

ISSN 2072-0297



МОЛОДОЙ[®] УЧЁНЫЙ

международный научный журнал



21
2017
Часть III

16+

ISSN 2072-0297

МОЛОДОЙ УЧЁНЫЙ

Международный научный журнал

Выходит еженедельно

№ 21 (155) / 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 размещается и индексируется на портале eLIBRARY.RU, на момент выхода номера в свет журнал не входит в РИНЦ.

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

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

Международный редакционный совет:

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

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

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

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

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

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

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

Гайич Тамара, доктор экономических наук (Сербия)

Данатаров Агахан, кандидат технических наук (Туркменистан)

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Лю Цзюань, доктор филологических наук, профессор (Китай)

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Хоссейни Амир, доктор филологических наук (Иран)

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

Шуклина Зинаида Николаевна, доктор экономических наук (Россия)

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: 14.06.2017. Цена свободная.

Материалы публикуются в авторской редакции. Все права защищены.

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

На обложке изображен историк-марксист *Эрик Джон Эрнест Хобсбаум* (1917–2012).

Эрик Хобсбаум родился в 1917 году в Александрии, где его родители пытались вести бизнес. Их попытки не увенчались успехом, семья Хобсбаум вернулась на родину матери Эрика — в Вену. Прочувшись в школе в Вене, Эрик Хобсбаум продолжил обучение в Берлинской гимназии, куда он переехал с тетей и дядей после смерти своих родителей. Во второй половине 30-х годов, когда в Германии у руля встал Гитлер и Австрия объединилась с нацистской Германией, Хобсбаум эмигрировал в Великобританию и в 1936 году продолжил обучение сразу на двух факультетах Королевского колледжа Кембриджского университета.

Изучением идей Маркса Эрик Хобсбаум увлекся еще в юности. Будучи студентом, он вступил в историческую группу компартии Великобритании, членами которой были такие известные историки, как Эдвард Томпсон, Брайан Пирс, Кристофер Хилл, Рафаэль Самуэль, Артур Мортон. В 1952 году активистами этой группы был создан один из самых влиятельных журналов по социальной истории «Прошлое и настоящее».

В 1947 году Хобсбаум начал преподавать историю в Биркбек-колледже Лондонского университета, а в 1969 году стал руководителем кафедры экономической истории.

В 1984 году Эрик Джон Эрнест Хобсбаум получил звание почетного профессора экономики и социальной истории.

Историк много путешествовал. Еще в студенческие годы Хобсбаум побывал во Франции, Тунисе, Алжире, а в дальнейшем — в Латинской Америке и странах Средиземноморья, изучал архивы, общался с крестьянами и рабочими, исследовал тенденции и закономерности революционных ситуаций в разных странах. Результатами этих поездок стали знаменитые труды Эрика Хобсбаума «Простые бунтовщики», «Эра революции», «Индустрия и империя», «Революционеры», «Век капитала», «История марксизма», «Изобретение традиции», «Век империи», «Нации и национализм», «Эхо Марсельезы», «Эпоха крайностей». В своих книгах Хобсбаум акцентировал внимание не только на общеисторических процессах, но и на роли отдельной личности в истории нации, взаимосвязи культуры, религии и массовых движений, рассматривал закономерности в процессе формирования элиты.

В 1976 году Эрик Джон Эрнест Хобсбаум стал членом Британской академии, был удостоен ордена Кавалеров Почета, в 1995 году стал лауреатом Дойчеровской мемориальной премии, а в 2003 году — премии Бальцана.

Эрик Хобсбаум также известен в британской музыкальной среде как критик и эксперт в области современной и джазовой музыки.

Эрик Джон Эрнест Хобсбаум умер в Лондоне в октябре 2012 года.

Людмила Вейса, ответственный редактор

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

- Аржакова А. С.**
Нормирование труда и исследование затрат рабочего времени на пивоваренном заводе ОАО «ФАПК Якутия» 187
- Арутюнов Е. М.**
Институциональные аспекты импортозамещения в области туризма Российской Федерации 191
- Барамия Н. Э.**
Основные методы определения ставки дисконтирования при оценке стоимости бизнеса 192
- Vu Viet Kha**
Factors influencing the price of gold in Southeast Asia 195
- Денисов В. С.**
Мотивы и источники финансирования сделок по слияниям и поглощениям 197
- Егорова А. А.**
Формирование продуктовой политики в винодельческой отрасли Севастополя 200
- Кондратьев А. А.**
Анализ конкурентоспособности вуза на примере Тюменского государственного университета 202
- Коновалова А. Н., Власова Н. В., Андреев С. Ю.**
Формирование и развитие аграрного рынка Краснодарского края 204
- Левченко А. Ю.**
Факторный анализ энергоемкости выпускаемой продукции 207
- Листратов Н. А.**
Проблемы финансовой устойчивости банка ... 209
- Ложечко А. С.**
Национальная гарантийная система: отечественный и зарубежный опыт 211
- Маркова А. А., Иванова А. А., Пономарев С. В.**
Экономические проблемы утилизации бытовых и промышленных отходов 218
- Маслешова Я. А.**
Взаимодействие органов власти с предприятиями малого бизнеса: анализ проблем и путей их решения 220
- Молчан В. Д., Хасаев Г. Р., Пономарев С. В.**
Промышленное развитие Дальнего Востока: механизмы и инструменты 223
- Панов А. Н.**
Состояние региональных банков в Тюменской области 224
- Панов А. Н.**
Роль и место коммерческих банков в экономике регионов 226
- Пономарев С. В., Косенок М. А., Калинина А. Е., Кичапин А. Е.**
Экономическое развитие районов таможенного контроля Еврейской автономной области 229
- Поняшова А. С., Безносков П. П., Мазеин К. В., Храмов С. В., Ефимов В. А.**
Использование продукционных баз знаний при разработке системы мотивации профессорско-преподавательского состава ... 232
- Раднаева В. Х.**
Становление и развитие межбюджетных отношений в Российской Федерации 233
- Satybaldy B. M., Zhunusova R. M.**
The technique of analysis of business activity of the company 237
- Се Юаньлинь**
ВВП и общественное благосостояние 239
- Соловова Е. М., Пономарев С. В.**
Экономические проблемы ДВФО. Транспортная инфраструктура Дальнего Востока 241
- Сорокобаткин В. В.**
Внутренний аудит и риск-менеджмент сопутствующей деятельности в хозяйственном процессе любой организации 244
- Степанова О. М.**
Является ли название компании брендом? 246

Строцкая О. В. Опыт борьбы Центрального Банка РФ с кризисными явлениями посредством применения инструментов денежно-кредитного регулирования: насколько он показателен?.....	249	Тускаева М. Р., Дзбоева Т. Б. Инновационное состояние экономики Республики Северная Осетия — Алания	258
Сучкова А. Е. Страхование туристов: отечественная и международная практика.....	253	Файзрахманова К. В., Коробко А. А. Особенности применения SWOT-анализа в территориальном маркетинге Брянской области	262
Сушко Ю. Е. Проблемы развития туристической отрасли.....	255	Чжан Сюйпу Современное развитие российской экономики: проблемы и перспективы	267
		Шамовский С. Н. ABC-, XYZ-анализ спроса на светотехническую продукцию	270

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Нормирование труда и исследование затрат рабочего времени на пивоваренном заводе ОАО «ФАПК Якутия»

Аржакова Ая Семеновна, магистрант
Северо-Восточный федеральный университет имени М. К. Аммосова (г. Якутск)

Акционерное Общество Финансовая Агропромышленная Корпорация «Якутия» является одним из крупных предприятий пищевой и перерабатывающей отрасли Республики Саха (Якутия).

Система нормирования труда на ОАО «ФАПК Якутия» построена на основании «Коллективного договора», который заключен между работодателем в лице генерального директора Общества и профсоюзным комитетом, в лице председателя, и работником в соответствии с законами Российской Федерации. В ОАО «ФАПК Якутия» работой по организации нормирования труда занимается отдел управления по экономике и финансам, а также частично работники отдела бухгалтерского учета и отчетности.

На сегодняшний день в Обществе используют технически обоснованные, опытно-статистические нормы труда.

Технически обоснованные нормы времени и выработки устанавливаются на основе производительности оборудования, производственных возможностей и эксплуатационных условий. Что касается замены и пересмотра норм труда, то они пересматриваются при внедрении новой ОПФ и иных мероприятий, обеспечивающих рост производительности труда.

В пивоваренном заводе ОАО «ФАПК Якутия» нормируется труд основных работников. С учетом специфики производства для основных рабочих, участвующих в технологическом процессе, нормированные задания устанавливаются на основе технически-обоснованных норм выработки и времени.

Далее в таблице 1 рассмотрим состав основных работников пивоваренного завода ОАО «ФАПК Якутия» за 2017 г.

Таблица 1. Сводная ведомость основного состава работников пивоваренного цеха ОАО «ФАПК Якутия»

Наименования профессий	Разряд	Количество человек
Оператор линии розлива	4,3	5
Оператор линии фильтрации	4	1
Оператор централизованной мойки	4	2
Аппаратчик пастеризации	4	2
Варщик-бродильщик	5	3
Купажист безалк. напитков	4	2
Итого	-	15

Наибольшую долю в основном составе работников завода занимают операторы линии розлива. Как правило, эффективность и качество работы разливного оборудования контролирует и регулирует оператор, а также именно от производительности труда оператора зависит коэффициент выработки продукции, а следовательно и производительность деятельности Общества в целом. Поэтому в качестве объекта изучения затрат рабочего времени пивоваренного завода ОАО «ФАПК Якутия» выбран оператор линии розлива пивобезалкогольного производства.

Оператор линии розлива пивобезалкогольного производства (далее — оператор линии розлива) относится к категории рабочих. На должность оператора линии розлива назначается лицо, прошедшее: медицинское обследование; производственное обучение; проверку знаний и инструктаж по безопасному обслуживанию оборудования; имеющее среднее профессиональное образование.

Оператор линии розлива должен знать: устройство и правила эксплуатации выдувной машины, разливно-укупорочной машины, этикетировочного автомата; механизм действия выдувной машины; механизм действия на-

полнительных устройств; механизм действия укупоривания бутылок; правила нанесения этикеток; принцип работы упаковочной машины; температурный режим; требования, предъявляемые к качеству упаковки бутылок; правила и нормы охраны труда, техники безопасности, производственной санитарии и противопожарной защиты.

Режим работы оператора линии розлива определяется в соответствии с Правилами внутреннего трудового распорядка, установленными на предприятии.

Для исследования затрат рабочего времени был использован метод индивидуальной фотографии рабочего времени. Индивидуальная фотография рабочего времени проводилась на рабочем месте оператора линии розлива и при её проведении в наблюдательном листе, на протяжении целой смены, непрерывно фиксировались все затраты рабочего времени и в результате были получены следующие данные:

Таблица 2. Карта фотографии рабочего дня оператора линии розлива

ФИО		Корнилов Николай Владимирович	
Возраст		27	
Стаж по специальности		3 года 9 месяцев	
Профессия		оператор линии розлива	
Разряд		3	
Начало наблюдения		8:00	
Окончание наблюдения		20:00	
Дата наблюдения		12.05.2017 г.	
<i>Дата</i>	<i>Наименование работы</i>	<i>Вид тары</i>	<i>Объем (дал)</i>
12.05.2017 г.	Чай Лесные Ягоды	ПЭТ-2 л.	1000

Таблица 3. Фотография рабочего времени (составлено автором статьи)

№	Наименование затрат времени	Текущее время	Продолжительность, мин	Индекс
Начало наблюдения 8 ч 00 мин				
1	Пришел на рабочее место	8 ч 00 мин	-	-
2	Посторонний разговор	8 ч 02 мин	6	ПНД
	Уход по личным надобностям	8 ч 08 мин	5	ОТЛ
	Одевание спец. одежды	8 ч 13 мин	5	ПЗ
3	Разговор с мастером цеха	8 ч 18 мин	4	ПЗ
4	Получает задание от мастера	8 ч 22 мин	2	ПЗ
5	Подготовка рабочего места	8 ч 24 мин	5	ПЗ
6	Проверка оборудования, оснастки	8 ч 29 мин	3	ПЗ
7	Проверка наличие в ящиках бутылок, проверка отсутствия пробок	8 ч 32 мин	4	ПЗ
8	Проверка пленки в рулонах	8 ч 36 мин	3	ПЗ
9	Проверка натяжения транспортной ленты	8 ч 39 мин	3	ПЗ
10	Запуск оборудования	8 ч 42 мин	4	ПЗ
11	Оперативная работа	8 ч 46 мин	110	ОП
12	Разговор по телефону	10 ч 36 мин	6	ПНД
13	Регулировка давления	10 ч 42 мин	4	ПЗ
14	Оперативная работа	10 ч 46 мин	70	ОП
15	Уход по личным надобностям	11 ч 56 мин	4	ОТЛ
Перерыв с 12 ч 00 мин до 13 ч 00 мин				
16	Пришел с обеда	13 ч 05 мин	-	-
17	Подготовка рабочего места	13 ч 05 мин	12	ПЗ
18	Оперативная работа	13 ч 17 мин	125	ОП
19	Уход по личным надобностям	15 ч 22 мин	6	ОТЛ
20	Посторонний разговор	15 ч 28 мин	7	ПНД
21	Оперативная работа	15 ч 35 мин	85	ОП

№	Наименование затрат времени	Текущее время	Продолжительность, мин	Индекс
22	Разговор с мастером цеха	17 ч 00 мин	5	ПЗ
23	Регулировка давления	17 ч 05 мин	4	ПЗ
24	Технический перерыв	17 ч 09 мин	30	ОТЛ
25	Оперативная работа	17 ч 39 мин	100	ОП
26	Уборка рабочего места и снятие спец. одежды	19 ч 19 мин	25	ПЗ
27	Передаёт смену и уходит	19 ч 44 мин	16	ПЗ
28	Окончание смены	20 ч 00 мин	-	-

Таблица 4. Группировка одноименных затрат рабочего времени

Индекс	Повторяемость затрат	Суммарная величина затрат, мин	Удельный вес затрат в общем времени наблюдения, %
ПЗ	13	99	15,16
ОП	5	490	75,04
ОТЛ	4	45	6,89
ПНД	3	19	2,91
Итого	25	653	100

Общая продолжительность рабочего времени составила 653 мин. или 10 ч. Основное время приходится на оперативное время — 490 мин. По фотографии рабочего времени можно сделать вывод, что оператор по линии розлива использует 75,04 % на оперативную работу, что является высоким показателем.

