов. Это явление всего лишь около десяти лет назад считалось абсолютно категоричным, непатриотичным и чуть ли не кощунственным [2, с. 1]. В настоящее время большинство экспертов-экономистов уверены, что запланированный на ближайшую перспективу экономический рост невозможен без масштабного пополнения миграционных трудовых ресурсов, даже при реальном повышении производительности труда [3, с. 155]. На многих локальных рынках труда РФ уже сейчас существует абсолютный дефицит рабочей силы. Частично регулировать, а точнее, пополнять трудовые ресурсы в России можно с помощью мер, сокращающих смертность населения трудоспособного возраста, а также общее улучшение физического здоровья населения с последующим увеличением возрастных границ его трудоспособности. Однако даже такие сравнительно эффективные меры не могут в настоящем времени принести нужный рынку труда результат. В этом плане миграция более гибка и эластична, что означает, что реагирует более гибко на внешние факторы, за счёт чего и способна дать быстрый и своевременный результат в необходимости восполнения рабочей силы.

Опыт европейских стран показал, что обширный приток трудовых мигрантов может являться катализатором абсолютно неблагоприятных и негативных экономических процессов, главным из которых, является уменьшение сферы занятости труда местных работников. Россия, является одним из самых обширных и благоприятных центров притяжения международных миграционных притоков, сталкивается с идентичными процессами, что актуализирует проблему миграции для страны. Также не стоит забывать, что трудовые мигранты, в первую очередь, это не только дешёвая рабочая сила, а люди, которые ежедневно соприкасаются с ужасающей дискриминацией и живут в скверных и сложных условиях. В России для борьбы с экстремизмом и ксенофобией в 2009 г. правительство приняло дополнительные необходимые меры, которые направлены на воспитание и взращивание толерантности в современном обществе.

Таким образом, проблема притока международных мигрантов актуальна для России. На основе статистических данных Федеральной государственной службы статистики составлен график динамики прироста международных мигрантов [4].

Согласно предоставленным данным можно сделать следующий вывод о том, что численность международных мигрантов имеет тенденцию к увеличению. В период с 2012 года по 2015 год численность притока мигрантов в Россию увеличилась с 417618 до 598617 человек. Данные являются усреднёнными по России, из чего можно сделать вывод, что хоть приток международной миграции и увеличивается, но численность растёт умеренным темпом, не наблюдается скачков. Это свидетельствует о том, что государство способно регулировать притоки и численность мигрантов, что, безусловно, яв-

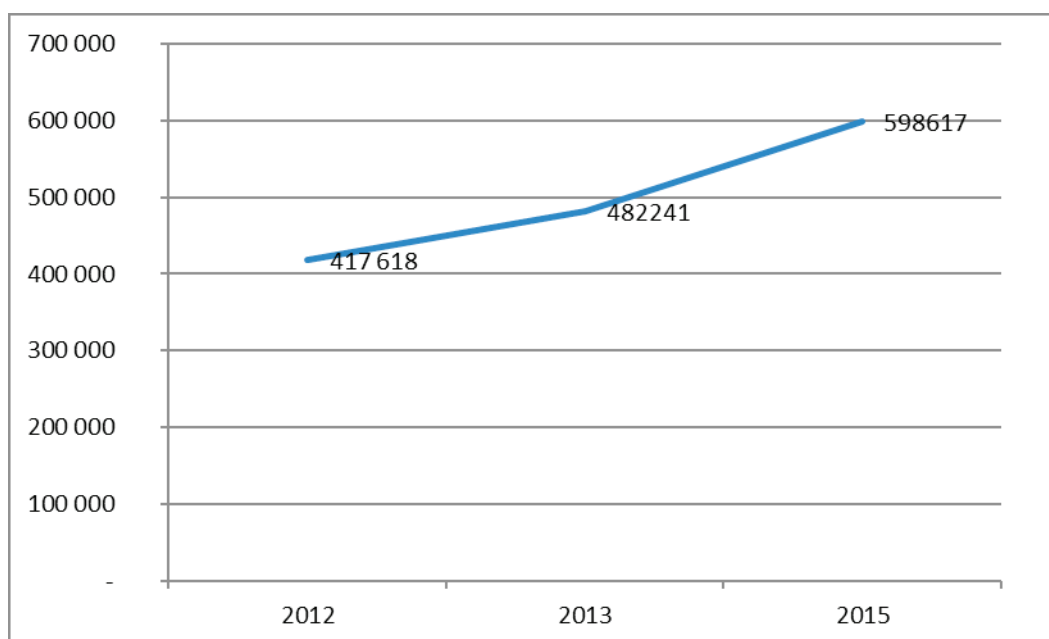


Рис. 1. Динамика роста численности международных мигрантов, прибывших в РФ

ляется позитивной тенденцией и не представляет особой угрозы для населения. Также, на основании данных статистики и представленного графика, можно утверждать, что если государство способно регулировать притоки и уровень международной миграции, значит местное население достаточно защищено от замещения их трудовыми мигрантами, конкуренции между трудовыми мигрантами и местным населением не существует, или она является не столь значительной.

Проблема притока международных мигрантов является актуальной и для Приморья. На основе статистических данных и аналитических материалов составлен график динамики прироста международной миграции в Приморском крае [5].

В соответствии с представленным графиком, можно сделать вывод, о том, что с каждым годом количество трудовых мигрантов, приезжающих в Приморский край, растёт. На 2006 год количество прибывших трудовых мигрантов составляет 927 человек, а уже на 2015 год — 9079 человек. Эта глобальная разница объяснима промежутком в 9 лет, но, тем не менее, динамика отслеживается отчетливо. За последние 9 лет приток международной миграции в Приморском крае увеличился почти в 10 раз. Что, безусловно, является позитивной тенденцией, так как за счёт международных мигрантов компенсируется отток местных жителей. В то же время, учитывая низкую плотность Российского населения в Приморском крае, столь активное замещение приморских граждан мигрантами имеет негативную тенденцию. Она проявляется в том, что в будущем данное явление может грозить потерей территории Приморья.

В ходе исследования рассматриваемой темы можно предложить следующие рекомендации по коррекции проблем, возникающих в связи с миграцией на рынке труда:

Во-первых, с целью минимизировать ущерб от миграции на рынке труда, следует организовать мониторинг процесса миграции. То есть — осуществлять контроль численности миграции, её основные направления. Нужно совершенствовать и оптимизировать все процессы и механизмы взаимодействия всех участников экономических отношений на рынке труда.

Во-вторых, государству следует интенсивно поддерживать развитие научно-технической базы, с целью повышения социального статуса ученых, и, безусловно, развития научно-технического прогресса в стране и мире с целью сокращения оттока отечественных специалистов из РФ.

В целом, следует отметить, что в большинстве своём миграция является позитивной тенденцией. Несмотря на активный рост численности трудовых мигрантов, на данный период времени миграция не представляет негативного влияния на рынок труда, а даже наоборот, является необходимой его составляющей, без которой рынок труда будет испытывать дефицит рабочей силы. Несмотря на то, что миграция — позитивное явление, не стоит забывать о толерантности к трудовым мигрантам, ведь в обратном случае это может стать достаточно обширной и сложной проблемой для современного общества. В качестве негативных тенденций можно отметить риск замещения российского населения мигрантами. И хоть сейчас это и не несёт особой угрозы, в ближайшем будущем данное явление может стать, безусловно, важной и сложной проблемой.

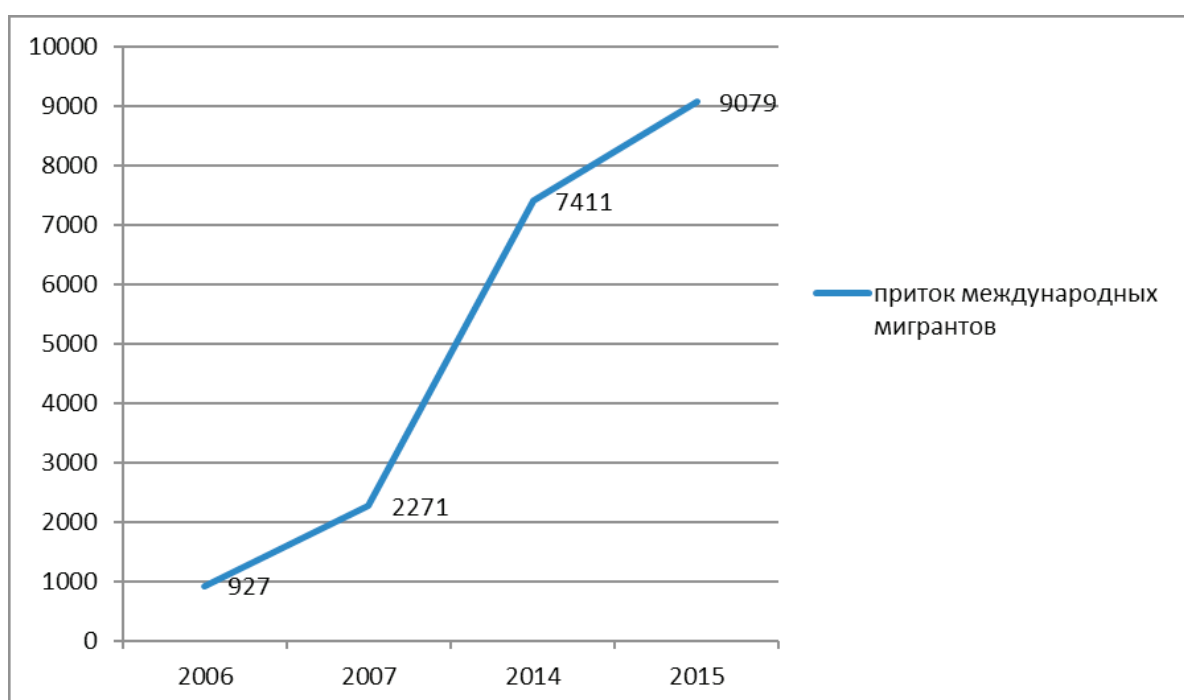


Рис. 2 График динамики прироста международной миграции в Приморском крае

Литература:

1. Зеленина Э. Е., Орлова М. Ю. Профессиональное становление преподавателя высшей школы и оценка эффективности его деятельности. — Владивосток: Мор. гос. Ун-т, 2010. — 136 с.
2. Тюрюканова Е. О влиянии миграции на рынок труда // Отечественные записки. — 207. — № 4 (37). — С. 1–13.
3. Центр макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования. Российское экономическое чудо. Сделаем сами. Прогноз развития экономики России до 2020 года. — М.: Деловая литература, 2007. — 352 с.
4. Численность и миграция населения Российской Федерации // Федеральная служба государственной статистики. URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc\\_1140096034906](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1140096034906)
5. Россиян в Приморье замещают иностранцы // PrimaMedia.ru. URL: <http://primamedia.ru/news/society/17.11.2015/473519/rossiyan-v-primore-zameschayut-inostrantsi.html>

## Оценка эффективности использования материально-производственных запасов (МПЗ) на предприятии

Долгова Юлия Васильевна, студент

Тольяттинский государственный университет (Самарская обл.)

В современных условиях анализ эффективности использования МПЗ занимает особое место в деятельности предприятий, поскольку они выполняют обслуживающую функцию и обеспечивают успешное развитие предприятия в целом.

Задачами анализа эффективности использования МПЗ являются:

- 1) разработка конкретных мероприятий по эффективному использованию МПЗ;
- 2) оценка реальности планов материально-технического снабжения, их влияния на себестоимость продукции, на объем производства и другие показатели;
- 3) выявление внутрипроизводственных резервов с целью экономии материальных ресурсов.

Источниками информации для анализа МПЗ являются: данные бухгалтерского учета по движению материальных ресурсов; план и оперативные данные отдела материально-технического снабжения; формы статистической отчетности о наличии и использовании материальных ресурсов и другие.

Для оценки эффективности использования МПЗ применяются многочисленные показатели. Показатели эффективности использования МПЗ делятся на обобщающие и частные.

К обобщающим относятся такие показатели как: материалоемкость продукции; материалоемкость; коэффициент использования материальных ресурсов; удельный вес материальных затрат в себестоимости продукции и другие.

Частные показатели используются для характеристики эффективности потребления отдельных элементов материальных ресурсов, для оценки материалоемкости отдельных изделий.

Различают категории материалоемкости продукции и материалоемкости производства.

*Материалоемкость продукции* показывает материальные затраты на каждый рубль выпущенной продукции, определяется как отношение суммы материальных затрат к стоимости произведенной продукции:

$$M_e = \frac{M_3}{N_v}$$

где  $M_3$  — материальные затраты;

$N_v$  — объем выпуска продукции.

*Материалоемкость производства* характеризует эффективность использования материальных ресурсов в целом по производству, независимо от конкретных видов производимой продукции.

Материалоемкость производства может быть исчислена на различных уровнях, поэтому различают: народнохозяйственную, региональную, отраслевую, предприятия.

Материалоемкость определяет сумму материальных затрат: рост материалоемкости увеличивает сумму материальных затрат, снижение материалоемкости — уменьшает сумму затрат. Материальные затраты при калькулировании себестоимости продукции учитываются как прямым путем, в статье «Сырье и материалы», так и в комплексных статьях расходов, таких как, расходы на содержание и эксплуатацию оборудования, цеховые.

Анализ материалоемкости проводится по аддитивной, кратной или мультипликативной факторной системе. Построение факторных моделей осуществляется на основе формулы определения материалоемкости.

*Материалоемкость* — показывает выпуск продукции на 1 руб. потребленных материальных ресурсов, обратный показатель материалоемкости:

$$M_o = \frac{N_v}{M_3}$$

*Удельный вес материальных затрат в себестоимости продукции* — показатель, показывающий отношение материальных затрат к полной себестоимости:

$$D_{мз} = \frac{M_3}{C}$$

где  $C$  — полная себестоимость продукции.

*Коэффициент использования материальных ресурсов* — это показатель соблюдения норм расхода материалов, показывает отношение суммы фактических материальных затрат к величине материальных затрат, рассчитанной по плановым калькуляциям, фактическому выпуску продукции:

$$K_u = \frac{M_{фз}}{M_{плз}}$$

Если  $K_u > 1$ , то перерасход материалов, если  $K_u < 1$ , то экономия материальных затрат.

*Коэффициент оборачиваемости материальных затрат* — этот показатель показывает за сколько дней совершают один оборот денежные средства, которые инвестированы в материальные запасы.

$K_{омз} = \text{Выручка} / \text{Среднегодовую стоимость материальных затрат}$ .

Также при оценке эффективности использования МПЗ рассчитывается экономия или перерасход материальных ресурсов, которые характеризуются показателями абсолютной экономии (перерасхода) и относительной экономии (перерасхода) материальных ресурсов.

*Абсолютная экономия (перерасход)* материальных ресурсов определяется:

$$\mathcal{E}_{абс} = M_{з1} - M_{з0}$$

*Относительная экономия (перерасход)* материальных ресурсов определяется:

$$\mathcal{E}_{отн} = M_{з1} - M_{з0} * \text{Ип}$$

где  $\text{Ип}$  — индекс выручки =  $N_{в1} / N_{в0}$ .

Частные показатели характеризуют эффективность потребления отдельных элементов материальных ресурсов (топлива, энергии, основных и вспомогательных материалов и др.), устанавливая снижение материалоемкости отдельных изделий (удельной материалоемкости). Удельная материалоемкость отдельных изделий может быть просчитана в натуральном, условно-натуральном, стоимостном выражении.

Частными показателями в зависимости от специфики различных производств могут быть:

- металлоемкость для металлообрабатывающей промышленности;
- сырьемкость для перерабатывающей промышленности;
- полуфабрикатоемкость для сборочных производств;
- энергоемкость для ТЭЦ и др.

Анализируют и сравнивают фактические с плановыми показателями эффективности использования матери-

алов, изучают причины изменения показателей. Для выявления резервов снижения материальных затрат анализ осуществляется по организации в целом и по каждому виду продукции.

На изменение уровня материальных затрат на отдельные изделия (удельную материалоемкость) оказывают влияние различные мероприятия по инновационной деятельности: внедрение новой техники и технологий, совершенствование конструкторских характеристик изделий, внедрение новых прогрессивных видов материальных ресурсов (сырья, материалов, топлива и других).

Результаты анализа МПЗ используются для определения общей потребности в материальных ресурсах для выполнения производственной программы, нормировании расходов сырья и материалов на изготовление продукции.

Анализ структуры и динамики, оборачиваемости материальных затрат позволяет определить резервы уменьшения потребности в оборотных средствах путем оптимизации запасов.

Увеличение абсолютной суммы и удельного веса запасов и затрат в общем объеме оборотных средств может свидетельствовать о следующем:

- нерациональном управлении материальными активами предприятия;
- увеличение объема производства;
- вложения в производственные запасы с целью защиты денежных активов от обесценения под воздействием инфляции.

Анализ материалоемкости осуществляется следующим образом:

- рассчитывается материалоемкость товарной продукции по плану, определяется отклонение, оцениваются изменения;
- анализируется изменения материалоемкости по каждому элементам затрат;
- определяется влияние изменения цен, факторов на материалоемкость продукции.
- определяется влияние эффективного использования МПЗ на изменения выпуска продукции.

В структуре себестоимости продукции уровень материальных затрат влияет на величину финансового результата организации, поэтому снижение материальных затрат является одним из важнейших факторов роста прибыли.

Анализ МПЗ является одной из основных частей анализа финансового состояния предприятия, т.к. объем производственных запасов должен обеспечивать бесперебойное функционирование предприятия. Недостаток одного из видов производственных запасов может привести к перебоям в производстве, перебоям в выполнении обязательств перед покупателями, увеличению незавершенного производства и в результате ухудшению финансового состояния предприятия в целом. Увеличение МПЗ приводит к образованию сверхнормативных остатков, увеличению расходов по хранению МПЗ.

Целесообразный уровень МПЗ зависит от большого числа условий, связанных как с самим производством, так и с внешними факторами.

К внешним условиям относятся: возможности поставщиков, изменение спроса на продукцию предприятия, затраты на перевозку и др. Стимулом для создания излишних МПЗ служит их дефицит. Притом в ресурсоограниченной экономике доля запасов полуфабрикатов и материалов относительно больше доли нормальных запасов готовой продукции, а в спросоограниченной экономике — наоборот.

К внутренним условиям относятся: частота использования МПЗ, затраты на содержание МПЗ, возможность хранения.

Некоторые факторы можно заранее учесть, а другие являются случайными.

В структуре оборотных средств МПЗ занимают значительный удельный вес. Поэтому сокращение товарно-материальных запасов до оптимальных размеров будет способствовать повышению рентабельности, так как чем больше МПЗ при данном размере прибыли, тем меньше рентабельность.

Ускорение оборачиваемости оборотных средств является основной задачей по оптимизации МПЗ, что позволит не только увеличить материальные ресурсы для полного удовлетворения предприятий, но и улучшить экономические показатели его работы.

Своевременное проведение анализа состояния МПЗ и отслеживание тенденций их изменения, позволит предприятию сохранить стабильное производство.

#### Литература:

1. Приказ Минфина РФ от 09.06.2001 N44н (ред. от 16.05.2016) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01» (Зарегистрировано в Минюсте РФ 19.07.2001 N2806).
2. Приказ Минфина РФ от 28.12.2015 № 217н «О введении международных стандартов финансовой отчетности и разъяснений международных стандартов финансовой отчетности в действие на территории РФ и о признании утратившими силу некоторых приказов (отдельных положений приказов) Министерства финансов РФ» / Международный стандарт финансовой отчетности (IAS)2 «Запасы» (приложение № 2) // (Зарегистрировано в Минюсте РФ 02.02.2016 № 40940).
3. Приказ Минфина РФ от 28.12.2001 № 119н «Методические указания по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов».
4. Любушин Н. П. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. — 448 с.
5. Донцова Л. В., Никифорова Н. А. Анализ финансовой отчетности. / Л. В. Донцова, Н. А. Никифорова — М.: ИКЦ «ДИС», 2010. — 335 с.
6. Ефимова О. В., Мельник М. В. Анализ финансовой отчетности: Учебное пособие. — М.: Омега — Л, 2009. — 408 с.

## Анализ конкурентного потенциала компании Polymetal International PLC

Ершова Анна Николаевна, студент;

Ихсанова Элиана Рамилевна, студент;

Шабанова Виктория Сергеевна, студент;

Тасмуханов Тимур Арманович, студент

Уфимский государственный нефтяной технический университет (г. Уфа)

Добыча драгоценных металлов является одной из основных статей наполнения бюджета Российской Федерации. Последние года в России наблюдается ощутимая тенденция к росту в золотодобывающей отрасли, на территории которой действуют несколько крупных компаний по добыче драгоценных металлов, в том числе и Polymetal International PLC.

Polymetal International PLC — одна из ведущих компаний по добыче золота и серебра в России, Казахстане и Армении основной целью деятельности которой является создание долгосрочной стоимости для акционеров. Polymetal International PLC стремится стать ведущей ком-

панией по добыче драгоценных металлов в России и СНГ. Целый ряд конкурентных преимуществ, среди которых наличие портфеля перспективных проектов на разных стадиях реализации, а также весомый послужной список успешно реализованных инициатив, обеспечивает хорошие позиции для достижения этой цели.

Акции компании котируются на Лондонской и Московской биржах. Polymetal International PLC самостоятельно осуществляет весь комплекс работ по освоению рудных месторождений — от проведения геологоразведочных работ до эксплуатации [6]. В таблице 1 представлены основные технико-экономические показатели компании.



Таблица 1. Технико-экономические показатели Polymetal International PLC

Показатель	Год		Темп прироста, %
	2014	2015	
Вскрыша, тыс. тонн	84956	77458	-8,83
Подземная проходка, м	56258	61417	9,17
Добыча руды, тыс. тонн	10379	13706	32,06
— Открытые горные работы	7975	11046	38,51
— Подземные горные работы	2404	2660	10,65
Выручка, млн долл. США	1707	1690	-1,00
Денежные затраты, долл. США на унцию золотого эквивалента	745	634	-14,90
Совокупные денежные затраты, долл. США на унцию золотого эквивалента	1086	893	-17,77
Скорректированная EBITDA, млн долл. США	598	685	14,55
Чистый убыток, млн долл. США	198	210	6,06
Скорректированная чистая прибыль, млн долл. США	179	282	57,54
Рентабельность собственного капитала, %	9	21	133,33
Капитальные затраты, млн долл. США	319	210	-34,17

В 2015 году Снижение цен было практически полностью компенсировано 7%-ным ростом объемов продаж в золотом эквиваленте в течение данного периода.

Денежные затраты благодаря устойчивым показателям операционной деятельности, в том числе более высоким средним содержаниям в перерабатываемой руде и повышению производительности на многих предприятиях

Совокупные денежные затраты снизились на 18% по сравнению с прошлым годом, в основном в связи со сни-

жением денежных затрат за период, а также ростом производства и соответствующим снижением капитальных затрат на унцию на действующих предприятиях.

Чистый долг вырос на 20% за счет того, что компания привлекла дополнительное долговое финансирование в размере 318,5 млн долл. США для приобретения проекта золоторудного месторождения Кызыл в Казахстане.

Свободный денежный поток за год составил 306 млн долл. США, увеличившись более чем в два раза по сравнению с 2013 годом.

Таблица 2. Сильные и слабые стороны компании Polymetal International PLC

Сильные стороны	Слабые стороны
S <sub>1</sub> — Уникальные знания в области селективной открытой и подземной добычи	W <sub>1</sub> — Производственные предприятия компании используют несколько видов опасных материалов (цианид)
S <sub>2</sub> — Внедрения мировых передовых практик и надежного контроля за содержанием и разубоживанием	W <sub>2</sub> — Отсутствует внешний аудит и оценка устойчивости хвостохранилищ и получение обновленных данных по проектам
S <sub>3</sub> — Акции компании участвуют в торгах на Лондонской фондовой бирже	W <sub>3</sub> — Негативное воздействие предприятий компании на горный массив и земную поверхность
S <sub>4</sub> — Компания является одним из лидеров на российском рынке	W <sub>4</sub> — Слабое использование научных разработок и модернизации
S <sub>5</sub> — Конкурентные преимущества за счет совершенствования применяемых технологий	W <sub>5</sub> — Недостаток квалифицированных кадров (высокая текучесть кадров)
S <sub>6</sub> — Компания в десятке лучших организаций России в сфере корпоративных коммуникаций и корпоративных отношений в рейтинге TOP-COMM 2015	W <sub>6</sub> — Недостаток мощностей электроснабжения и водоснабжения в отдаленных участках
S <sub>7</sub> — Проведение трехступенчатого внешнего аудита системы управления охраной труда и промышленной безопасностью	W <sub>7</sub> — Временная приостановка участка флотации на Варваринском месторождении
S <sub>8</sub> — Укрепление мотивированного, лояльного и профессионального трудового коллектива	W <sub>8</sub> — Не разработана и не утверждена комплексная политика взаимодействия с местными сообществами
S <sub>9</sub> — Проведение эффективной реализации экологических программ	

Таблица 3. Возможности и потенциальные угрозы компании Polymetal International PLC

Возможности	Угрозы
O <sub>1</sub> — Внедрение геомеханической оценки в работу горных подразделений	T <sub>1</sub> — Несчастные случаи со смертельным исходом на горнодобывающих предприятиях
O <sub>2</sub> — Повышение внутрикорпоративной мобильности сотрудников и достижение высокого уровня удовлетворенности на рабочих местах	T <sub>2</sub> — Увеличение выбросов в атмосферный воздух из-за возросшего потребления топлива
O <sub>3</sub> — Запуск вспомогательной техники для крепления выработок и зарядания скважин	T <sub>3</sub> — Ограничены продажи меди в условиях слабого рынка медного концентрата
O <sub>4</sub> — Участие компании в совместных проектах с другими подрядчиками и партнерами	T <sub>4</sub> — Нарушение работы систем и процедур, нацеленных на максимальную утилизацию отходов и минимизацию возможных воздействий на людей и окружающую среду
O <sub>5</sub> — Обеспечение документирования процедур управления горным массивом и оперативной корректировкой паспортов крепления	T <sub>5</sub> — Столкновения интересов компании и местного населения прилегающих территорий
O <sub>6</sub> — Возможность внедрения новых ресурсно- и энергосберегающих технологий	T <sub>6</sub> — Истощение месторождений: Албазино, Воронцовское и Майское
O <sub>7</sub> — Сотрудничество и создание Совместного предприятия с ведущими компаниями на рынке	T <sub>7</sub> — Снижение мировых цен на золото и серебро на 10–20%

Полиметалл перевыполнил свой первоначальный производственный план, произведя рекордные 1,43 млн унций в золотом эквиваленте. Ключевой вклад в рост производства внесли Дукат, Омолон и Майское [1]. Для четкого представления ситуации в компании Polymetal International PLC необходимо провести SWOT-анализ и указать, в каких направлениях необходимо действовать компании, используя сильные стороны, чтобы максимизировать возможности и свести к минимуму угрозы и слабости (таблица 2, 3).

Для того чтобы составить профиль среды, необходимо обозначить возможности, которыми может воспользоваться компания для устранения некоторых угроз. Для этого проранжируем возможности и угрозы в таблицах 4 и 5.

Исходя из полученных результатов видно, что необходимо воспользоваться возможностями O<sub>1</sub>, O<sub>2</sub> и O<sub>7</sub> по-

тому что они могут превратиться в угрозы. Возможность O<sub>3</sub> нужно держать в поле зрения, поскольку велика вероятность их возникновения.

Исходя из анализа таблицы 5 особое внимание следует уделить угрозам: T<sub>1</sub>, T<sub>2</sub>, T<sub>3</sub> и наблюдать за ситуацией с угрозой T<sub>6</sub> [2]. Предложенные направления стратегии компании Polymetal International PLC представлены в таблице 6

S → O

– Проведение трехступенчатого внешнего аудита системы управления охраной труда и промышленной безопасностью (S<sub>7</sub>) позволит внедрить геомеханическую оценку в работу горных подразделений (O<sub>1</sub>), провести запуск вспомогательной техники для крепления выработок и зарядания скважин (O<sub>3</sub>) и обеспечить документиро-

Таблица 4. Матрица ранжирования возможностей

		Влияние на организацию		
		сильная	средняя	слабая
Вероятность возникновения	высокая	O <sub>1</sub> , O <sub>7</sub>	O <sub>2</sub>	
	средняя	O <sub>5</sub> , O <sub>6</sub>	O <sub>3</sub> , O <sub>4</sub>	
	низкая			

Таблица 5. Матрица ранжирования угроз

		Влияние на организацию			
		разрушающее	критическое	среднее	слабое
Вероятность возникновения	высокая	T <sub>2</sub>	T <sub>1</sub> , T <sub>3</sub>		
	средняя			T <sub>4</sub> , T <sub>5</sub> , T <sub>7</sub>	
	низкая			T <sub>6</sub>	

Таблица 6. Матрица SWOT-анализа

	Возможности (O)	Угрозы (T)
Сильные стороны (S)	$S_7 O_1; O_3; O_5; S_8 O_2; S_4 O_7$	$S_9 T_2; T_4; S_7 T_1;$
Слабые стороны (W)	$O_5 W_2; O_1 W_3; O_6 W_6; W_1$	$W_7 T_3; W_3 T_7$

вание процедур управления горным массивом и оперативной корректировкой паспортов крепления ( $O_5$ ).