На основании данных сводки одноименных затрат составим фактический баланс рабочего времени и сравним его с нормативным (таблица 5). Это позволит определить подлежащие сокращению излишние и нерациональные затраты времени.

Таблица 5. Баланс рабочего времени

Наименование затрат	Индекс	Фактический баланс		Нормативный баланс	
		мин.	%	мин.	%
Подготовительно-заключительное	ПЗ	99	15,16	100	15,32
Оперативное время	ОП	490	75,04	508,25	77,83
Отдых, личные надобности	ОТЛ	45	6,89	45,7	6,9
Перерывы по вине работника	ПНД	19	2,91	-	-
Итого		653	100	653	100

Для расчета нормативного баланса рабочего времени используются нормы времени на подготовительно-заключительные операции, на отдых и личные надобности, утвержденные для данного вида работ. Норматив подготовительно-заключительного времени оператора цеха розлива равен к 100 мин. в смену, норматив времени на отдых и личные надобности — 9% от оперативного времени.

Для начала определим оперативное время по проектируемому балансу ($T_{опп}$): $T_{опп} = (T_{см} - T_{пз}) / (1 + T_{отдл} / 100)$ [2]

$$T_{опп} = (653 - 99) / (1 + 9/100) = 508,25 \text{ мин.}$$

Исходя из этой величины, определяется продолжительность проектируемого времени на личные надобности. [2]

$$T_{отд} = T_{опп} \cdot T_{отдл} / 100 = 508,25 \cdot 9 / 100 = 45,7 \text{ мин.}$$

Далее на основании данных фактического баланса рабочего времени определим следующие показатели:

1) Коэффициент полезного использования рабочего времени: [2]

$$K_{исп} = (T_{пз} + T_{оп} + T_{отл}) \cdot 100 / T_{см}$$

$$K_{исп} = (99 + 490 + 45) \cdot 100 / 653 = 97,09 \%$$

Из полученного значения коэффициента видно, время используется на 97,09 %, остальные 3 % составляют потери рабочего времени.

2) Коэффициент потерь рабочего времени в связи с нарушением трудовой дисциплины: [2]

$$K_{пр} = T_{пр} \cdot 100 / T_{см}$$

$$K_{пр} = 19 \cdot 100 / 653 = 2,909 \%$$

В результате расчётов было получено, что 2,909 % рабочего времени тратится на нерегламентированные перерывы по вине работника.

3) Коэффициент загрузки каждого работника, чтобы определить насколько он эффективно использует рабочее время за вычетом времени на отдых и личные надобности: [2]

$$K_3 = (T_{пз} + T_{оп}) \cdot 100 / T_{см}$$

$$K_3 = (99 + 490) \cdot 100 / 653 = 90,19\%$$

По данным из таблицы 5 видно, что за счёт нерегламентированных перерывов по вине работника сократилось оперативное время. Как показало сравнение фактического и нормативного баланса рабочего времени оператора линии розлива цеха, по оперативной работе отмечается недостаток в 18,25 мин., а по остальным затратам рабочего времени оператор цеха розлива выполняет свои обязанности в соответствии с установленными нормативами. Это также можно увидеть и при расчёте коэффициентов полезного использования рабочего времени и потерь рабочего времени в связи с нарушением трудовой дисциплины.

По нормируемым категориям рабочего времени, таким как ПЗ, ОП, и ОТД рассчитываются коэффициенты возможного повышения производительности труда за счет устранения из проектируемого баланса превышений этих категорий времени над их нормативами: [2]

1) Коэффициент возможного повышения производительности труда за счет доведения до норматива величины оперативного времени рассчитывается по формуле:

$$K_{нтоп} = (T_{опп} - T_{опф}) \cdot 100 / T_{опф}$$

$$K_{нтоп} = (508,25 - 490) \cdot 100 / 490 = 3,72\%$$

2) коэффициент возможного повышения производительности труда за счет доведения до норматива подготовительно-заключительного времени: [2]

$$K_{нпз} = (T_{пзф} - T_{пзп}) \cdot 100 / T_{опф}$$

$$K_{нпз} = (99 - 100) \cdot 100 / 490 = 0,204\%$$

3) коэффициент возможного повышения производительности труда за счет доведения до норматива времени на отдых и личные надобности: [2]

$$K_{нотд} = (T_{отдф} - T_{отдп}) \cdot 100 / T_{опф}$$

$$K_{нотд} = (45 - 45,7) \cdot 100 / 490 = 0,14\%$$

4) коэффициент возможного повышения производительности труда за счет исключения из проектируемого баланса времени перерывов из-за нарушения трудовой дисциплины: [2]

$$K_{нпр} = T_{пндф} \cdot 100 / T_{опф}$$

$$K_{нпр} = 19 \cdot 100 / 490 = 3,8\%$$

Таким образом, при условии устранения всех потерь и непроизводительных затрат рабочего времени в течение смены, производительность труда может повыситься на 3,72%; за счет доведения до норматива подготовительно-заключительного времени на 0,204%; за счет доведения до норматива времени на отдых и личные надобности на 0,14%; и за счет исключения времени перерывов из-за нарушения трудовой дисциплины, производительность труда может увеличиться на 3,8%.

Поэтому для увеличения коэффициента использования рабочего времени и роста производительности труда, необходимо внедрение соответствующих мероприятий. Однако, в силу многих факторов — человеческих и технических, полностью устранить излишние затраты в трудовом процессе и потери рабочего времени очень трудно, но при правильном подходе имеются возможности их сократить.

В связи с этим можно предложить следующие мероприятия, направленные на сокращение потерь рабочего времени:

- регулярно проводить хронометражные наблюдения, с целью проверки качества действующих норм и выявления причин невыполнения норм, чтобы в последующем улучшить организацию трудового процесса завода;
- улучшение трудовой дисциплины, например, при проявлении трудовой активности работника, использовать конкретизированные меры поощрения;
- рассмотреть Правила внутреннего трудового распорядка завода, при этом учесть мнение профсоюзного комитета работников.

Литература:

1. Бычин В. Б., Малинин С. В., Шубенкова Е. В. Организация и нормирование труда. Учебник для ВУЗов / Под редакцией Ю. Г. Одегова. 3-е изд., перераб., доп. — М.: Экзамен, 2005. — 464 с.
2. Пашуто В. П. Организация, нормирование и оплата труда на предприятии. Учебно-практическое пособие. — М.: Кнорус, 2005. — 320 с.
3. Пашуто В. П. Практикум по организации, нормированию и оплате труда на предприятии. Учебное пособие. — М.: Кнорус, 2007. — 240 с.
4. Никитин А. В. Сборник задач по экономике, организации и нормированию труда в промышленности. Учебное пособие для ВУЗов. — М.: Экономика, 2002. — 271 с.

Институциональные аспекты импортозамещения в области туризма Российской Федерации

Арутюнов Евгений Маратович, студент
Северо-Кавказский федеральный университет (г. Ставрополь)

В статье рассматривается деятельность Комитета по реализации программы импортозамещения при Экспертном совете по развитию туризма при Министерстве культуры Российской Федерации. Его основные функции, цели, задачи и пути решения тех задач, которые ставятся перед всей туристической отраслью Российской Федерации.

Ключевые слова: туризм, импортозамещение, экономика, геополитика, Российская Федерация, внутренний туризм, международный туризм

Institutional aspects of import substitution in the sphere of tourism of the Russian Federation

Arutyunov Eugene, student
North-Caucasian federal University (Stavropol)

The article discusses the activities of the Committee for the implementation of import substitution programs under the Expert Council on tourism development under the Ministry of culture of the Russian Federation. Its main functions, objectives, tasks and solutions of those problems which are put before the whole tourism industry of the Russian Federation.

Key words: tourism, import substitution, the economy, geopolitics, the Russian Federation, domestic tourism, international tourism

В нашем сложном политизированном мире, процессы, которые затрагивают государственный суверенитет и государственную безопасность имеют колоссальное влияние на туристический имидж страны.

Рассмотрение вопросов связанных с данной темой носит как теоретическую, так и практическую значимость, поскольку позволяет не только выявить механизмы взаимовлияния между сферой политики и туризмом, но и позволяет показать конкретные возможности туристической отрасли при правильно проводимой политике.

Для проведения политики импортозамещения в области туризма в России, 15 октября 2015 года был создан комитет по реализации программы импортозамещения при Экспертном совете по развитию туризма при Министерстве культуры Российской Федерации.

Обсуждение.

Главной задачей комитета является увеличение турпотока на внутрироссийских направлениях, в первую очередь на культурно-познавательных маршрутах. Комитет является коллегиальным совещательным органом. К компетенции Комитета относятся рассмотрение программ в сфере внутреннего туризма, их экспертная оценка на предмет востребованности и доступности, в том числе финансовой, для потребителей туруслуг, присвоение программам, получившим соответствующую экспертную оценку, категории «брендовый маршрут», поддержка туроператорского сообщества, реализующих «брендовые маршруты».

Комитет в своей деятельности руководствуется Конституцией Российской Федерации, Гражданским кодексом Рос-

сийской Федерации, Федеральным законом «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» от 24 ноября 1996 года № 132-ФЗ, иными федеральными законами и нормативно-правовыми актами, регламентирующими туристскую деятельность, настоящим Положением, а также протоколами, приказами и иными документами Министерства культуры РФ.

Целями Комитета являются:

- взаимодействие с федеральными и региональными органами власти, профессиональным туроператорским сообществом, общественными объединениями для определения туристических программ в сфере внутреннего туризма с последующим присвоением программам, получившим положительную экспертную оценку, категории «брендовый маршрут»;
- формирование группы экспертов из числа профессионального туроператорского сообщества, разработка методологии оценки туристических программ и критериев категории «брендовый маршрут»;
- установление коммуникаций между организаторами туристических программ и туроператорского сообщества для продвижения последними «брендовых маршрутов» и их последующей реализации широкому кругу лиц;
- поддержка туроператорского сообщества, продвигающего и реализующего «брендовые маршруты» в соответствии с нормативно-правовыми актами Российской Федерации в части субсидирования

и иной поддержки со стороны Министерства культуры Российской Федерации.

Выводы.

В сегодняшней конъюнктуре мирового порядка, в ситуации экономических и политических санкций в отношении нашей страны, создание комитета по импортозамещению в области туризма является важной частью стабильного развития экономики нашего государства.

Для достижения целей и задач, поставленных перед комитетом, регионы начали разрабатывать категорийные «брендовые маршруты» для популяризации внутреннего туризма в России.

Главным звеном в стабильных результатах политики импортозамещения в туризме является взаимодействие комитета с федеральными и региональными органами власти по вопросам реализации тех или иных законодательных актов принятых в этой сфере.

Литература:

1. Программа «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011–2018 г.)».
2. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 31 мая 2014 г. № 941-р «Об утверждении Стратегии развития туризма в Российской Федерации на период до 2020 года».
3. Мерзлова М. Р. Влияние инвестиционного климата на формирование и увеличение фиксированного капитала предприятий / М. Р. Мерзлова, А. В. Шаркова // Ближневосточный журнал научных исследований. 16 (4): 486–489, 2013.
4. Димитров И. Л. Роль планирования и прогнозирования в реализации социально-экономической политики государства // Экономика и управление: научно-практический журнал. 2013. № 5 (115). С. 29–32.
5. Качурина М. М. Инвестиционная привлекательность регионов России в условиях санкций / М. М. Качурина, Н. В. Губанова, Н. Ю. Губанова, Т. Е. Карманова // Социальная политика и социология. 2015. Т. 14. № 1 (107). С. 119–127.
6. Качурина М. М. Концепция развития туристической индустрии при существующей системе налогообложения / М. М. Качурина, А. В. Шаркова, Е. Е. Коновалова, Н. В. Губанова, С. Л. Разумовский // Азиатская социальная наука. 2015. Т. 11. № 1. С. 268–278.
7. Губанова Н. Проблемные аспекты финансового законодательства в области регулирования внутрибюджетных отношений, а именно, прекращение (урезание) грантов в местные бюджеты / Н. Губанова, Е. Коновалова, С. Шестакова, Н. Хаванова // Азиатская социальная наука. 2014. Т. 10. № 24. С. 151–158.

Основные методы определения ставки дисконтирования при оценке стоимости бизнеса

Барамия Нино Элгуджевна, студент
Российский университет дружбы народов (г. Москва)

Актуальность темы заключается в сложности расчета ставки дисконтирования при оценке стоимости компании. Важность точного определения ставки дисконтирования обусловлена тем, что ее значение — один из важнейших факторов, оказывающих непосредственное воздействие на итоговое заключение инвестора о выборе направления инвестиций.

С математической точки зрения под ставкой дисконтирования понимается процентная ставка, используемая для пересчета будущих потоков доходов, которых может быть несколько, в единую величину текущей стоимости, являющуюся базой для определения рыночной стоимости компании. А с точки зрения экономики «ставка дисконтирования — это требуемая инвесторами ставка дохода на вло-

женный капитал в сопоставимые по уровню риска объекты инвестирования». [1, с. 161]

При определении ставки дисконтирования учитывается ряд факторов, среди которых:

- наличие у предприятия различных источников привлекаемого капитала, требующих разных уровней компенсации;
- важность учета стоимости денег во времени;
- фактор риска. [3, с. 114]

Оценщиками используются различные методы расчета ставки дисконтирования, однако самыми распространенными являются методы, представленные на рисунке 1. Вычисление ставки дисконтирования обусловлено тем, какой именно вид денежного потока используют в качестве ос-

новы для оценки (денежный поток для собственного капитала или же для заемного).

В основе модели CAPM и метода кумулятивного построения лежит предположение о том, что инвестор будет

рисковать только в том случае, если в результате он получит дополнительную выгоду по сравнению с безрисковыми вложениями (табл. 1).



Рис. 1. Методы расчета ставки дисконтирования

Таблица 1. Расчет ставки дисконтирования для денежного потока для СК

<p>Модель оценки капитальных активов (CAPM)</p>	$R = R_f + \beta \cdot (R_m - R_f) + S_1 + S_2 + C,$ <p>Требуемая инвестором ставка дохода = Безрисковая ставка дохода + + произведение β — коэффициента и разности общей доходности рынка в целом и безрисковой ставки дохода + премия для малых предприятий + премия за риск характерный для отдельных компаний + страновой риск</p>
<p>Модель кумулятивного построения</p>	$E(R_i) = R_f + RP_m + RP_s + RP_u,$ <p>Ожидаемая ставка доходности = Ставка дохода на безрисковую ценную бумагу по состоянию на дату оценки + + общая премия за риск для акций + премия за риск малых компаний + премия за несистематический риск для конкурентов</p>

Следует отметить положительные и отрицательные стороны моделей. Главным достоинством модели CAPM является то, что в основе модели лежит фундаментальный принцип связи доходности акции рыночного риска. Недостатком заключается в том, что в модели не учитываются транзакционные затраты, налоги и т. п. Также модель включает в себя один фактор (рыночный риск) при оценке доходности акции.

Использовать модель CAPM в российских условиях затруднительно по нескольким причинам:

- в современных российских условиях сложно воспринимать государственные ценные бумаги как безрисковые;
- на показатель общей доходности рынка довольно часто оказывают влияние сторонние факторы, что делает затруднительным их использование как основы для расчета ставки дисконта.

У модели CAPM есть несколько ограничений, которые (при использовании модели в российских условия) мо-

гут привести к неточным результатам. Данные ограничения исходят из следующих допущений, положенных в основу модели:

- «все инвесторы избегают риска;
- издержки по совершению сделок не берутся во внимание;
- ставка дохода при предоставлении ссуды и стоимость привлекаемых заемных средств одинаковы;
- рынок характеризуется совершенной делимостью и ликвидностью». [2, 75]

Модель CAPM подразумевает наличие высокоразвитого рынка ценных бумаг и наличие рынка акций оцениваемой компании и/или ее близких аналогов.

Метод кумулятивного расчета сводится к сложению нескольких составляющих. Как и в методе CAPM за основные расчетов принимается ставка дохода по безрисковым ценным бумагам. К ней прибавляются дополнительные премии, вносятся корректировки на действие количествен-

ных и качественных факторов риска, связанных с особенностями данного предприятия: корректировка на качество управления компанией; поправка на размер компаний; корректировка на финансовую структуру и иные факторы. [3, с. 124]

Преимущественно в мире используют ставку дохода по долгосрочным государственным долговым обязательствам в качестве безрисковой ставки доходности. Считается, что государство — самый надежный гарант по своим обязательствам.

В России в качестве безрисковой может быть использована ставка дохода по еврооблигациям РФ (евробондам) с различными сроками погашения. Часто используется ставка доходности по еврооблигациям РФ со сроком погашения 10 лет, но исходя из целей оценки могут учитываться и иные сроки погашения облигаций.

По сравнению с моделью CAPM метод кумулятивного построения имеет ряд преимуществ:

- при расчете ставки дисконтирования методом кумулятивного построения не нужен расчет коэффициента β ;
- исключаются неточности, связанные с допущениями модели CAPM. Но появляется ряд иных проблем: проблема экспертного обоснования поправок на ряд факторов; проблема соотношения системы корректировок к условиям РФ.

Плюсом метода кумулятивного расчета ставки дисконтирования является «адресное» завышение требуемой к проекту доходности в зависимости от выявленных факторов не систематического риска. [2, с.78]

При использовании кумулятивного метода расчета ставки дисконтирования перед оценщиком встает вопрос объяснения применяемых корректировок. Поправки осуществляются экспертом согласно его субъективному мнению. Субъективное мнение оценщика и является главным минусом кумулятивного метода. Также в рамках кумулятивного метода невозможно дать объективные оценки выявленным отдельным факторам не систематического риска, в первую очередь это связано с отсутствием необходимого объема накопленной статистики. [3, с. 128]

Согласно модели WACC, часто применяющейся при проведении инвестиционных расчетов, стоимость капитала рассчитывается как сумма взвешенных ставок отдачи на собственные и заемные средства, где в качестве весов

выступают доли заемных и собственных средств в структуре капитала, при этом ставка отдачи на заемный капитал должна быть уменьшена на ставку налога на прибыль предприятия. Формула расчета ставки дисконтирования согласно модели WACC выглядит следующим образом:

$$WACC = k_d(1 - t_c)w_d + k_p w_p + k_s w_s,$$

где k_d — стоимость привлечения заемного капитала;

t_c — ставка налога на прибыль предприятия;

w_d — доля заемного капитала в структуре капитала предприятия;

k_p — стоимость привлечения акционерного предприятия;

w_p — доля привилегированных акций в структуре капитала предприятия;

k_s — стоимость привлечения акционерного капитала;

w_s — доля обыкновенных акций в структуре капитала предприятия. [1, с. 164]

Стоимость заемного капитала рассчитывается согласно затратам на его привлечение. Этими затратами являются выплаты по кредитам и займам. В практической деятельности доля собственного и заемного капитала рассчитывается согласно бухгалтерской отчетности. Стоимость заемного капитала исправляется с учетом ставки налога на прибыль.

Однако при применении модели WACC возникает ряд проблем:

- существуют различные методы расчета стоимости составляющих WACC;
 - подходы к определению таких понятий, как «стоимость капитала» и «цена капитала» разнятся.
- Следствиями перечисленных проблем является то, что:
- показатель средневзвешенной цены капитала в практике фактически не применяется;
 - финансовые аналитики довольно часто подгоняют значение WACC под нужный для инвестора уровень.

Процесс определения ставки дисконтирования является субъективным, он может стать инструментом управления стоимостью проекта. Каждый из представленных методов расчета ставки дисконтирования имеет как преимущества, так и недостатки. Целесообразно рассчитывать ставку дисконтирования несколькими способами и сопоставлять получившиеся результаты. Данный подход поможет сделать выбор в ситуации, когда выбор метода неочевиден и затруднителен.

Литература:

1. Грязнова А. Г., Федотова А. М. Оценка стоимости предприятия (бизнеса). — М.: Интерреклама, 2003. — 544 с.
2. Лукашов Н. В. Обобщенный анализ методов адекватного выставления ставки дисконтирования при инвестиционном проектировании // Инновации. — 2014. — № 5. — С. 76–80.
3. Щербаков В. А., Щербакова Н. А. Оценка стоимости предприятия (бизнеса). Омега-Л, 2012. — 288 с.

Factors influencing the price of gold in Southeast Asia

Vu Viet Kha, graduate student

Financial University under the Government of the Russian Federation

Gold jewelry is the goods. Now we talk about gold bars. Gold pieces used as tools to hoard, buy, even speculative, «surfing» are considered as goods. Gold is only money when it is a means of payment. The money nature of gold cannot be promoted in everyday transactions so it cannot substitute for money.

Keywords: price, gold, investments, Central Banks, inflation, Southeast Asia, Vietnam

There are many factors that affect the price of gold. The most important factors to consider include inflation, oil prices, dollar values, world geopolitical situation, economic crisis, supply and demand for physical gold, seasonal cycles, Stock market, psycho-behavioral factors and technical barriers of analysts, etc. In recent times, the manipulation of speculative good has disturbed the market. Some time.

1. Central Banks:

Central banks play an important role in the impact on gold prices. Trends in central banks are increasing in gold reserves instead of dollars. In addition to buying and selling gold, central banks also affect lending, swaps and other derivatives. Most central banks will report the amount of gold they are holding for the IMF Monetary Fund and every month. However, some central banks whose gold holdings are not used for reserve purposes will not report to the IMF.

Commodity gold sales by central banks: The CBGA covers two phases from 1999 to 2004 and from 2004 to 2009, central banks have committed to phase 2 of the "Gold Medallion Agreement" March 3, 2004, including the central banks of the EU, Switzerland and Sweden, agreed to limit their gold sales over the five years beginning September 28, 2004. The maximum sale is 2,500 tons. However, until now their sales are not as good as signed.

2. Inflationary:

Gold patches are usually proportional to the increase in inflation. In times of high inflation, depressed paper money tends to invest in gold.

To keep asset value, gold is an asset to hoard and value does not depend on any health economy. Gold is a powerful financial tool to prevent inflation. Normally, in order to cope with high inflation, the market tends to buy gold with the expectation that property values will not decrease. Investment funds, speculators, also buy gold with the goal of using gold as a commodity. Asset value in the case of high inflation or economic downturn, the price of securities contract down.

The general uncertainty of investors is manifested in the stable demand for gold (and silver) as important insurance assets. The volume of transactions of purchase/sale only for the first working day of January.

3. Bean sprouts:

An unspoken rule in the market to date is that the price of gold is always 10 times higher than the price of oil. Because oil prices are likely to have a strong impact on inflation, it will also have a strong impact on gold prices.

4. Uncertainty — politics:

Political crises, economic crises, war, terrorism, natural disasters are the factors that strongly influence the price of gold. Gold is a safe haven when uncertainty occurs.

5. Cune and Bridge Bevels:

Demand for consumption: demand hoarding, jewelry, used in industry. This may be evident in the gold trading cycle especially in some countries such as wedding season in India, Lunar New Year in China, etc. Increasing demand causes gold prices to rising and vice versa.

Production: According to the World Gold Council, the volume of gold produced in recent years is about 2,500 tons/year. The volume of gold output of gold companies leading the world also impacted not small to the price. Yes. Currently, Australia, China, Africa are the major gold producers in the world. [2]

6. Dollar value:

USD value is inversely correlated with gold price. Therefore, the gold business must specifically monitor the health of the US economy and the value of the dollar.

7. Psychological and technical levels:

Psychological and technical prices have a big impact on buying and selling on the gold market. Currently, the "1000" price level is a very important psychological level.

Other psychological barriers have had a major impact on the price of gold in the reduction such as 500, 600, 700, etc.

Technical barriers recommended by experts such as 950,992, etc. or the prices have appeared in the past such as 732, 850, etc. a huge impact on the buy, sell or stop loss, profit.

8. Health in big cities:

The analysis of the health of the major economies, especially the United States, at the same time with the analysis of the value of the currency greatly helps the gold business.

9. Other suffixes:

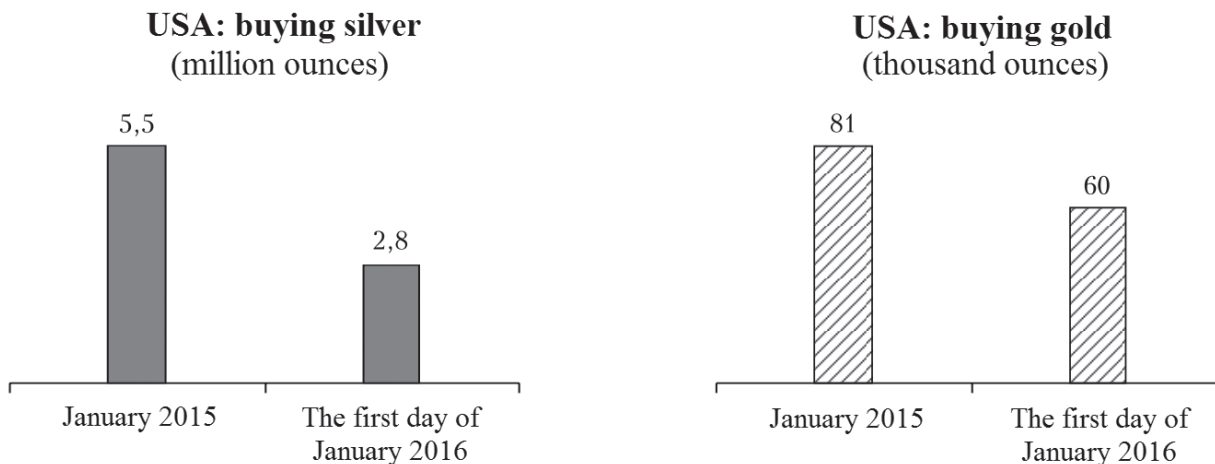
Government intervention in the mining process also has a big impact on gold prices. The policy of financial management of the government is also a factor to consider when investing gold.