– Укрепление мотивированного, лояльного и профессионального трудового коллектива ( $S_8$ ) позволит повысить внутрикорпоративную мобильность сотрудников и достижение высокого уровня удовлетворенности на рабочих местах ( $O_2$ ).

– Лидерство на российском рынке ( $S_4$ ) позволит увеличить шансы на сотрудничество и создание совместного предприятия с ведущими компаниями на рынке позволит сохранить компании лидирующее положение на рынке ( $O_7$ ).

$S \rightarrow T$

– Проведение эффективной реализации экологических программ ( $S_9$ ) даст возможность сократить выбросы в атмосферный воздух из-за возросшего потребления топлива ( $T_2$ ) и нарушение работы систем и процедур, нацеленных на максимальную утилизацию отходов и минимизацию возможных воздействий на людей и окружающую среду ( $T_4$ ).

– Проведение трехступенчатого внешнего аудита системы управления охраной труда и промышленной безопасностью ( $S_7$ ) позволит сократить несчастные случаи со смертельным исходом на горнодобывающих предприятиях ( $T_1$ ).

$O \rightarrow W$

– Обеспечение документирования процедур управления горным массивом и оперативной корректировкой паспортов крепления ( $O_5$ ) даст возможность проводить внешний аудит и оценку устойчивости хвостохранилищ и получение обновленных данных по проектам ( $W_2$ ).

– Внедрение геомеханической оценки в работу горных подразделений ( $O_1$ ) снизит негативное воздействие предприятий компании на горный массив и земную поверхность ( $W_3$ ).

– Возможность внедрения новых ресурсно- и энергосберегающих технологий ( $O_6$ ) позволят сократить использование нескольких видов опасных материалов (цианид) ( $W_1$ ) и увеличить мощности электроснабжения и водоснабжения в отдаленных участках ( $W_7$ ).

$W \rightarrow T$

– Временная приостановка участка флотации на Варваринском месторождении ( $W_8$ ) ограничивает продажи меди в условиях слабого рынка медного концентрата ( $T_3$ ).

– Негативное воздействие предприятий компании на горный массив и земную поверхность ( $W_3$ ) влияет на быстрое истощение месторождений: Албазино, Воронцовское и Майское ( $T_7$ ).

Глобальный финансово-экономический кризис может негативно повлиять на деятельность компании в резуль-

тате компания может потерять лидирующие позиции на рынке. В условиях кризиса у компании может наблюдаться снижение доходов и это может повлиять на способность покупать лицензии.

Сотрудничество и создание Совместного предприятия с ведущими компаниями на рынке позволит сохранить компании лидирующее положение на рынке, а также с помощью сотрудничества увеличится возможность получения лицензий. У компании есть проблемы с поставкой продукции своим транспортом, развитие морского пути, как транзитного коридора позволит решить имеющиеся проблемы компании с транспортом.

Расширение организации с помощью поглощения позволит увеличить количество лицензий на разработку месторождений [4].

Для идентификации благоприятных возможностей и опасностей, с которыми может столкнуться компания в отрасли, проведен анализ конкурентных сил — «Пять сил Портера».

Уровень входа в отрасль новых игроков средний, отрасль контролируется государством, необходимы большие инвестиции для начала работы в данной отрасли, большую долю рынка занимают крупные игроки.

По результатам оценки выявлено, что поставщики имеют низкое влияние на золотодобывающий бизнес. Поставщиков у анализируемой компании много, они в основном поставляют оборудование и различные химические реагенты. На рынке их тоже много, поэтому переход на другого поставщика не принесет огромных убытков [5]. Итоги оценок по всем параметрам приведены в таблице 7.

Золото является очень важным активом в экономике той или иной страны со всех точек зрения. Сегодняшние рынки драгоценных металлов крайне конкурентны; ни один производитель не имеет существенного влияния на цены. С другой стороны, ресурсы золота и серебра во всем мире характеризуются снижением содержания этих металлов, усложнением добычи и переработки руд в связи с истощением богатых месторождений [3]. Для достижения успеха в этой ситуации компании Polymetal International PLC необходимо предпринять следующие меры:

– увеличение ресурсной базы и объемов производства, одновременно сохраняя жесткий контроль над капиталовложениями и производственными затратами;

– приобретение передового оборудования по переработке руд для сохранения лидирующего положения на рынке;

– повышение экономической эффективности производства на основе модернизации производственных мощностей.

Таблица 7. Итоги оценок и рекомендуемые направления работ

Параметр	Значение	Описание	Направления работ
Угроза со стороны товаров-заменителей	Средний	Аналоги на рынке существуют, но низкого качества	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Рекомендуется придерживаться стратегии лидерства.</li> <li>– Основные усилия компания должна сосредоточить на построении высокого уровня знания товара и на построении осведомленности об уникальных особенностях товара.</li> <li>– Для сохранения конкурентоспособности необходимо проводить мониторинг предложений конкурентов и появления новых игроков</li> <li>– Снижать влияние ценовой конкуренции на продажи компании.</li> <li>– Сосредоточиться на устранении всех недостатков товара.</li> </ul>
Угрозы внутриотраслевой конкуренции	Средний	Рынок компании является высоко конкурентным и перспективным. Отсутствует возможность полного сравнения товаров разных фирм. Есть ограничения в повышении цен.	
Угроза со стороны новых игроков	Средний	Средний риск входа новых игроков. Новые компании появляются редко из-за высоких барьеров входа и высокого уровня первоначальных инвестиций.	
Угроза потери текущих клиентов	Средний	Портфель клиентов обладает средними рисками. Существование менее качественных, но экономических предложений. Нет неудовлетворенности текущим уровнем работ по отдельным направлениям.	
Угроза нестабильности поставщиков	Низкий	Стабильность со стороны поставщиков	

## Литература:

1. Особенности использования моделей стратегического менеджмента на предприятиях газовой отрасли / А. Е. Тасмуханова, Р. В. Юсупова Экономика и бизнес: теория и практика. 2016. № 2. С. 119–122.
2. Сравнительный менеджмент учебное пособие / А. Е. Тасмуханова; М-во образования и науки Российской Федерации, Гос. образовательное учреждение высш. проф. образования «Уфимский гос. нефтяной технический ун-т», Самостоятельное структурное подразделение «Ин-т доп. проф. образования». Уфа, 2010.
3. Стратегический анализ и оценка потенциала развития добычи полезных ископаемых в Республике Башкортостан / И. В. Буренина, Д. В. Котов, А. А. Батталова, А. Е. Тасмуханова, И. М. Захарова Интернет-журнал Науковедение. 2015. Т. 7. № 6 (31). С. 15.020.
4. Стратегический менеджмент, Учебное пособие, Романов А. П., Жариков И. А., 2006.
5. Фомичев, А. Н. Стратегический менеджмент: Учебник для вузов. [Электронный ресурс] — Электрон. дан.
6. [Электронный ресурс] // Официальный сайт компании Polymetal International PLC. Основные технико-экономические показатели компании. — Режим доступа: <http://www.polymetal.ru/>

## Влияние миграционного фактора на развитие международного бизнеса в Германии

Ефремова Светлана Николаевна, студент

Научный руководитель: Бычкова Лариса Викторовна, кандидат экономических наук, доцент  
Юго-Западный государственный университет (г. Курск)

Европейский Союз в целом и Германия в частности сегодня переживают самый масштабный миграционный кризис со времен Второй мировой войны. В 2015 г.

в Германию прибыло рекордное число беженцев — более 1 миллиона человек, поставив тем самым страну перед крупнейшим вызовом.

В условиях такого серьезного вызова Европейскому Союзу не удалось быстро выработать единой миграционной политики, поэтому, особенно первое время, страны справлялись с потоком мигрантов собственными силами. В октябре Венгрия закрыла границу с Хорватией, пытаясь остановить поток беженцев. Вслед за Венгрией границу закрыла Швеция. Греция, границы которой в первые семь месяцев 2015 г. пересекли, по меньшей мере, 124 тысячи человек, обратилась с призывом помощи с нелегальной миграцией к странам-членам ЕС. Большую нагрузку получила и Италия, границы которой омывает Средиземное море, и откуда прибывает большое число мигрантов. 10 августа 2015 г. Европейский союз одобрил выделение 2,4 млрд евро странам — членам ЕС на обновление программ для решения проблемы нелегальной миграции. Наибольшие суммы получают именно Италия и Греция. Президент Чехии Милош Земан выступил против приема в Европейском союзе беженцев из ближневосточных и африканских стран. Власти Словакии заявляют, что намерены принимать лишь беженцев-христиан, поскольку мусульмане не смогут интегрироваться в общество. К усиленному полицейскому контролю пришлось прибегнуть Великобритании и Франции [1].

Несмотря на то, что Германия приняла больше всего мигрантов в 2015 году, страной с наибольшим числом прошений в пересчете на население страны остается Венгрия. Для сравнения: Германия приняла 587, а Великобритания — 60 прошений на каждые 100 тыс. населения. Средняя цифра по Европе составила 255 человек на 100 тыс.

В этом контексте миграционный кризис может рассматриваться как самостоятельный фактор влияния на привлекательность немецкой экономики с точки зрения иностранных инвестиций и международного бизнеса.

С одной стороны, некоторые исследователи и экспертные издания полагают, что миграционный кризис имеет положительное влияние на экономику Германии, создает новые возможности и делает ее привлекательной для притока иностранного бизнеса. Эту точку зрения подтверждают, прежде всего, некоторые социальные и экономические показатели внутри самой Германии. Как выразился официальный представитель Международной организации по миграции Джоэл Миллман, «согласно опубликованным статистическим данным, рост ВВП Германии превзошел показатели других стран Еврозоны, а безработица там сейчас чуть ли не самая низкая за последние 20 лет» [2]. Помощь, которую Германия оказывает мигрантам, это своего рода стимул для местной экономики, ведь через мигрантов она возвращается германским поставщикам услуг — в жилищный сектор, производителям продуктов, одежды. «А ведь известно, что экономика как раз нуждается в том, чтобы сохранялся определенный уровень потребления. Ей нужны имеющие заработок налогоплательщики, способные поддерживать социальные гарантии, которые дало правительство, в частности, пожилым людям», — пояснил далее Миллман. Что касается уровня жизни, то в 2015 г. 20% населения Германии или 16,1 миллионов человек находились под угрозой бедности, что означает, что этот показатель мало изменился с 2008 г [3].

Таблица 1. Уровень бедности в Германии и ЕС 2008–2015 гг., в%

	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Германия	20,1	20,0	19,7	19,9	19,6	20,3	20,6	20,0
Европейский Союз	23,7	23,3	23,7	24,3	24,7	24,6	24,4	23,7

Об этом же говорят в целом незначительные изменения в ставке корпоративного налога в Германии, который 2015 г. увеличился всего на 0,05% по сравнению с 2014 г. и составил 29,65% [4].

2015 г., несмотря на кризис, был отмечен увеличением международного показателя, характеризующего предпринимательство и бизнес в Германии — в 2015 г. показатель составил 78, что на 4 пункта выше, чем в прошлом году.

Однако ситуация не так однозначна. Говоря о качестве жизни, стоит, прежде всего, отметить, что индекс потребительских цен в период кризиса пережил два значительных упадка, что не может характеризовать ситуацию как полностью стабильную.

Более того, и это важнее, миграционный кризис оставил негативный след на восприятии немецкой экономики в мире. Известное агентство Trading economics, оценивая легкость ведения бизнеса в Германии, зафиксировала серьезное падение показателя страны в рейтинге

в 2014 г., во время начала миграционного кризиса, по сравнению с 2013 г. — с 21 до 15, и в 2015 г. отразив наименьшее его значение — 14 [5].

Уже упомянутый рейтинг Open Data Barometer также отмечает снижение степени открытости экономики в 2015 г. (64,79) по сравнению с 2014 г. (67,63) и 2013 г. (65,01) [6].

Кроме этого, согласно тому же агентству, экономическое влияние Германии имело нисходящую тенденцию, начиная с 2013 г. и в 2015 г. упала на 26 позиций по сравнению с 2013 г.

Привлекательность немецкой экономики была также подорвана в связи с резким увеличением уровня преступности. В 2015 г. данный показатель поднялся на 30 позиций по сравнению с 2014 г., отметив, таким образом, его высокий уровень.

Что касается перспектив регулирования миграционных потоков, то с одной стороны, Германия, ввиду ста-

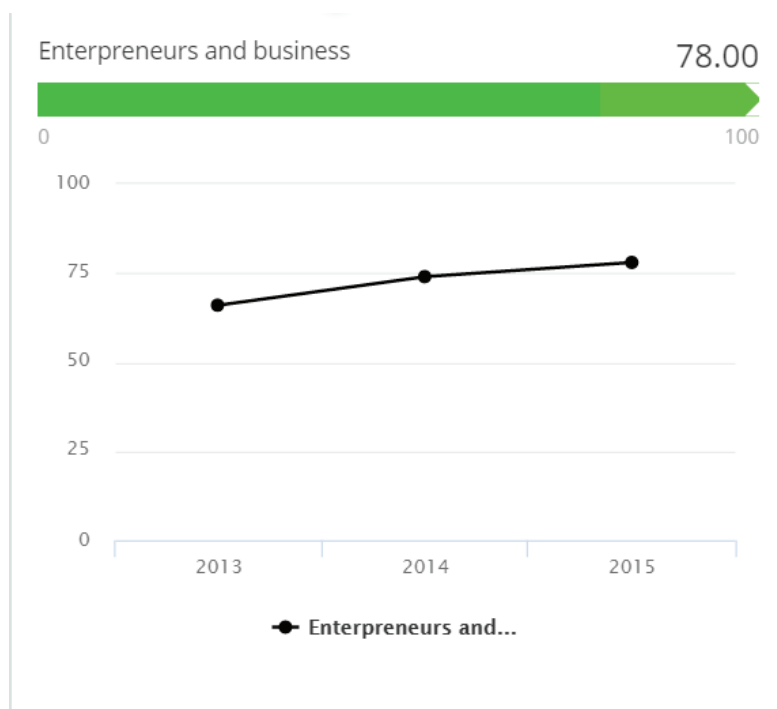


Рис. 1. Уровень предпринимательства и бизнеса в Германии, 2013–2015 гг

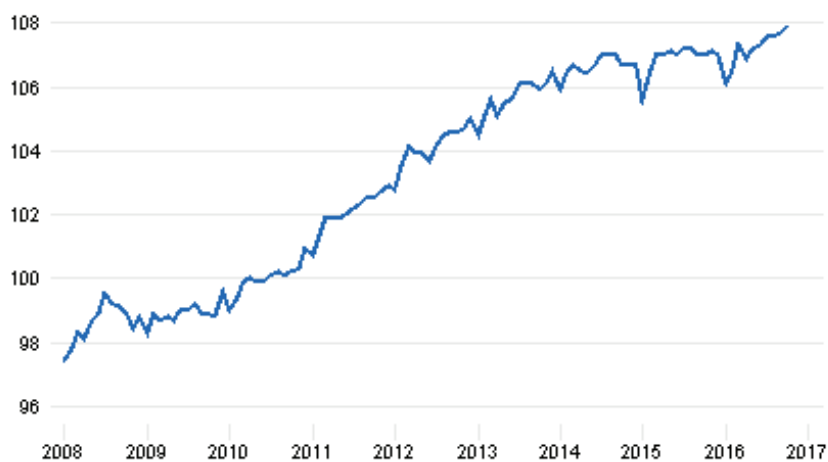


Рис. 2. Индекс потребительских цен в Германии, 2008–2017 гг



Рис. 3. Легкость ведения бизнеса в Германии, 2008–2016 гг.

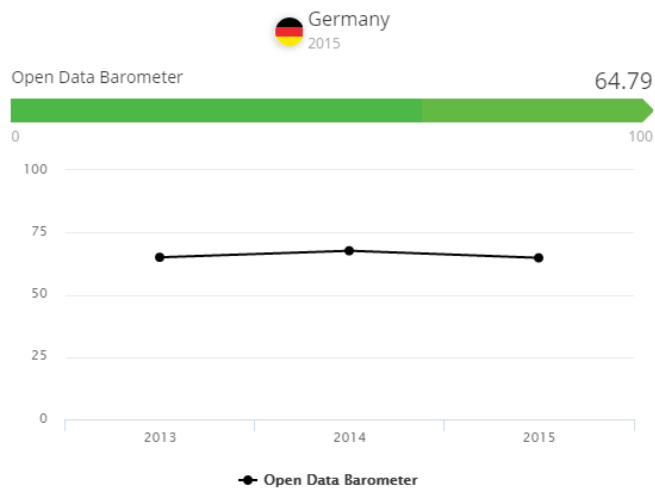


Рис. 4. Степень открытости экономики Германии, 2013–2015 гг.

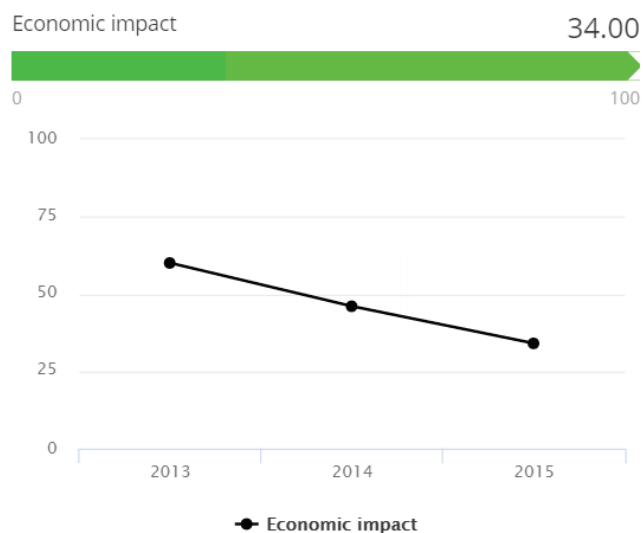


Рис. 5. Оценка экономического влияния Германии, 2013–2015 гг.

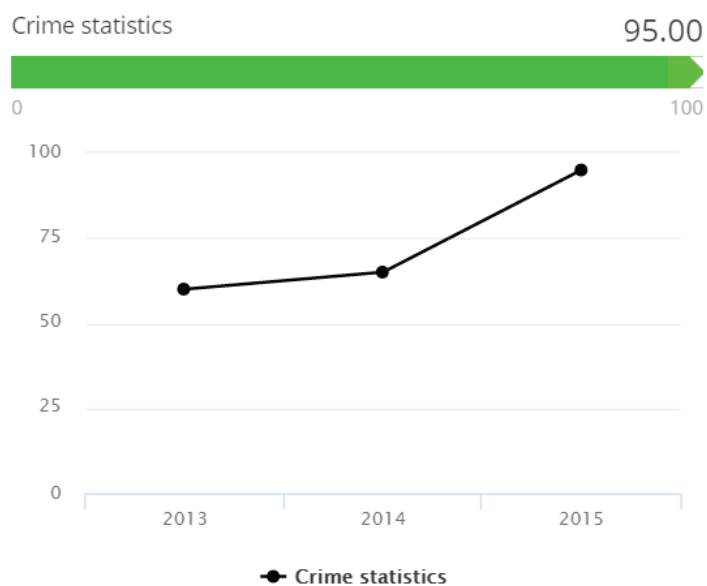


Рис. 6. Уровень преступности в Германии, 2013–2015 гг.

рения собственного населения, нуждается в мигрантах трудоспособного возраста. Кроме того, мигранты являются источником дешевой рабочей силы и выполняют низкооплачиваемые работы, что выгодно с экономической точки зрения. Однако, с другой стороны, ситуацию, которая сложилась в 2014–2016 гг. можно охарактеризовать как неуправляемость миграционными потоками, и здесь Германия должна выстроить ряд защитных механизмов. Это, в первую очередь, контроль за нелегальной миграцией, и механизм защиты границ. Также это меха-

низм снижения социальной напряженности путем всесторонней интеграции мигрантов. Для предотвращения конфликтов среди самих беженцев, можно было бы распределить их внутри Германии по странам происхождения [7, с. 227].

Таким образом, приток мигрантов в Германию, хотя и создал дополнительные возможности для немецкой экономики, все же поставил ее в трудное экономическое, финансовое и социальное положение, а также привел к некоторой потере ее бизнес-привлекательности в мире.

#### Литература:

1. Кризис мигрантов: у Евросоюза пока нет единого решения // Гордон. URL: <http://gordonua.com/news/world-news/krizis-migrantov-u-evrosoyuza-poka-net-resheniya-95310.html> (дата обращения: 02.01.2017).
2. Оказывает ли миграция положительный эффект на развитие экономики: мнения «за» и «против» // ПМЭФ-2016. URL: <http://tass.ru/pmef-2016/article/3327831> (дата обращения: 02.01.2017).
3. Anteil der von Armut oder sozialer Ausgrenzung bedrohten Bevölkerung in Deutschland nahezu unverändert // Statistisches Bundesamt. Pressemitteilung Nr. 391. URL: [https://www.destatis.de/DE/PresseService/Presse/Pressemitteilungen/2016/11/PD16\\_391\\_634.html](https://www.destatis.de/DE/PresseService/Presse/Pressemitteilungen/2016/11/PD16_391_634.html) (дата обращения: 03.01.2017).
4. Германия — Ставка корпоративного налога // Tradingeconomics. URL: <http://ru.tradingeconomics.com/germany/corporate-tax-rate> (дата обращения: 03.01.2017).
5. Германия — Легкость ведения бизнеса // Tradingeconomics. URL: <http://ru.tradingeconomics.com/germany/ease-of-doing-business> (дата обращения: 03.01.2017).
6. Germany // Opendatabarometer. URL: [http://opendatabarometer.org/data-explorer/?\\_year=2015&indicator=ODB&open=DEU](http://opendatabarometer.org/data-explorer/?_year=2015&indicator=ODB&open=DEU) (дата обращения: 03.01.2017).
7. Игнатова М. Н., Ефремова С. Н. Проблема миграции в Европе на примере Германии. Пути решения // Материалы конференции «Мировая экономика и социум: современные тенденции и перспективы развития». — Москва: ИД Университетская книга, 2016. — С. 225–228.

## Сравнение бюджетного финансирования научно-исследовательских работ в России и зарубежных странах

Завгородняя Виктория Владимировна, кандидат экономических наук, доцент  
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (г. Москва)

Россия входит в пятерку мировых лидеров, которыми являются США, Китай, Япония, Германия, по показателю объема бюджетного финансирования исследований и разработок гражданского назначения. Среди выбранных для сравнения зарубежных стран (Германия, Великобритания, Китай, Япония), Россия уступает только Китаю (по данным 2014 года). Китай — 71 млрд долл. США, Россия — 37 млрд долл. США, Япония — 35 млрд долл. США, Германия — 33 млрд долл. США, Великобритания — 14 млрд долл. США [1].

Однако, в современных условиях дефицитности федерального бюджета, происходит снижение общих расходов федерального бюджета на науку. Так расходы на гражданские исследования и разработки в 2016 году составят 306,3 млрд руб., что на 48,9 млрд руб. меньше, чем в 2015 году. В процентном отношении снижение расходов составляет 13,8% [2]. Расходы на прикладные ис-

следования будут сокращены с 208 млрд руб. в 2015 году до 126,4 млрд руб. в 2016.

Существующее положение с бюджетным финансированием науки в России в ближайшей перспективе не только сохранится, но и будет наблюдаться отрицательная динамика.

На рисунке 1 видно, что с 2014 года наблюдается общее снижение бюджетных ассигнований из федерального бюджета на гражданскую науку. Однако в большей степени это сокращение затронет прикладную науку.

Помимо прямого бюджетного финансирования НИР во всех странах используется грантовая система финансирования. В настоящее время в России повышается роль грантовой системы финансирования НИР.

На рисунке 2 представлена динамика объемов грантового и конкурсного (программного) финансирования исследований и разработок в России.



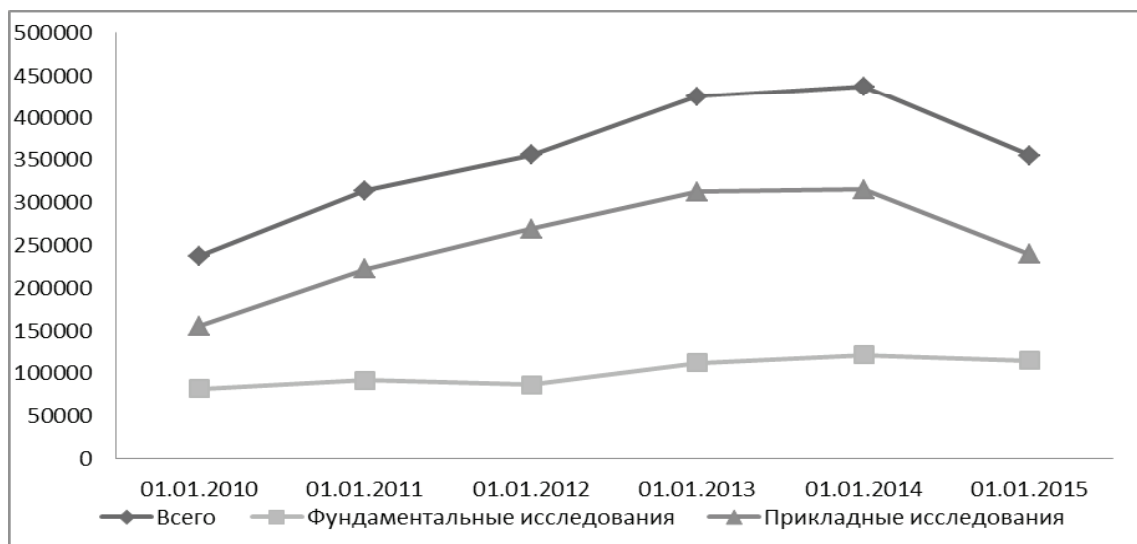


Рис. 1. Ассигнования из федерального бюджета на гражданскую науку в 2010–15 гг., млрд рублей [3]

По данным рисунка 2 видно, что объемы грантового финансирования исследований и разработок в последние годы растут, увеличение за период с 2010–7229,2 млн руб. по 2014–40083,0 млн руб. годы составило пять раз. Конкурсное же финансирование за последние два года сократилось на 5643,9 млн руб.

В таблице 1 представлена информация о доли грантов и конкурсного (программного) финансирования в общем объеме финансирования исследований и разработок, выполненных образовательными и научными организациями.

По данным таблицы 1 можно сделать вывод, что доля грантового финансирования в общем объеме финансирования научно-исследовательских работ (НИР) как научных, так и образовательных организаций увеличивается. Наиболее существенный рост доли грантового финансирования наблюдается по российским академиям наук — 4,2% в 2014 году относительно 2013 года.

По образовательным организациям прирост грантового финансирования в 2014 году составил 1,2%, а прирост конкурсного финансирования — 4,4%.

Рост объемов грантового финансирования НИР в России является преимуществом бюджетного финансирования НИР, т.к. при грантовой форме бюджетное финансирование приобретает целевую направленность и, следовательно, имеет более высокую эффективность.

Объемы и структура бюджетного финансирования НИР в России определяют результативность (продуктивность) образовательных и научных организаций, которая оценивается рядом показателей.

Одним из таких показателей является публикационная активность образовательных и научных организаций, которая характеризуется количеством публикаций российских авторов в научных изданиях, индексируемых в международных базах данных Web of Science и Scopus.



Рис. 2. Гранты и конкурсное финансирование исследований и разработок в России, млн руб. [4, с. 260]

Таблица 1. Доля грантов и конкурсного финансирования в общем объеме финансирования НИР по типам организаций, проценты

Организации	2013		2014	
	гранты	конкурсное финансирование	гранты	Конкурсное финансирование
Научно-исследовательские организации	4,5	13,3	5,0	11,3
Образовательные организации	13,5	22,0	14,7	26,4
Российские академии наук	11,9	9,0	16,1	7,6

Составлено по данным Информационно-статистический материал «Статистика науки и образования», выпуск 6. — Москва, 2015. — 280 с.

Наблюдается соответствие между динамикой затрат на финансирование российской науки и динамикой публикационной активности российских ученых.

Абсолютное число российских публикаций в индексируемых научных изданиях постоянно растет. В 2004 году общее число публикаций российских авторов в научных изданиях, индексируемых в базе Web of Science составило 28919 единиц, в 2014 году этот показатель составил 36077 единиц (таблица 2). Прирост за десять лет составил 25%.

При этом из 36077 публикаций в 2014 году 14929 публикаций (41%) приходится на государственные академии наук [5].

В выбранных для сравнения странах прирост данного показателя за период с 2004 г. по 2014 г. существенно превышает российские значения: Великобритания — 50%, Германия — 40%, Китай демонстрирует бурный прирост — 300%. Однако в Японии наблюдается незначительное снижение данного показателя.

Если же сравнивать абсолютные значения публикаций в научных журналах, индексируемых в международных базах данных, то в 2014 году число публикаций российских авторов в научных изданиях, индексируемых в базе Web of Science, почти в 3,5 раза было меньше, чем в Великобритании и Германии, и почти в 9 раз меньше, чем в Китае. По числу публикаций российских авторов в научных изданиях, индексируемых в базе Scopus, ситуация аналогичная.

Максимальное падение удельного веса российских публикаций приходится на период с 2000 по 2006 годы, тогда мир переживал «бум» научных публикаций как результата фундаментальных исследований. Характерно,

что именно в этот период в России был сформирован базовый тренд опережающего роста в финансировании прикладных исследований при неизменности объемов финансирования фундаментальных исследований. А это значит, что основной объем средств был направлен в вузы (Национальный проект «Образование» Министерства образования и науки Российской Федерации) [6, с. 233].