News related to gold mining companies, gold mines, etc. also impacted the price of gold.

Gold trading on the ETFs: The emergence of this tragedy has created a viable and highly profitable gold trading platform for investors and is one of the contributing factors to the rise in gold prices. In recent years.

Speculators are moving a lot to impact on world gold prices. A careful analysis of speculative behavior can help gold trading.

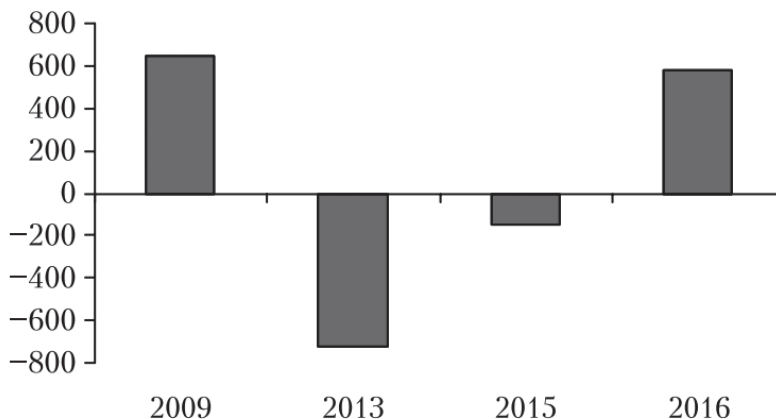
Consumers are beginning to get used to the high prices of gold. Crowd psychology usually occurs when gold prices increase sharply or sharply.



Pic. 1. USA: buying silver and gold

The general uncertainty of investors is manifested in the stable demand for gold (and silver) as important insurance assets. The volume of transactions of purchase/sale only for the first working day of January.

2016 amounted to 50–80% of the total volume of gold and silver sold in one month a year earlier — in January 2015 (Pic. 1). The demand for gold from the stock exchange investment funds (ETF) by mid-2016 reached the values that were noted during the last financial crisis (Pic 2). [1]



Pic. 2. The demand for gold from the exchange investment funds (ETF)

Factors affecting the gold price of Vietnam:

Domestic gold prices are affected by world gold price and VND/USD exchange rate with the following two influencing factors: [3]

1. Influential factors from the internal environment of the country:

- The situation of production, business, import and export of branches, levels and economic sectors.

- Financial situation, state budget revenues and expenditures.

- Economic policies, taxation, interest, money, credit, price, circulation, distribution, corporate management, domestic and foreign investment.

- Macro management capacity: economic and financial interventions.

- The situation of national income, personal income.

- Inflation, price indices, price levels.

- Psychological fear of inflation and preservation of capital in business.

- Conditions of security, national defense, politics and foreign affairs, etc.

2. Influential factors from the external environment of the country:

- The situation of market prices, supply and demand of countries.

- The level of competition in the world in each category.

- Monetary, credit-investment situation of countries.
- Degrees of tax and trade protection.
- Political, military and international relations status.
- Weather and climate influences supply and demand.

Above is some analysis of the main causes of gold price impact in Ho Chi Minh City. In fact, there are many other reasons, many other factors involved.

If you want to identify, analyze and accurately predict the price of gold, the dollar price on the market requires the full collection of accurate information at each time, in each region. The gathering of information, as such, is currently the biggest difficulty for those involved in the gold and dollar markets. Therefore, the price of gold, dollar price is always a question mark.

References:

1. Ершов М. И. Механизмы роста российской экономики в условиях обострения финансовых проблем в мире // Вопросы экономики. — 2016. — № 12. — С. 5–25.
2. Gap between VN gold price, global market price narrows // Vietnam news: The national English language daily. URL: <http://vietnamnews.vn> (дата обращения: 26.05.2017).
3. Gold 's price today // Vietnam's gold price. URL: <http://giavanghomnay.com> (дата обращения: 26.05.2017).

Мотивы и источники финансирования сделок по слияниям и поглощениям

Денисов Виктор Сергеевич, студент
Московский финансово-промышленный университет «Синергия»

В данной статье анализируются мотивы сделок по слияниям и поглощениям, а также источники финансирования сделок M&A. Автор ставит проблемы осуществления сделок M&A в условиях макроэкономической нестабильности, спровоцировавшие снижение стоимости инвестиций в слияния и поглощения. Исследуются основные виды и подвиды мотивов сделок M&A, анализируются методы их финансирования. В заключении автор делает вывод о том, что оптимально сперва оценить экономический эффект от планируемой сделки, и сопоставить результат с мотивом сделки M&A, а затем рассматривать различные источники финансирования, и только после этого принимать управленческие решения.

Ключевые слова: слияние и поглощение, сделка M&A, самофинансирование, акционерный капитал, финансовые риски, диверсификация

Одной из ключевых черт развития современной экономики является повсеместная глобализация, и наша страна в этом плане не является исключением. Конкуренция между организациями, интеграционные процессы в бизнесе, а также макроэкономический аспект функционирования предпринимательства в целом, — все это неразрывно связано с институтом слияния и поглощения.

В последние годы слияния и поглощения выступают одним из инструментов развития бизнеса, который предусматривают возможность существенного расширения коммерческих, производственных и организационных возможностей, наращивания объемов реализации и уровня капитализации активов. Таким образом, появляются возможности привлечения инвестиций долгосрочного характера посредством формирования привлекательного облика в глазах потенциальных инвесторов [3]. Так, в 2015 год на отечественном рынке слияний и поглощений было проведено 504 сделки на общую сумму 55,8 млрд долл. США. В стоимостном выражении 45 % сделок на российском рынке пришлось на 10 крупнейших сделок, что выше аналогичного показателя 2014 года — 40 %. Вместе с тем, на отечественном рынке M&A про-

должали доминировать сделки стоимостью менее 100 млн долл. США, на которые в 2015 году пришелся 51 % от общего количества сделок [6].

В качестве основного тренда 2016 года на рынке M&A специалистами назван рост количества сделок в формате передачи активов по делам о банкротстве, причем, данная тенденция сохранится и с будущим. Однако, стоит отметить, что роста количества сделок сопровождается падением их средней стоимости, что говорит о том, что крупные игроки рынка в условиях макроэкономической нестабильности склонны не рисковать, — в 2016 году средний размер сделки составил 200 млн долл. [8]. Исходя из этого, можно сделать вывод о том, что рынок слияний и поглощений зависит и связан с экономической ситуацией в мире с определенным лагом.

Целью данной статьи является исследование ключевых мотивов и источников финансирования сделок слияния и поглощения, как одного из наиболее рискованных видов инвестирования.

Анализ мировой практики слияния и поглощения позволяют выделить ряд ключевых мотивов для осуществления данных сделок.

В первую очередь — это получение синергетического эффекта. Его достижение обуславливается за счет разницы в рыночной и инвестиционной стоимости предприятия, причем данная величина может носить и отрицательный характер, т. е. когда стоимость объединенной организации оказывается ниже, чем всех участников сделки в отдельности [4]. Синергия в данном случае признается как один из основополагающих факторов, которые обеспечивают успех проведения сделки M&A.

По мнению Л. П. Белых [2], синергетический эффект может быть краткосрочным и долгосрочным. В первом случае эффект возникает в процессе реструктуризации: совершенствуется функционал, происходит стимулирование продаж и, соответственно, доходов предприятия, повышается рентабельность хозяйственной деятельности. Во втором случае эффект возникает по результатам реализации стратегических возможностей, которые возникают на фоне объединения конкурентных преимуществ двух организаций (диверсификация, расширение зоны продаж, новые механизмы управления и пр.).

На практике, большая часть реструктуризации ориентирована на краткосрочный эффект как проверенный источник приращения прибыли стоимости предприятия. Синергия может обеспечить не только сокращение расходов по различным направлениям, но и дать иные эффекты, например, рост доходности деятельности и пр.

Ряд современных авторов [1] разделяет мотивы сделок слияния и поглощения в зависимости от типа синергетического эффекта. Первый тип — это направленно-эффективные слияния и поглощения, — к ним относятся сделки, по результатам которых синергетический эффект планируется к получению только по одному направлению деятельности. Второй тип — комбинированно-эффективные слияния и поглощения, — это такие сделки, при которых синергия проявляется одновременно по двум направлениям (возможные варианты: операционная-инвестиционная деятельность, операционная-финансовая деятельность, инвестиционная-финансовая деятельность). Третий тип — абсолютно-эффективные слияния и поглощения, — это тип сделок осуществляется после тщательного отбора компании-цели и прогнозирования сделки в общем на предмет максимальной результативности интеграции с ней.

Также, существуют и мотивы к сделкам M&A:

- рост (стремление предприятия к расширению может быть достигнуто посредством внутреннего роста, а также роста с помощью M&A; внутренний рост, преимущественно, медленный и неопределённый, а рост посредством M&A может быть много более результативным и быстрым, и уровень риска минимален);
- диверсификация (рост предприятия за границами своей отрасли позволяет существенно снизить общий уровень риска для организации посредством стабилизации денежного потока, увеличивая тем са-

мым устойчивостью бизнеса и закладывая основы для долгосрочного планирования);

- повышение качества управления и рост эффективности (некоторые сделки M&A мотивированы тем, что приобретающая организация обладает лучшими управленческими ресурсами, чем предприятие-цель; это особенно важно, когда речь идет о сделках, осуществляемые между неравнозначными партнерами);
- налоговые мотивы (действующее в России налоговое законодательство стимулирует M&A компаний, целью которых является минимизация налогового бремени и получение налоговых льгот);
- личные мотивы управленцев (часто сделки M&A происходят исключительно по желанию топ-менеджеров, которые преследуют собственные планы; руководство просто проникается азартом, что в итоге часто приводит к неэффективному капиталовложению).

Исходя из представленного списка, как мотивы, так и результат сделок M&A может быть разным. Ключевой вопрос во всем процессе инвестирования в слияние и поглощение — это источник этих инвестиций.

С целью выбора наилучшего метода финансирования сделки предприятие должно оценить следующие параметры своей финансовой деятельности? Собственный капитал компании, ценность активов в случае, если берется кредит, соотношение между собственным и заемным капиталом, существующие финансовые обязательства и кредитные соглашения. Важно определить, есть ли у организации свободные средства и возможность получения новых займов для новых инвестиций.

Согласно отечественному законодательству, капиталовложения (в т. ч. для сделок M&A) могут финансироваться из следующих источников: собственные средства и финансовые резервы предприятия, заемные или привлеченные средства (в т. ч. зарубежные), средства, централизуемые союзами предприятий согласно установленному порядку, ассигнования как бюджетных и внебюджетных фондов. Исходя из сказанного, сделка M&A может финансироваться такими методами как: самофинансирование, заемное финансирование, долевое финансирование, смешанное финансирование.

Первые два названных способа являют собой так называемые денежные формы финансирования, в то время как по вторые два — относятся к бумажному финансированию, при котором вся сделка (или ее часть) оплачивается акциями предприятия-покупателя.

Ключевыми различиями между методами финансирования являются условия распределения риска в осуществляемой сделке. Так, при денежном финансировании, стоимость сделки M&A зафиксирована относительно всех ее участников. Однако, при оплате сделки акциями, чья цена со временем может быть изменена, возможны дополнительные риски для разных сторон. При сделках с фиксированными

коэффициентом обмена рискуют акционеры покупаемого предприятия. Важно добавиться, что подобные сделки являются большой редкостью [5].

Рассмотрим названные источники финансирования подробнее.

Итак, самофинансирование сделок M&A осуществляется тогда, когда организация имеет значительное количество свободных средств, или готова продать часть активов, или подразделений. Однако, подобный подход к финансированию часто ограничивается недостаточным количеством имеющихся у компании средств.

Заемное финансирование может быть использовано тогда, когда собственных средств организации недостаточно. В этом случае она может привлечь дополнительные средства средствами срочного кредитования, возобновляемых кредитов и облигаций.

Долевое финансирование являет собой дополнительное размещение акций, средства от которого пойдут на финансирование сделки M&A. Могут быть использованы следующие способы: эмиссия акций, выкуп акций у акционеров, продажа недоразмещенных акций с последнего выпуска, продажа ранее выкупленных акций. Данный вид финансирования имеет свои преимущества [9]. Так, по обыкновенным акциям не предполагаются постоянные затраты, и организация должна платить только дивиденды с прибыли. Акции также имеют даты погашения и являются более доступным для предприятия методом финансирования сделок M&A.

Однако, данный вид финансирования имеет и ряд недостатков: во-первых, распространение обыкновенных акций традиционно подразумевает и передачу права голоса (ино-

гда и контроля) в организации. Дополнительная продажа обыкновенных акций предусматривает, что по ним тоже будут выплачены дивиденды, и, соответственно, чистая прибыль будет делиться на большее количество акционеров. И, наконец, расходы по эмиссии и распределению обыкновенных акций часто оказывается выше расходов по привлечению займов.

Третий вид финансирования сделок M&A — смешанный. Данный вид финансирования предусматривает как финансирование посредством заемного капитала, так и акционерного капитала. Подобное финансирование осуществляется средствами привилегированных акций, конвертируемых ценных бумаг, секьюритизированных кредитов и серединного финансирования [10].

Все же, несмотря на достоинства и недостатки тех или иных видов финансирования, инвестиционный риск присутствует всегда. Риски слияний и поглощений связаны с возможностью недополучения выгод от слияния по причине допущенных просчетов, причем пострадать может любая из благополучно функционирующих сторон предприятия: акционерный капитал, производственная деятельность или связи с внешней средой [4]. Таким образом, принимая во внимание вышесказанное, инвестору или компании-покупателю важно прежде всего оценить возможности и экономический результат сделки M&A, ответив на вопрос о том, совпадает ли результат с его мотивом совершения слияния или поглощения. Затем важно просчитать различные варианты финансирования сделки и только тогда принимать управленческое решение в отношении расширения деятельности предприятия, диверсификации производства и т. д.

Литература:

1. Бабенко И. А. Оценка инвестиционной стоимости страховой организации при слияниях и поглощениях / И. А. Бабенко, В. Ф. Бадюков, И. Н. Жук. М.: Анкил, 2011. — 284 с.
2. Белых Л. П. Реструктуризация предприятия: учебное пособие / Л. П. Белых. М.: Юнити-Дана, 2012. 514 с.
3. Гохан Патрик А. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний / Патрик А. Гохан; Пер. с англ. — 4-е изд. — М.: Альпина Паблишерз, 2010. — 741 с.
4. Гуриева Л. К., Доева Ф. Н. К вопросу о сущности и классификации финансовых рисков компании // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. — 2014. — № 7 (67). — С. 1–4.
5. Клепиков А. В ожидании новых поглощений // Эксперт Северо-Запад. 2012. № 5. — [Электронный ресурс]: режим доступа <http://expert.ru/northwest/2012/5/>
6. КПМГ представляет обзор российского рынка слияний и поглощений в 2015 году. — 01.02.2016. — [Электронный ресурс]: режим доступа <https://assets.kpmg.com/ru/ru/home/media/press-releases/2016/02/ma-2015-survey.html>
7. Носова Ю. С., Сысоев А. А., Дроздова Т. Г. Финансовые риски предприятия в современных условиях // Научные труды Кубанского государственного технологического университета. — 2015. — № 1. — С. 141–146
8. Полевая Е. В. Анализ тенденций и перспектив развития рынка слияний и поглощений за рубежом // Молодой ученый. — 2017. — № 15. — С. 447–448.
9. Фрэнк, Ч. Э. Оценка компаний при слияниях и поглощениях. Создание стоимости в частных компаниях / Фрэнк Ч. Эванс, Дэвид М. Бишоп. — М.: Альпина Паблишерз, 2015. — 336 с.
10. Хардинг Д. Искусство слияний и поглощений. Четыре ключевых решения, от которых зависит успех сделки / Дэвид Хардинг, Сэм Роувит. — М.: Гревцов Паблишер, 2007. — 256 с.

Формирование продуктовой политики в винодельческой отрасли Севастополя

Егорова Анна Анатольевна, магистрант
Севастопольский государственный университет

Винодельческая отрасль является важной в экономике России, поскольку данная продукция имеет потребительский спрос, что увеличивает денежные поступления в федеральный и местный бюджеты страны.

Среди различных рынков продовольственных товаров рынку винной продукции давно уже принадлежит особое место. Большинство исследователей этого рынка предпочитают выделять его из единого рынка алкогольных напитков и рассматривать как совокупность целого ряда сегментов, имеющих интересные особенности и заслуживающих внимательного изучения [1].

Особое место в производстве и реализации вина занимает продуктовая политика. Продуктовая политика — это комплекс действий товаропроизводителей по таким направлениям, как:

- обеспечение и формирование ассортимента;
- создание конкурентоспособного товара или продление жизненного цикла уже имеющегося товара;
- разработка стратегии упаковки;
- разработка системы мероприятий, связанных с обслуживанием товара.

Совокупность этих направлений, а также цены формируют конкурентоспособность товара.

Одним из элементов окружения продукта является его марка. Марка — это название, термин, знак, символ, рисунок или их комбинация, предназначенные для идентификации продукта и отличия его от продукта конкурентов. Марка включает в свой состав марочное имя, марочный знак и товарный знак. Марочное имя представляет собой часть марки в виде букв, слов и их комбинаций, которые могут быть произнесены.

Марочный знак — это часть марки, которая является узнаваемой, но не произносимой. Он представляет собой символ, рисунок, отличительные цвет или шрифтовое оформление.

Для винной продукции, важное значение имеет товарный знак, под которым понимается марка или ее часть, которая защищена юридически (запатентована).

Носителями производственной маркировки являются этикетки, наклеиваемые на бутылку и на колпачки. На этикетках должны быть указаны: наименование предприятия-изготовителя и самого изделия, крепость вина в процентах, содержание сахара, объем тары, обозначение стандарта на продукцию, товарный знак, дата розлива (может указываться на оборотной стороне этикетки).

Наименование предприятия, производившего розлив, указывается на лицевой и оборотной сторонах этикетки. Маркировка марочных и коллекционных вин имеет свои дополнительные особенности: как приготовлено вино и срок дополнительной выдержки в коллекциях.

Благодаря климатическим условиям и структуре почв, Севастополь имеет идеальные условия для выращивания винограда. Таких условий нет ни в Крыму, ни на Кубани. Производимые в Севастополе вина имеют заведомо более высокое качество и должны продвигаться на рынок под собственным брендом. [11].

29 сентября 2016 года Правительство Севастополя приняло Постановление № 901-ПП «Об определении географического объекта, в границах которого осуществляется производство винодельческой продукции с защищенным географическим указанием», согласно которому винодельческие заводы региона будут производить вина с защищенным географическим указанием (ВЗГУ) «Крым». Для вин с защищенным наименованием места происхождения (ВЗНМП) будет принято наименование «Севастополь» [10].

Каждый продукт живет на рынке определенное время и рано или поздно вытесняется с рынка другим, более совершенным товаром. Поэтому существует понятие жизненного цикла продукта.

Жизненный цикл продукта — время, с момента первоначального появления продукта на рынке до прекращения его реализации на данном рынке.

Стадии жизненного цикла:

- начало продаж (внедрение на рынок);
- рост;
- зрелость (насыщение);
- спад.

Очень важно не пропустить стадию насыщения и спада. Также необходимо правильно выбрать момент выхода на рынок с новым продуктом. Если установлено, что продукт находится на стадии насыщения, то необходимо предпринять меры по разработке нового продукта, который придет ему на замену.

Также, к факторам окружения продукта относится его упаковка. Упаковка предохраняет товар, обеспечивает его сохранность, облегчает хранение и демонстрацию товара, содержит информацию о товаре и его марке, способствует продвижению товара, облегчает покупателям транспортировку и хранение товара, облегчает покупателям использование содержимого, упрощает для покупателей утилизацию и переработку упаковки. Упаковка характеризует товар в том виде, в каком он впервые попадается на глаза покупателю. Во многих случаях от этого зависит и выбор потребителя. Хорошо продуманная упаковка может оказаться для потребителей дополнительным удобством, а для производителей — дополнительным средством стимулирования сбыта товара.

Все перечисленные факторы образуют фирменный стиль предприятия. Если фирменный стиль подтвержден

высоким качеством продукции, то он гарантирует покупателю определенный уровень качества, создает индивидуальный образ винной продукции и способствует ее продвижению на рынке.

Товарная политика является составной частью хозяйственной и маркетинговой политики предприятия. Система конструирования, дизайна, механизм стимулирования должны быть ориентированы на потенциального потребителя, в расчете на которого выпускается товар. При разработке и осуществлении товарной политики должны соблюдаться следующие условия:

- сформировано представление о цели производства, сбыта и экспорта на перспективу;
- наличие стратегии производственно-сбытовой деятельности;
- хорошее знание рынка;
- сформировано представление о своих возможностях и ресурсах.

При реализации товарной политики на любом уровне необходим стратегический подход. Любое решение в данной области должно приниматься с учетом конечного результата. Стратегия — это долговременный курс товарной политики, рассчитанный на перспективу и предусматривающий решение принципиальных задач.

Винный рынок является весьма специфическим. Важной особенностью винного рынка является сезонный спрос на винную продукцию. Также, большое наличие конкурентов создает трудности для завоевания винного рынка. Для того, чтобы завоевать потребителей на конкурентном рынке, предприятиям винодельческой сферы необходимо уделять внимание такому фактору, как дизайн.

Этикетка — «визитная карточка» вина и важный источник информации для потребителя. Больше половины опрошенных считают, что этикетка на бутылке натурального виноградного вина должна быть яркой, оригинальной и запоминающейся. 22% респондентов говорили о том, что этикетка должна быть строгой, и практически для такого же количества ее вид не имеет значения» [1].

Таким образом, можно сделать вывод, что если товарная политика хорошо продумана, то это позволяет оптимизировать процесс обновления ассортимента товаров, а также указывает руководству компании общую направленность действий. Значительно возрастает конкурентоспособность фирмы, с одной стороны за счет повышения спроса на продукцию предприятия, а с другой — за счет вытеснения конкурентов с рынка.

В декабре 2014 года были приняты поправки к Федеральному закону № 171-ФЗ, которые приблизили рос-

сийское виноделие к мировым стандартам производства вина. Были введены две новые категории: вино с защищенным географическим указанием (ВЗГУ) и вино с защищенным наименованием места происхождения (ВЗНМП). Напитки этих категорий могут изготавливаться только из винограда, выращенного на внесенных в реестр отечественных виноградниках.

Данная маркировка применяется для того, чтобы проинформировать потребителя винодельческой продукции о том, в каком регионе произведен виноматериал и разлита каждая конкретная бутылка вина, шампанского или коньяка. Маркировка наносится на этикетке или потребительской таре.

Таким образом, крупные предприятия смогут увеличить объемы производства массовых марок вин для удовлетворения внутреннего спроса, снизив зависимость от импорта алкогольной продукции, а малые виноделы смогут сконцентрироваться на производстве и продвижении авторских вин.

Наряду с множеством положительных факторов, в данной отрасли существуют и некоторые проблемы. Одной из них является устаревшее оборудование и старение виноградников. Для решения данных проблем разработана программа государственной поддержки.

С помощью государственной поддержки сельского хозяйства планируется к 2019 году увеличить производство виноматериалов на 38%. По статистике за 2015 год предприятиями агропромышленного комплекса было произведено 110,8 миллионов декалитров подакцизной спиртосодержащей продукции пищевого назначения. Причём в продажу поступило лишь 32,4 млн декалитров виноматериалов, произведённых агропредприятиями Севастополя. Большая часть виноматериала перерабатывается на месте, формируя добавленную стоимость продукции. Винзаводами Севастополя в 2015 году было произведено 68,8 млн декалитров тихих (столовых) вин и 16,5 млн декалитров игристых (шампанских) вин [10].

Согласно программе «Поддержка экономически значимых программ города Севастополя в отрасли растениеводства», виноградарям будет субсидировано до 80% затрат на раскорчевку старых и посадку новых виноградников, а также уход за ними. Также программой предусмотрена модернизация перерабатывающих мощностей, создание производственных фондов для хранения и переработки винограда, обновление сельскохозяйственной техники.

Использование прогрессивного оборудования и совершенствование технологических режимов выработки виноматериалов позволяет успешно повысить качество винодельческой продукции, увеличить ее удельный выход с единицы сырья и внедрять энергосберегающие технологии.

Литература:

1. Алексунин В. А. Статья «Исследование рынка винной продукции». Журнал «Маркетинг в России и за рубежом», № 6, 2002 г.
2. ГОСТ Р 52523—2006 Национальный стандарт Российской Федерации вина столовые и виноматериалы столовые. Москва, 2007 г.

3. Акулич И. Л. Маркетинг: учебник / И. Л. Акулич. — Минск: Выш. Шк., 2007. — 479 с.
4. Валуйко Г. Г. Технология виноградных вин / Валуйко Г. Г. — Симферополь: — «Таврида», 2001. — 624 с.
5. Котлер Ф. Основы маркетинга. Краткий курс: Пер. с англ. — М.: Издательский дом «Вильямс», 2007. — 656 с.: ил. — Парал. тит. англ.
6. Албул А. Ю. Проблемы и перспективы развития виноградарства и виноделия в Автономной республике Крым // Научное сообщество студентов: Междисциплинарные исследования: сб. ст. по мат. V междунар. студ. науч.-практ. конф. № 2 (5). URL: [https://sibac.info/archive/meghdis/2\(5\).pdf](https://sibac.info/archive/meghdis/2(5).pdf).
7. <http://apej.ru/article/02-01-2017>.
8. Государственная программа на 2013–2020 годы [электронный ресурс] / Официальный сайт Министерства сельского хозяйства Российской Федерации. URL: http://www.mcx.ru/documents/document/v7_show/22047.htm
9. http://girls-life.ru/cook/napitki/1584_samye-luchshie-krymskie-vina-shedevry-vinodeliya-kryma.
10. <http://sevastopol-24.ru/novosti/novosti-sevastopolja/razvitiye-vinodeliya-v-sevastopole.html>.
11. <http://ruinform.com/page/vinodely-hotjat-zashhishhat-elitnye-vina-naimenovaniem-sevastopol-foto>.

Анализ конкурентоспособности вуза на примере Тюменского государственного университета

Кондратьев Александр Александрович, студент
Тюменский государственный университет (г. Тюмень)

В современном мире трудно переоценить роль образования в целом, и высшего в частности. Так как оно является важнейшим фактором экономического, социального и культурного развития общества, а также его научно-технического прогресса. Повышение качества образования является стратегической задачей каждого государства, которое не хочет оказаться за бортом цивилизации.