В 2014 году удельный вес России в общемировом числе публикаций в научных изданиях, индексируемых в международных базах данных, составил около двух процентов, что существенно ниже значений выбранных для сравнения стран (рисунок 3).

Таким образом, активное финансирование преимущественно прикладных разработок в последние 10 лет привело к тому, что Россия стала активно приобретать зарубежные устаревшие технологии и оборудование. В таблице 3 представлен баланс платежей за технологии в России и выбранных для сравнения странах в 2014 году. Из таблицы видно, что в России сформировалось отрицательное сальдо платежей за технологии, т.е. Россия активно импортирует технологии.

Лидером, среди анализируемых стран, по экспорту технологий является Япония. Положительное сальдо платежей за технологии в этой стране в 2014 году составило 28868,4 млн долларов США. После Японии идут Великобритания и Германия, положительное сальдо платежей за технологии в 2014 году — 26168,6 и 12427,7 млн долларов США — соответственно.

Для оценки степени соотношения бюджетного финансирования НИР и результативности научных исследований, проведем анализ коммерциализации результатов

Таблица 2. Число публикаций в научных журналах, индексируемых в международных базах данных, по странам

	Web of Science			Scopus		
	2004	2014	Темп роста	2004	2014	Темп роста
Россия	28919	36077	1,25	35972	51981	1,45
Великобритания	85291	126634	1,5	99563	149338	1,5
Германия	82805	119276	1,4	98418	144576	1,47
Китай	77901	312953	4	107488	461488	4,3
Япония	89695	88642	0,98	105477	114832	1,1

Составлено по данным OECD, Main Science and Technology Indicators, 2016, № 1. www.oecd-ilibrary.org.

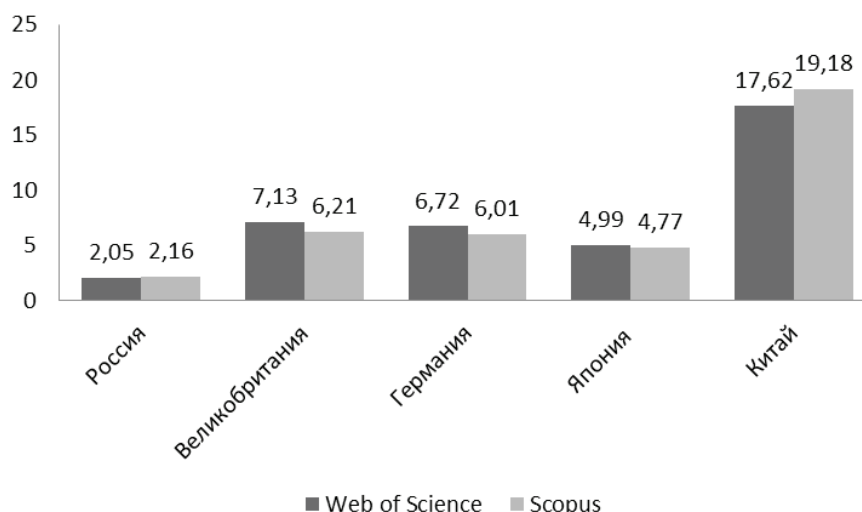


Рис. 3. Удельный вес стран в общемировом числе публикаций в научных журналах, индексируемых в международных базах данных, за 2014 год [1]

Таблица 3. Баланс платежей за технологии по странам за 2014 год (млн долларов США)

	Поступления от экспорта технологий	Выплаты от импорта технологий	Сальдо платежей за технологии
Россия	1279.2	2455.8	-1176.6
Великобритания	38845.6	12677	26168.6
Германия	66620.7	54193.1	12427.7
Япония	34788.2	5919.8	28868.4

Составлено по данным OECD, Main Science and Technology Indicators, 2016, № 1. [www.oecd-ilibrary.org](http://www.oecd-ilibrary.org).

научных исследований, выражающийся в количестве патентных заявок. В 2014 году в России было подано 40308 патентных заявок, из них 24072 заявки подано отечественными заявителями и 16236 иностранными заявителями [3]. Из 24072 отечественных заявок 2548 приходятся на государственные академии наук России, т.е. связаны с результатами фундаментальных исследований [5].

Данные по количеству патентных заявок в России и выбранных для сравнения странах в 2013 году представлены в таблице 4. Из таблицы 4 видно, что в России за десятилетний период с 2000 по 2010 годы наблюдался рост патентных заявок в 1,5 раза. Однако за период с 2010 по 2013 год этот показатель существенно не изменился при

том, что в этот же период в России произошло увеличение ассигнований из федерального бюджета на гражданскую науку в 1,79 раза.

Из чего можно сделать вывод о низкой степени коммерциализации результатов научных исследований в России. Одной из причин подобной ситуации является низкая степень участия предпринимательского сектора экономики в финансировании НИР. Именно предпринимательский сектор всегда в первую очередь заинтересован в коммерциализации результатов научных исследований [7, с.47].

Если оценивать ситуацию в выбранных для сравнения зарубежных странах, то наглядным является пример Китая, где рост числа патентных заявок на изобретения за

Таблица 4. Число патентных заявок на изобретения по странам, 2013 г.

Страна	2000	2010	2013	Темп роста	
				2010/2000	2013/2010
Россия	28688	42500	44914	1,5	1,05
Великобритания	32747	21929	22938	0,67	1,05
Германия	62142	59245	63167	0,95	1,07
Япония	419543	344598	328436	0,82	0,95
Китай	51906	391177	825136	7,5	2,1

Составлено по данным OECD, Main Science and Technology Indicators, 2016, № 1. [www.oecd-ilibrary.org](http://www.oecd-ilibrary.org).

период с 2000 по 2010 годы составил 7,5 раз, а за период с 2010 по 2013 годы — 2,1 раза. Рост патентных заявок на изобретения в Китае происходит на фоне роста бюджетного финансирования НИР. Хотя, как уже было отмечено ранее, в Китае, как и в развитых странах, большая доля финансирования НИР приходится на предпринимательский сектор. Что опять же подтверждает вывод о заинтересованности предпринимательского сектора в коммерциализации результатов научных исследований.

Так же можно привести пример Германии, где право собственности на результаты интеллектуальной деятельности, полученные в процессе выполнения НИР, принадлежит университетам как основным организациям, реализующим НИР, это право закреплено федеральным законодательством. Университеты Германии имеют право коммерческой реализации результатов интеллектуальной собственности, что является для них дополнительным источником доходов. Для осуществления на практике политики в вопросах интеллектуальной собственности при университетах созданы офисы по лицензированию и трансферу технологий.

В российских ведущих вузах на сегодняшний день этот опыт по созданию специальных подразделений, занимающихся правовой защитой результатов исследовательской деятельности, заимствован и реализуется, однако еще не набрал больших оборотов.

Таким образом, проведенный анализ позволяет выделить в качестве преимущества бюджетного финансирования научно-исследовательских работ в России рост объемов грантового финансирования (увеличение в пять раз в 2014 году по сравнению с 2010 годом). При этом тенденция роста доли грантов в общем объеме финансирования НИР характерно и для образовательных, и для научных организаций.

По результатам проведенного анализа определены и основные недостатки бюджетного финансирования НИР в России:

— сокращение общих объемов финансирования НИР в России на 14% в 2016 году по сравнению с 2015 годом;

— недостаточный уровень результативности НИР, выраженной в наукометрических показателях. По сравнению с рассмотренными зарубежными странами в России в 2014 году: число публикаций в научных журналах, индексируемых в международных базах данных, почти в 3,5 раза ниже; отрицательное сальдо платежей за технологии (–1176,6 млн долл. США);

— низкая степень коммерциализации результатов НИР, характеризующаяся низкими темпами роста числа патентных заявок на изобретения.

Определенные в ходе проведенного исследования недостатки бюджетного финансирования во многом имеют организационный характер.

Для устранения таких недостатков необходимо создание нормативно-правового поля, которое бы обеспечило участие бизнеса в финансировании научно-исследовательских работ как прикладного, так и фундаментального характера. В первую очередь это касается налоговых инструментов (налоговые льготы, кредиты, каникулы, вычеты и т.д.) [8, с. 128].

Так же необходимо принятие нормативных правовых документов, расширяющих перечень финансовых инструментов, обеспечивающих участие бизнеса в финансировании научно-исследовательских работ. В том числе участие в различных научных, венчурных фондах. Расширение различных организационных форм взаимодействия бизнеса и научных организаций, будет способствовать росту показателей коммерциализации результатов научных исследований.

Отставание России от зарубежных стран по результативности НИР, выраженной в наукометрических показателях, так же связано с выше перечисленными проблемами. Однако в этом вопросе добавляются еще сложности связанные с выбором системы критериев, по которым определяется результативность деятельности организаций, осуществляющих НИР, а также проблемы адаптации западных методик оценки результативности НИР и формирования полноценной системы данных по выбранным критериям в России.

#### Литература:

1. OECD, Main Science and Technology Indicators, 2016, № 1. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://www.oecd-ilibrary.org>.
2. Федеральный закон от 14.12.2015 № 359-ФЗ «О федеральном бюджете на 2016 год». [Электронный ресурс]. Доступ из справ. — правовой системы «КонсультантПлюс».
3. Российский статистический ежегодник. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: URL: <http://www.gks.ru>.
4. Информационно-статистический материал «Статистика науки и образования», выпуск 6. — Москва, 2015. — 280с. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://www.csrs.ru>.
5. Доклад Правительству РФ «Об итогах реализации в 2014 году Программы фундаментальных научных исследований государственных академий наук на 2013–2020 годы». [Электронный ресурс]: официальный сайт. URL: <http://www.ras.ru>.
6. Завгородняя В. В., Хамалинский И. В. Целевой капитал: роль и возможности использования для финансирования деятельности образовательных учреждений [Текст] / В. В. Завгородняя, И. В. Хамалинский // Аудит и финансовый анализ. 2015. № 2. С. 231–236.
7. Завгородняя В. В. Бюджетное финансирование научных исследований в России: проблемы и пути их решения [Текст] / В. В. Завгородняя // Инновационная наука. 2016. № 10–1. С. 47–51.

8. Завгородняя В. В., Ишина И. В. Налоговые льготы как инструменты косвенной государственной поддержки научно-исследовательских работ: российский и зарубежный опыт [Текст] / В. В. Завгородняя, И. В. Ишина // Экономика и предпринимательство. 2016. № 11–2 (76–2). С. 126–131.

## Процессный подход как принцип системы менеджмента качества

Зайцева Алёна Евгеньевна, магистрант;

Новиков Николай Андреевич, магистрант;

Федорова Мария Викторовна, студент

Сибирский государственный университет путей сообщения (г. Новосибирск)

*Ключевые слова:* менеджмент качества, бизнес-процесс, системный подход, процессный подход, СМК, ISO

Неотъемлемым условием рыночной экономики является конкуренция. Г. Л. Азоев, П. С. Завьялов, Л. Ш. Лозовский, определяют конкуренцию как процесс взаимодействия, взаимосвязи и борьбы между выступающими на рынке предприятиями в целях обеспечения лучших возможностей сбыта своей продукции, удовлетворения разнообразных потребностей покупателей [1]. По мнению Р. А. Фатхутдинов конкуренция — это процесс управления субъектом своими конкурентными преимуществами для достижения победы или других целей в борьбе с конкурентами [4].

Так или иначе, одним из средств повышения конкурентоспособности на рынке является решение проблемы качества. Система менеджмента качества (СМК) призвана решить эти проблемы. На сегодняшний день существует довольно большое количество определений системы менеджмента качества. Анализ определений позволяет заключить, что СМК — это система, созданная в организации для реализации политики и достижения поставленных задач в области качества. Система менеджмента качества — неотъемлемая часть общей стратегии организации, построенная, прежде всего, на стандартах ISO серии 9000 и принципах всеобщего управления качеством (англ. Total Quality Management, TQM). TQM — общеорганизационный метод непрерывного повышения качества всех организационных процессов. ISO 9000 — серия международных стандартов, описывающих требования к системе менеджмента качества организаций и предприятий.

В России сертификацией систем менеджмента качества занимаются аккредитованные в Росаккредитации организации. Семейство стандартов ISO 9000 было разработано с целью оказания помощи организациям всех видов и размеров при внедрении и обеспечении функционирования эффективных систем менеджмента качества:

— ISO 9000 описывает основные положения систем менеджмента качества и устанавливает терминологию для систем менеджмента качества;

— ISO 9001 устанавливает требования к системам менеджмента качества для тех случаев, когда организация

должна продемонстрировать возможность изготавливать продукцию, отвечающую требованиям потребителя и установленным к ней обязательным требованиям, и направлен на повышения удовлетворенности потребителей;

— ISO 9004 содержит рекомендации по повышению результативности и эффективности систем менеджмента качества;

— ISO 19011 содержит методологические указания по проведению аудита систем менеджмента качества.

Система менеджмента качества основана на восьми принципах менеджмента качества, входящие в семейство стандартов ISO 9000:

1. Ориентация на потребителя — организации зависят от своих потребителей и поэтому должны понимать их текущие и будущие потребности, выполнять их требования и стремиться превзойти их ожидания.

2. Лидерство руководителя — руководители обеспечивают единство цели и направления деятельности организации. Им следует создавать и поддерживать внутреннюю среду, в которой работники могут быть полностью вовлечены в решение задач организации.

3. Вовлечение персонала — работники всех уровней составляют основу организации, поэтому их полное вовлечение в решение задач дает возможность организации с выгодой использовать их способности.

4. Процессный подход — желаемый результат достигается эффективнее, когда деятельностью и соответствующими ресурсами управляют как процессом.

5. Системный подход к менеджменту — выявление, понимание и менеджмент взаимосвязанных процессов как системы содействуют повышению результативности и эффективности организации при достижении ее целей.

6. Постоянное улучшение — постоянное улучшение деятельности организации в целом следует рассматривать как ее неизменную цель.

7. Принятие решений, основанных на фактах — эффективные решения должны основываться на анализе данных и информации.

8. Взаимовыгодные отношения с поставщиками — организация и ее поставщики взаимозависимы, поэтому от-

ношения взаимной выгоды повышают способность обеих сторон создавать ценности.

Эти 8 принципов взяты за основу при разработке стандартов на СМК, входящие в семейство стандартов ISO 9000.

Одним из восьми принципов менеджмента качества является процессный подход.

Прежде стоит отметить, что подход к управлению — это метод делегирования ответственности в организации.

Наряду с процессным подходом, существует функциональный подход к управлению, основанный на делегировании полномочий через функции. Отдельными функциями могут быть: маркетинг, производство, персонал, финансы. В качестве подхода к управлению используется и проектный подход к управлению. Проектный подход подразумевает распределение ответственности и полномочий по средствам создания отдельных проектов, за реализацию которых призвана отвечать кросс-функциональная команда.

ГОСТ ISO 9000—2011 гласит, что любая деятельность, в которой используются ресурсы для преобразования входов и выходов, может рассматриваться как процесс.

Для того чтобы результативно функционировать, организация должна определять и осуществлять менеджмент многочисленных взаимосвязанных и взаимодействующих процессов. Систематическое определение и менеджмент процессов применяемых организацией и особенно взаимодействие этих процессов могут рассматриваться как «процессный подход».

Процессный подход к управлению — основа всех современных систем управления, как регулярной деятельностью, так и развитием.

Процессный подход к управлению — делегирование полномочий и ответственности через Бизнес процессы, где Бизнес процесс это устойчивая (многократно повторяющаяся) деятельность.

«Входы процесса» — это те входные объекты, которые преобразовываются в выходы процесса. Материалы, персонал, документы, оборудование и многое другое могут быть рассмотрены как входы процесса. Ранее упомянутое понятие «выходы процесса» — это результат, ради которого существует процесс. Выходами процесса могут быть продукция, информация или услуга в зависимости от специфики процесса. Одна из ключевых понятий процессного подхода — владелец процесса, человек, имеющий ресурсы, контролирующий желаемый результат — выход процесса. Другое немаловажное понятие, которое следует понимать это «ресурсы» процессного подхода. Репин В.В в своей книге моделирование бизнес-процессов отмечает, что существуют определенные трудности в определении ресурсов. Поскольку МС ИСО 9000:2000, в котором широко использован термин «ресурсы», не приведено его определение. Только в МС ИСО 9001:2000 и МС ИСО 9004:2000 дается перечень того, что можно считать ресурсами. В качестве ресурсов процессного подхода выступает

персонал, инфраструктура (здания, сооружения, оборудования, транспорт, связь), производственная среда, поставщики и партнеры, информация, окружающая среда, финансовые ресурсы [3].

Процессный подход был разработан и применяется с целью создания горизонтальных связей в организациях. Подразделения и сотрудники, задействованные в одном процессе, могут самостоятельно координировать работу в рамках процесса и решать возникающие проблемы без участия вышестоящего руководства. Внедрение процессного подхода позволит оперативно решать вопросы и воздействовать на результат. Если функциональный подход направлен на контроль работы подразделения, то процессный подход сконцентрирован на работе организации в целом. Основным элементом становится процесс, это меняет понимание структуры организации, в которой составными элементами становятся не подразделения и отделы, а бизнес-процессы.

Таким образом, можно выделить некоторые черты присущие процессному подходу. Во-первых, это полномочия и ответственность широко делегируются рядовым сотрудникам руководством, во-вторых оперативность принятия решений за счет сокращения числа управленческих ступеней и ослабления бюрократии. В третьих усиленный контроль над результатом «выходом процесса».

Кроме того система процессного подхода к управлению включает 5 подсистем. Первая подсистема — это выделение бизнес процесса. При этом важно сконцентрировать внимание на ключевых и проблемных процессах, требующих особый контроль. Ключевые Показатели Эффективности (КПЭ/ КПЭ) — вторая подсистема включающая систему их планирования и контроля — система измеримых показателей, отражающих результативность и эффективность Бизнес процесса. Русским аналогом термина «key performance indicators (KPI)» по мнению многих руководителей является «ключевые показатели эффективности» (КПЭ), однако это не совсем корректно [2]. В стандарте ISO 9000:2008 дана формулировка, которая разделяет performance на два термина: результативность и эффективность. Результативность — это степень достижения запланированных результатов, а эффективность — соотношение между достигнутыми результатами и затраченными ресурсами.

Поскольку performance содержит в себе оба термина, то КПЭ логичнее будет перевести на русский язык как «ключевой показатель результата деятельности» [2]. Третья подсистема — Владелец Бизнес процесса, данное понятие рассмотрено ранее. Регламент Бизнес процесса — описание объекта управления в объеме, необходимом для всех заинтересованных лиц, это четвертая подсистема. Последняя подсистема процессного подхода — Система мотивации участников Бизнес процесса на достижения целевых значений КПЭ. Стандартная мотивационная формула имеет вид: Заработная плата = Фиксированная часть (оклад) + Переменная (изменяемая) часть (КПЭ).

Мировая практика показывает, что система управления, построенная на принципах процессного подхода, является более эффективной и результативной по сравнению с равной ей по масштабу функциональной системой.

Литература:

1. Маркетинг / Г. Л. Азоев, П. С. Завьялов, Л. Ш. Лозовский, А. Г. Поршев, Б. А. Райзберг. — М.: ОАО «НПО «Экономика», 2000.
2. Панов М. М. Оценка деятельности и система управления компанией на основе КРІ. — М.: Инфра-М, 2013. — 255 с.
3. Репин В. В., Елиферов В. Г. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов. — М.: РИА «Стандарты и качество», 2004. — 408 с.
4. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. — М.: ИНФРА-М., 2000.

## Финансовая отчетность как инструмент управления деятельностью организации

Зайченко Юлия Сергеевна, магистрант  
Оренбургский государственный университет

**Ф**инансовая отчетность — это единая система данных об имущественном и финансовом положении организации и о результатах ее финансово — хозяйственной деятельности, подготовленная по установленным формам.

Прежде всего, финансовая отчетность должна быть полезна пользователям, которые используют эту отчетность для удовлетворения потребности в информации. Пользователи финансовой отчетности должны получать полную и достоверную информацию о деятельности предприятия и его имущественном положении [1].

Финансовое состояние предприятия является важнейшей характеристикой его деловой активности и надежности. Оно определяет конкурентоспособность предприятия, его потенциал в деловом сотрудничестве, является гарантом эффективной деятельности, как самого предприятия, так и его партнеров.

Эффективность каждого предприятия в большой мере зависит от ее информационного обеспечения. От качества используемой информации при принятии управленческих решений во многом зависит объем затрат финансовых ресурсов, уровень прибыли, рыночная стоимость предприятия, альтернативность выбора инвестиционных проектов и финансовых инструментов инвестирования, а так же другие показатели, которые формируют уровень благосостояния собственников предприятия и темпы его экономического развития. К информационному обеспечению процесса финансового управления относят совокупность информации и способы ее организации, необходимые для проведения управленческих и аналитических процедур с целью принятия решения.

Система информационного обеспечения финансового управления — это процесс целенаправленного непрерывного подбора нормативных показателей, которые необходимы для осуществления финансового анализа, планирования и подготовки эффективных управленче-

ских решений по всем аспектам финансовой деятельности предприятия.

Финансовые отчеты доносят информацию пригодную для денежного измерения. Измеримость обеспечивается деньгами, которые позволяют суммировать сведения, анализировать события, отражающие финансовые показатели.

Оценка финансовых результатов складывается из показателей прибыли, которая была получена от операционной деятельности, реализации имущества, внеоперационных результатов. Общим итогом является прибыль, полученная предприятием, либо убыток за тот или иной период.

Важнейшим элементом финансовой отчетности является бухгалтерский баланс. Благодаря компактной и сжатой форме бухгалтерский баланс является удобным документом. Бухгалтерский баланс дает цельное и законченное представление об имущественном состоянии предприятия, а так же изменениях, которые произошли за тот или иной период времени.

Важнейшими показателями, которые характеризуют работу хозяйственного субъекта, являются прибыли и убытки. Данные о порядке формирования финансового результата работы содержатся в отчете о финансовых результатах, он же является вторым элементом финансовой отчетности.

Следующим элементом финансовой отчетности является «Отчет об изменениях капитала». Отчет об изменениях капитала — это отчет, в котором раскрывается информация о движении уставного капитала, добавочного капитала, резервного капитала, информация об изменениях величины нераспределенной прибыли предприятия и доли собственных акции, которые были выкуплены у акционеров.

Четвертым элементом финансовой отчетности является отчет о движении денежных средств. В данном отчете показано наличие и движение денежных средств.

Данный отчет представляет собой обобщение данных о денежных средствах, а также высоколиквидных финансовых вложениях, которые могут быть легко обращены в заранее известную сумму денежных средств и которые подвержены незначительному риску изменения стоимости.

В качестве приложения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах предприятия должны составлять пояснения. В состав приложений входят: отчет об изменениях капитала, отчет о движении денежных средств и иные пояснения. Таким образом, пояснения входят в состав финансовой отчетности [2].

Заключающим элементом финансовой отчетности является аудиторское заключение, если организация подлежит обязательному аудиту. Обязательный аудит — это подтверждение достоверности годовой финансовой отчетности, который проводится рядом организаций в обязательном порядке в силу закона [3].

Все элементы финансовой отчетности очень важны и являются дополнением друг друга, поэтому от правильности проведения анализа элементов зависит конечный результат финансовой отчетности предприятия.

Анализ финансовой отчетности — это один из самых главных видов экономического анализа. Он представляет собой систему исследования финансовых результатов и финансового состояния предприятия, которые формируются в процессе осуществления хозяйственной деятельности предприятия в условиях влияния объективных и субъективных факторов, получающих отражение в финансовой отчетности. В соответствии с задачами анализ финансовой отчетности делится на внутренний и внешний.

Внутренний анализ финансовой отчетности проводится работниками предприятия. Его результаты используются для контроля, прогнозирования и планирования финансового состояния предприятия. Цель внутреннего анализа финансовой отчетности — установить планомерное поступление денег, а так же разместить собственные и заемные средства так, что бы обеспечить нормальное функционирование предприятия, получение максимальной прибыли и исключение банкротства предприятия [7].

Основное содержание внутреннего анализа финансовой отчетности может дополняться пунктами, которые влияют на оптимизацию управления: анализ взаимосвязи издержек, оборота и прибыли; анализ эффективности авансирования капитала.

Внешний анализ финансовой отчетности проводится аналитиками, которые являются лицами посторонними для предприятия. Целью внешнего анализа является установление возможности выгодного вложения средств для обеспечения максимальной прибыли и исключения риска потери.

Содержание внешнего анализа финансовой отчетности составляют:

- 1) Анализ относительных показателей рентабельности.
- 2) Анализ абсолютных показателей прибыли.

- 3) Анализ эффективного использования заемного капитала.

- 4) Анализ финансового состояния, ликвидности баланса, рыночной устойчивости, платежеспособности предприятия.

- 5) Экономическая диагностика финансового состояния предприятия и оценка эмитентов [4].

От итогов анализа перечисленных выше характеристик зависит качество принимаемых решений, таких как: приобретение, поставка продукции, устанавливающей связь между предприятием и его партнерами; вложение средств.

Основными методами анализа финансовой отчетности являются: горизонтальный; вертикальный; финансовых коэффициентов; трендовый; сравнительный [5].

Инструменты (способы) анализа финансовой отчетности — это изучение, обобщение и измерение ее показателей, расчет и оценка влияния факторов на результаты деятельности предприятия посредством обработки системы показателей с использованием особых приемов с целью повышения эффективности деятельности предприятия.

Наибольшее использование при осуществлении анализа финансовой отчетности получили следующие инструменты (способы):

1. Способ абсолютных величин. При осуществлении анализа финансовой отчетности абсолютные величины используются: во-первых, как расчетные показатели, которые характеризуют аспекты финансового состояния предприятия, например, такие как: абсолютные показатели финансовой устойчивости и показатели оценки ликвидности бухгалтерского баланса; во-вторых: в качестве информационной базы (показатели финансовой отчетности) для вычисления средних и относительных величин.

2. Способ относительных величин. Относительные величины получаются в результате деления одного абсолютного показателя финансовой отчетности на другой, принимаемый за базу сравнения. В анализе финансовой отчетности используются три вида относительных величин:

3. Способ средних величин. Средние величины в анализе финансовой отчетности используются для обобщения однородных показателей и исключения случайных значений и позволяют переходить от единичного к общему. В анализе финансовой отчетности наибольшее применение получили две формы средних величин: средняя хронологическая и средняя арифметическая.

4. Группировка. Группировка информации — это деление изучаемой совокупности объектов на однородные группы по определенным признакам. В анализе финансовой отчетности группировка позволяет разъяснить смысл средних величин, показать роль отдельных единиц, показать взаимосвязь между показателями. По сложности различают два вида группировок: простые и комбинированные. По задачам группировки делятся на типологические, аналитические и структурные.



5. Сравнение. Сравнение — это научный метод познания, в процессе которого изучаемое явление сравнивается уже с известными явлениями с целью выявления общих свойств и различий между ними. В анализе финансовой отчетности сравнение используется для решения практически всех его задач основным или вспомогательным способом.

6. Графический способ. Графики представляют собой масштабное изображение показателей с помощью условно-художественных фигур или геометрических знаков.

7. Табличный способ. Результаты анализа финансовой отчетности показаны в виде таблиц, так как это наиболее удобная форма восприятия финансового состояния и финансовых результатов предприятия при помощи цифр, которые располагаются в определенном порядке. Таблица гораздо выразительнее и нагляднее текста, так же занимает меньше места.

8. Способ цепных подстановок. Он используется для исчисления влияния отдельных факторов на отклонение

результативного показателя. Это делается в том случае, когда между показателями имеется функциональная зависимость [6].

Методика расчета состоит в замене базисной величины одного из факторов фактической величины, однако все остальные факторы не изменяются. Степень влияния того или иного фактора на отклонение результативного показателя определяется вычитанием из каждой последующей подстановки предыдущей. После этого делается вывод о степени влияния на отклонение результативной оценки финансового состояния предприятия, который позволяет рассмотреть его с различных сторон, используя предложенные в работе методы.

Благодаря финансовой отчетности появляется возможность выявить и устранить недостатки в финансовой деятельности предприятия, а так же найти резервы улучшения его финансового состояния и платежеспособности, спрогнозировать финансовые результаты, исходя из реальных условий хозяйственной деятельности.

#### Литература:

1. Аверина, О.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник / О.И. Аверина, В.В. Давыдова, Н.И. Лушенкова. — М.: КноРус, 2012. — 432 с.
2. Баканов М.И. Теория экономического анализа/М. И. Баканов — М.: Финансы и статистика, 2012. — 416 с.
3. Вечканов Г.С. Современная экономическая энциклопедия / Г.С. Вечканов, Г.Р. Вечканова. — СПб.: Лань, 2012. — 880 с.
4. Жилкина А.Н. Управление финансами. Финансовый анализ предприятия; Инфра-М, 2014. — 336 с.
5. Жилияков, Д.И. Финансово-экономический анализ (предприятие, банк, страховая компания) / Д.И. Жилияков, В.Г. Зарецкая — М.: КноРус, 2012. — 368с.
6. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. — М.: Финансы и статистика, 2013. — 156 с.
7. Семенов. В.М. Экономика предприятия. М.: Центр экономики и маркетинга, 2012. — 256 с.

## Экономика в состоянии кризиса

Захаров Константин Геннадьевич, магистрант

Пермский национальный исследовательский политехнический университет

*В современных экономических условиях, характеризующихся как кризисные, поднимаются вопросы, касающиеся выхода из создавшейся ситуации. В статье рассматриваются внешние и внутренние причины возникновения кризисных ситуаций, рассматриваются и анализируются риски рентабельности и платежеспособности по отдельным отраслям народного хозяйства. Предлагаются ряд мер выхода из создавшейся ситуации.*

**Ключевые слова:** кризис, риски рентабельности и платежеспособности, эндогенные и экзогенные факторы, антикризисные меры

Как известно кризис — это результат принятых или реализованных решений, действий, крайне обостривших противоречий в социально-экономической системе (организации), угрожающее ее жизнестойкости в окружающей среде.

Говоря о жизнестойкости системы в окружающей среде необходимо подчеркнуть и выделить причины, по которым и происходят кризисные ситуации. Рассмотрим и проанализируем кризисную возникшую ситуацию в Приднестровье.

К эндогенным факторам кризисной ситуации можно отнести:

1) стагнация мировой экономики: сегодняшние реалии развития экономических процессов характеризуются нестабильностью и неоднозначностью, что подтверждает большинство экономистов и международные финансовые институты. Это выражается в разных темпах прироста ВВП развитых и развивающихся стран. В 2015 году темп прироста ВВП составил в США — 2,6%, Европей-

ском Союзе — 1,8%, Китае — 6,8%, Индии — 7,3%. Например, в Республике Молдова темп прироста ВВП за 2015 год это величина отрицательная, то есть минус 1,0%, в Приднестровье минус 20%. [1]

2) не признанность государства, что вызывает несамостоятельность ведения внешнеэкономической деятельности, невозможности привлечения внешних займов из международных финансовых институтов, снижение инвестиционной и деловой активности государства в целом, предприятий;

3) экономический и финансовый кризис в соседних государствах, выраженный в высоких темпах инфляции по итогам 2015 года (Республика Молдова — 13,6%; Украина — 43,3%; Российская Федерация — 12,9%), девальвации национальных валют за последние два года (Республика Молдова — около 43%; Украина — около 225%; Российская Федерация — около 140%), в Приднестровье по итогам 2015 года дефляция 1,77% и отсутствие девальвации. [2]

Последствия от этих внешних причин для государства довольно серьезные, сокращение объемов производства, снижение налоговых поступлений в бюджетные и внебюджетные фонды республиканского и муниципального значения, рост безработицы и эмиграции рабочей силы.

Экзогенные факторы, которые усиливают внешние факторы: деструктивность и дефективность экономических процессов (теневая экономика), отсутствие согласованности действий отдельных ветвей власти государства, изменчивость налогового законодательства, дорогие кредитные ресурсы, проведение финансового контроля не всегда на должном уровне.

Последствия этих факторов это риски, среди которых выделяем, например, риск снижения рентабельности и платежеспособности в целом всех отраслей народного хозяйства и отдельных. Для анализа были рассмотрены семь отраслей народного хозяйства среди девятинадцати. Уровень показателей рентабельности по основным отраслям народного хозяйства ПМР за период 2011–2015 годы указано в таблице 1.

Если обратить внимание, то получается, что показатели рентабельности производственной деятельности по

всем девятнадцати отраслям экономики показывают снижение, также и по рентабельности реализованной продукции. Промышленность показывает снижение за пять лет на 14,74%, сельское хозяйство 256%, лесное хозяйство показывает увеличение рентабельности производственной деятельности 42,11%, транспорт также увеличивает рентабельность на 4,333%, связь снижается на 34,73%, строительство на 78,38%, торговля и общепит снизилась на 27,27%.

Получается, что показали рост лесное хозяйство и транспорт, все остальные основные отрасли показали снижение данного показателя.

Также отметим изменение показателя по рентабельности реализованной продукции. Всего по всем отраслям народного хозяйства снижается значение на 20,98%, непосредственно по промышленности, сельскому хозяйству, связи, строительству, торговле и общепиту соответственно на 13,93%, 78,27%, 14,04%, 81,03%, 30,91%. Лесное хозяйство и транспорт показывают увеличение показателя рентабельности реализованной продукции соответственно на 124,31% и 5,033%.

Платежеспособность по отраслям экономики Приднестровья также проведем анализ выборочно по отдельным отраслям, всего по всем отраслям. Абсолютная ликвидность предполагает, что денежные средства покрывают краткосрочные обязательства отрасли. Текущая ликвидность предполагает, что краткосрочные обязательства покрываются суммой оборотных активов, причем по этим показателям имеются нормы нижних границ. Если происходит снижение, то можно говорить и подсчитывать определенный процент реализации финансового риска снижения платежеспособности отрасли. Коэффициенты ликвидности по отраслям всего и по нескольким отдельным отраслям приведены в таблице 2.

По первому коэффициенту абсолютной ликвидности соблюдены нормативы на протяжении всего периода анализа — лесное хозяйство, связь, в два года — строительство, в 2011 и 2013 годах — торговля и общепит. Остальные отрасли, представленные для анализа показывают значения ниже норматива. Например, промыш-

Таблица 1. Уровень показателей рентабельности по основным отраслям народного хозяйства ПМР за период 2011–2015 годы [3].

№, п/п	Название отрасли	Рентабельность производственной деятельности					Рентабельность реализованной продукции				
		2011	2012	2013	2014	2015	2011	2012	2013	2014	2015
	ВСЕГО	11,0	11,1	9,6	8,5	8,9	12,4	12,4	10,7	9,3	9,8
1.	Промышленность	10,9	11,7	10,1	8,5	9,5	12,2	13,3	11,2	9,3	10,5
2.	Сельское хозяйство	28,8	18,3	16,7	16,6	8,1	40,5	22,3	20,1	19,9	8,8
3.	Лесное хозяйство	22,4	28,0	36,7	38,7	39,4	28,9	38,8	58,0	63,2	65,0
4.	Транспорт	0,3	6,2	8,2	13,3	13,3	0,3	6,6	8,9	15,3	15,4
5.	Связь	19,0	14,5	12,7	12,4	16,8	23,5	17,0	14,5	14,1	20,2
6.	Строительство	14,8	9,9	9,9	7,6	3,2	17,4	11,0	11,0	8,2	3,3
7.	Торговля и общепит	9,9	10,1	8,5	7,2	7,1	11,0	11,3	9,3	7,7	7,6

Таблица 2. Коэффициенты ликвидности по отраслям всего и по нескольким отдельным отраслям за период 2011–2015 годы [3].

№ п/п	Название отрасли	Коэффициент абсолютной ликвидности (норма 0,25–0,3) на конец периода					Коэффициент текущей ликвидности (норма 2,0) на конец периода				
		2011	2012	2013	2014	2015	2011	2012	2013	2014	2015
	ВСЕГО	0,064	0,096	0,094	0,084	0,075	0,977	1,055	1,065	1,078	1,263
1.	Промышленность	0,049	0,074	0,047	0,073	0,066	0,716	0,714	0,718	0,794	1,081
2.	Сельское хозяйство	0,029	0,029	0,064	0,078	0,069	1,084	1,526	2,11	2,803	2,746
3.	Лесное хозяйство	0,308	0,542	1,248	1,853	1,383	2,741	2,190	2,998	3,519	2,845
4.	Транспорт	0,059	0,06	0,074	0,069	0,066	1,052	0,994	1,168	0,994	0,988
5.	Связь	0,773	0,611	0,517	0,422	0,531	1,867	1,979	1,552	1,342	1,947
6.	Строительство	0,210	0,351	0,237	0,196	0,038	1,835	2,252	2,106	2,05	1,233
77.	Торговля и общепит	0,619	0,2	0,34	0,122	0,121	7,988	2,36	2,34	2,38	2,604

ленность и транспорт риск снижения абсолютной ликвидности составляет в 2015 году — 73,6%, сельское хозяйство в 2015 году — 72,4%, строительство — 84,8%, торговля и общепит — 51,6%.

Всего по отраслям народного хозяйства риск снижения платежеспособности составляет в 2015 году 70,0%.

Теперь аналогично рассмотрим коэффициенты текущей ликвидности на основе данных таблицы показателей ликвидности. Текущая ликвидность соблюдается по нормативам за период 2013–2015 годы в сельском хозяйстве, на протяжении всего периода анализа в лесном хозяйстве, в период с 2012–2014 годы в строительстве, и в торговле и общепите на протяжении всех пяти лет. Также отрасли в совокупности показывают риск текущей ликвидности, например, в 2015 году он составляет 58,35%.

В каждом случае необходим подробный анализ отклонений от уровня нормативов, определение уровня рисков. Инвестор всегда просчитывает риски, причем не только финансовые, а такие как страновые, которые в нашем случае носят приоритетный характер.

Для более точной оценки кризисной ситуации обычно применяются методы анализа по отдельным отраслям народного хозяйства в целом и в отдельности, по результатам вырабатываются антикризисные меры. Именно оценка и анализ дают информационную базу, на основе которой возможно выстраивание антикризисных мероприятий.

Эффективность антикризисных мероприятий оценивается степенью достижения целей смягчения, локализации или позитивного использования кризиса в сопоставлении с затраченными на это ресурсами. Если эффективность низкая, значит необходимо менять подходы к разрешению кризиса [4].

На взгляд автора, каковы меры выхода из создавшейся ситуации, учитывая все обстоятельства и воздействие внешних факторов, которые в большинстве случаев мы не в состоянии изменить, предлагается следующее:

1) выработка системной стратегии развития государства по всем сферам жизнедеятельности, решение отдельных проблем не даст эффекта от предпринимаемых решений, например в России реализуется государ-

ственная программа развития на период 2013–2020 годы «Экономическое развитие и инновационная экономика», также разработана стратегия развития малого и среднего бизнеса до 2030 года и другие, конечно у нас ситуация более неопределенная и динамичная;

2) для проведения качественной диагностики причин, факторов рисков это привлечение высококвалифицированных экспертов, риск-менеджеров;

3) стимулирование капиталовложений, инвестиций в государство, отрасли, путем решения вопросов политической и экономической стабильности, инвестор должен быть уверен, что у него есть гарантии и не только правового характера;

4) для развития отраслей агропромышленного комплекса льготное кредитование не только за счет средств гуманитарной помощи, но и своими средствами, возможное снижение процентных ставок по кредитам в условиях дефляционных процессов и проведение политики доступных денег;

5) проведение качественного финансового мониторинга за деятельностью налогоплательщиков, усиление мер ответственности;

6) финансирование научных исследований, без развития науки перспектива государства — это снижение экономического роста;

7) стимулирование развитие внутренней инновационной деятельности, выявление идей по нововведениям за счет участия государственного и частного капитала, например, в развитых странах большая часть инновационных процессов финансируется именно за счет частного капитала;

8) проведение внутренних государственных грантов по научным исследованиям, например, в США гранты только федеральные, отдельного штата и университета, иностранных грантов нет;

9) необходима реальная оценка рисков, инвестиционного и предпринимательского климата в государстве;

10) для развития бизнеса в целом можно применять опыт стран, в которых государство обеспечивает гарантирование банкам страхование кредитов, предоставляемых малым и средним предприятиям, например, Россия,

в 2015 году по Указу Президента создана «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства», которая предоставляет банковские гарантии по кредитам и иным долговым обязательствам, разделяя кредитные риски с финансово-кредитными учреждениями. [5]

Если рассматривать более узкие сферы, то можно выделить необходимость детальной проработки вопросов рентабельности и себестоимости продукции отраслей народного хозяйства, ставок налогообложения, разработки правовой базы для регулирования аудиторской деятельности и другие.

#### Литература:

1. Рейтинг стран по темпам роста ВВП. [Электронный ресурс] URL: <http://nonews.co/directory/lists/countries/gdp-temp> (дата обращения 30.04.2016 г.)
2. Уровень инфляции в США в 2016 году. [Электронный ресурс] <https://www.statbureau.org/ru/united-states/inflation> (дата обращения 30.04.2016 г.)
3. Финансовая деятельность предприятий. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.merpmr.org> (дата обращения 10.05.2016 г.)
4. Государственная программа Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика» [Электронный ресурс] URL: [http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/rosstat/econ-razv.pdf](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/rosstat/econ-razv.pdf) (дата обращения 10.05.2016 г.)
5. Указ Президента Российской Федерации от 5 июня 2015 г. N287 «О мерах по дальнейшему развитию малого и среднего предпринимательства» [Электронный ресурс] URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_180070/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_180070/) (дата обращения 25.05.2016 г.)

## Влияние сделок слияний и поглощений на стоимость компаний

Захарова Наталья Дмитриевна, студент;

Ким Валерий Роневич, студент;

Езангина Ирина Александровна, кандидат экономических наук, доцент

Волгоградский государственный технический университет

Термины «слияние» и «поглощение» означают преобразование двух компаний в одну и подразумевают реструктуризацию компании. В научной литературе эти понятия используют порой, тем не менее, существует существенная разница между ними.

Слияние — это реорганизация компаний, при которой права и обязанности каждой из них переходят к новому юридическому лицу. Таким образом, обязательным условием слияния компаний является создание нового экономического субъекта.

Поглощение — это приобретение одним юридическим лицом другой компании путем покупки ее контрольного пакета акций. При этом юридическое лицо, которое поглощает компанию, сохраняет свою экономическую самостоятельность. Традиционно выделяют горизонтальные, вертикальные и конгломератные слияния и поглощения.

#### Вывод

В заключении следует подчеркнуть, что экономический кризис, сопровождаемый падением производства, обычно преодолевается через инвестиции в основной капитал. В условиях кризиса основным становится падение инвестиций со стороны частного сектора, который в силу ухудшения общей экономической конъюнктуры для минимизации рисков переходит к стратегии экономии. Часть хозяйствующих субъектов, не располагая ресурсной базой, вынуждена покидать рынок. Именно поэтому в период острых кризисных явлений важной становится роль государства.

Горизонтальные слияния и поглощения — это концентрация компаний одной отрасли, со схожими технологиями и исходным сырьем. В 1999 году компания «Лукойл» совершила сделку по поглощению «Комитэк» на следующих условиях: акционеры «Комитэка» обменяли конвертируемые привилегированные на обыкновенные акции при коэффициенте конвертации 25,2 в свою пользу. Далее полученные обыкновенные акции «Комитэка» трансформировали в обыкновенные акции «Лукойла» в соотношении 1/6. В итоге акционеры бывшего «Комитэка» владели около 5% акций «Лукойла» [7]. Вертикальные слияния и поглощения — это объединение компаний разных отраслей, но со связанным производственным процессом готового продукта [2]. Конгломератные слияния и поглощения подразумевают соединение компаний различных отраслей. Например, покупка «Газпромом» агропромышленных компаний.

«Слияние и поглощение» на английском языке трактуются как «merger and acquisitions» или сокращенно «M&A». Отсюда происходит и название рынка M&A, т.е. совокупности экономических отношений, специализирующихся на сделках слияния и поглощения. Наибольший рынок M&A сконцентрирован в западных странах, самый большой из них в США. В России развитие рынка M&A находится на начальном этапе. Тем не менее, он характеризуется как диверсифицированный, поскольку на рынке представлены различные отрасли промышленности, торговля, страхование.

Прослеживая историю рынка слияний и поглощений в Российской Федерации, можно выделить несколько этапов его развития. До 1991 года существовали объединения, комплексы и комбинаты, которые кооперировались планово-административными методами. В 1991–1995 гг. участниками слияний и поглощений были коммерческие фирмы и приватизированные или неприватизированные государственные предприятия. В 1995–1998 гг. происходило упорядочивание холдингов, а в 1998–2005 гг. усилилась роль государства на рынке, в том числе посредством требований юридического оформления сделок, а также произошел рост влияния глобализации. В 2005–2008 гг. наблюдалось снижение количества недружественных поглощений, т.е. таких поглощений, которые происходили против воли настоящих собственников компании [5].

Следует отметить, что изучением рынка слияний и поглощений в России занимается информационное агентство АК&М, по данным которого суммарная стоимость сделок в октябре 2016 г. составила 1,71 млрд долл.

(самый низкий показатель для этого месяца за последние 7 лет). По сравнению с предыдущим месяцем (2,65 млрд долл.) сумма сделок снизилась на 35%, а по сравнению с октябрём прошлого года (6,23 млрд долл.) рухнула в 3,6 раза. Прогноз таков, что если положение дел не изменится, объём российского рынка M&A в 2016 году не превысит 35 млрд долл. — это наихудший показатель за семь лет наблюдений. При этом число сделок слияний и поглощений в текущем году даже несколько выросло — до 348 транзакций против 346 за десять месяцев прошлого года. В этой связи, объективная причина отставания заключается не в недостатке событий на рынке, а в отсутствии крупных сделок [6].

Тем не менее, в октябре 2016 года произошла крупная сделка: компания «Роснефть» купила контрольный пакет акций «АНК »Башнефть» у Росимущества. Стоимость этой сделки оценивается в 5,2 млрд долларов. За 10 месяцев 2016 года по сумме сделок на российском рынке M&A лидирует топливно-энергетический комплекс, а по числу сделок — торговая отрасль. Рейтинг Топ-5 крупнейших сделок M&A с участием российских компаний в октябре 2016 года представлен в таблице 1.

Основными мотивами слияний и поглощений компаний являются: повышение качества менеджмента; экономия на налогах; диверсификация производства; мотив покупки компании с целью ее продажи по частям; личные мотивы руководства компаний.

Кроме того, существуют и такие мотивы слияний и поглощений, как: экономия, обусловленная масштабами компаний; сочетание комплементарных (взаимодополняющих)

Таблица 1. Рейтинг Топ-5 крупнейших сделок M&A с участием российских компаний в октябре 2016 года

Отрасль	Объект сделки	Продавец	Покупатель	Пакет	Стоимость, млн долл.	Формат
ТЭК	ООО «Угольная компания «Заречная», ООО «Юргинский машиностроительный завод» (Кемеровская область)	ООО «УВЗ-Логистик»	Структуры Александра Щукина	Контрольный	231,0	Внутренний
ТЭК	ООО «Петромир» (г. Москва)	Volga Group	АО «АМК Холдинг»	100%	200,0	Внутренний
Транспорт	ООО «Нитрохим» (г. Москва)	Lacerta Investments Ltd	АО «Первая тяжеловесная компания» (группа «Промышленные инвесторы»)	100%	191,0	Внутренний
Торговля	Сеть гипермаркетов «К-Руока» и земельные участки (г. Санкт-Петербург)	Kesko Oyj	ООО «Лента»	Имущественный комплекс	181,2	Out-in
Химическая промышленность	Biocad Holding Ltd (ЗАО «БиоКад»), (г. Санкт-Петербург)	MillHouse Group	Частный инвестор	70%	175,0	Внутренний

ресурсов; финансовая экономия за счет трансакционных издержек; мотив монополии или укрепление позиций на рынке; взаимодополняемость в области научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок [8].

Теория слияний провозглашает своим основным принципом эффект синергии от слияния компаний. Таким образом, объединяя несколько компаний, руководители стараются добиться синергетического эффекта, так как от совместного использования активов результат будет выше, чем от использования их по отдельности. В результате слияния капитализированная стоимость объединенной компании будет выше, чем сумма стоимостей компаний, участвовавших в слиянии.

Слияния и поглощения компаний, обусловленные несколькими мотивами, позволяют акционерам получить различные выгоды, что, в конечном счете, приведет к большей власти над рынком, а, следовательно, и к росту стоимости компании, а также ее акций. При проявлении информации о реструктуризации бизнеса цены на акции, так или иначе, меняются.

Для оценки стоимости компании после слияния чаще всего используется метод чистых активов. Этот метод рассчитывается в соответствии со следующими этапами: оценка недвижимого имущества; оценка машин и оборудования; оценка нематериальных активов; оценка финансовых вложений (оценка данных четырех этапов производится по рыночной стоимости); перевод товарно-материальных запасов в текущую стоимость; оценка дебиторской задолженности; оценка расходов будущих периодов; перевод обязательств компании в текущую стоимость; определение собственного капитала.

Обращаясь к практике слияний и поглощений, большинство компаний реализуют цель — рост стоимости ее активов и рыночной стоимости акций [4]. К примеру, в конце 2016 г. официально анонсировано крупное слияние на медийном рынке: AT&T объявила о покупке одного из крупнейших новостных и развлекательных кон-

гломератов Time Warner. При этом стороны сошлись на цене 107,5 долл. за акцию: \$53,75 будет выплачено наличными, ещё столько же покроет стоимость акций AT&T. Даная цифра превышает реальную рыночную стоимость акций Time Warner в 89,48 долл. Окончательная сумма сделки таким образом составит 108,7 млрд долл., из которых 85,4 млрд долл. приходится непосредственно на стоимость Time Warner, а 23,3 млрд долл. — это размер её чистой задолженности, которую покупатель возьмёт на себя [7].

Кроме того, среди преимуществ процедур слияния и поглощения и следующая: если одна из компаний обладает налоговыми льготами, то обязательства могут стать меньше. Часто практикуемое сокращение штата также может привести к уменьшению кредиторской задолженности по оплате труда [1].

Вместе с тем, по различным исследованиям, в ряде случаев сделки на рынке M&A не достигают поставленных целей [9]. Примером служит историческая сделка на 186,2 млрд долл. между американскими медийными конгломератами America Online и Time Warner, в результате которой первая компания поглотила вторую. Предполагалось, что более современная America Online поделится с гигантской Time Warner своим опытом работы, и новая компания обеспечит себе 30% прирост прибыли в первый год деятельности. В результате объединенная компания получила гигантский убыток в размере 99 млрд долл. В настоящем, то, что осталось от объединенной компании, стоит в семь раз меньше, чем две компании до слияния [3].

Таким образом, сделка слияний и поглощений ведет к росту стоимости компаний. Но, несмотря на это не каждая сделка оказывается эффективной. Аналитики полагают, что результативная сделка может быть в том случае, если топ-менеджмент не преследует личные мотивы, а придерживается, лишь тех мотивов, которые связаны с ростом и процветанием бизнеса.

#### Литература:

1. Бутов Д. В. Оценка компании в целях слияния и поглощения / Д. В. Бутов // Справочник экономиста. 2011. № 11. С. 11–24.
2. Воронина М. В. Финансовый менеджмент: Учебник для бакалавров. / М. В. Воронина. — М.: Дашков и К, 2015. 400 с.
3. Езангина И. А. Межфирменный стратегический альянс как организационная форма неполного отношенческого контакта / И. А. Езангина // Народное хозяйство. Вопросы инновационного развития. 2013. № 1. С. 85–88.
4. Езангина И. А. Преимущества и недостатки межфирменного стратегического альянса как современной формы реализации международной и региональной стратегии бизнеса / И. А. Езангина / В сборнике: Управление экономикой регионов: функции и механизмы управления, формы и механизмы взаимодействия сборник материалов Международной конференции. Кишинев. 2013. С. 32–40.
5. Зайнуллина М. Р. Слияния и поглощения. Учебник / М. Р. Зайнуллина. — Казань: Изд-во КГФЭИ, 2012. 176 с.
6. Информационное агентство АК&М URL: <http://mergers.akm.ru/> (дата обращения: 07.12.2016).
7. Независимая газета: AT&T и Time Warner объявили о крупнейшем слиянии в 2016 году URL: <http://www.ng.ru/economics/1999-09-16/lukoil.html> (дата обращения: 07.12.2016).
8. Петрова И. А. Институциональная природа стратегического альянса: автореф. дис. канд. экон. наук: 08.00.05/И. А. Петрова. — Волгоград, 2004. С. 14.

9. Шалягина А. В. Слияния и поглощения как способ роста крупных корпораций / А. В. Шалягина // Проблемы современной экономики: материалы IV междунар. науч. конф. (г. Челябинск, февраль 2015 г.). Челябинск: Два комсомольца, 2015. С. 39–42.
10. Эскиндаров М. А. Теория слияний и поглощений (в схемах и таблицах): учебное пособие / М. А. Эскиндаров, И. Ю. Беляева, А. Ю. Жданов, М. М. Пухова. М.: КНОРУС, 2013. 232 с.

## Проблемы молодежной занятости в российском обществе

Зеленина Эльвира Евгеньевна, кандидат психологических наук, доцент;  
Клюсова Евгения Сергеевна, студент;  
Скорик Ксения Эдуардовна, студент  
Морской государственный университет имени адмирала Г. И. Невельского (г. Владивосток)

*В статье анализируются проблемы молодежной занятости в РФ. Приводится анализ статистических данных по структуре занятости населения в экономике и его молодежному сегменту. Систематизируются причины молодежной безработицы. Предлагаются варианты решения выявленных проблем.*

**Ключевые слова:** молодежь, занятость, проблемы

*The article analyzes the problems of youth employment in the Russian Federation. The analysis of statistical data on the structure of employment in the economy and its youth segment. Systematized the causes of youth unemployment. We offer solutions to the problems identified.*

**Keywords:** youth, employment, problems

Молодежь играет важную роль в жизни российского общества. Она формирует будущее России, которое непосредственно зависит от ее здоровья, духовных ценностей и образованности, демографической активности, патриотизма и способности обеспечить безопасность страны, а также от социокультурной и экономической активности.

Одной из проблемных зон, влияющих на сужение потенциальных возможностей реализации экономической активности молодого поколения, являются неблагоприятные демографические тенденции, выражающиеся в уменьшении в течение длительного времени численности молодежи 15–29 лет в российском обществе и, соответственно, снижении ее удельного веса в экономически активном населении страны.

На основе статистических данных за 2015 год, нами составлен сравнительный анализ структуры занятости населения в экономике по видам экономической деятельности в целом и его молодежному сегменту. Анализ показал, что в средней и старшей возрастных группах (20–29 лет) занятая молодежь больше, чем в среднем по занятому населению, представлена в сфере услуг (торговля, финансы, гостиничное хозяйство, операции с недвижимостью, государственное управление и др.) и меньше — в отраслях материального производства (обрабатывающая промышленность, сельское хозяйство, транспорт, связь и др.) (Табл. 1).

Для проблем молодежной занятости в Российской Федерации обратимся к структуре занятости молодежи по отраслям народного хозяйства.

Опираясь на таблицу, можно сделать вывод, что в сельском хозяйстве более высокий удельный вес составляет молодежь младшей возрастной группы (15–19 лет). Особенности занятости в данной группе выражаются в более раннем начале трудовой деятельности у сельской молодежи. Эта группа молодежи имеет гораздо более низкий удельный вес занятых в экономической деятельности. Причиной этому служит отсутствие профессиональной подготовки и низкая квалификация, которые делают сельскую молодежь неконкурентоспособной [2, с. 158].

Распределение молодежи по группам занятий на сегодняшний день показывает, что современная система профессионального образования обеспечивает подготовку необходимого нужного количества профессионально образованных кадров, способных повышать уровень обеспеченности экономики специалистами высшей и средней квалификации. Ограничения реализации экономической активности молодежи создавала и создает несбалансированность выпуска профессионально подготовленных специалистов из учебных заведений и потребности в них, обусловленной структурой рабочих мест, особенно, внутри групп с разными степенями профессионального образования.

В 2015 году 40% безработных составили люди моложе 30 лет. Основные причины сложностей в трудоустройстве молодежи — отсутствие опыта, высокая мобильность, низкая востребованность знаний из-за того, что работодатели не участвуют в формировании требований к образовательным программам. При всём этом на промышленных производствах остро стоит вопрос нехватки рабочей силы

Таблица 1. Структура занятых в экономике по видам экономической деятельности [1, с. 57].

Виды экономической деятельности	Все занятые	В т.ч. молодежь	
		15–19 лет	20–29 лет
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	6,6	27,6	4,7
Рыболовство, рыбоводство	0,2	0,2	0,1
Добыча полезных ископаемых	2,1	0,7	2,2
Обрабатывающие производства	14,5	7,7	13,5
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	3,3	0,5	2,4
Строительство	7,6	5,8	8,2
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств	16,0	17,3	20,5
Гостиницы и рестораны	2,4	5,0	3,2
Транспорт и связь	9,5	4,1	9,3
Финансовая деятельность	2,2	0,7	3,4
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	7,0	3,1	7,4
Государственное управление и обеспечение военной безопасности	7,3	18,8	8,6
Образование	9,2	2,2	6,6
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	7,9	2,2	5,5
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	4,2	4,2	4,4
Итого	100,0	100,0	100,0

и профессионалов, не восполняются в соответствующей мере потери квалифицированных специалистов, особенно это касается работников наукоемких промышленных предприятий. Согласно данным Федеральной службы государственной статистики, ежегодно высшими учебными заведениями России выпускается около 1,5 млн молодых специалистов, в то время как на рынке труда обеспечивается рабочими местами только 500 тыс. чел. — только треть из них. Выделены следующие причины данного явления, действующие как со стороны предложения, так и со стороны спроса на данный вид трудовых ресурсов:

- увеличение количества высших учебных заведений и специальностей, по которым осуществляется обучение будущих специалистов, что ведет к избытку предложения рабочей силы среди выпускников;

- низкие темпы создания новых рабочих мест в экономике для высококвалифицированных специалистов в сравнении с темпами подготовки этих специалистов в системе образования;

- низкая профессиональная мобильность выпускников в отношении предлагаемой им работы и заработной платы [3, с. 229].