Конкуренция в высшем образовании довольно специфична, она представлена в нем в более широком смысле слова и отличается тем, что не нацелена на максимизацию прибыли, по крайней мере, в краткосрочной перспективе, а скорее на повышения авторитета вуза, что в долгосрочном периоде даст возможность получать прибыль. Кроме того, общий уровень высшего образования в вузах страны является одним из ключевых показателей национальной конкурентоспособности.

Проблемой конкурентоспособности образования в России в рамках исследования маркетинга образовательных услуг занимались такие авторы как: А. П. Панкрухин, И. В. Захарова, Г. Д. Бухарова, И. А. Коновалова, Ф. М. Газаева.

В настоящее время существует множество показателей конкурентоспособности вуза, наиболее объективным из них, является место в международных рейтингах университетов, таких как «Times Higher Education» (THE) и «The Academic Ranking of World Universities» (ARWU), так как они обобщают ключевые факторы успеха в отрасли и дают им количественную оценку. В ранжировании университетов России наиболее авторитетным является рейтинг университетов «Эксперт РА».

Для повышения конкурентоспособности учебному заведению необходимо разработать стратегию, однако перед этим необходимо провести анализ. В данной статье мы проведём его методом построения многоугольника конкурентоспособности. Данный метод, позволит нам провести анализ и оценку предприятия, в сравнении конкурентами, по выбранным критериям, визуализировать результаты в виде многоугольника, где каждая грань будет соответствовать одному из критериев и отражать его оценку в баллах по десятибалльной шкале. Этот метод позволит нам наглядно увидеть сильные и слабые стороны нашей компании и конкурентов, а также определить направления, по которым мы сможем улучшить наши позиции.

Для анализа мы возьмем двух конкурентов Тюменского Государственного университета:

1) Тюменский индустриальный университет, так как это основной конкурент ТюмГУ в городе Тюмени и Тюменской области

2) Уральский федеральный университет Б. Н. Ельцина, как основной конкурент по Уральскому федеральному округу и входящий в ТОП-10 вузов России по данным «РА Эксперт» [1]

В таблице 1.1. представлены критерии сравнения университетов и их количественная оценка.

Данные пунктов 1–6 таблицы 1.1. составлены на основе рейтинга ста лучших вузов составленного «РА Эксперт» — это наиболее авторитетное агентство в России, использующее многостороннюю оценку университета, в различных разрезах.

Таблица 1. Сравнительная таблица вузов

№	Критерии конкурентоспособности	ТюмГУ	ТИУ	УрФУ
1	Условия для получения качественного образования	1,7	6,2	7,8
2	Уровень востребованности выпускников работодателями	1,4	7,7	9,6
3	Уровень научно-исследовательской деятельности	0	0,5	9,3
4	Место в общем рейтинге вузов	0,4	6,2	9
5	Рейтинг репутации вуза по укрупненному направлению: «Экономика и управление»	6,8	0	8,8
6	Рейтинг репутации вуза по укрупненному направлению: «Технические, естественно-научные направления и точные науки»	5,3	7,6	9,1
7	Количество бюджетных мест	2,5	2,4	10
8	Возможности для обучения за рубежом	7,2	4,3	7,8
9	Количество мест в общежитиях	1	4	10
10	Возможности для получения образования дистанционно	3,3	0	4,3

Источник: Составлено автором

Расчет количественных показателей по ним произведен по формуле 1.

$$K = \frac{100 - M}{10}, \quad (1)$$

где K — это оценка критерия по десятибалльной шкале. M — место в рейтинге в соответствии с критерием. В случае, если K отрицательное число, то он равен нулю. В критерии № 3 ТюмГУ занимает 107 место в рейтинге, поэтому оценка будет нулю.

Оценки пунктов 7–10 взяты на основе данных с официальных сайтов вузов. Баллы пунктов 8 и 10 составлены методом экспертных оценок. Баллы в пунктах 7 и 9 переведены в количественную оценку по формуле 2.

$$K = 10 \times \frac{Q^s}{Q^x}, \quad (2)$$

где Q^s — это показатель УрФУ. А Q^x — показатель ТюмГУ и ТИУ соответственно. Так как у УрФУ максимальный показатель по данному критерию, его оценка 10 баллов.

Далее строим многоугольник.

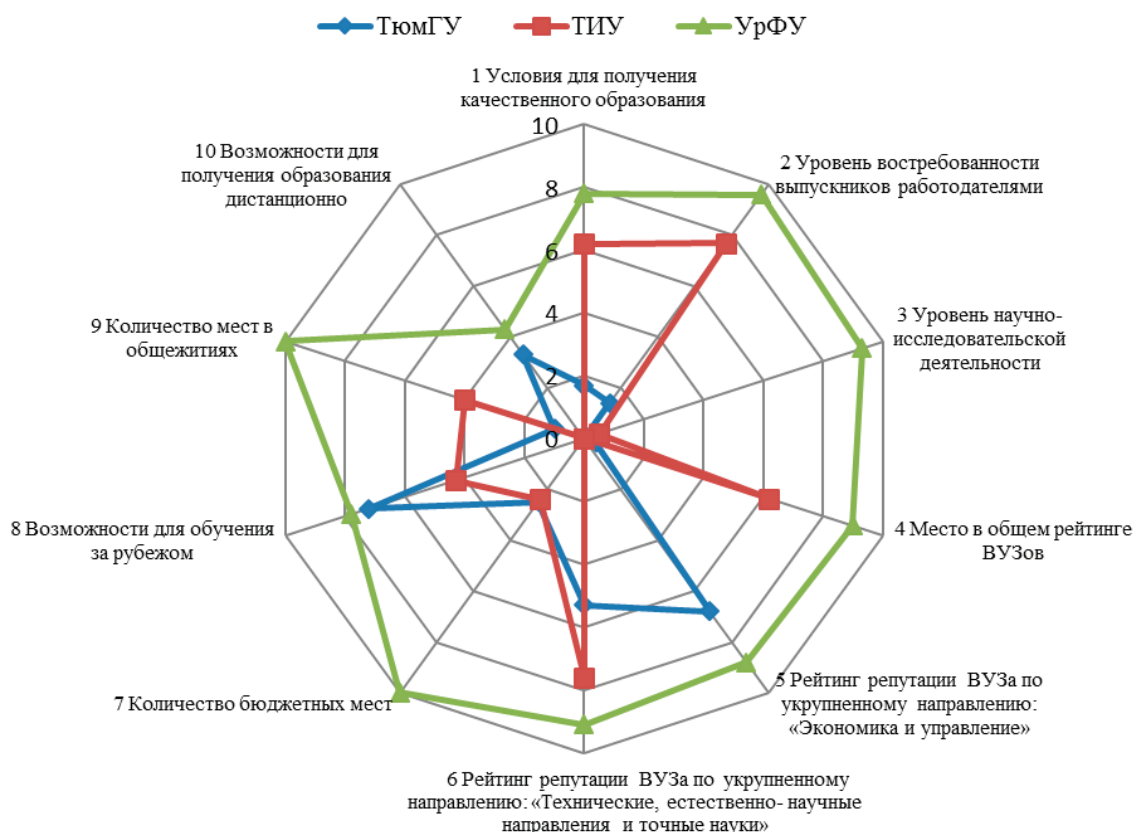


Рис. 1. Многоугольник конкурентоспособности

Как мы видим, лидером по всем показателям является Уральский федеральный университет, Тюменский индустриальный университет занимает второе место, Тюменский государственный университет уступает по большинству показателей.

Тем не менее, ТюмГУ превосходит ТИУ по таким показателям, как: возможности для получения образования дистанционно, возможности для обучения за рубежом и в рейтинге по укрупненному направлению: «экономика и управление». Преимущество в этих сферах является сильной стороной ТюмГУ, которую необходимо поддерживать и развивать. Стоит отметить, что критерий: количество бюджетных не зависит напрямую от руководства университета, для остальных параметров рассмотрим следующие рекомендации.

1) Создать дополнительную мотивацию для преподавателей и студентов для увеличения количества и качества статей.

Расширить возможности для получения дистанционного образования, в частности для прохождения онлайн-курсов, интеграция с сайтом www.coursera.org либо создание своей собственной подобной платформы

Литература:

1. Рейтинговое агентство «Эксперт РА» [Электронный ресурс] — URL: www.raexpert.ru (дата обращения: 20.04.2017).
2. Сайт ТИУ [Электронный ресурс] — URL: www.tyuiu.ru (дата обращения: 15.04.2017).
3. Сайт ТюмГУ [Электронный ресурс] — URL: www.utmn.ru (дата обращения: 23.04.2017).
4. Сайт УрФУ [Электронный ресурс] — URL: urfu.ru (дата обращения: 25.03.2017).
5. Федеральный портал Российское образование [Электронный ресурс] — URL: www.edu.ru (дата обращения: 15.03.2017).

Формирование и развитие аграрного рынка Краснодарского края

Коновалова Алина Николаевна, магистрант;

Власова Наталья Викторовна, кандидат экономических наук, доцент;

Андреев Сергей Юрьевич, кандидат экономических наук, доцент

Кубанский государственный аграрный университет имени И. Т. Трубилина (г. Краснодар)

Развитие аграрного сектора рынка Кубани является важным условием для формирования единого регионального экономического пространства.

Сельское хозяйство Кубани считается основным элементом агропромышленной отрасли экономики всей нашей страны. Издавна известна как главная житница России. Агропромышленный комплекс Краснодарского края с развитой сетью торговли, хранения и переработки является крупнейшим в России производителем и поставщиком сельскохозяйственной продукции и сырья.

Общая площадь сельскохозяйственных угодий в Краснодарском крае составляет 4,5 млн га., из них 3,9 млн га. —

Построить больше корпусов под общежития для студентов и аспирантов

Заключить договора с ведущими вузами мира по программам обмена студентов

Уделить больше внимания вопросам трудоустройства выпускников по специальности, а также распределению на практики. Расширить список компаний для прохождения практики. Организовывать практики лучшим студентам в международных компаниях с возможностью последующего трудоустройства.

Следование данным рекомендациям улучшит показатели Тюменского Государственного университета по отдельным параметрам и позволит увеличить общие позиции вуза в рейтинге «Эксперт РА».

Стоит отметить, что позиции в данном рейтинге являются решающим и наиболее важным фактором при выборе вуза абитуриентами, по мнению руководителей университетов [1]. Руководство ТюмГУ также признает важность данного показателя [3].

В апреле «Эксперт РА» начало подготовку 6 ежегодного рейтинга вузов.

пашни, 77 тыс. га. — виноградники. Более 100 видов сельскохозяйственных культур выращивается на кубанской земле. Занимая 2,2% общероссийских площадей сельскохозяйственных угодий и 3% пашни, в натуральном выражении почти 10% зерна, более половины винограда, весь объем российского чая, субтропических и цитрусовых культур риса сосредоточены, в основном, на территории края. Также агропромышленный комплекс региона производит свыше 6% валовой сельскохозяйственной продукции страны [4].

Кубань является главным производителем риса в России. Здесь создан мощный производственный потенциал,

который ежегодно способен производить более 400 тыс. т риса. Крупнейшее на Северном Кавказе Краснодарское водохранилище, оно вмещает 3,1 млрд м³ воды и позволяет орошать около 400 тыс. га земель.

Основой сельскохозяйственной политики в крае является приоритетное развитие зернового производства. Зерновое поле Кубани с кукурузой и рисом занимает свыше 2 млн га, или более половины пашни, включенной в сельскохозяйственное производство.

Анализирую структуру посевных площадей Краснодарского края, можно сделать вывод о том, что наибольшую долю занимает возделывание пшеницы (40,1 % от всех площадей), кукурузы на зерно (16,9 %), подсолнечника (11,9 %), ячменя (4,8 %), сои (4,5 %), сахарной свеклы (4,2 %), риса (3,6 %).

Общие размеры посевных площадей в Краснодарском крае в 2015 г. составили 3679 тыс. га — 4,6 % от всех посевных площадей в России. Регион находится на 5-м месте по размеру посевных площадей в РФ (после Алтайского края, Ростовской, Оренбургской и Саратовской областей), однако ввиду благоприятных природно-климатических условий, здесь наблюдается наибольшая отдача с единицы площади.

Агропромышленный комплекс Краснодарского края включает 767 производственных сельхозпредприятия, 18 тыс. крестьянских (фермерских) хозяйств. Переработкой сельскохозяйственной продукции в крае занимаются 339 предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности различных форм собственности: 54 — по производству плодоовощных консервов, 106 — по переработке мяса, свыше 70 — по выпуску молокопродуктов, сахарная промышленность представлена 16 сахарными заводами, кроме того, производится масложировая, вино-водочная и ряд других видов продукции [1].

Крупнейшие перерабатывающие предприятия отрасли: ОАО «Масложировой комбинат «Краснодарский», ЗАО «Мясокомбинат «Тихорецкий», ОАО «Сочинский мясокомбинат», ОАО «Медведовский мясокомбинат» и «Молочный комбинат» Тимашевского района, ЗАО фирма «Калория», ОАО «Бондюэль «Кубань», ОАО «Абрау-Дюрсо», филиал № 1 ЗАО «Московский пивобезалкогольный комбинат «Очаково».

Динамику производства основных видов сельскохозяйственной продукции в хозяйствах населения Краснодарского края мы отразили в таблице 1 [3].