Также к числу этих причин исследователи относят дискриминацию по возрасту, несоответствие предлагаемых образовательными учреждениями специальностей и специализаций потребностям рынка труда, несоответствие уровня квалификации выпускников требованиям работодателей и ряд других [4, с. 179].

Эффективность занятости молодежи снижается и вследствие ее более низкой, чем в целом по экономике, среднемесячной номинальной заработной платы. Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работающей молодежи на 2015 год составляет 15700 рублей. Конечно, имеется сегмент высокооплачиваемой мо-

лодежи, но он охватывает только незначительную часть занятой молодежи.

Ситуация, складывающаяся на российском молодежном рынке труда в последние годы, является достаточно напряженной и характеризуется тенденциями к ухудшению. Растут масштабы регистрируемой и скрытой безработицы среди молодежи, увеличивается ее продолжительность. Между тем возможности молодых людей и без того ограничены в силу их более низкой конкурентоспособности по сравнению с другими категориями населения.

Одной из наиболее проблемных зон, ограничивающих экономическую активность молодежи, является широкое распространение среди нее неустойчивости занятости. Те молодые люди, кому не удавалось сразу же получить стабильную, или удовлетворительную работу, значительное время провели в ее поиске: меняли место работы по причине ее неудовлетворительности или временности, или были безработными, или работали помощниками на семейном предприятии, или вынужденно оставались неактивными и др.

Таким образом, нами были выявлены следующие проблемы, препятствующие развитию молодежной занятости, а именно: рост масштабов скрытой безработицы среди молодежи, тенденция распространения такого явления, как «неустойчивая занятость», впоследствии этого молодые люди, занятые поиском работы, значительно теряют время. Также следует обратить внимание на молодежную занятость в народном хозяйстве. Опираясь на составленную нами таблицу, можно сделать вывод, что в сельском хозяйстве более высокий удельный вес составляет молодежь младшей возрастной группы. Особенности занятости в данной группе выражаются в более раннем начале трудовой деятельности у сельской молодежи. Наличие низкой заработной платы также влияет на снижение эффективности занятости молодежи, не-



смотря на наличие сегмента высокооплачиваемой молодежи. Наблюдается превышение числа выпускников высших учебных заведений над предоставляемыми работодателями рабочими местами, а именно ежегодно в вузах России выпускается 1,5 млн молодых специалистов, в то время как рабочих мест на молодежном рынке труда — 500 тыс. Это свидетельствует о несбалансированности подготовки выпускников и требований экономики РФ.

Можно предложить следующие варианты решения выявленных проблем:

- предусматривать квотирование рабочих мест для экономически активной молодежи, особенно, в младшей возрастной группе;

- вводить такие графики учебы в профессиональных учебных заведениях, которые позволяли бы молодежи на старших курсах дневных отделений официально совмещать учебу и работу;

- восстановить практику государственного распределения на работу молодежи из числа выпускников профессиональных учебных заведений, обучающихся за счет средств государственного бюджета;

- расширить подготовку кадров в учебных заведениях по направлениям коммерческих организаций;

- создать условия, облегчающие молодежи стабильное и удовлетворяющее ее трудоустройство, особенно, на первое рабочее место.

Литература:

1. Труд и занятость в России. 2015. Стат. сб. / Росстат. — М., 2015. — 274 с.
2. Садыков Р. М. Социальная защита сельского населения. — М.: Издательство МГОУ, 2005. — 160с.
3. Тимофеев А. И. Системный подход к изучению рынка труда // Актуальные вопросы развития экономики России. Сборник статей научно-практической конференции. — Воронеж: Руна, 2011. — 215–233с.
4. Дикусарова М. Ю. Вторичная занятость студентов как способ адаптации на рынке труда // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. — 2013. — № 3(21). — С. 177–182.

## Особенности миграции населения в Европейском союзе

Зубков Иван Павлович, студент

Научный руководитель: Бычкова Лариса Викторовна, к.э.н., доцент  
Юго-Западный государственный университет (г. Курск)

*В данной статье идет речь о миграции беженцев с Ближнего Востока и ее связи с экономикой, при этом целесообразно уделить особое внимание Германии, т.к. основной миграционный поток сконцентрирован в данной стране.*

**Ключевые слова:** беженцы, миграционный поток, экономический кризис, политическое убежище

Потоки мигрантов из стран ближнего востока могут стать угрозой для экономики Евросоюза и не только. Основная часть миграционной волны на данный момент располагается в Германии, что для всех не является секретом. «Рандеву с глобализацией» — так министр финансов ФРГ Вольфганг Шойбле описал новое миграционное явление [1]. Никогда еще люди не были столь мобильны. Жертвы гражданских войн раньше оседали в соседних странах, но сегодня они ищут свое будущее там, где наблюдают четкую картину благополучия, мира и гуманности людей. В результате Германия столкнулась с «крупнейшим вызовом после воссоединения страны» [1], как выразилась федеральный канцлер Ангела Меркель в одном из своих правительственных заявлений. Пока страна, сказавшая «Мы справимся с этим», старается держать свое слово. При всех имеющихся проблемах местные структуры довольно хорошо справляются с наплывом беженцев. Довольно быстро сформировалась сеть логистики, благодаря которой новоприбывшие бы-

стро распределяются по всей стране. Наибольшее бремя вынуждены нести города на юге Германии, в которые прибывали потоки все новых и новых беженцев. Оказывают им помощь церковные общины, медсестры после работы, гимназисты, школьники и студенты во время каникул. Многие работают непрерывно, а некоторые — на грани своих сил.

Вопросом о границах культуры гостеприимства задаются отнюдь не только граждане, у которых пришельцы с чужеземной культурой вызывают чувство неуверенности и страх, но и доброжелательно настроенное население, которое озабочено тем, как долго все это может продолжаться.

В финансовом плане массы беженцев пока не проблема для страны. Федеральное правительство дополнительно выделило 4,1 млрд евро федеральным землям и коммуна, которые в рамках федеративного государственного устройства несут на себе основное бремя [2]. Федеральные власти обязались увеличить сумму, на

случай если денег не будет хватать. В федеральном бюджете на 2016 г. временно были запланированы дополнительные расходы на 6,1 млрд евро [2]. Несмотря на это, иллюзий никто не строит. Если ежедневно в страну прибывало и прибывает такое количество мигрантов, то все планы — начиная от жилищного строительства и кончая рынком труда — должны иметь существенные изменения. Образцом может служить интеграционный пакет баварского земельного правительства. Почти 3,3 млрд евро, по подсчетам федеральной земли, потребуется в 2016 г. на инфраструктуру, интеграционные курсы, но прежде всего на 3700 новых рабочих мест в органах управления, из них 1200 мест приходится на одних лишь учителей и социальных педагогов [2]. Параллельно этому предприятия в этой федеральной земле обязались только в следующем году создать 20 000 мест для работы, профессионального обучения и практики [2].

По расчетам большинства экономистов, в среднесрочной перспективе беженцы смогут принести стране выгоду, которая возместит расходы первых лет. Прежде всего, среди сирийцев много людей с хорошим образованием и квалификацией. Тот, кто может заплатить 3,000—10,000 евро контрабандистам, является в большинстве случаев выходцем из средних и высших слоев общества. В принципе никто не спорит с тем, что дальнейший бесконтрольный приток беженцев в Германию стал бы для нее непосильным бременем в практическом, политическом и общественном смыслах [2]. Канцлер Меркель и дальше собирается демонстрировать прибывающим беженцам «приветливое лицо», однако подчеркивает, что поток беженцев надо упорядочить, урегулировать и, не в последнюю очередь, уменьшить [3].

В 2015 году согласно данным Евростата в Европу прибыло 1,25 млн беженцев, что более чем в два раза превысило уровень 2014 года (562,68 тыс) [4]. И это данные официальной статистики — то есть цифры по тем, кто получил статус беженцев. Около 35% потока устремлено в Германию [4].

Что касается решения вопроса беженцев на Ближнем Востоке, то внешняя политика Евросоюза нацелена, прежде всего, на стабилизацию ситуации в Сирии. В 2015–2016 г. Министр иностранных дел Штайнмайер провел множество непростых консультаций в Эр-Рияде, Тегеране, Анкаре, Бейруте, Аммане и Вене [5]. Наиболее успешными оказались консультации в Вене. По итогам переговоров было принято коммюнике из девяти пунктов. В рамках политического процесса представителям правительства и оппозиции Сирии предстоит под эгидой ООН договориться о заслуживающем доверие, инклюзивном управлении, включающем представителей всех религиозных групп. За этим должны последовать принятие новой конституции и свободные выборы под наблюдением ООН, в которых будут принимать участие все сирийцы, в том числе живущие за рубежом [5]. По отношению к африканским странам, из которых в Европу также отправляются очень многие, проводится несколько другая политика.

Европа стала центром притяжения беженцев, поскольку внутри Европейского союза не существовало пограничного контроля на внутренних границах согласно Шенгенскому соглашению. Иными словами, достаточно было попасть в любую страну ЕС, чтобы затем перемещаться свободно по Евросоюзу. Стимулирующим фактором стала и политика предоставления социальных пособий, возможности устроиться на работу. Ситуацию осложнило и то, что согласно Дублинскому соглашению наибольшая ответственность за беженцев возлагается на страны, в которые въехал мигрант, то есть пограничные государства Европы — Италию, Грецию и Венгрию.

Все эти предпосылки привели к ряду факторов, которые и спровоцировали кризис. Между членами ЕС не было солидарности в принятии совместных правил решения проблемы расселения беженцев, это привело к чрезмерной нагрузке на миграционные службы отдельных стран.

В Европе распространено убеждение, что вместе с мигрантами проникают различные террористы и вербовщики. Учитывая, что более 50% — это молодые мужчины из зон конфликтов, эти опасения имеют место [6]. В 2014 году власти Нидерландов выявили среди просителей убежища 50 подозреваемых в военных преступлениях [6]. В 2015 году они идентифицировали 30 человек, подозреваемых в военных преступлениях [6]. По данным Европола в Европе сейчас могут находиться порядка 5 тыс. джихадистов, прошедших обучение в тренировочных лагерях террористов. Некоторые участники парижских терактов вернулись в Европу под видом беженцев [6]. Эти сообщения формируют в европейском обществе атмосферу страха и неприятия к беженцам, на чем активно играют оппозиционные политики.

Миграционный кризис в Европе стал примером сбоя системы, созданной мировым бенефициариатом. В рамках мирового проекта золотого миллиарда предполагалось сдерживать потоки беженцев у границ зон конфликта. Специальный орган ООН УВКБ по правам беженцев должен был спонсировать и поддерживать лагеря в развивающихся странах. Государства мира жертвовали взносы на содержание лагерей, которые по факту выступали оградными отрядами для массового наплыва беженцев в страны, притягательные своим уровнем экономического развития. Однако система дала сбой — условия в лагерях стали недопустимыми, контрабандисты наладили маршруты отправки мигрантов, а сама Европа в первое время проявила мягкость, спровоцировав ситуацию массового наплыва беженцев.

Европейцы руководствовались буквой закона, полагая, что Шенгенская зона способна всех принять, решили увеличить квоты на прием беженцев и как высказался Пан Ги Мун — проявить «голос морали и голос сострадания» [7]. В итоге Европа столкнулась с тем, что на ее территории пересеклись два антагонистичных мира — с одной стороны, население процветающей Европы с ее ценностями, высокими стандартами жизни, а с другой — мир бедности, природной стихийности, с задачей выжить любой ценой. Оба мира стали порождением системы бенефициариата — ми-

ровое расслоение разделило мир как когда-то на капиталистов и пролетариев, теперь на мир людей с привилегиями и мир отрезанных от благ цивилизации [7]. Естественно, что в границах Европы эти миры друг друга ненавидят, не может идти и речи о толерантном отношении, о соблюдении правил, норм, привитии ценностей.

Миграционный кризис в Европе показал, что общеевропейская система убежища молода и несовершенна, ведь право на убежища внутри Европейского союза выстроено каждым государством самостоятельно. Разнородность правовых механизмов, отсутствие единой политиче-

ской воли и недостаток общеевропейского менеджмента проблемы в настоящее время являются причинами расползающейся гуманитарной катастрофы на европейском континенте [8]. А так же миграционный кризис несет риски ослабления экономики ЕС вследствие внутренних противоречий, выявленных кризисом, и ухудшения общественной безопасности. Но все это должно стать важным уроком для мировой истории — в основе политики любого государства в первую очередь должны лежать национальные интересы, и только затем уже многочисленные обязательства в рамках международных договоров.

#### Литература:

1. Fluchtursachen wirkungsvoll bekämpfen [Электронный ресурс] // Deutschland.de. Режим доступа: <https://www.deutschland.de/de/topic/politik/deutschlandeuropa/fluchtursachen-wirkungsvoll-bekaempfen>
2. Herausforderung für ein ganzes Land [Электронный ресурс] // Deutschland.de. Режим доступа: <https://www.deutschland.de/de/topic/politik/deutschlandeuropa/herausforderung-fuer-ein-ganzes-land>
3. Jugend forscht [Электронный ресурс] // Официальный сайт. Режим доступа: <http://www.jugend-forscht.de>
4. Миграционный кризис в Европе [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://rusrand.ru/analytics/migrationnyy-krizis-v-evrope>
5. Эффективно бороться с причинами бегства [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.deutschland.de/ru/topic/politika/germaniya-evropa/effektivno-borotsya-s-prichinami-begstva>
6. Выступление Владимира Алексия в Лиссабоне на форуме «От экономического кризиса беженцев и терроризма — в кризис Европейского союза» [Электронный ресурс] // Режим доступа: [http://www.kpu.ua/ru/85222/vystuplenye\\_vladymyra\\_aleksyja\\_v\\_lyssabone\\_na\\_forume\\_ot\\_ekonomycheskogo\\_kryzysa\\_bezhentsev\\_y\\_terrorizmu\\_\\_v\\_kryzys\\_evropejskogo\\_sojuza](http://www.kpu.ua/ru/85222/vystuplenye_vladymyra_aleksyja_v_lyssabone_na_forume_ot_ekonomycheskogo_kryzysa_bezhentsev_y_terrorizmu__v_kryzys_evropejskogo_sojuza)
7. Пан Ги Мун признал раскол в Европе из-за беженцев [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://fap-news.ru/239617-pan-gi-mun-priznal-raskol-v-evrope-iz-za-bezhentsev>
8. Игнатова М. Н., Ефремова С. Н. Проблема миграции в Европе на примере Германии. Пути решения // Материалы конференции «Мировая экономика и социум: современные тенденции и перспективы развития». — Москва: ИД Университетская книга, 2016. — С. 225–228

## Проблемы функционирования Пенсионного фонда России

Ильясов Майрбек Магометович, студент  
Чеченский государственный университет (г. Грозный)

*Несмотря на все проводимые мероприятия, Пенсионный фонд России по-прежнему остается далеким от стандартов развитых стран. В данной статье рассматриваются основные современные проблемы Пенсионного фонда России, а также предлагаются пути решения данных проблем.*

**Ключевые слова:** пенсионный фонд, пенсионное обеспечение, бюджет, дефицит, пенсионный возраст, пенсия, ставка, проблема

Основанный в 1990 году Пенсионный фонд является главным гарантом достойного обеспечения, социально значимых государственных услуг гражданам. Актуальность данной темы обусловлено тем, что деятельность Пенсионного фонда в равной степени касаются непосредственно каждого гражданина Российской Федерации. Пенсионный Фонд предназначен для оказания социальных услуг в масштабе всей страны, с пенсии давно сняли ореол привилегированности, сегодня каждый гражданин нашей страны имеет право получать пенсию.

К одним из острых проблем Пенсионного фонда можно отнести дефицит бюджета. По итогам 2015, бюджет исполнен с дефицитом 543,7 миллиарда рублей. Это огромная цифра для Пенсионного фонда, такой дефицит обусловлен недостаточным тарифом страховых взносов, отсутствием финансового источника системы досрочных пенсий и отвлечением 6% на финансирование накопительного компонента. Проблему дефицита средств, в Пенсионном фонде предполагается решить за счёт денег фонда национального благосостояния. В нём Минфин копил

деньги на нужды будущих пенсионеров, сейчас в ФНБ — 4,784 трлн рублей. Кроме того, предполагается повысить порог зарплат, облагаемых страховыми взносами. Сейчас он равен 796 000 рублей тысячам рублей в год.

На сегодняшний день бюджет ПФР находится в сильной зависимости от федерального бюджета, получая порядка половины всех своих финансов в виде трансфертов на пенсионное обеспечение. Это указывает на недостаточность формирования пенсионного обеспечения только за счет взносов, хотя показатели страховых взносов в пенсионный фонд ежегодно повышаются.

Также проблему можно решить за счет, увеличения пенсионного возраста. Сегодня в России пенсионный возраст наступает для мужчин 60 для женщин 55, по сравнению с европейскими странами можно сказать что, это настоящая роскошь, для наших пенсионеров. Но у этой роскоши есть и обратная сторона, такой низкий пенсионный порог, который, был установлен больше восьмидесяти лет назад, и который ни разу не менялся, сегодня доставляет большие неудобства нашему правительству. Обязательства, данные государством в сытые годы, уже сейчас невозможно выполнить. Для того чтобы выплатить пенсию одному пенсионеру, образно говоря сегодня работают полтора человека, а дальше нас ждет демографическая яма, и тогда просто необходимо будет повышать пенсионный возраст.

В связи с этим в нашей стране уже несколько лет активно обсуждается возможность повышения возраста выхода на пенсию и постепенного выравнивания их у мужчин и женщин. Этот вариант решения проблемы, однако, имеет целый ряд минусов. И первый из них, конечно же, недовольство населения такими изменениями. Следует учитывать, что в развитых странах пенсионный возраст выше, потому что там уровень и продолжительность жизни, в целом, гораздо выше, чем в России.

В таблице 1 приведены данные о средней продолжительности жизни и о пенсионном возрасте населения разных стран мира. Исходя, из данных таблицы мы

видим, что высокий пенсионный возраст обусловлен высокой продолжительностью жизни. Если брать Россию то мы сильно отстаем по этому показателю от других стран, у нас средняя продолжительность составляет всего 66 лет, это низкий показатель по сравнению с другими странами. Такая низкая продолжительность жизни, является главной причиной, которая не позволяет увеличить пенсионный возраст в нашей стране.

В нашей стране менять правила выхода на пенсию нужно постепенно, повышая качество медицинского обслуживания и других видов социальной защиты в совокупности с другими реформами. Способствовать этому могут следующие меры: введение стимулов для добровольного более позднего выхода на пенсию; создание индивидуальных инвестиционных счетов, на которых и работник, и работодатель могут формировать пенсионные накопления; предоставление налоговых льгот для добровольных корпоративных пенсионных программ, создание персонального пенсионного счета в этих программах.

Несмотря на то, что ставка взносов у нас намного выше, чем в развитых странах, проблема низкого размера пенсий у нас в стране является одной из главных. Для наглядности в таблице 2 приведены данные средней пенсии и ставки пенсионных взносов в разных странах. Мы можем наблюдать существенную, разницу между средней пенсией в России и в остальных странах, хотя ставка у нас намного выше, чем у остальных стран.

Одной из причин такой пенсии является демографическая ситуация в нашей стране, влияющая на распределительную и накопительную составляющую пенсионной системы. На данный момент, как уже отмечалось выше, в государстве наблюдается снижение численности населения трудоспособного возраста и ежегодный рост числа пенсионеров (в том числе, и в связи с увеличением общей продолжительности жизни). Причём, по оценкам специалистов, неблагоприятна как нынешняя ситуация, так и ее прогноз: к 2030 г., если не менять правила выхода на

**Динамика роста поступлений из федерального бюджета за 4 года (трлн).**

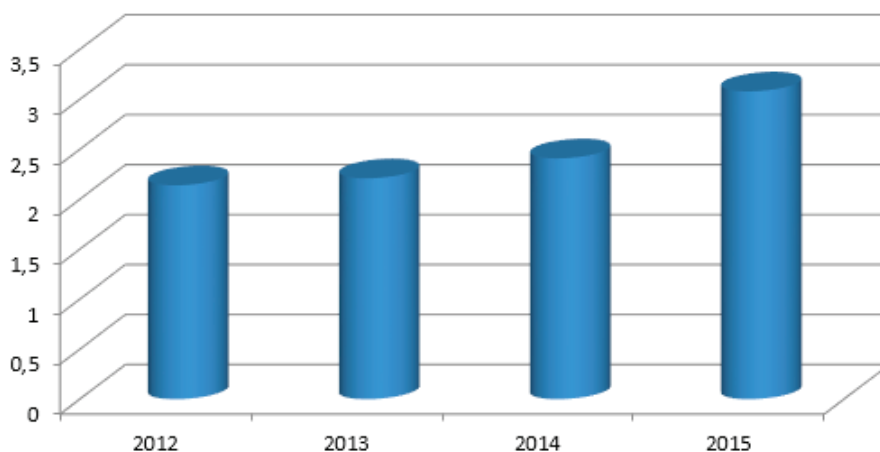


Рис. 1

Таблица 1

Страна	Пенсионный возраст		Средняя продолжительность жизни
	Мужчины	Женщины	
Япония	70	70	82,1
Дания	67	67	78,3
Норвегия	67	67	79,9
США	65	65	78,1
Германия	67	67	79,3
Канада	65	65	81,2
Испания	65	65	80,1
Швеция	65	65	80,9
Швейцария	65	64	80,9
Армения	65	63	72,7
Бельгия	65	62	79,2
Великобритания	68	60	79,0
Италия	67	65	80,2
Польша	65	60	75,6
Грузия	65	60	76,7
Франция	67	65	81
Казахстан	63	58	67,9
Литва	62,5	58,5	74,9
Венгрия	62	62	73,4
Чехия	62	62	76,7
Азербайджан	62	57	66,7
Молдова	62	57	70,8
Россия	60	55	66
Украина	60	55	68,6
Беларусь	60	55	70,6
Узбекистан	60	55	72

Таблица 2

Страна	Средний размер пенсии	Ставка
США	1500 долларов	15%
Израиль	1500 долларов	от 6,95% до 18,5%
Франция	1000 евро	16,35%
Германия	1400 долларов	8,70%
Россия	12406 рубля (около 200 долларов)	22%

пенсию, соотношение работающих и пенсионеров упадет примерно до соотношения 1:1.

Невысокий уровень пенсионной грамотности населения также можно отнести к причинам таких низких пенсий. Многие люди полагаются на стереотип, что пенсия — исключительно государственная забота и соглашаются на получение серых зарплат «в конвертах», что увеличивает долю работодателей, уклоняющихся от выплат страховых взносов в пенсионный фонд. Для решения данной про-

блемы необходимо проводить информационную работу с населением, причем, как на государственном уровне, так и со стороны негосударственных пенсионных фондов.

Подводя итог можно сказать, что, современный Пенсионный фонд России имеет существенные пробелы и недостатки, пенсионное обеспечение оставляет желать лучшего. При активном включении государства, а также самих работников и работодателей, в решение этой проблемы, ситуацию можно исправить.

Литература:

1. Сайт Пенсионного фонда РФ <http://www.pfrf.ru/>
2. Соловьев А. Долгосрочная стратегия развития пенсионной системы // Экономист. — 2010 г. — № 12. — С. 56–63.

3. Соловьев А. К. Финансовая система обязательного пенсионного страхования в России. — М.: Финансы и статистика, 2003. — 480 с.
4. Горегляд В. Бюджетная трехлетка (2006–2008 гг.) и экономическая политика государства // Вопросы экономики. — 2005. — № 8. — С. 106–108.

## Преимущество НПФ как инвестора пенсионных накоплений граждан

Ильясов Майрбек Магометович, студент  
Чеченский государственный университет (г. Грозный)

*Ключевые слова:* накопительная пенсия, НПФ, инвестиции, доходность, вклады, денежные средства, пенсии

Негосударственные пенсионные фонды — некоммерческие организации, основная задача которых — выгодно инвестировать пенсионные накопления граждан, преумножая их доход. Вкладывая деньги они могут в любые виды активов, проектов и компаний, что и позволяет достичь впечатляющей доходности.

Накопительная пенсия граждан Российской Федерации по умолчанию, находится в управляющей компании Внешэкономбанк банк, и чем больше средств там накопится от управления этими средствами, тем больше будет ваша накопительная пенсия. Но государство дает выбор своим гражданам, либо по умолчанию отдать свою накопительную часть пенсии в государственную управляющую компанию Внешэкономбанк, либо выбрать любой негосударственный пенсионный фонд. В большинстве случаев наши граждане выбирают УК ВЭБ, так как это государственная компания, и этот факт вызывает у населения больше доверия, чем НПФ. Но если разобраться, и сравнить деятельность УК ВЭБ и НПФ, то мы приходим к выводу, что нет никакого риска в НПФ, наоборот можно выделить целый ряд плюсов:

1. доходность НПФ выше чем доходность УК ВЭБ, за 2015 год 11,79%;

2. негосударственные пенсионные фонды согласно 422 Федеральному закону не могут, в отличие от УК ВЭБ, показывать отрицательную доходность на счетах клиентов;

3. в НПФ средства принадлежат государственной пенсионной системе, этими средствами фонд только грамотно управляет, если по каким либо причинам отзовут лицензию у фонда, то накопительная пенсия в полном объеме возвращается ПФ РФ, далее гражданин сам решает, направит ее в другой фонд либо перевести в УК ВЭБ;

4. НПФ дают будущему пенсионеру возможность регулировать размер своих будущих выплат;

5. можно формировать свою будущую пенсию, вкладывая деньги в несколько источников так называемого пассивного дохода (например, пенсионер будет получать ежемесячные денежные суммы от государства и из собственных накоплений);

6. негосударственный фонд имеет некоторую защиту от пенсионных реформ, проводимых правительством страны (условия выхода на пенсию, уменьшение размеров выплат и т.д.);

7. строгое соблюдение законодательных норм (наличие соответствующей документации для проведения финансовых операций, отчетность перед государством);

8. ряд льгот при налогообложении (эти особенности прописаны в Налоговом кодексе Российской Федерации);

9. прозрачность действий НПФ (вкладчики могут ознакомиться с информацией о деятельности фонда и получить доступ к своим счетам и сведениям о финансовых операциях с вложенными деньгами);

10. отдельные формы работы, сокращающие риск мошенничества (например, посредством банковских счетов сохраняют деньги, компания по управлению активами их вкладывает, администраторы фонда — учитывают и распределяют прибыль между вкладчиками);

11. функция наследования денежных накоплений родственниками вкладчика;

12. накопленные и сберегаемые денежные средства подлежат переводу из одного фонда в другой по желанию вкладчика (эта операция оговаривается в договоре).

Конечно, главным преимуществом НПФ является высокая доходность инвестиций. За 9 месяцев 2016 года средний счет одного застрахованного лица по ОПС, формирующего свои накопления в НПФ, увеличился на 7,7% до 70,3 тыс. рублей, за третий квартал прирост составил 4%. Средний счет показывает, сколько средств накоплено у одного застрахованного лица. В будущем за счет этих средств будет выплачиваться накопительная часть пенсии. При текущем размере среднего счета и ожидаемом периоде выплаты пенсии 234 месяца или 19,5 лет месячная надбавка к пенсии составит 300,5 рублей (2,4% от средней назначенной пенсии за сентябрь 2016 года). За 12 месяцев с конца сентября 2015 по конец сентября 2016 года показатель увеличился на 11,2%. При этом после подведения итогов переходной кампании 2015 года средний счет застрахованного лица, формирующего свои накопления в ПФР, составлял 37,6 тыс. рублей.

К концу сентября 2016 года размер среднего счета одного участника добровольной пенсионной системы достигал 204,8 тыс. рублей. За 9 месяцев 2016 года прирост составил 19,9%, за третий квартал — 4,5%. В настоящее время этот объем активов дает прибавку к пенсии в размере 875,2 рублей (7% от средней назначенной пенсии за сентябрь 2016 года). Более высокий средний счет по НПО объясняется тем, что система заработала почти на 10 лет раньше, чем система ОПС. Кроме того, формирование негосударственной пенсии зачастую осуществляется с участием работодателя. Текущие размеры средних счетов являются промежуточными. При возрасте выхода на пенсию 55 лет для женщин и 60 лет для мужчин трудовой стаж может составлять более 30 лет. Учитывая, что система пенсионных накоплений заработала в 2002 году, максимальный период формирования пенсионных накоплений к настоящему моменту составляет менее 15 лет, период ежемесячных отчислений с заработной платы — лишь 12 лет. В 2014 году был введен мораторий на перечисление 6% с заработной платы на фор-

мирование накоплений. Поэтому после окончания 2013 года пенсионный счет застрахованных лиц формируется только за счет доходности от инвестирования накопленных средств. При формировании накоплений в течение всей продолжительности трудовой деятельности размер среднего счета, и, следовательно, надбавка к государственной пенсии будет существенно выше.

Негосударственные пенсионные фонды играют значительную роль в социально-экономической жизни страны. С одной стороны, они призваны повысить нынешний уровень пенсионного обеспечения населения, а с другой, являются значительным источником долгосрочных инвестиционных ресурсов, так необходимых российской экономике. Вклады, уплаченные в негосударственные пенсионные фонды в пользу работников или самими работниками, аккумулируются и инвестируются в доходные активы. При такой системе по достижении пенсионного возраста участники НПФ будут получать пенсию значительно выше, чем может дать государство.

Литература:

1. Горшков А. В. Право социального обеспечения. — М.: Омега-Л, 2009.
2. Денисова И. П. Социальная политика. — Ростов-на-Дону: Феникс, 2009.
3. Долженкова Г. Д. Право социального обеспечения. Конспект лекций. — М.: Юрайт, ИД Юрайт, 2010.
4. Люлев Ю. Д. Российская пенсионная система и пути ее реформирования. // Вопросы экономики. — 2007. — № 8.
5. Медведик В. П. Пенсионная реформа и негосударственные пенсионные фонды // Каротажник. — 2006. — № 1.

## Венчурные инвестиции

Ильясов Майрбек Магоматович, студент  
Чеченский государственный университет (г. Грозный)

**Ключевые слова:** *инвестиции, риски, проекты, финансирование, венчурные инвестиции, вложение средств, доходность*

Венчурные инвестиции — это особая разновидность финансирования бизнеса, которая предполагает инвестиции в новую компанию на начальных этапах ее существования, как правило, венчурными называют рискованные инвестиции это следует из перевода английского слова *venture*, которая в контексте ведения бизнеса переводится как «рисковые начинания», а также потому что при венчурном инвестировании нельзя просчитать какую потенциальную прибыль можно извлечь.

Преимущества венчурных инвестиций для инвестора:

1. Прибыль от вложения — максимальна, если бизнес-проект будет удачным. Бывали случаи, когда инновационный бизнес приносил своим владельцам около 1000% прибыли по отношению к начальным вложениям всего за несколько месяцев. Если найти именно такой проект и вложиться в него — можно заработать приличную сумму, а в перспективе стать частичным собственником крупной компании.

2. Чтобы приобрести весомую долю в бизнесе, вам не нужно выкладывать миллионы долларов, достаточно и относительно небольшой суммы, необходимой для старта. Для некоторых инвесторов лучше иметь 50% в молодом проекте, чем 0,005% — в крупной компании.

3. Венчурные инвестиции помимо денег приносят полезный опыт, связанный со сферой бизнеса. Инвестор узнает много нового о перспективных проектах, что может пригодиться в будущем.

Как уже было отмечено выше такие инвестиции сопровождаются высокими рисками, так по статистике из десяти венчурных проектов окупается только один, однако столь малая вероятность попадания в десятку вовсе не отпугивает венчурных инвесторов искать интересные проекты и вкладывать в них деньги. Приведем несколько примеров венчурных проектов, которые вывели в плюс своих инвесторов. Самый яркий пример это всеми известная компания *apple*, и не менее рас-

крученная российская онлайн игра WORLD of TANKS. В первую очередь инвесторы, которые приходят в венчурные инвестиции ставят перед собой определяющие задачи. Перед ними встает в первую очередь вопрос, где найти перспективный венчурный проект и как распознать в нем золотую жилу. Во вторых нужно определить сферу деятельности, в которой должен существовать

данный проект, это мет быть нано, энергетика, или информационные технологии. В третьих необходимо определить диапазон инвестиций, как правило, суммы очень разные и могут варьироваться от пяти миллионов до одного миллиарда рублей.

В таблице 1 приведены показатели объема венчурных инвестиций в период с 2013 по 2015 гг.

Таблица 1

Показатель	2013, млрд долл.	2014, млрд долл.	2015 млрд долл.
Годовой объем венчурных инвестиций в мире	50	90	130
Годовой объем венчурных инвестиций в США	30	45	60
Годовой объем венчурных инвестиций в Европе	5	7	13
% РФ от мирового объема	0,5	0,2	0,1
Годовой объем корпоративных венчурных инвестиций в мире (число сделок)	1	0,2	0,1
Годовой объем корпоративных инвестиций в РФ	10(956)	30(1301)	40(1600)
	-	-	0,5

Из таблицы один видно, что самый большой объем венчурных инвестиций у США, на 2015 их объем составил 60 млрд долл., и с каждым годом эта цифра увеличивается, по этому показателю США с большим отрывом опережает Европу. Что касается России, то у нас венчурная экономика пока что существенно отстает от конкурентов. Венчурная индустрия в условиях перевода нашей страны на инновационные рельсы должна стать неотъемлемой частью национальной инновационной системы. В данном аспекте главная задача — определение ключевых направ-

лений участия государства в становлении венчурной индустрии, а также степени участия и роли частного сектора в этом процессе.

Венчурное инвестирование, безусловно, популярно в мире, поскольку позволяет развиваться ярким компаниям и часто приносит баснословные доходы. Но стоит помнить о том, что немало инвесторов потеряли средства, вложенные в, казалось бы, перспективные проекты. Поэтому можно сделать вывод, что данная стезя — для опытных бизнесменов.

#### Литература:

1. Фоломьев А. Н., Ревазов В. Г. Инновационное инвестирование, СПб, Наука, 2001 год.
2. Фоломьев А. Н., Нойтберт М. Венчурный капитал. — СПб, Наука 1999 год.
3. Государственное регулирование экономических процессов. Под редакцией В. И. Кушлина, В. П. Чичканова. М., Изд. РАГС, 2004.

## Проблемы экономического развития Дальнего Востока

Исаев Максим Дмитриевич, студент

Дальневосточный федеральный университет (г. Владивосток)

Дальневосточный федеральный округ (ДФО) — административное формирование на Дальнем Востоке России с административным центром в городе Хабаровск. Он расположен на значительном удалении от промышленно развитых регионов юга Сибири, Урало-Поволжья и Центральной России. Большая часть его территории относится к зоне Севера с характерными для неё суровыми и даже экстремальными природными условиями. ДФО является форпостом России в Азиатско-Тихооке-

анском регионе, который соседствует с такими государствами, как Китай, США, Япония и КНДР. А на западе он граничит с Сибирским федеральным округом. Ещё одна очень важная его особенность — широкий выход к морям двух океанов — Северного Ледовитого и Тихого, что позволяет использовать морские коммуникации для организации каботажных перевозок и внешнеэкономических связей и развивать отрасли, связанные с добычей и переработкой морских биоресурсов.



В Дальневосточный федеральный округ включены 9 субъектов РФ: Амурская, Магаданская и Сахалинская область, Камчатский, Приморский и Хабаровский край, Республика Саха (Якутия), Чукотский автономный округ, Еврейская автономная область. А его территория совпадает с территорией Дальневосточного экономического района.

Таким образом, ДФО является важнейшим геостратегическим регионом России, обладающим исключительно богатым и разнообразным природно-ресурсным потенциалом, располагающий потенциальными возможностями привлечения капитала и крупнейших товарных потоков, но, где уровни социально-экономического развития субъектов сильно дифференцированы.

Особенность экономики Дальневосточного федерального округа определили следующие факторы: хорошая обеспеченность природными ресурсами, суровые климатические условия, удалённость от регионов Центральной России, выгодное транспортно-географическое положение, связанное с прямым выходом в Азиатско-Тихоокеанский регион, и специфика исторической судьбы. Сельское хозяйство Дальневосточного экономического района развито слабо. На большей части территории, Дальнего Востока развитие получило оленеводство, а в Якутии — коневодство. Главный сельскохозяйственный район Дальнего Востока находится на юге в долине Амура и Усури. Здесь возделывают яровую пшеницу, рис (в районе озера Ханка), кукурузу, сою, сахарную свёклу, овощи и развито молочно-мясное скотоводство, пантовое оленеводство и звероводство (Приморский край).

Основные транспортные оси Дальнего Востока — Транссибирская железнодорожная магистраль, БАМ, река Лена и Северный морской путь. Огромное значение играет морское хозяйство региона. Крупнейшими морскими портами региона являются Находка, Владивосток, Восточный, Николаевск-на-Амуре, Ванино, Холмск, Магадан, Петропавловск-Камчатский. Для многих отдалённых регионов единственной связью с «Большой Землёй» остаётся авиационный транспорт. Из Дальнего Востока вывозят каменный уголь, руды и концентраты цветных металлов, золото, алмазы, лес, пушнину, рыбу и морепродукты, а ввозят машины, оборудование, товары народного потребления, продукты питания.

В целом регион с благоприятным инвестиционным климатом, имеющий всё для своего экономического развития. ДФО является важнейшим экономическим регионом России. Но, несмотря на уникальные потенциальные возможности развития экономики в Дальневосточном федеральном округе, современное социально-экономическое состояние его нельзя признать благополучным.

Это связано с проблемами, сдерживающими реализацию экономического потенциала Дальневосточного федерального округа.

Главными проблемами являются экстремальные природно-климатические условия, экономическая и инфраструктурная изоляция от остальной части РФ и наиболее развитых российских рынков, очаговый характер рассе-

ления с низкой плотностью населения, слабая обеспеченность транспортной и энергетической инфраструктурой, специфичность условий ведения сельского хозяйства, недостаточная степень освоения природных ресурсов, высокая затратность, дотационность и сезонность обеспечения завоза грузов для арктических и северных районов Дальнего Востока, очень серьёзные экологические проблемы.

Основными проблемами, которые необходимо решать в Дальневосточном экономическом районе являются:

- проблема китайской миграции на Дальний Восток;
- проблема сырьевой направленности,
- наличие существенных диспропорций в промышленном развитии территорий;
- на всех рынках ДВФО наблюдается разрыв между способностью производить товары и услуги и качеством жизни;
- проблема удалённости и изолированности региона,
- экономическая оторванность региона от центра России и усиление экономической зависимости от сопредельных стран;
- сложная социальная и демографическая ситуация;
- слабая транспортная сеть,
- достаточно низкий инновационный потенциал у экономики городов ДФО;
- слабое развитие финансовой инфраструктуры и высокая финансовая зависимость от федерального бюджета;
- реконструкция морского и портового хозяйства,
- создание свободных экономических зон.

В связи с важностью проблемы непосредственно китайской миграции на Дальний Восток нами были выделены основные проблемы данного процесса:

1. Ксенофобия. Население зачастую настроено категорично против иммигрантов, в связи с чем возникают конфликты основе межнациональной розни. Соответственно, это вызывает дополнительную социальную напряженность.

2. Баланс военных сил. По мнению жителей данного региона в отношении военного комплекса, Китай имеет больший потенциал и представляет угрозу для дальневосточных территорий, так как в случае военных действий именно эти земли первыми окажутся в опасности. Обратимся к рейтингу военной мощи стран мира (Global Firepower, GFP) [7, с. 88]. В целом в данном рейтинге рассматривается 106 стран. Первые три позиции, согласно последней версии рейтинга, занимают США, Россия и Китай. Если же сравнивать потенциал китайской армии то, очевидна проблема для России, так как Китай превосходит по нескольким позициям, в том числе по объёму ежегодного бюджета на оборону страны [1, с. 89]. Миграционные процессы лишь увеличивают напряженность в данном вопросе в виду того, что позволяют китайским гражданам проникать все дальше в Россию.

3. Пограничные спорные территории. Существует ряд территорий, которые неофициальный Пекин считает своими. Данный вопрос достаточно часто всплывает и в отношениях России с другими странами, так как

история — предмет относительный и она может быть интерпретирована в зависимости от выгод того или иного субъекта. Дальневосточники боятся повторения вооруженного пограничного конфликта, который имел место на острове Даманский (Женбао) в 1969 г. Миграция лишь увеличивает процент китайского населения в общем объеме, тем самым возможна ситуация, когда оно будет превалировать над русским населением. По нашему мнению, при этой действительности высока угроза проведения референдума на спорных территориях и, соответственно, дальнейшего их присоединения к КНР.

4. Выгоды от приграничной торговли. По мнению граждан, проживающих на данных территориях, большую выгоду от торговли между странами получает Китай, так как рынки Дальнего Востока заполнены китайскими продуктами. При этом стоит отметить, что они затрудняют выход на рынок отечественных компаний и усиливают конкуренцию, так как обладают более низкой себестоимостью.

5. Захват сельскохозяйственных земель. Аренда земель Дальнего Востока китайскими крестьянами и предпринимателям — это общеизвестная практика: они выращивают сою, овощи и зерновые в Амурской области и Приморском крае. Граждан Китая нередко обвиняют в нерациональной эксплуатации земли, в доведении угодий до истощения — следствие неадекватности местных властей, отдающих участки в краткосрочную аренду. Посевные площади в Амурской области выросли в 2003—2013 гг. на 60%, а в Приморском крае — на 11,5% не в последнюю роль за счет привлечения китайского бизнеса и рабочих рук [2, с. 66]. Россияне только начинают осваивать программы поддержки фермерства российского правительства, однако это представляется сложным к осуществлению, так как на начальном этапе ведение сельского хозяйства без субсидий практически невозможно в виду тяжелых природных условий. Приход же крупного инвестора, который был бы способен поднять заброшенные и опустошенные земли должен приветствоваться льготами со стороны государства. Это позволит в действительности заняться импортозамещением. Также необходимо рассмотреть выдачу в аренду земель только на долгосрочный период, что резко бы снизило риск варварского отношения к почве и окружающей природе, долгосрочный инвестор маловероятно будет уничтожать землю, от которой планирует получать прибыль в течение нескольких лет [6, с. 67].

#### Литература:

1. Конкуренция и конкурентоспособность хозяйствующих субъектов в отраслях экономики [Текст]: учебное пособие для студентов, обучающихся по направлениям бакалавриата: 38.03.01 экономика, 38.03.02 менеджмент / [М. Е. Тарасов и др.]; под ред. М. Е. Тарасова; М-во образования и науки Российской Федерации, Федеральное гос. авт. образовательное учреждение высш. проф. образования «Северо-Восточный федеральный ун-т им. М. К. Аммосова», Науч. — исслед. ин-т региональной экономики Севера. — Санкт-Петербург: Изд-во Санкт-Петербургского гос. экономического ун-та, 2014. — 362 с.
2. Коротаяева, Е. А. Региональная экономика и управление [Текст]: учебное пособие / Коротаяева Е. А.; М-во образования и науки Российской Федерации, ФГБОУ ВПО «Удмуртский гос. ун-т», Ин-т экономики и упр., Каф.

Таким образом, очевидны проблемы миграции со стороны Китайской Народной Республики на Дальний Восток Российской Федерации. Правительству необходимо искать пути их решения. Если сегодня Китай является дружественной страной, поддерживающей Россию на международной арене, все же стоит не забывать историю, доказывающую, что китайцы очень тактичны и могут ударить тогда, когда Российская Федерация не будет этого ждать.

Наличие существенных диспропорций в промышленном развитии территорий. В структуре промышленного производства региона преобладают добывающие отрасли. Парадокс дальневосточной экономики заключается в том, что из-за высоких удельных затрат выгодной является только добыча или самая первичная переработка сырья.

Существующее административно-территориальное деление искусственно сводит в единый округ субъекты разного уровня социально — экономического развития, в том числе, плохо связанные между собой экономически южные районы, расположенные вдоль транспортных магистралей, практически не имеют экономических связей с северными районами.

Достаточно низкий инновационный потенциал у экономики городов ДФО Доля затрат регионального бюджета на ИР, направленных на развитие производства в три раза превышает аналогичную долю затрат ряда регионов Центральной России [4, с. 42].

Слабое развитие финансовой инфраструктуры и высокая финансовая зависимость от федерального бюджета Банковская система ДФО играет крайне незначительную роль в банковской системе Российской Федерации. На всех рынках ДВФО наблюдается разрыв между способностью производить товары и услуги и качеством жизни. Отклонение среднего размера трудовой пенсии от территориального прожиточного минимума; темпы роста тарифов по электроэнергии и теплу на Дальнем Востоке в 2 раза выше темпов роста соответствующих тарифов у западных регионов; стоимость жилищно-коммунальных услуг в ДФО по сравнению со среднероссийскими выше на 73% при сохранении темпов роста стоимости услуг на уровне РФ.

Итак, можно сделать вывод: Дальневосточный федеральный округ имеет всё необходимое для дальнейшего поступательного социально-экономического развития, поэтому находится как в сфере экономических интересов России, так и в сфере долгосрочных геостратегических приоритетов страны.

- гос. и муниципального упр. — Ижевск: Удмуртский университет: Изд-во Института экономики и управления УдГУ, 2015. — 99 с.
3. Лимарева, Ю. А. Региональная экономика [Электронный ресурс]: учебное пособие / Ю. А. Лимарева, П. В. Лимарев; Федеральное гос. бюджетное образовательное учреждение высш. проф. образования «Магнитогорский гос. технический ун-т им. Г. И. Носова». — Магнитогорск: ФГБОУ ВПО «МГТУ», 2016. — 1 электрон. опт. диск (CD-ROM)
  4. Меньщикова, В. И. Региональная экономика [Текст]: учебное пособие / В. И. Меньщикова, Ю. А. Кармышев, Ю. А. Ермолов; М-во образования и науки Российской Федерации, Федеральное гос. бюджетное образовательное учреждение высш. проф. образования «Тамбовский гос. ун-т им. Г. Р. Державина». — 2-е, испр. и доп. — Тамбов: Принт-Сервис, 2016. — 407 с.
  5. Никифорова, В. Д. Региональная экономика [Текст]: учебное пособие / В. Д. Никифорова, Ю. Е. Путихин, А. А. Никифоров. — Москва: РИОР: ИНФРА-М, сор. 2016. — 302, [1] с.
  6. Проблемы управления процессами модернизации современной экономики [Текст]: сборник научных статей по материалам III Международной научно-практической интернет-конференции студентов, аспирантов и молодых ученых / Минобрнауки России, Федеральное гос. бюджетное образовательное учреждение высш. проф. образования «Майкопский гос. технологический ун-т», Фак. упр., Каф. менеджмента и региональной экономики; [редкол.: Зарубин В. И. и др.]. — Майкоп: Кучеренко В. О., 2014. — 448 с.
  7. Региональная экономика: тенденции и перспективы развития [Текст]: материалы II очно-заочной международной научно-практической конференции, 16–17 декабря 2014 года, г. Балаково / М-во образования и науки Российской Федерации, Федеральное гос. бюджетное образовательное учреждение высш. проф. образования Российский экономический ун-т им. Г. В. Плеханова, Балаковский ин-т экономики и бизнеса (фил.); [редкомис.: Г. Н. Утенков (отв. ред.) и др.]. — Балаково: [б. и.], 2015. — 288 с.
  8. Региональная политика: зарубежный опыт и российские реалии [Текст] / [Кузнецова О. В. и др.]; под ред. А. В. Кузнецова, О. В. Кузнецовой; Ин-т мировой экономики и междунар. отношений Российской акад. наук. — Москва: ИМЭМО РАН, 2015. — 137 с.
  9. Региональная экономика и пространственное развитие [Текст]: учебник для бакалавриата и магистратуры: для студентов высших учебных заведений, обучающихся по экономическим направлениям и специальностям: [в 2 т.] / [Лимонов Л. Э. и др.]; под. общ. ред. Л. Э. Лимонова; Высшая шк. экономики нац. исслед. ун-т. — Москва: Юрайт, 2015. — 21 см. — (Бакалавр. Магистр). Т. 1: Региональная экономика. Теории, модели и методы. — 2015. — 396, [1] с.
  10. Смешко, О. Г. Региональная экономика: факторы развития [Текст]: монография / О. Г. Смешко; Санкт-Петербургский ун-т упр. и экономики. — Санкт-Петербург: СПбУУиЭ, 2014. — 265 с.

## О необходимости применения справедливой стоимости для целей составления российской финансовой отчетности в условиях перехода на МСФО

Киселевская Елена Евгеньевна, студент  
Дальневосточный федеральный университет

Последние несколько лет российская практика бухгалтерского учета претерпевает существенные изменения в связи с переходом на Международные стандарты финансовой отчетности. Вследствие чего в российском бухгалтерском учете (РСБУ) появилось значительное количество новых понятий и терминов, многие из которых недостаточно идентифицированы. К таким понятиям можно отнести термин «справедливая стоимость». В настоящее время понятие справедливой стоимости и связанные с ним вопросы имеют место в различных международных стандартах, в частности: МСФО 2, МСФО 16, МСФО 17, МСФО 18, МСФО 36, МСФО 39, МСФО 40 [1]. Основным стандартом, регламентирующим по-

рядок применения справедливой стоимости является МСФО 13 «Оценка справедливой стоимости». Согласно этому стандарту, «справедливая стоимость — это цена, которая может быть получена при продаже актива или уплачена при передаче обязательства при проведении операции на добровольной основе на основном (или наиболее выгодном) рынке на дату оценки в текущих рыночных условиях (то есть выходная цена) независимо от того, является ли такая цена непосредственно наблюдаемой или рассчитывается с использованием другого метода оценки». То есть справедливая стоимость — это та сумма денежных средств, которая может быть реально получена в результате сделки между двумя незаинтересо-

ванными лицами, либо исходя из цен на основном рынке, либо полученная расчётным путем.

Как видно, применение и оценка фактов хозяйственной жизни по справедливой стоимости в международной учетной практике и нормативном ее регулировании в отличие от российского бухгалтерского учета получило достаточно широкое развитие.

В последние два десятилетия оценка активов и обязательств по справедливой стоимости была на подъеме. Это знаменует важный отход от многовековой традиции учета по первоначальной или исторической стоимости. Несомненно, такой переход имеет последствия по всему миру бизнеса, потому что изменение принципов ведения бухгалтерского учета, в частности, учета активов и обязательств по справедливой стоимости вместо первоначальной стоимости, оказывает непосредственное влияние на показатели финансовой отчетности организации, а, следовательно, и на её совокупную экономическую активность.

Как было показано выше, учет активов и обязательств по справедливой стоимости для российской учетной практики является нововведением, возникшем в результате ее перехода на международные стандарты. При этом, в в странах с развитой рыночной экономикой учет по справедливой стоимости получил достаточно широкое практическое распространение, особенно для целей оценки операций, связанных с ценными бумагами. Однако, изучение международной научной литературы на эту тему, показало, что вопрос теоретического обоснования применения справедливой стоимости остается открытым во всем мире, в частности вопрос выбора между справедливой стоимостью и исторической стоимостью является одним из самых популярных.

Главным аргументом в пользу применения справедливой стоимости является то, что она делает бухгалтерскую отчетность более актуальной и достоверной (или реальной) для внешних пользователей. Однако учет по исторической стоимости является более консервативным, документально обоснованным, что делает его более надежным. Это противоречие подчеркивает наличие проблемы в целесообразности применения того или иного вида оценки объектов бухгалтерского учета. И не случайно вопрос надежности и актуальности является неотъемлемой частью любой дискуссии, связанной с выбором вида оценки.

Изучение экономических источников показало, что некоторые ученые и практики связывают применение в учете финансовых активов справедливой стоимости с происходящими в мире финансовыми кризисами. В связи с такими мнениями в США учет ценных бумаг по справедливой стоимости в период с 1930 по 1970 гг. был практически запрещен [2]. Финансовый кризис 2008 года обострил вопрос применения справедливой стоимости с новой силой. В то время некоторые ученые и практики учет финансовых активов по справедливой стоимости называли в качестве одной из наиболее веских причин этого кризиса. По-

тому что за счет роста цен на активы до 2008 года, а затем резкого их обесценения, многие компании были вынуждены списывать сотни миллионов долларов за счет прибыли. Все это привело к снижению стоимости компаний, а затем и к их банкротству [3]. В результате, применение оценки по справедливой стоимости, усугубило и без того сложную ситуацию.

Были и другие мнения относительно связи применения в учете финансовых активов по справедливой стоимости с финансовыми кризисами. Так, ряд специалистов в области бухгалтерского учета наоборот указывают на то, что причиной банкротства многих компаний в период финансового кризиса являлось как раз-таки недостаточное использование оценок по справедливой стоимости. Например, Роберт Херц, председатель ССФУ, в своем докладе [4], отвечая на вопрос, в какой степени использование справедливой стоимости повлияло на финансовый кризис, привел следующий факт: «С января по октябрь 2008 г. было закрыто 17 банков, при этом активы этих банков, учитываемые по справедливой стоимости, представляли только 10% всех активов, имеющихся на их балансах. До кризиса инвесторы считали, что стоимость финансовых активов банков переоценена. И поэтому неудивительно, что финансовые инвесторы и аналитики говорят о том, что проблема, наоборот, заключается в недостаточном использовании банками оценок по справедливой стоимости».

По нашему мнению, достаточно правильный подход отражен в МСФО 13, где для целей учета финансовых инструментов метод оценки по справедливой стоимости однозначно определен как наиболее эффективный метод. При этом МСФО 13 допускает использование метода оценки по первоначальной стоимости для учета нефинансовых активов, по которым затруднительно обеспечить достоверную оценку. Это является положительным моментом, т.к. на сегодняшний день методики определения справедливой стоимости для нефинансовых активов недостаточно разработаны, а действующие не надежны и нуждаются доработки, в следствие чего и не раскрыты в международных стандартах.

Кроме того, МСФО 13 определяет три уровня так называемой «иерархии справедливой стоимости». В первый уровень попадают финансовые инструменты, для определения справедливой стоимости которых используются котировки рынка без каких-либо изменений. То есть инструменты, для которых существует активный рынок с идентичными активами и обязательствами. Для финансовых инструментов, попадающих во второй уровень, используются другие данные рынка с аналогичными финансовыми активами или обязательствами (т.е. применяются не прямые котировки, используемые на первом уровне), которые могут быть прямо или косвенно взяты для их оценки. МСФО 13 выделяет также третий уровень, в который попадают все остальные финансовые активы и обязательства, не относящиеся к первым двум уровням. То есть, для третьего уровня нет активного рынка, другого

рынка с аналогичными инструментами, поэтому и расчет справедливой стоимости должен осуществляться сотрудниками компании или привлеченными специалистами «вручную», опираясь на их профессиональное суждение. Таким образом, на сегодняшний день третий уровень иерархии справедливой стоимости представляет собой наиболее сложный аспект применения справедливой стоимости оценки финансовых инструментов. Многие организации, рассчитывающие справедливую стоимость финансовых инструментов третьего уровня, для целей повышения доверия пользователей к качеству своих финансовых отчетов предоставляют подробную дополнительную информацию, раскрывающую детали расчетов, связанных с определением справедливой стоимости в примечаниях к отчетности.

Что касается российского бухгалтерского учета, стоит отметить, что на сегодняшний день финансовый рынок нашей страны можно отнести к категории развивающихся, вследствие чего в основном все финансовые инструменты российских организаций, за исключением крупнейших компаний, таких как Роснефть, Газпром, попадают в третий уровень иерархии справедливой стоимости. То есть расчет справедливой стоимости необходимо осуществлять компаниям самостоятельно, а это затруднено вследствие отсутствия конкретного ПБУ, регламентирующего этот аспект учета, поэтому многие компании сторонятся применения справедливой стоимости для оценки финансовых инструментов.

К сожалению, на сегодняшний день в российском бухгалтерском учете только один документ регламентирует учет финансовых вложений, как часть финансовых инструментов, — это ПБУ 19/02 «Учет финансовых вложений». Согласно этому стандарту финансовые вложения принимаются к бухгалтерскому учету по первоначальной стоимости и в дальнейшем, если они являются обращающимися на активном рынке, должны быть переоценены по текущей рыночной стоимости. Так можно ли сказать, что текущая рыночная стоимость в российском бухгалтерском учете и справедливая стоимость в международных стандартах являются синонимичными понятиями? По мнению авторов — нет. Это разные категории стоимости и заменить справедливую стоимость текущей рыночной стоимостью нельзя. По нашему мнению, текущая рыночная стоимость — это реальная стоимость финансовых инструментов, сложившаяся и определенная с учётом спроса и предложения между конкретными участниками процесса на текущий момент времени

для целей признания их в учете. Стоит подчеркнуть, что текущая рыночная стоимость применяется для целей текущего бухгалтерского учета, в то время как справедливая стоимость является расчетной стоимостью финансовых инструментов, которая складывается с учетом спроса и предложения на текущий момент времени независимыми между собой участниками сделки для целей составления финансовой отчетности компании [5]. В данном случае мы определяем справедливую стоимость как расчётную, а это важно, т.к. в российских реалиях в основном все финансовые инструменты попадают (за исключением котирующихся активов) в третий уровень иерархии справедливой стоимости согласно МСФО 13. Поэтому в ПБУ 19/02 для целей составления отчетности целесообразно вместо понятия «текущая рыночная стоимость» ввести понятие «справедливая стоимость» и определить иерархический уровень ее формирования. И кроме того, в современных условиях необходимости укрепления финансового рынка и его важнейшей составляющей — фондового рынка возникает острая потребность в разработке самостоятельного стандарта, посвященного бухгалтерскому учету финансовых обязательств. Или решение этой проблем можно осуществить путем расширения действующего ПБУ 19/02 путем введения в него правил учета финансовых обязательств и долевых инструментов и методических рекомендаций по формированию их справедливой стоимости.

Таким образом, вопрос выбора между справедливой и первоначальной (исторической) стоимостью остается актуальным на протяжении десятилетий. Несмотря на то, что оба этих метода оценки имеют свои достоинства и недостатки, однако, как показывает практика, оценка финансовых инструментов по справедливой стоимости успешно применяется в учетной практике развитых стран в течение последних нескольких десятилетий и поэтому может считаться более преимущественной. Однако, что касается финансовых инструментов, попадающих в третий уровень иерархии, согласно классификации справедливой стоимости МСФО 13, то проблема расчета справедливой стоимости сохраняется. И для российской практики бухгалтерского учета это проблема является наиболее актуальной в связи с недостаточной развитостью финансового рынка в сравнении с другими странами, с трудностями, возникающими из-за отсутствия РСБУ и сложностью применения соответствующих МСФО, содержащих новые термины, понятия и методы формирования показателей финансовой отчетности.