Таблица 1. Производство основных видов сельскохозяйственной продукции в хозяйствах населения Краснодарского края, тыс. т.

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2015 г. к 2013 г., %
Картофель	502	532	535	106,6
Овощи	430	449	453	105,3
Мясо (в убойном весе)	99	99	102	103,0
Молоко	414	395	387	93,5
Яйца, млн штук	702	686	683	97,3
Шерсть (в физическом весе), т	173	202	220	127,2
Мед (вынутый), т	2209	2220	2285	103,4

Из данных таблицы 1 видно, что с 2013 г. по 2015 г. в хозяйствах населения постоянно растет производство картофеля — рост на 6,6 %, овощей — рост на 5,3 %, мясо — на 3 %, шерсть — на 27,2 %, меда — на 3,4 %.

С 2013 г. по 2015 г. во всех категориях хозяйств наблюдалось сокращение поголовья крупного рогатого скота на 4,3 %, в том числе коров — на 4 %, лошадей — на 15,4 %. В тоже время наблюдался рост поголовья свиней — на 50,2 %, овец и коз — на 15,6 %, что было обусловлено изменением поголовья в сельскохозяйственных организациях и хозяйствах населения. За анализируемый период незначительный рост поголовья крупного рогатого скота наблюдался лишь в крестьянских (фермерских) хозяйствах — рост на 5,4 %.

За счет выбраковки низкопродуктивных и больных животных продолжается сокращение поголовья крупного рогатого скота. Отставание от уровня 2014 г. численности КРС составило 0,9 %, в том числе коров — 0,1 %. В результате на 1 января 2016 г. стадо КРС насчитывало 538 тыс. голов, из них коров — 217,9 тыс. голов.

При этом возросли показатели продуктивности стада: надои молока от одной коровы — на 3,7 %, среднесуточные привесы КРС на откорме и нагуле — на 5,8 %, привесы свиней — на 3,3 %, яйценоскость кур-несушек — на 2,4 %.

По итогам 2015 г. производство мяса скота и птицы увеличилось на 4,4 % (составив 489,3 тыс. т), производство молока — на 2 % (до 1328 тыс. т), производство яиц — на 8,4 % (до 1517 млн шт.).

Объем производства продукции сельского хозяйства составил 333,6 млрд рублей и увеличился по сравнению с предыдущим годом на 3,8 %. В животноводстве идет активное восстановление поголовья свиней. К 1 января 2016 г. их насчитывается 432,4 тыс. голов — это на 98,6 тыс. голов или на 29,5 % больше, чем годом ранее. Из-за ужесточения требований к условиям содержания свиней, увеличение поголовья происходит в основном в сельхозорганизациях (на 30 % до 426,5 тыс. голов).

Главными механизмами аграрной политики Кубани являются общие гарантированные минимальные цены сбыта и общие правила организации рынков по совокупности то-

варов, которые охватывают большую часть объема аграрной продукции [2].

Исследование рынка предполагает изучение объема, уровня, структуры и динамики рынка, его региональных особенностей. Система оценочных критериев включает: показатели спроса и предложения, пропорциональности рынка, движения товарной массы, а именно: товародвижения, товарооборота, товарооборачиваемости и товарные запасы, состояния и изменения цен, состояние и развитие инфраструктуры, институциональное развитие, эффективности рынка.

Реализация стратегии развития аграрного рынка Кубани должна пройти в трёх стадиях:

- на первой стадии необходимо провести соответствующую нормативно-правовую базу;
- на второй стадии рекомендовано привести качественные изменения в системах расселения, развитии транспорта и связи;
- на третьей стадии обеспечивается выход большинства предприятий агропромышленного комплекса приграничных территорий на траекторию устойчивого развития.

Согласно предлагаемой стратегии аграрного формирования и развития органам власти следует проводить политику качественного реформирования предприятий и отраслей АПК, сбалансировать финансовую систему, внедрить новые технологии по производству и переработке сельскохозяйственной продукции [5].

Формирование рынка сельскохозяйственной продукции нуждается во взаимосвязи развития АПК Кубани по ресурсам, исполнителям, срокам организационных, научно-технических, социальных и других мероприятий, обеспечивающих достижение поставленных целей.

Технологическая реконструкция и повышение использования имеющихся производственных мощностей должно быть направлено на усиление развития новых эффективных направлений экономики края, а в ряде случаев и прекращение поддержки нежизнеспособных сельскохозяйственных организаций [4].

Аграрный рынок Кубани характеризуется аналогичными чертами, что и вся рыночная система:

- непосредственное ценообразование;
- обширное применение ценовых отношений;
- готовность к региональному партнерству.

Литература:

1. Отношение сельского хозяйства к конкуренции / Малейченко В. Н. / Развитие аграрного рынка в условиях глобальных вызовов. Сборник научных трудов. сост. Л. В. Лазько. — Краснодар, 2016. — С. 77–85.
2. Проблемы и перспективы устойчивого развития аграрного сектора в современной российской экономике / Власова Н. В., Власов К. В. / Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней. Материалы II-ой Международной научно-практической конференции, посвященной памяти известного ученого и крупного организатора экономической науки Юга России доктора экономических наук, профессора А. Ф. Сидорова. — 2014. — С. 334–341.
3. Сельское хозяйство Краснодарского края. Статистический сборник. — Краснодар: Краснодарстат, 2016. — 235 с.

Активно продвигаются программы развития сельских территорий и несельскохозяйственной деятельности, сохранения экосистем и разнообразия сельского хозяйства, активного развития сельского туризма, формирования взаимосвязанных сетей развития городов и деревень.

В целом в основу аграрной политики Кубани изначально был заложен ряд обоснованных и рациональных положений для развития сельского хозяйства.

Во-первых, бюджетная поддержка отрасли, поскольку сельскому хозяйству требовалась реконструкция его материально-технической базы.

В результате технического прогресса отрасль уже не нуждается, как раньше, в значительном субсидировании, но процесс воспроизводства требует постоянного притока капитала извне. Это обусловлено тем, что рентабельность производства в силу его биологической специфики и ограниченного спроса без государственной поддержки была бы крайне низкой.

Во-вторых, развитие инфраструктуры, однако из-за низкой рентабельности сельского хозяйства и его территориальной рассредоточенности самим сельским районам это не под силу, и требуется внешнее финансирование.

В целом становление единого аграрного рынка Краснодарского края прошло ряд этапов: от апробации регулирования рынка зерна (в отношении производства и торговли) и создания общего бюджета до организации общих рынков по большей части сельхозпродукции и формирования полноценной общей аграрной политики [5].

В целом аграрный вопрос уместно было бы поставить во главу угла всей экономической политики в России, поскольку это жизненно важная отрасль для развития других направлений народнохозяйственного комплекса. Помимо важности соблюдения вышеназванных принципов, также необходимо осознать на всех ответственных уровнях значимость аграрной политики для интеграции регионов России. Ведь от ее проведения будет зависеть устойчивость интеграции в социально-экономических, территориальных и продовольственных аспектах.

Активно развивающееся сельское хозяйство Краснодарского края играет огромную роль для всей России, выполняя важную задачу поставок продовольствия. Это один из немногих регионов, являющихся гарантом продовольственной безопасности всего многочисленного населения нашей страны.

4. Социально-экономические аспекты повышения эффективности кролиководческого бизнеса (по материалам Краснодарского края) / Андреев С. Ю. // диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Кубанский государственный аграрный университет. — Краснодар, 2008.
5. Тенденции развития агропродовольственного сектора России как динамичной отрасли экономики / Власова Н. В. / Развитие аграрного рынка в условиях глобальных вызовов. Сборник научных трудов. сост. Л. В. Лазько. — Краснодар, 2016. — С. 46–54.

Факторный анализ энергоёмкости выпускаемой продукции

Левченко Андрей Юрьевич, магистрант
Национальный исследовательский университет «МЭИ» (г. Москва)

В данной работе описаны причины высокой энергоёмкости продукции, выпускаемой промышленными предприятиями, перечислены и классифицированы влияющие факторы и представлена факторная модель энергоёмкости продукции.

Ключевые слова: энергосбережение, энергоэффективность, энергоёмкость, факторная модель

В настоящий период времени энергосбережение является одним из актуальных направлений развития экономики РФ и не утратит своей значимости в будущем. Достижение высоких показателей энергоэффективности осуществляется за счет реализации разнообразных энергосберегающих мероприятий, которые составляют основу энергосберегающих проектов. Для повышения получаемого эффекта подобные проекты включаются в долгосрочные программы энергосбережения. Энергосберегающие программы реализуются на всех уровнях экономики страны: федеральном, региональном, отраслевом и на уровне отдельных организаций, включающих в себя промышленные предприятия [1]. При этом энергосбережение носит стратегический характер как для коммерческих, так и для не коммерческих структур, а также для энергетики РФ.

В течение последних лет в российской экономике наблюдалось снижение темпов роста ВВП. Такая тенденция на фоне введения иностранными государствами санкций и ухудшения макроэкономического климата привела к уменьшению потока инвестиций на модернизацию производств, что сказалось на снижении темпа роста промышленности. Замедление промышленного роста оказало негативное влияние на повышение показателей энергосбережения и энергоэффективности на предприятиях. Одной из задач государственной программы по энергосбережению и повышению энергоэффективности является снижение энергоёмкости валового внутреннего продукта. На достижение этого показателя влияет множество факторов, среди которых одним из ключевых является финансирование. Так отрицательный эффект на снижение энергоёмкости ВВП оказало сокращение субсидий, предоставляемых из средств федерального бюджета, которые направлялись на финансирование региональных программ в области энергосбережения [2].

Решение задачи федерального масштаба по снижению энергоёмкости ВВП зависит от того, на сколько эффек-

тивно различные организации используют топливно-энергетические ресурсы (ТЭР) в процессе осуществления своей деятельности. Для отечественных промышленных предприятий характерны высокие показатели потребления ТЭР, что сказывается на высоких показателях энергоёмкости выпускаемой продукции. Такое положение обусловлено множеством причин, имеющих различную природу, и основными из которых можно выделить следующие:

1. Устаревшая материальная база, износ оборудования и несовершенство технологий;
2. Высокий уровень потерь;
3. Нерациональное использование ресурсов;
4. Отсутствие приборов учета для оперативного контроля уровня потребления;
5. Несовершенство корпоративной культуры: отсутствие у персонала осознания важности экономии энергетических ресурсов в течение рабочего процесса (выключение света в кабинетах, открытие окон и т. д.).

На фоне ужесточения экологических норм и удорожания ТЭР, расходы на которые в себестоимости выпускаемой продукции достигают уровня до 40–50%, отечественные предприятия стремятся к снижению затрат и повышению уровня своей конкурентоспособности. Так как расходы на энергоресурсы составляют значительную долю в структуре затрат, предприятия все чаще внедряют энергосберегающие мероприятия, чтобы снизить этот показатель. На основе проведенного энергоаудита составляются программы энергосбережения, включающие различные виды мероприятий. При этом в условиях ограниченности финансовых ресурсов у организаций нет возможности реализовывать все проекты одновременно, поэтому из них приходится выбирать, оценивая их эффективность. Чтобы оценить эффективность энергосберегающих мероприятий необходимо проанализировать энергоёмкость выпускаемой продукции до и после внедрения. Также с помощью применения методов факторного анализа возможно оценить от-

клонения в фактических показателях энергопотребления с плановыми, которые закладывались в проектной документации. Для этого рассчитывается **индекс энергоёмко-**

сти выпускаемой продукции, который в рамках факторного анализа оценивается в стоимостных величинах и имеет следующий вид:

$$I_{\text{Э}} = \frac{\text{сумма потреб. энергоресурсов}}{V\text{ВП}_{\text{общ}}}$$

В данном случае $V\text{ВП}_{\text{общ}}$ — общий объем выпущенной продукции.

Топливо-энергетические ресурсы, потребляемые предприятием, можно разделить на два основных вида: тепловую и электрическую энергию. Для составления полной формы индекса энергоёмкости необходимо оценить какие факторы влияют на объем потребления каждого из энергоресурсов.

Несмотря на тенденции к снижению объемов потребляемой энергии, их должно быть достаточно для поддержания комфортных условий для рабочих и сотрудников в течение рабочего процесса. Одной из особенностей отечественной экономики является большой вклад территориального фактора в объемы потребления энергии, не связанных с технологическими нуждами. Для многих регионов нашей страны характерны суровые погодные условия и длительные отопительные сезоны, что сказывается на объемах потребления тепловой энергии. Кроме этого расход зависит от вида используемого отопления (водяного, парового, газового), наличия специального оборудования, позволяющего переводить систему в режим дежурного отопления в нерабочие часы на предприятии. Расход электрической энергии зависит от экономичности и энергоэффективности используемого оборудования, вида выполняемых работ, так как в зависимости от их сложности необходим разный уровень освещенности рабочего места.

Выделим в общем виде факторы, влияющие на потребление ТЭР предприятием и разделим их по видам энергии.

Факторы, влияющие на объем потребления тепловой энергии:

- Погодные условия;
- Назначение помещений учреждения;
- Режим работы предприятия;
- Состав, количество и мощность энергопотребляющего оборудования.

Факторы, влияющие на объем потребления электрической энергии:

- Погодные условия;
- Назначение помещений учреждения;
- Режим работы предприятия;
- Состав, количество и мощность энергопотребляющего оборудования.