#### Литература:

1. Богопольский, А. Б. МСФО (IFRS) 13 «Измерение справедливой стоимости» // — Корпоративная финансовая отчетность. Международные стандарты. 2011. № 5
2. Ramanna K. Why «Fair Value» Is the Rule // Harvard business review. 2013 Режим доступа: <https://hbr.org/2013/03/why-fair-value-is-the-rule>
3. Манько, С. В. Бухгалтерские оценки по справедливой стоимости в условиях финансового кризиса // — Корпоративная финансовая отчетность. Международные стандарты. 2009. № 1

4. Herz R. Lessons Learned, Relearned, and Relearned Again from the Global Financial Crisis — Accounting and Beyond. 08 December, 2008 Режим доступа: [http://fasb.org/articles&reports/12-08-08\\_herz\\_speech.pdf](http://fasb.org/articles&reports/12-08-08_herz_speech.pdf)
5. Житлухина, О. Г. Справедливая стоимость финансовых инструментов — важное условие повышения качества финансовой отчетности в аспекте МСФО. Экономика и предпринимательство, № 6 (ч. 1). — 2015. — С. 1098—1103.

## Особенности восприятия HR-бренда различными поколениями

Колоколова Лолита Александровна, специалист по персоналу  
ООО «В-Лазер» (г. Владивосток)

*В статье рассматриваются особенности восприятия HR-бренда организаций различными поколениями, их отношением к работе в целом. Проанализированы основные ценности представителей каждого поколения и вариативность подходов к продвижению HR-бренда для набора персонала, в зависимости от принадлежности к тому или иному поколению.*

**Ключевые слова:** имидж организации, HR-бренд, отношение к труду, разница поколений, сотрудники организации

В современном мире любая компания, независимо от рода ее деятельности, стремится к повышению своей конкурентоспособности на глобальном рынке. Не секрет, что персонал является главным активом компании, и грамотное соотношение количества и качества сотрудников может, как привести компанию к успеху. Существует несколько способов получить высококлассный персонал, например обучение и регулярные тренинги, или качественный подбор уже готовых специалистов. Но сложившаяся на данный момент ситуация на рынке труда диктует свои условия в вопросах выбора работы такими специалистами. Получение должности в престижной компании, зачастую, является одной из главных целей представителей современного общества. Со стороны же работодателей, идет жесткая борьба за таланты. Выиграть ее возможно, если умело использовать HR-бренд.

Бренд — это образ в сознании людей. Мнение одного человека о компании или продукте является субъективным, но представление большинства людей, уже можно назвать брендом. HR-бренд отражает совокупность кадровой политики, ценностей компании и взаимодействует с основным брендом. Бренд работодателя развивался схожим с маркетинговым брендом путем: компании поняли, что нужно создать определенный образ для формирования потенциальных сотрудников в лице учащихся в школах и вузах, а так же людей, уже закончивших обучение в учебных учреждениях. HR-бренд каждой компании, можно разделить на осознанный и стихийный. Осознанный бренд, это результат работы специалистов в сфере маркетинга, менеджеров по персоналу и руководителей, а так же специалистов, привлеченных из сторонних организаций, т.е. с помощью аутсорсинга. Стихийный бренд, формируется с помощью людей непосредственно контактирующих с организацией, например, бывшие сотрудники являются непосредственным источником информации о компании, порой даже конфиден-

циальной. Сама организация, может управлять данными источниками и снижать количество негативных отзывов путем правильного высвобождения персонала. Но это, уже работа над ошибками, а значит стихийный бренд, постепенно сменится на осознанный.

К компаниям, являющимися лидерами на рынке, люди проявляют особое отношение. В таких организациях хочется работать, расти и развиваться. Удобный, красочный корпоративный сайт, яркие, привлекательные вакансии, доброжелательные операторы call-центра — все это говорит о развитой корпоративной культуре. Несомненно, это увеличивает количество откликов на открытые вакансии и поток кандидатов. Но задумываться о подобных вещах компании стали сравнительно недавно. Сочетание HR-технологий и маркетинга является уловкой для привлечения к работе современного поколения. Десятки лет назад, отношение к бренду, как к возможности влиять на рынок труда — не было. Приоритеты в выборе работы отличались от поколения к поколению.

Само понятие поколение, означает совокупность всех людей, которые были рождены в течение 20–22 лет. Существующая на данный момент теория поколений, разработанная Нилом Хоувом и Уильямом Штраусом, разделяет людей на семь поколений [1]. «Великое» поколение — родившиеся с 1900 по 1923 гг.: революционные события, Первая мировая война оказали определенное влияние на отношение данного поколения к труду. Большинство людей отличались огромным трудолюбием и ответственностью, придерживались семейных ценностей и традиций. Таким образом, работа в большинстве случаев была передана по наследству и особого выбора не было. За «великим» следовало так называемое «молчаливое» поколение, родившееся в период 1923–1943 гг. На ценности данного поколения оказало влияние событий Второй мировой войны и массовые репрессии. Работа на заводах, выполнение и перевыполнение плана,

обязательное увольнение за прогул, отсутствие свободы и выбора. Необходимость соблюдения правил и законов, уважение к статусу и терпение — вот что характеризовало рабочих того времени. Поколение, родившиеся с 1943—1963 гг., отличалось оптимизмом и желанием личностного роста. Благодаря становлению СССР мировой супердержавой у поколения «беби-бумеров» сформировалась психология победителей и предпочтение командной работы. Появившееся разнообразие в марках и стоимости продуктов дало возможность выбора. Это коснулось и рабочих мест. Большинство представителей этого поколения уже на пенсии. Но во время работы большое внимание уделялось стабильности и финансовой устойчивости. Компании, продвигавшие эту идею, заслуживали внимания данного поколения, и те в свою очередь оставались сотрудниками компании до самого выхода на заслуженный отдых. Степень известности компании не входило в обязательный список при выборе работы представителями данного поколения. Но то, что компания могла предложить сотрудникам было важно. Совокупность возможности получения денег и поддержание собственной спортивной активности — вот главная составляющая «социального пакета».

Готовое к изменениям поколение X, родившееся в 1963—1984 гг., желало учиться всю жизнь и стремится к индивидуализму. Поколение одиночек пришло на смену коллективистам. Несмотря на предпочтение индивидуального успеха — коллективному, одной из обязательных составляющих при выборе компании будет высоко развитая организационная культура [2]. Предпочитают стабильность, поэтому как и предыдущее поколение, остаются на первом рабочем месте после окончания учебного заведения. Но большинство представителей поколения X меняют компании, сферы деятельности и получают дополнительное образование. HR-бренд, в основе которого лежит обучение и тренинги, а вид деятельности предусматривает фиксированный оклад и небольшую премиальную часть, наиболее идеален для данного поколения. Его представители более внимательны к условиям работы, и это позволяет развиваться HR-бренду, и делает его наличие желательным для компании. Поколение Y или поколение «Миллениума», охватывает период с 1983 по 2003 гг. и формируется под влиянием распада СССР и все большим развитием цифровых технологий, сети Интернет. Это поколение считается наиболее приверженным к бренду. В то же время, этих людей называют «поколением без кумира». Традиционное продвижение как маркетингового бренда, так и HR, уже не способно так же сильно воздействовать на «миллениалов». Позиционирование образа компании через такие СМИ как телевидение и печатные издания даст отклик в разы меньше чем продвижение в социальных сетях. Но, тем не менее, работа над брендом компании уже становится необходимостью.

Для современных работодателей, набор качественного персонала, является одной из важнейших задач бизнеса.

Качественный — значит высоко мотивированный, отличающийся скоростью мышления, заточенного под решение нестандартных задач. Да, такой персонал есть на рынке, и он находится в поиске работы, но что бы привлечь его и подтолкнуть к выбору именно своей компании, нужно позиционировать определенные ценности, отличающиеся от тех, что использовались для привлечения прошлого поколения. «Миллениалы» хотят работать в местах с сильной корпоративной культурой и интересной, высокооплачиваемой работой [3]. При этом, одним из главных критериев выбора остается возможность самореализации себя, поэтому проявление творчества в процессе решения задач, и отсутствие жесткой регламентации, необходимо для привлечения специалистов в современном мире.

Российский бизнес желает вкладываться только в молодое поколение, но демографический кризис в 1990-х годах означает, что уже сейчас происходит борьба за кадры. Под давлением «миллениалов» необходим пересмотр графика и формата работы, ценностей, программ мотивации и адаптации. Компании, чей транслируемый на рынок HR-бренд релевантен происходящим процессам в компании на самом деле всегда будут иметь поток кандидатов. Но если бренд всего лишь декор, служащий для привлечения внимания и на самом деле скрывающий реальное положение дел, то это только ухудшит ситуацию. Для поколения, без идеалов, чье мнение авторитетно только от ровесников, негативные отзывы о чем либо — о продукте, услуге или компании — будут решающим фактором выбора. Проверить компанию на сайте, посвященном отзывам о работодателе — логичное действие перед отправкой резюме. Один-два негативных отзыва существенно испортят впечатление, и резюме отправится туда, где много положительных мнений. Таким образом, наглядно представлена важность такого элемента в системе построения HR-бренда, как высвобождение. Сотрудник, к которому «по-человечески» отнеслись не только в ходе работы, но и во время «прощания», не будет таить обиду на компанию и плохо отзываться о тех, кто помог ему с новым местом и дал обратную связь о проделанной в компании работе.

Транслируемый во вне брендинг организации, важен и для поколения Z. Родившихся с 1995 по 2003 год, можно назвать абсолютно цифровым поколением. Эти люди только-только начинают свою карьеру, но уже во время этого видны изменения по сравнению с поколением Y. Во многом они полностью противоположны. Уже подростками, будучи в выпускном классе, они мечтают уйти во фриланс. Никаких работодателей, графиков с 9 до 18, переработок и отчетов. Только полная свобода и возможность самому распоряжаться своим временем. Развивающаяся игровая индустрия, является мечтой многих людей, а привлекает их именно совмещение собственного хобби и возможности получения за это денег. Как следует из этого — скучная, рутинная работа в офисе, не для них. Компании, размещающие вакансии на рабочих сайтах, неадаптированных для смартфонов — тоже. Лишь гибкие,

умеющие подстраиваться и идущие в ногу со временем организации, смогут привлечь к работе это поколение. Карьерные приложения, нестандартный график, отсутствие тотального контроля в ходе работы, непринужденная атмосфера — это те пункты, на которые в первую очередь смотрит поколение Z. Несмотря на всю сложность с взаимодействием с ними, они действительно в разы умней своих родителей. Многие, учась еще в школе, уже продвигают свой первый стартап. Самообразование для них намного предпочтительней, чем долгая учеба в университете, для которой необходима усидчивость и сосредоточенность. Они сами решают, что и когда им изучать, поэтому компании, продвигающие идею дистанционного обучения, могут повысить шансы на отклик от поколения Z. Отношение к бренду достигает своего возможного пика, ведь те, кто по своей натуре не способен быть предпринимателем, устраивается на работу, такую, что гарантирует комфорт при выполнении своих обязанностей. Несмотря на то, что между поколением Z и X нет четкого разграничения, оба они являются наиболее сильными приверженцами HR-бренда компании, различия видны в некоторых

ценностях и целях, которые преследуют представители этих поколений. Развитие брендинга не должно останавливаться, а наоборот, идти в ногу со временем, прислушиваясь к своей целевой аудитории. Ведь от способов продвижения своего бренда и использования новых трендов, зависит количество и качество потенциальных сотрудников, при нынешней конкуренции между компаниями, это просто необходимо.

Таким образом, можно сделать вывод о нарастающей с каждым годом необходимости использования HR-бренда. Условия работы, темп жизни, основные приоритеты у каждого из поколений имеют свои отличия, этим объясняется желание работодателя соответствовать актуальным тенденциям для привлечения молодых специалистов в свою компанию. В свою очередь наблюдается заинтересованность со стороны работоспособного населения, в компаниях учитывающих интересы сотрудника, применяющих современные персонал-технологии, тем самым увеличивая свою привлекательность среди соискателей и уменьшая собственные затраты на подбор и высвобождение.

#### Литература:

1. Маркетинг для разных поколений: от беби-бумеров до поколения Z // [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.cossa.ru/152/107777/>
2. Царева Н. А., Черная Ю. А., Шамахова Ю. В. Особенности мотивации труда государственных служащих: роль организационной культуры // Современная научная мысль. 2016. № 6. С. 217–222.
3. Осовицкая Н. HR-брендинг. Работа с поколением Y, новые инструменты для коммуникации, развитие корпоративной культуры и еще 9 эффективных практик. — СПб.: Питер, 2015. — 304 с.

## Внешняя торговля Дальневосточного федерального округа

Кондратюк Кристина Витальевна, студент  
Дальневосточный федеральный университет (г. Владивосток)

Дальний Восток является одним из немногих регионов России, который в силу ряда объективных причин как географического, так и экономического порядка имеет большие возможности для осуществления и расширения внешнеторгового сотрудничества.

Трансформация роли и значения внешней торговли, которая уже сегодня становится одним из наиболее важных элементов региональной экономики, способны оказать определяющее влияние на долговременные перспективы экономики, что ставит актуальным вопрос о возможностях внешне ориентированного экономического развития Дальнего Востока, предусматривающего активизацию его внешнеэкономического, и прежде всего внешнеторгового сотрудничества. [2]

Целью работы является изучение основных тенденций внешней торговли Дальневосточного федерального округа.

В качестве ключевых показателей рассмотрим внешнеторговый оборот, экспорт и импорт.

В основе исследования лежат статистические данные Федеральной таможенной службы Дальневосточного таможенного управления, а также аналитические издания, включающие статистические и экономические анализы.

Внешняя торговля представляется показателями внешнеторгового оборота, экспорта и импорта. Внешнеторговый оборот складывается из показателей экспорта и импорта. Экспорт — количество товаров, вывезенных из страны, импорт — количество товаров, ввезенных в страну из-за границы.

Рассмотрим динамику внешнеторгового оборота Дальнего Востока в 2006–2015 гг.

За исследуемый промежуток времени 10 лет внешнеторговый оборот Дальнего Востока характеризуется по-



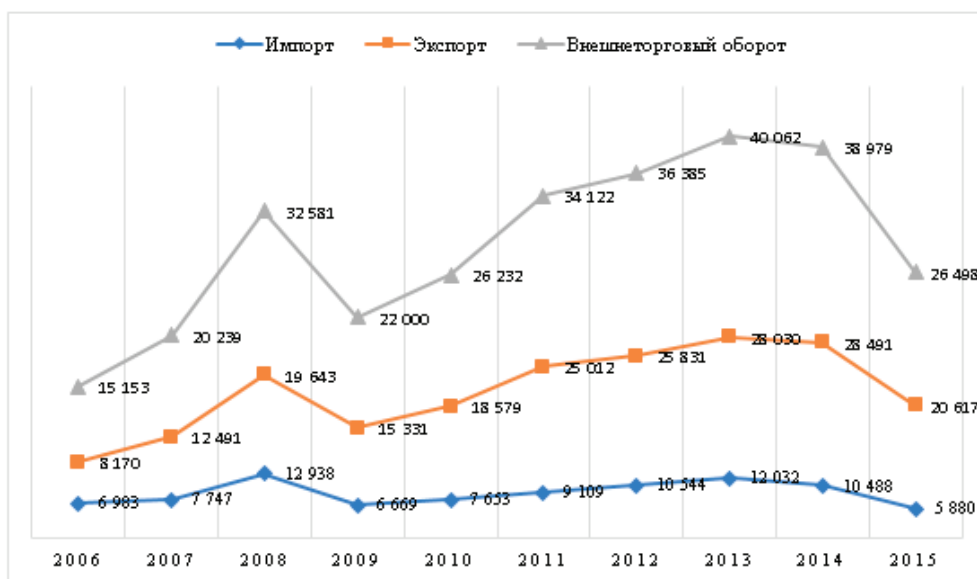


Рис. 1. Динамика внешнеторгового оборота Дальнего Востока в 2006–2015 гг., млн долл.

Источник: по данным ФТС ДВТУ

ложительным сальдо торгового баланса, что говорит о превышении экспорта над импортом.

Внешнеэкономические связи Дальнего Востока в силу экономико-географического положения традиционно ориентированы на страны Азиатско-Тихоокеанского региона. Такая ориентация зависит от нескольких факторов. Во-первых, географическое положение региона. Экспорт и импорт в западные регионы будет не выгод с точки зрения транспортных затрат, что приведет к удорожанию продукции. Во-вторых, рынки стран АТР и, в частности, Китая являются наиболее перспективными из-за огра-

ниченности потенциала собственной добычи при резком подъеме промышленного производства, а Дальний Восток обладает богатыми природными ресурсами. [3]

Основными странами-контрагентами во внешнеторговом обороте Дальнего Востока являются страны Северо-Восточной Азии: Китай, Республика Корея и Япония. Их доля в общей структуре составляет более 70%. Всего на страны Азиатско-Тихоокеанского региона приходится более 80% в общей структуре стран.

Наибольший вклад в объемы внешней торговли вносят: Сахалинская область, Приморский край, Респу-

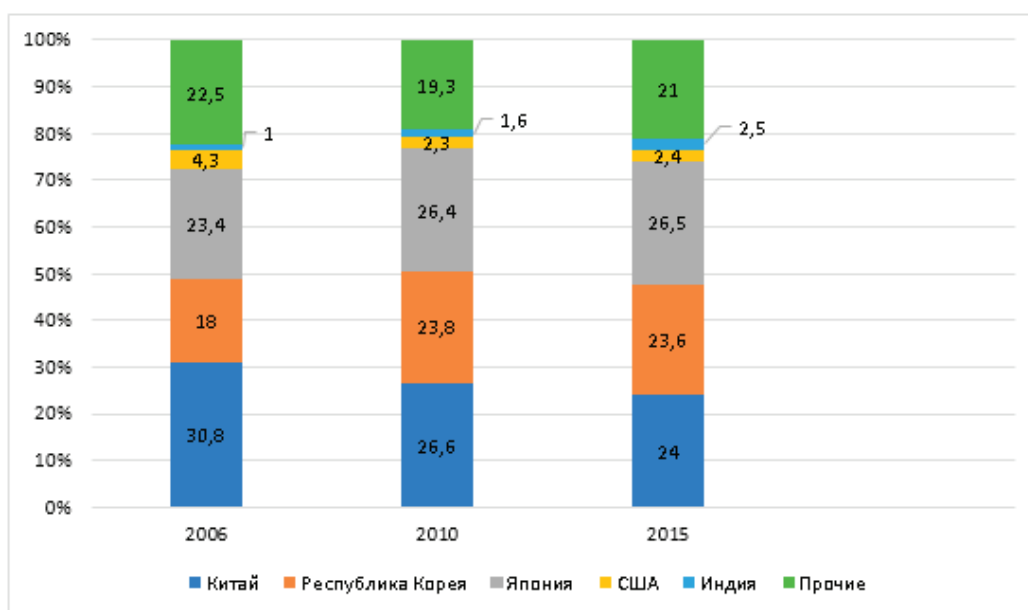


Рис. 2. Географическая структура внешнеторгового оборота Дальнего Востока в 2006, 2010 и 2015 гг.

Источник: по данным ФТС ДВТУ

Таблица 1. Доли территорий Дальнего Востока в объеме внешнеторгового оборота

Наименование региона	2006	2010	2015
Амурская область	2,1	1,6	2,5
Еврейская АО	0,2	0,2	0,3
Камчатский край	1,5	2,7	2,3
Магаданская область	0,8	0,9	1,4
Приморский край	31,2	24,5	24
Республика Саха (Якутия)	3,7	12,7	15
Сахалинская область	27,4	48,6	47,8
Хабаровский край	32,6	8,2	6,1
Чукотский АО	0,5	0,6	0,6

Источник: по данным ФТС ДВТУ

Таблица 2. Товарная структура экспорта Дальнего Востока в 2006, 2010 и 2015 гг., в %

Коды товаров	Наименование товаров	2006 год	2010 год	2015 год
<b>Всего экспорта, %.</b>		<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
01–24	Продовольственные товары и с/х сырье (кроме текстильного)	5,4	10,7	12,3
<i>в т.ч. 03</i>	<i>Рыба, ракообразные и моллюски</i>	<i>5</i>	<i>10,2</i>	<i>10,9</i>
25–27	Минеральные продукты	59,2	64,7	63,4
<i>в т.ч. 27</i>	<i>Топливо-энергетические товары</i>	<i>57,8</i>	<i>63,8</i>	<i>60,8</i>
28–40	Продукция химической промышленности, каучук	0,8	0,3	0,1
41–43	Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	0,1	0,1	0
44–49	Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	19	5,7	4,3
50–67	Текстиль, текстильные изделия и обувь	0,1	0,1	0
72–83	Металлы и изделия из них	9,9	2,7	1,7
84–90	Машины, оборудование и транспортные средства	4,5	1,7	0,6
68–71, 91–97	Прочие товары	1	14	17,6

Источник: по данным ФТС ДВТУ

блика Саха (Якутия) и Хабаровский край. Доли территорий представлены в таблице 1.

На протяжении исследуемого периода основными статьями экспорта Дальневосточного федерального округа являются топливно-энергетические товары, рыба и морепродукты, а также древесина и изделия из нее. На эти товарные группы приходится около 80% стоимости дальневосточного экспорта. Можно сделать вывод, что экспортные поставки Дальнего Востока носят сырьевую направленность. Сырьевая направленность носит уязвимый характер от внешнеэкономического сектора, так как цены на продукцию колеблются от цен на мировом рынке. Решение проблемы видится в постепенном замещении продукции сырьевой направленности на товары с высокой добавленной стоимостью.

Основные статьи ввозимого товара на Дальний Восток занимают машины, оборудования и транспортные средства, продовольственные товары, продукция химической промышленности, а также текстильные изделия и обувь. Можно сделать вывод, что поставки в Дальневосточный федеральный округ ориентированы на потребительское

и производственное назначение. Рационализацию структуры импорта необходимо проводить за счет увеличения доли инвестиционных товаров, а также за счет новых технологий, которые будут модернизировать имеющиеся, а также создавать новые производства, в том числе направленные на экспорт.

В целом можно сделать вывод, что внешняя торговля Дальнего Востока направлена на страны Азиатско-Тихоокеанского региона, в основном это страны Северо-Восточной Азии: Китай, Республика Корея и Китай. Основная доля в формировании внешнеторгового оборота принадлежит Сахалинской области, Приморскому краю, Республике Саха (Якутия) и Хабаровскому краю. Экспортные позиции занимают товары сырьевой направленности: топливно-энергетические, рыба и морепродукты и древесина. Ввозимые товары на Дальний восток имеют направленность на широкий круг потребителей, а также направленные на производства. Необходимо проводить внешнюю торговую политику, направленную на рациональную структуризацию ввозимых и вывозимых из региона товаров.

Таблица 3. Товарная структура импорта Дальнего Востока в 2006, 2010 и 2015 гг., в%

Коды товаров	Наименование товаров	2006 год	2010 год	2015 год
<b>Всего импорта, %.</b>		<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
01–24	Продовольственные товары и с/х сырье (кроме текстильного)	10,3	12,2	14,6
25–27	Минеральные продукты	1,1	2	1,7
28–40	Продукция химической промышленности, каучук	5,9	7,2	10,8
41–43	Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	0,2	2	0,8
44–49	Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	1	1,6	1,6
50–67	Текстиль, текстильные изделия и обувь	10,5	22,7	4,5
72–83	Металлы и изделия из них	8,3	9,8	11,8
84–90	Машины, оборудование и транспортные средства	59,3	38	41,2
68–71, 91–97	Прочие товары	3,4	4,5	13

Источник: по данным ФТС ДВТУ

Литература:

1. Федеральная таможенная служба Дальневосточное таможенное управление // <http://dvtu.customs.ru/>. URL: [http://dvtu.customs.ru/index.php?option=com\\_content&view=category&id=266&Itemid=283](http://dvtu.customs.ru/index.php?option=com_content&view=category&id=266&Itemid=283) (дата обращения: 5.01.2017).
2. Деваева Е. И., Котова Т. Е. Внешняя торговля Дальнего Востока России: современное состояние и тенденции развития // *Пространственная экономика*. — 2009. — № 4. — С. 40–56.
3. Ориентация на Восток // [www.skr.su](http://www.skr.su). URL: <https://skr.su/news/248917> (дата обращения: 5.01.2017).

## Ибероамериканский вектор сотрудничества Испании в сфере международного бизнеса

Коновалова Дарья Николаевна, студент  
 Научный руководитель: Бычкова Лариса Викторовна, доцент  
 Юго-Западный государственный университет (г. Курск)

*Статья посвящена сотрудничеству Испании со странами Латинской Америки в сфере международного бизнеса. В работе продемонстрированы основные внешнеторговые показатели Испании с ибероамериканским регионом, выделены основные секторы испанских инвестиций.*

**Ключевые слова:** Латинская Америка, Испания, экспорт, импорт, МЕРКОСУР, ЕС, инвестиции

Отношения Испании со странами Латинской Америки традиционно основываются на исторической общности языка, культуры и религии. Правительство Испании предполагает усилия для углубления латиноамериканской интеграции, которая, в свою очередь, содействует стабилизации политических и финансово-экономических структур.

Данная проводимая политика Испании соответствует стремлению укрепить и расширить свое экономическое присутствие в динамично развивающемся регионе.

Королевство Испании исходит из того, что крупные региональные союзы способствуют дальнейшей интеграции в торгово-экономической, политической и иных областях.

Правительство Испании предполагает все усилия, чтобы не оставаться в стороне от данных процессов, ко-

ординирует все усилия для налаживания тесных связей с крупными межправительственными организациями такими как: МЕРКОСУР, УНАСУР, НАФТА и т.д.

Испания продолжает кропотливую реализацию своей концепции создания сообщества ибероамериканских государств — особой межрегиональной политико-экономической общности наций, связанных между собой историческими, религиозными, культурными и языковыми узами.

Данная проводимая экономическая политика Испании способствует укреплению и расширению инвестиционного сотрудничества, наращиванию экспортного и импортного потенциала между странами.

В 2015 г. экспорт испанских товаров и услуг в ибероамериканский регион увеличился и составил 14 860, 4 млн

евро. (в 2014 г. 13 976, 2 млн евро). Что касается импорта в 2015 г. наблюдалась снижающаяся тенденция из стран

Латинской Америки — 14, 806, 2 млн евро. (–2550 млн евро)[2].

Таблица 1. Основные внешнеторговые показатели Испании (экспорт, импорт) со странами Латинской Америки, млн евро

	2011	2012	2013	2014	2015
<b>Экспорт</b>	12 006, 9	13 805, 8	14 985, 9	13 976, 2	14 860, 4
<b>Импорт</b>	15 921, 4	19 758, 1	18 102, 0	17 352, 6	14 802, 6
<b>Торговое сальдо</b>	-3 914, 6	-5 952, 3	-3 116, 1	-3 376, 4	57, 8

Доля товаров и услуг, поступаемых из стран Латинской Америки в Испанию занимает не лидирующие позиции (11% от общего количества, поступаемых товаров и услуг в Испанию). Страны Европы традиционно остаются ос-

новными партнерами Испании, доля импорта европейских товаров — 62%. [3]. Однако с каждым годом происходит наращивания экспортного и импортного потенциала между Испанией и странами Латинской Америки.

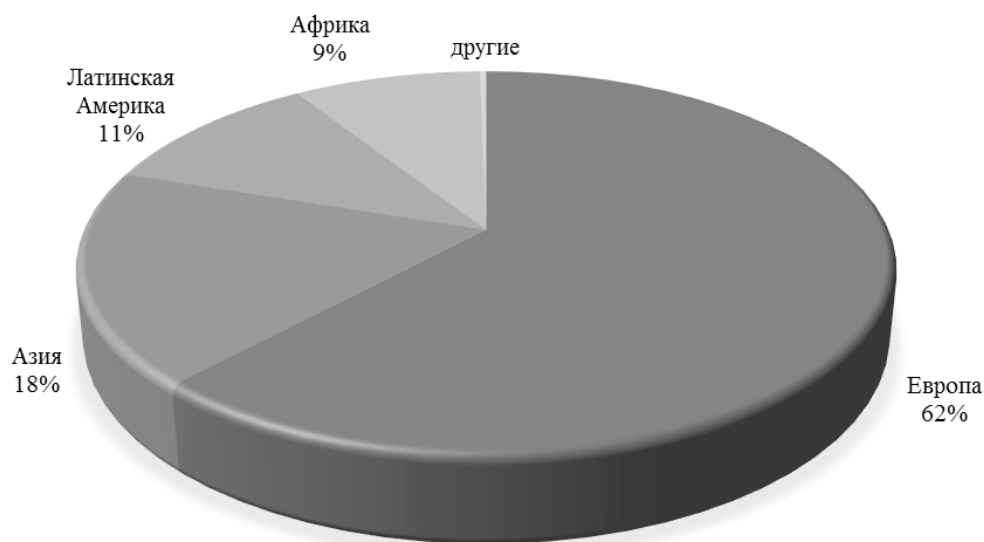


Рис. 1. Доля импорта (по регионам) в Испании

Между Испанией и странами Латинской Америки подписано 17 Соглашений об избежании двойного налогообложения, 20 Соглашений о защите и поощрении капиталовложений. Испания обладает развитой инфраструктурой, для связи с данным регионом приходится более 35% авиационного сообщения. Данные факторы оказывают влияние на инвестиционный климат в Испании. Благоприятные экономические условия привлекают латиноамериканские компании инвестировать в стратегические отрасли экономики Испании [5].

На основании данных Института внешней торговли Испании (ICEX) основными (стратегическими) отраслями Испании являются:

Среди основных отраслей экономики, которые растут с прогрессирующими темпами: строительство, в 2015 темп роста составил 5, 2% по сравнению с 2014 г., доля в ВВП увеличилась на 3 млрд евро с 51 млрд (2014 г.) до 54 млрд евро (2015 г.); промышленность темп роста составил 3, 4%; сельское хозяйство темп роста — 1, 9%.

В 2015 году наилучшие показатели были в гостиничном бизнесе (4, 8%), связь и телекоммуникации (4, 7%). Лишь в финансовом и страховом сегментах в 2015 году наблюдалась отрицательная динамика (падение по сравнению с 2014 г. на 1%). [1].

Характерной особенностью экономической политики между Испанией и ибероамериканскими странами — наличие преимущество крупных сделок с участием компаний, представляющих телекоммуникацию, энергетику и финансовый сектор. Телефоника — одна из крупнейших в области телекоммуникаций, инвестировала в страны Латинской Америки более 10, 9 млрд евро. На латиноамериканский регион приходится порядка 30% операций в сфере телекоммуникаций. Основными партнерами компании Телефоника являются такие страны, как: Чили, Перу, Пуэрто-Рико, Аргентина.

Энергетическая компания в Испании «Эндеса» инвестировала в страны Латинской Америки более, чем 20 млрд евро.



Рис. 2. Основные отрасли Испании

Основными секторами испанских инвестиций в страны Латинский Америки:

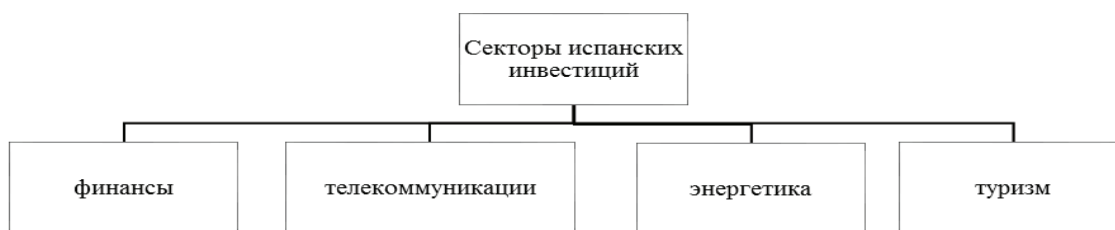


Рис. 3. Основные секторы испанских инвестиций в страны Латинской Америки

Испания максимально использует преимущество двусторонних связей с латиноамериканскими странами. Особенно усиливаются взаимоотношения с Мексикой.

Мексика — главный партнер Испании. Данная страна из рассматриваемых латиноамериканских стран имеет наибольшую экономическую зависимость. Активность испанских инвесторов объясняется их стремлением укрепиться на быстро развивающемся рынке, а в дальнейшем через Мексику укрепить торгово-экономические отношения с Канадой и США.

Аргентина — одна из ведущих стран по объему полученных от Испании инвестиций. Так в 2014 испанский экспорт в Аргентине составил 1302 млн долларов, а в 2015 произошло увеличение на 1, 2% (1319 млн долларов). На февраль 2016 года испанский экспорт Аргентины составил уже 128 млн долларов. К концу 2016 запланировано увеличение экспорта на 3%. [2].

Необходимость расширения экономического взаимодействия становится все в большей мере тем предметным содержанием, которое наполняет в последнее время контакты между правительством Испании и лидерами латиноамериканских стран [4].

Увеличивается количество официальных встреч руководителей латиноамериканских стран с представителем

Испании. Иберо-американские официальные визиты, в которых Испания играет важную роль, становится дополнительным фактором экономического сотрудничества. Только с 1997—2010 гг. состоялось более 5 официальных встреч между представителями Аргентины и Испании. На встречах особое внимание уделяется социально-экономическим перспективам региональной и межрегиональной интеграции, а также торгово-экономического сотрудничества.

Бразилия также является одним из главных партнеров Испании. Бразилия является не только крупнейшей страной в Латинской Америки по размеру территории, по экономическому потенциалу, но и крупнейшим реципиентом испанского капитала. Объем инвестиций в экономику Бразилии превышает более 42 млрд евро. [2].

Таким образом, несмотря на снижение показателей импорта латиноамериканских товаров и услуг в Испанию, регион Латинская Америка остается приоритетным. Королевство Испания проводит активное экономическое сотрудничество, как на двустороннем уровне, так и в рамках ЕС, аккумулируя все силы для дальнейшего наращивания международного бизнеса между данными регионами.

Литература:

1. Официальный сайт Национального института статистики Испании [Электронный ресурс]. Режим доступа: [www.ine.es](http://www.ine.es).
2. Научный сборник Espana en cifras 2016 [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.ine.es/prodyser/espa\\_cifras/2016/index.html#](http://www.ine.es/prodyser/espa_cifras/2016/index.html#).
3. The Global Competitiveness Report 2015–2016 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015–2016/>.
4. Кузьмина В. М., Бычкова Л. В. Макроэкономические показатели развития Эквадора на современном этапе [Текст]: статья /В. М. Кузьмина, Л. В. Бычкова // Научный руководитель. 2016. Т. 4(16) — 2016. — № 4 (16). — С. 117–136.
5. Кузьмина В. М., Бычкова Л. В. Макроэкономические показатели развития Мексики на современном этапе [Текст]: статья /В. М. Кузьмина, Л. В. Бычкова // Научный руководитель. 2016. Т. 5(17)-2016. — № 5 (17). — С. 38–57.

## Роль транснациональных корпораций в мировой экономике

Костылева Алена Владимировна, студент;  
Бычкова Лариса Викторовна, кандидат экономических наук, доцент  
Юго-Западный государственный университет (г. Курск)

*Рассмотрено понятие ТНК, их роль в мировой экономике, основные тенденции развития ТНК в современных условиях.*

**Ключевые слова:** транснациональные корпорации, международное предпринимательство и бизнес, мировая экономика

Глобализация хозяйственной жизни в настоящее время характеризуется резким увеличением численности ТНК и возрастанием их роли в мировой экономике. Объективные требования экономической глобализации ведут к тому, что практически любая по-настоящему крупная национальная фирма вынуждена включаться в мировое хозяйство, превращаясь тем самым в транснациональную.

По мнению Авдеевой А. В., «Транснациональная корпорация (ТНК) — крупная фирма (или объединение фирм разных стран), имеющая зарубежные активы (капиталовложения) и оказывающая сильное влияние на какую-либо сферу экономики (или несколько сфер) в международном масштабе» [1, с. 10].

При этом эксперты ЮНКТД относят к международно-оперирующим корпорации, которые осуществляют любую производственную деятельность, главное, чтобы их деятельность была вынесена за пределы национального государства. Однако это определение не является исчерпывающим, поскольку не учитывает важнейших признаков этого современного международного хозяйствующего субъекта [2, с. 3].

Таким образом, под ТНК принято понимать предпринимательское объединение, зарегистрированное в одной из стран и действующее на территории многих стран посредством зарубежных филиалов, либо дочерних предпринимательских фирм.

В 2016 году был опубликован 13-й по счету ежегодный рейтинг 2000 крупнейших публичных компаний мира

Forbes, куда вошли 25 компаний из России, что на две меньше, чем в списке Forbes Global 2000 прошлого года.

Лидером глобального рейтинга четвертый год подряд оказался китайский банк ICBC. В первой тройке также вновь оказались еще два банка из Китая — China Construction Bank и Agricultural Bank of China. За ними следует еще один китайский банк — Bank of China. Правда, четвертую позицию уступил Bank of China: сыграло роль замедление экономики Китая, и банк переместился на шестую строчку. Это позволило подняться на четвертое и пятое места инвестиционной компании Berkshire Hathaway и банку JP Morgan Chase [3].

При составлении списка крупнейших публичных компаний Forbes учитывает четыре показателя — выручку, прибыль, активы и рыночную капитализацию. Совокупные показатели 2000 крупнейших компаний в 2016 году — \$35 трлн выручки, \$2,4 трлн прибыли. Они управляют активами на \$163 трлн а рыночная капитализация достигает \$44 трлн.

На рисунке 6 можно увидеть основные страны, где расположены крупнейшие ТНК. География списка в 2016 году охватывает 63 страны, хотя годом ранее были представители только из 61. В рейтинге больше всего компаний из США — 587, Японии — 219 и Китая — 200, Великобритания — 92 компании, Бразилия — 19, Австралия — 35 компаний.

В этом году произошли небольшие изменения. Вследствие кризиса в мировой экономике и укрепления дол-

Таблица 1. Рейтинг крупнейших ТНК мира — «Forbes Global 2000» за 2016 год

	Компания	Город	Рыночная кап-ция, млрд \$	Продажи, млрд \$	Прибыль, млрд \$	Активы, млрд \$	Кол-во сот-ков
1	ICBC	Пекин	198	171,1	44.2	3,420.3	466 346
2	China Construction Bank	Пекин	162,8	146,8	36.4	2,826	369 183
3	Agricultural Bank of China	Пекин	152,7	131,9	28.8	2,739.8	503 082
4	Berkshire Hathaway	Небраска	360.1	210,8	24.1	561.1	331 000
5	JPMorgan Chase	Нью-Йорк	234.2	99,9	23.5	2 423.8	234 598

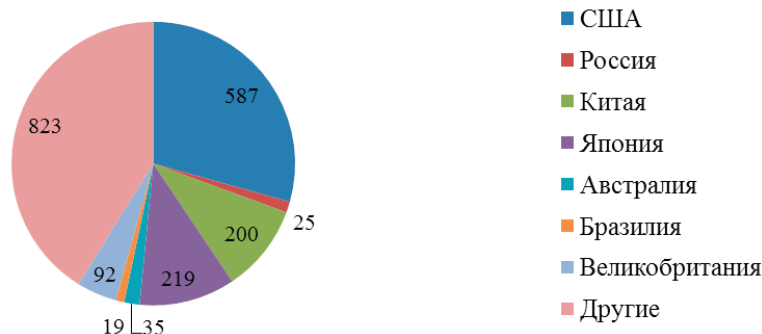


Рис. 1. Страновое распределение крупнейших ТНК в 2016 году

лара совокупный доход просел на \$4 трлн. Кризис в мировой экономике негативно отразился на деятельности крупнейших компаний. В частности, почти все показатели упали в сравнении с 2015-м, общее падение составило 8% за прошедший год.

Свою роль в формировании списка сыграли и активные действия компаний за последний год. Например, объединение Kraft и Heinz позволило новой компании подняться на 100 позиций вверх, а страховая ACE после поглощения Chubb — и вовсе преодолела 200 строк вверх. В то же время PayPal после разделения с eBay оказался на 424-м месте, а разделенный бизнес HP (Hewlett Packard Enterprise и HP Inc.) обосновался на 166-й и 277-й строках рейтинга.

Единственной технологической компанией, попавшей в десятку, оказалась Apple. Несмотря на серьезное снижение капитализации (минус \$150 млрд за последний год), компания все еще имеет огромный доход и чистую прибыль (\$230 млрд и \$50 млрд соответственно). Благодаря этому компания с самым дорогим брендом на планете оказалась на восьмой позиции.

Позже, Российский Forbes опубликовал рейтинг 50 крупнейших иностранных компаний, работающих в России за 2016, который второй раз подряд возглавила Groupe Auchan с годовой выручкой 414 млрд рублей [4].

Рейтинг 2016 года покинул американский автопроизводитель General Motors, решивший в прошлом году уйти из России. Новичком рейтинга стала шведская Tetra Pak.

Рисунок 2 позволяет нам сравнить насколько сильно изменилась отраслевая составляющая данных компаний. Так, например, структура компаний не претерпела существенных изменений, изменения не коснулись следующих отраслей:

- электроника — 2 компании;
- нефтехимия — 2 компании;
- торговля — 9 компаний;
- бытовая техника и электроника — 2 компании;
- одежда — 1 компания (Адидас/Adidas Group);
- добыча нефти и газа — 1 компания (Шелл Нефть/Royal Dutch Shell);
- парфюмерия — 1 компания (Л Орель/L’Oréal).

Таблица 2. Рейтинг 50 крупнейших иностранных компаний, работающих в России за 2016 год

	Название компании, сфера деятельности	Выручка за 2015 год, млрд руб.	Изменение выручки, %	Доля российской выручки в глобальной, %	Год прихода в Россию
1	Ашан, Атак/Groupe Auchan	414	+11	11	2002
2	Метро Кэш энд Керри и Медиа-Маркт-Сатурн/Metro Group	305	+4	8	2001
3	ФМСМ, ООО/Philip Morris International	234	+21	15	1993
4	Тойота Мотор/Toyota Motor	230	-8	2	2002
5	ИКЕА Дом, ИКЕА Мос, ИКЕА Торг/ИКЕА	200	+9	9	2000

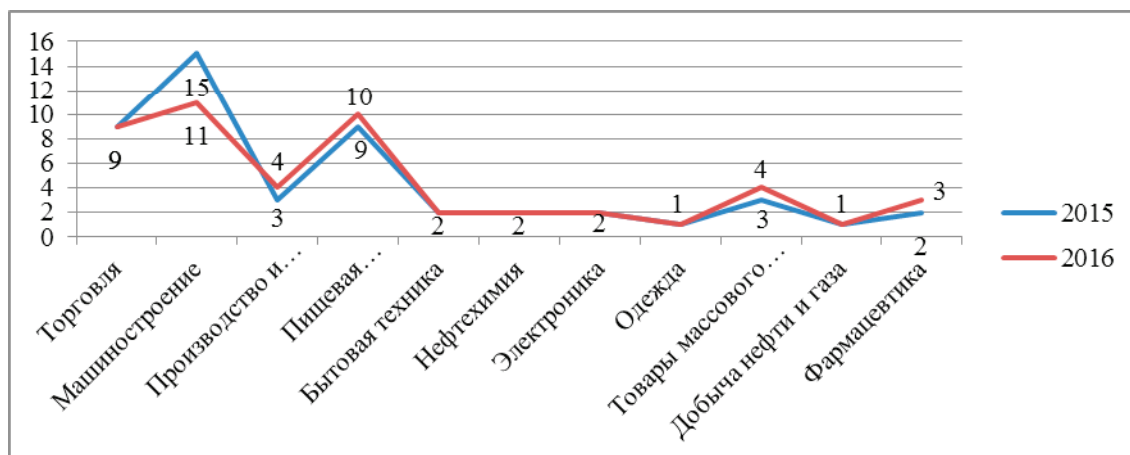


Рис. 2. График изменения отраслевой составляющей ТНК в 2015–2016 гг.

Основные отрасли, в которых произошли изменения:

- машиностроение: в 2016 году количество компаний сократилось на 4 компании;
- производство и продажа табачных изделий: в 2016 году добавилось 1 предприятие;
- пищевая промышленность: в 2016 году добавилось 1 предприятие;
- товары массового спроса: в 2016 году добавилось 1 предприятие;
- фармацевтика: в 2016 году добавилось 1 предприятие.

Вместе с Groupе Auchan в первую тройку в 2016 году попали немецкая Metro Group с выручкой 305 млрд рублей. (Приложение Е). И швейцарская табачная компания Philip Morris International, которая с выручкой 234 млрд рублей смогла сместить с пьедестала на четвертое место японскую Toyota Motor (годовая выручка 230 млрд рублей), а на пятом — IKEA с выручкой в 200 миллиардов рублей.

При этом, как пишет Forbes, совокупная выручка компаний, оказавшихся в рейтинге, за год снизилась на 1,3 процента — до 4,9 триллиона рублей.

Литература:

1. Авдеева, А. В. ТНК в современном мире как фактор осуществления глобализации мировой экономики [Текст]: статья / А. В. Авдеева // Новые технологии. — 2010. — № 1. — с. 10–12.
2. World Investment Report 2012 [Текст]: ежегодный доклад / UNCTAD. — Geneva: UNCTAD, 2013. — 150 с.
3. Рейтинг крупнейших публичных компаний мира — «Forbes Global 2000» за 2016 год [Электронный ресурс]. — Журнал Forbes. Режим доступа: <http://forbes.net.ua/business/1416864-forbes-global-2000-krupnejshie-kompanii-mira> (Дата обращения: 02.12.2016).
4. Рейтинг 50 крупнейших иностранных компаний, работающих в России за 2016 год [Электронный ресурс]. — Журнал Forbes. Режим доступа: <http://www.forbes.ru/news/328977-forbes-nazval-50-krupneishikh-inostrannykh-kompanii-v-rossii> (Дата обращения: 02.12.2016).

Подводя итог, необходимо отметить, что американские транснациональные корпорации представлены в большинстве из сфер. Японские транснациональные корпорации особо значительно показали себя в области торговых и других услуг. Все транснациональные корпорации представлены в одиннадцати сферах, наиболее заметны они в торговле, фармацевтике, пищевой и пищевкусовой промышленности, химии, нефтедобыче, автомобилестроении и др.

Зарубежный бизнес внес значительный вклад в развитие российских телекоммуникаций и сетевой торговли, а в последние годы сборочные заводы западноевропейских, американских и восточноазиатских концернов сильно трансформировали отечественное автомобилестроение. Ключевая роль принадлежит иностранным ТНК в российской табачной промышленности, велико их значение в некоторых отраслях пищевой и химической индустрии. Постепенно растет значение зарубежных дочерних структур в российском банковском бизнесе и электроэнергетике.



## Проблемы развития логистики и основные направления совершенствования транспортной системы в России и Красноярском крае

Лубягина Юлия Вячеславовна, студент  
Сибирский федеральный университет (г. Красноярск)

*В данной статье рассматриваются вопросы развития логистики в России, основные направления транспортной политики, рейтинг транспортно-логистических компаний в России, проблемы и пути совершенствования транспортной системы в Красноярском крае.*

**Ключевые слова:** логистика, логистические связи, транспортно-логистические компании, транспортная политика, транспортная система

В Российской Федерации, как и в других развитых странах, транспорт является одной из основных базовых отраслей хозяйства и важнейшей составной частью производственной и социальной инфраструктуры.

Транспортная система объединяет все районы страны, а также связывает страну с мировым сообществом, являясь материальной основой обеспечения внешнеэкономических связей России и ее интеграции в глобальную экономическую систему.

Транспорт играет важную роль в социально-экономическом развитии страны. Транспортная система обеспечивает условия экономического роста, повышения конкурентоспособности национальной экономики и качества жизни населения [1].

В настоящее время, логистика в России находится на начальном этапе развития и компаниями осуществляются простые логистические операции: перевозка и экспедирование грузов всеми видами транспорта. Логистика динамично совершенствуется в нашей стране и имеется

тенденция развития более сложных комплексных логистических услуг.

По оценке РБК.research, сегодня на российском рынке работает около 3,8 тыс. компаний, предоставляющих транспортно-экспедиторские услуги (компании, зарегистрированные на территории Российской Федерации, включая их филиалы в регионах), в том числе 2,8 тыс. перевозчиков и 1 тыс. экспедиторов (операторы или агенты) [2].

В таблице 1 представлен рейтинг транспортно-логистических компаний России по итогам 2015 года, составленный специалистами медиа-холдинга «Эксперт».

По данным таблицы 1 видно, что доминирующую позицию в рейтинге занимает ОАО РЖД, его выручка от транспортно-логистической деятельности — 1215 млрд рублей, 91% выручки от оказания транспортно-логистических услуг составляют доходы от перевозок грузов и почты, остальные 9% — предоставление транспортных средств и инфраструктуры в аренду.

Таблица 1. Рейтинг десяти крупных транспортно-логистических компаний России по итогам 2015 года

Место компании в рейтинге	Компания	Принадлежность к группе	Специализация
1	ОАО РЖД	Холдинг РЖД	Грузоперевозки железнодорожным транспортом
2	Universal Cargo Logistics Holding B. V.		Комплексные транспортно-логистические услуги
3	Globaltrans		Оператор подвижного состава
4	ФГУП «Почта России»		Доставка почтовых отправлений, комплексные транспортно-логистические услуги
5	Группа компаний «Волга-Днепр»		Чартерные и регулярные грузовые авиаперевозки
6	АО «Федеральная грузовая компания»	Холдинг РЖД	Оператор подвижного состава
7	ПАО «Трансконтейнер»	Холдинг РЖД	Интермодальный контейнерный оператор
8	Транспортная группа FESCO		Комплексные транспортно-логистические услуги
9	ПАО «Совфрахт»	ГК «Совфрахт — Совмортранс»	Интермодальный логистический оператор
10	Global Ports		Стивидорная компания

\* составлено по материалам [3].

Вторую позицию в рейтинге занял UCL-Holding, у которого 88% выручки от транспортно-логистических услуг формируется за счет грузоперевозок, 7% — погрузочно-разгрузочная деятельность, 4% — экспедиторские и логистические услуги.

Третье место принадлежит транспортной компании Globaltrans, 94,8% выручки от приходится на перевозочную деятельность, 0,5% — экспедиторские и логистические услуги, 4,7% — доходы от предоставления транспортных средств в аренду [3].

Российская Федерация располагает всеми современными видами транспорта, размещение и структура ее транспортных коммуникаций в целом отвечают внутренним и внешним транспортно-экономическим связям страны, но нуждаются в существенном совершенствовании.

22 ноября 2008 г. Правительство РФ утвердило разработанную транспортную стратегию Министерством транспорта РФ на период до 2030 года, в которой были определены следующие цели развития транспортной системы:

- формирование единого транспортного пространства России на базе сбалансированного развития эффективной транспортной инфраструктуры;
- обеспечение доступности, объема и конкурентоспособности транспортных услуг по критериям качества для грузовладельцев на уровне потребностей инновационного развития экономики страны;
- обеспечение доступности и качества транспортных услуг для населения в соответствии с социальными стандартами;
- интеграция в мировое транспортное пространство и реализация транзитного потенциала страны;
- повышение уровня безопасности транспортной системы и снижение вредного воздействия транспорта на окружающую среду [1].

Красноярский край является самым крупным субъектом Российской Федерации в составе Сибирского федерального округа (СФО). Он занимает первое место в округе не только по занимаемой площади, но и является крупным транспортно-распределительным и транзитным узлом округа.

Важную роль в функционировании транспортного комплекса Красноярского края играет его особое расположение на пересечении автомобильных, железнодорожных, и воздушных магистралей.

Транспортная система края представлена следующими видами транспорта:

- железнодорожный;
- автомобильный;
- внутренний водный;
- воздушный;
- трубопроводный.

Сейчас, на логистическом рынке Красноярского края работают около 350 компаний, которые в основном занима-

ются грузоперевозками. Значительная часть из них — мелкие и средние организации, имеющие 1–3 офиса в регионе и не располагающие собственными производственными мощностями, инфраструктурой и подвижным составом. В большей степени, они выступают посредниками услуг.

По оценкам экспертов, логистические услуги в Красноярском крае развиваются стремительными темпами, этому способствует рост экономики и инвестиционная привлекательность региона [4].

В последние годы, большое внимание уделяется транспортной политике Красноярского края:

- выполнена реконструкция взлетно-посадочных полос аэропорта «Емельяново», а также завершается строительство международного терминала;
- продолжается строительство и реконструкция автомобильных дорог федерального значения: М-53 «Сибирь» (Новосибирск — Красноярск — Иркутск) и М-54 «Енисей» (Красноярск — Абакан — Кызыл);
- создаются на базе речных портов Красноярского края мультимодальные терминальные комплексы многоцелевого назначения [1].

Красноярский край, так и Россия в целом, сталкивается с огромной проблемой — большим износом транспортных средств, несмотря на положительную тенденцию развития транспортной инфраструктуры.

В автотранспортных предприятиях и организациях Красноярского края преобладает морально и физически устаревшая техника, работающая в большинстве случаев за пределами нормативного срока службы (более 50% автопарка).

На водном транспорте наблюдается такая же проблема, эксплуатируемые суда на линии «Красноярск — Дудинка» были построены в период с 1953–58 гг., механизмы давно выработали свой ресурс, уровень комфортности не соответствует современным требованиям, обеспечение безопасности перевозки пассажиров становится более затратным.

Одним из важнейших факторов, влияющих на эффективность и доступность внутрирегиональных и местных перевозок, является используемый парк воздушных судов, который на сегодняшний день устарел, и возможность его быстрого обновления отсутствует [5].

Совершенствование транспортной системы Красноярского края необходимое условие для развития логистики не только в регионе, но и во всей стране. Остаётся надеяться, что разработанная, Министерством транспорта РФ, транспортная стратегия на период до 2030 года, будет успешно завершена и транспортно-логистические компании, в скором времени, смогут осуществлять более сложные комплексные логистические услуги, которые помогут вывести логистику Российской Федерации на новый уровень.

#### Литература:

1. Распоряжение Правительства РФ от 22 ноября 2008 г. № 1734-р «Об утверждении транспортной стратегии Российской Федерации на период до 2030 года»: [Электронный ресурс]. Доступ из справочно-правовой системы «Гарант».

2. РБК Магазин исследований: официальный сайт [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://marketing.rbc.ru/>
3. Журнал «Эксперт»: официальный сайт [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://expert.ru/>
4. Деловой портал г. Красноярск «Деловой квартал»: официальный сайт [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.dk.ru/>
5. Постановление Правительства Красноярского края от 30.09.2013 N510-п (ред. от 15.11.2016) «Об утверждении государственной программы Красноярского края «Развитие транспортной системы»: [Электронный ресурс]. Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».

# МОЛОДОЙ УЧЁНЫЙ

Международный научный журнал  
Выходит еженедельно

№ 2 (136) / 2017

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

**Главный редактор:**

Ахметов И. Г.

**Члены редакционной коллегии:**

Ахметова М. Н.  
Иванова Ю. В.  
Каленский А. В.  
Куташов В. А.  
Лактионов К. С.  
Сараева Н. М.  
Абдрасилов Т. К.  
Авдеюк О. А.  
Айдаров О. Т.  
Алиева Т. И.  
Ахметова В. В.  
Брезгин В. С.  
Данилов О. Е.  
Дёмин А. В.  
Дядюн К. В.  
Желнова К. В.  
Жуйкова Т. П.  
Жураев Х. О.  
Игнатова М. А.  
Калдыбай К. К.  
Кенесов А. А.  
Коварда В. В.  
Комогорцев М. Г.  
Котляров А. В.  
Кузьмина В. М.  
Курпаяниди К. И.  
Кучерявенко С. А.  
Лескова Е. В.  
Макеева И. А.  
Матвиенко Е. В.  
Матроскина Т. В.  
Матусевич М. С.  
Мусаева У. А.  
Насимов М. О.  
Паридинова Б. Ж.  
Прончев Г. Б.  
Семахин А. М.  
Сенцов А. Э.  
Сенюшкин Н. С.  
Титова Е. И.  
Ткаченко И. Г.

Фозилов С. Ф.

Яхина А. С.

Ячинова С. Н.

**Международный редакционный совет:**

Айрян З. Г. (Армения)  
Арошидзе П. Л. (Грузия)  
Атаев З. В. (Россия)  
Ахмеденов К. М. (Казахстан)  
Бидова Б. Б. (Россия)  
Борисов В. В. (Украина)  
Велковска Г. Ц. (Болгария)  
Гайич Т. (Сербия)  
Данатаров А. (Туркменистан)  
Данилов А. М. (Россия)  
Демидов А. А. (Россия)  
Досманбетова З. Р. (Казахстан)  
Ешиев А. М. (Кыргызстан)  
Жолдошев С. Т. (Кыргызстан)  
Игисинов Н. С. (Казахстан)  
Кадыров К. Б. (Узбекистан)  
Кайгородов И. Б. (Бразилия)  
Каленский А. В. (Россия)  
Козырева О. А. (Россия)  
Колпак Е. П. (Россия)  
Курпаяниди К. И. (Узбекистан)  
Куташов В. А. (Россия)  
Лю Цзюань (Китай)  
Малес Л. В. (Украина)  
Нагервадзе М. А. (Грузия)  
Прокопьев Н. Я. (Россия)  
Прокофьева М. А. (Казахстан)  
Рахматуллин Р. Ю. (Россия)  
Ребезов М. Б. (Россия)  
Сорока Ю. Г. (Украина)  
Узаков Г. Н. (Узбекистан)  
Хоналиев Н. Х. (Таджикистан)  
Хоссейни А. (Иран)  
Шарипов А. К. (Казахстан)

**Руководитель редакционного отдела:** Кайнова Г. А.

**Ответственные редакторы:** Осянина Е. И., Вейса Л. Н.

**Художник:** Шишков Е. А.

**Верстка:** Бурьянов П. Я., Голубцов М. В., Майер О. В.

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются.

За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы.

Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов.

При перепечатке ссылка на журнал обязательна.

Материалы публикуются в авторской редакции.

**АДРЕС РЕДАКЦИИ:**

**почтовый:** 420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231;

**фактический:** 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.

E-mail: [info@moluch.ru](mailto:info@moluch.ru); <http://www.moluch.ru/>

**Учредитель и издатель:**

ООО «Издательство Молодой ученый»

ISSN 2072-0297

Подписано в печать 25.01.2017. Тираж 500 экз.

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