Из перечисленных в обобщенном виде факторов погодные условия относятся к внешним, все остальные — внутренним, то есть на них можно оказывать влияние.

Далее возможно провести классификацию факторов потребления тепловой и электроэнергии в зависимости от нужд, на которые они используются:

- Тепловая энергия — на технологические нужды оборудования; на отопление; на вентиляцию.
- Электрическая энергия — на технологические нужды оборудования; на освещение помещений.

Таблица 1. Классификация факторов потребления энергоресурсов

Вид ТЭР	Направление использования	Влияющие факторы
Тепловая энергия	Технологические нужды оборудования	Состав оборудования Количество оборудования Мощность Время работы
	Отопление Вентиляция	Количество помещений Назначение помещений Площадь помещений
Электроэнергия	Технологические нужды оборудования	Состав Количество оборудования Мощность Время работы
	Освещение	Количество помещений Назначение помещений Площадь помещений Виды работ

Сгруппировав перечисленные факторы формируем модель энергоёмкости выпускаемой продукции. Она имеет следующий вид:

$$I_3 = \frac{[\sum(D_n K_n \Pi_n q_n) + \sum Q_{\text{отоп}} + \sum Q_{\text{вент}}] \Pi_{\text{тэ}} + [\sum(D_m K_m \Pi_m e_m) + \sum E_{\text{осв}}] \Pi_{\text{ээ}}}{\text{ВВП}_{\text{общ}}}$$

где I_3 — индекс энергоёмкости продукции, (руб/руб); D_i — количество отработанных дней за период, дн; K_i — коэффициент сменности; Π_i — продолжительность рабочей смены, дн; q_i — удельное потребление тепловой энергии оборудованием, (Гкал/час); e_i — удельное электропотребление оборудованием, (кВтч/час); $Q_{\text{отоп}}$ — расход тепловой энергии на отопление за период, (Гкал); $Q_{\text{вент}}$ — расход тепловой энергии на вентиляцию за период, (Гкал); $E_{\text{осв}}$ — расход электроэнергии на освещение за период (кВтч); $\Pi_{\text{тэ}}$ — тариф на тепловую энергию (руб/Гкал); $\Pi_{\text{ээ}}$ — тариф на электроэнергию (руб/кВтч); $\text{ВВП}_{\text{общ}}$ — общий объем выпущенной продукции (руб).

Данная модель должна адаптироваться к структуре потребления энергетических ресурсов предприятием. Технологические нужды оборудования суммируются по всем его видам.

В условиях рыночной экономики многие крупные предприятия, имеющие достаточное количество финансовых ресурсов, реализует проекты по строительству объектов собственной генерации энергии. В случае с тепловой энергией это могут быть котельные установки, покрывающие полностью или частично тепловую нагрузку предприя-

тия. Для удовлетворения потребностей в электрической энергии производства строят энергоблоки на основе парогазовых турбин. Подобные проекты требуют больших капитальных затрат, и тоже могут быть отнесены к энергосбережению, если их реализация создает экономический эффект.

Фактор наличия у предприятия собственной генерации оказывает влияние на показатели стоимости тепловой и электрической энергии. Таким образом, в случае отсутствия у организации в собственности объектов тепло и энергоснабжения, используемых для покрытия собственных нужд, в показателях стоимости тепловой и электроэнергии будут записываться тарифы, по которым они приобретаются у снабжающих организации, т. е. энергетических компаний. При наличии собственных источников генерации данные показатели учитываются по себестоимости выработки.

Проводя анализ полученной модели можно выявить наиболее значимые факторы энергоёмкости продукции, составить рекомендации по их корректировке, а также оценить эффективность управления энергосбережением на предприятии.

Литература:

1. Фрей Д. А., Костюченко П. А., Зубкова А. Г. и др. Оценка экономической эффективности энергосбережения: теория и практика: Справочно-методическое издание / под общей редакцией А. Г. Зубковой, Д. А. Фрей. — М.: «Интехэнерго-Издат», «Теплоэнергетик», 2015. — 400 с.
2. Снижение энергоёмкости ВВП // Министерство энергетики Российской Федерации. URL: <https://minenergo.gov.ru/node/441> (дата обращения: 20.05.2017).

Проблемы финансовой устойчивости банка

Листратов Никита Алексеевич, студент
Московский финансово-промышленный университет «Синергия»

Стабильное развитие экономики, в том числе ее важного звена — банковской системы, — это ключевая проблема современности. Именно слабость системы обеспечения устойчивого и стабильного развития, совместно с отсутствием конструктивных методов защиты банков от внешних и внутренних угроз обуславливают нестабильность банковского сектора Российской Федерации, что в полной мере было продемонстрировано мировым экономическим кризисом 2008 и 2014 года, когда банковская система нашей страны столкнулась с множеством серьезнейших вызовов, которые требовали скоординированного и адекватного ответа.

Одним из самых важных условий развития отечественной экономики является формирование стабильной банковской системы. Успешное же функционирование банковской системы в целом зависит от финансовой устойчивости каждого отдельного банка, его способности противодействовать негативным факторам и динамично развиваться. [5, с.25]

В процессе анализа финансовой устойчивости банка весьма важно учитывать такие денежные потоки, влияющие на эффективность деятельности банка, как:

- получение доходов по процентам по всем типам банковских активов;

- изменение стоимости портфеля ценных бумаг на рынке;
- выплата процентов по привлеченным ресурсам;
- чистый приток или отток новых ресурсов (собственного капитала и привлеченных средств);
- изменение стоимости активов, что вызвано потребностью в их внеплановой реализации в целях выполнения текущих обязательств или перевода денежных средств в другие виды вложений. Первый шаг, который дает возможность определения уровня финансовой устойчивости банков, — это анализ структуры банковских активов и пассивов. При осуществлении анализа активов важно учитывать тот момент, что доля работающих активов в балансе банка должна составлять не менее 50 %.

Если банк имеет значительную долю «плохих» активов, то это приводит к снижению отдачи активов и потери ликвидности. Кроме этого, следует учитывать соотношение основных видов работающих активов: кредитов и ценных бумаг. При этом доля кредитов в портфеле активов банка не должна превышать 60–65 % валюты баланса, а доля ценных бумаг должна составлять 20–25 %. Вместе с тем, если даже совокупный объем кредитного портфеля удовлетворяет указанному ограничению, но в нем в основном являются кредиты одного вида, то активы нельзя считать достаточно диверсифицированными.

Проблемами финансовой устойчивости российского банковского сектора остаются недостаточная капитализация банковской системы для реализации задач по экономическому росту и ограниченная ликвидность. [1, с.18]

Кроме того, сокращение капитала кредитных учреждений порождает негативные последствия как для самой банковской системы, так и для экономики в целом. Учитывая тот факт, что собственный капитал должен демпфировать разницу между активами и пассивами по срокам, то в условиях преобладания краткосрочных пассивов и без наличия достаточного уровня собственного капитала банки не могут осуществлять вложение средств в средне- и долгосрочные проекты.

В связи с этим, необходимо проводить рекапитализацию отечественных банков, которая должна осуществляться в соответствии с комплексной программой рекапитализа-

ции отечественной банковской системы. В этой программе обязательно должны содержаться четкие критерии отбора банков с целью их последующей поддержки и основные принципы принятия данного рода решений.

Подводя итоги, необходимо выделить следующие аспекты повышения финансовой устойчивости банков в России:

- Укрепление уз сотрудничества с различного рода предприятиями, что позволит минимизировать влияние внешних рисков, даст возможность повышения престижа и доверия к банкам. С этой целью необходимо усовершенствовать технологии расчетов, диверсификацию клиентской базы по отраслям;
- Формирование механизмов, которые обеспечили бы защиту банковских депозитов от нестабильности на мировом рынке и от инфляции, совместно с совершенствованием системы денежных переводов и платежей;
- Диверсификация кредитных портфелей по отраслевой принадлежности клиентов и по срокам позволяет преодолеть результативно-детерминированные риски ликвидности и страховать внешние структурно-функциональные риски активных операций;
- Освоение новых информационных продуктов, внедрения прогрессивных технологических приемов банковского менеджмента способствует предупреждению технических рисков;
- Повышение степени транспарентности деятельности отечественных банковских учреждений для органов надзора. [6, с.864]

Кроме этого, банки должны разработать стратегии посткризисного развития, предусмотрев адекватные системы управления рисками, доходностью, ликвидностью, капиталом. Банки должны постоянно реализовывать меры по повышению капитализации за счет средств существующих и новых участников.

Также необходимо отметить, что комплексный подход ко всем перечисленным аспектам деятельности банковских учреждений позволит эффективно предупредить симптомы банковских кризисов и повысить финансовую устойчивость совместно с конкурентоспособностью на рынке банковских услуг.

Литература:

1. Карминский А. М., Морозкин А. Ю. Нужна ли модернизация российской банковской системы? // Банковское дело. — 2010. — № 3. — С. 18–21.
2. Карминский А. М., Солодков В. М., Сосюрко В. В. Единое рейтинговое пространство: шаг от мифа к реальности // Банковское дело, 2011. — № 6. — С. 38–44.
3. Кудреватых Н. Клиент-банк: проблема выбора. — М.: LAP Lambert Academic Publishing, 2011. — 100 с.
4. Кузнецова Л. Реализация системного подхода к аналитическому обеспечению управления финансовой устойчивостью коммерческого банка // Финансы, денежное обращение, кредит. — 2011. — № 1. — С. 567–571.
5. Мирошниченко О. С. Прибыль в формировании и регулировании банковского капитала // Финансовая аналитика: Проблемы и решения. 2013. — № 24. — С. 25–35.

6. Мурысёв А. А. Проблемы обеспечения финансовой устойчивости коммерческих банков // Молодой ученый. — 2016. — № 11. — С. 864–867.
7. Омельяненко А. Секьюритизация банковских активов. — М.: LAP Lambert Academic Publishing, 2014. — 260 с.

Национальная гарантийная система: отечественный и зарубежный опыт

Ложечко Александр Сергеевич, аспирант, ассистент
 Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (г. Москва)

В статье проанализирован зарубежный опыт функционирования гарантийных организаций на примере Японии и ряда иных государств. Рассмотрена структура Национальной гарантийной системы Российской Федерации, ее ключевые инструменты. Кратко охарактеризована Программа стимулирования кредитования МСП («Программа 6,5»).

Ключевые слова: условные обязательства, национальная гарантийная система, гарантийные организации, поручительство

Под условными обязательствами понимается долг, время и величина которого зависят от того, наступит какое-либо неподвластное государству событие или нет. Это определение указывает на неопределенность момента и суммы платежа, а также вероятность того, что платить вообще не придется [2, С. 242].

В расходной части бюджета любой страны всегда зафиксированы обязательства, которые правительство данной страны берет на себя и обязуется исполнить. Такие обязательства являются явными и прямыми, то есть они имеют место быть и признаются в силу своего закрепления в законе о бюджете или в соответствующем договоре (контракте) и являются обязательством при любых условиях (отсюда иное их название — безусловные обязательства).

Однако обязательства государства на этом не исчерпываются, что связано в первую очередь с различными ожиданиями граждан. Так, например, экономические субъекты обоснованно считают, что государство в будущем выплатит пенсии, спасет финансовую систему от краха, поможет государственным предприятиям избежать дефолта, устранит последствия природных или техногенных катастроф и т. д. Такие обязательства принято относить к неявным или условным.

С. А. Сторчак приводит в своей книге «Условные обязательства» классификацию условных обязательств бюджета и фискальных рисков, а также указывает на следующие основные формы таких обязательств: государственные гарантии и системы государственного страхования, пенсионные обязательства будущих периодов, обязательства региональных и местных властей, обязательства в рамках частно-государственного партнерства, обязательства предприятий (корпораций, акционерных обществ) с государственным участием, обязательства по поддержанию жизнедеятельности и стабильности финансовой системы. [6].

Наиболее комплексными и значимыми зарубежными исследованиями государственных гарантий являются международные исследования Алессандро Карпинелло, парт-

нера итальянского подразделения «KPMG» — «KPMG Advisory», «Доступ к кредитным гарантиям: связующий актив между государством и рынком» [9], «Схемы кредитного гарантирования для субъектов МСП — обзор международной практики» Джейкоба Левитски [7], а также некоторые исследования Группы Всемирного Банка [8]. Стоит также отметить различные схемы государственной гарантийной поддержки, принятые в каждой отдельной стране.

Анализ приведенных выше исследований и зарубежных нормативных правовых актов позволяет сделать вывод о том, что в мировой практике существует два вида государственной гарантийной поддержки: прямая (когда государство напрямую выступает как участник договора о предоставлении государственной гарантии) и косвенная (когда государство гарантирует обязательства субъектов экономики опосредованно, через специально созданные организации).

Абсолютное большинство схем косвенной государственной гарантийной поддержки посвящено поддержке субъектов малого и среднего предпринимательства: в 85 странах созданы специальные организации, занимающиеся гарантированием обязательств малого и среднего предпринимательства. Малый и средний бизнес, на наш взгляд, является одной из важнейших основ формирования среднего класса в нашей стране, обеспечения стабильного экономического роста (особенно в условиях турбулентности), что является областью научных исследований многих отечественных ученых-экономистов [3, 4, 5].

Такие организации создаются в соответствии с одной из трех моделей: государственной, смешанной или частной; при этом фактически гарантийные организации, созданные в соответствии со смешанной моделью, все равно принадлежат государству (через контрольный пакет акций). Частные организации, кроме непосредственно гарантийной поддержки, оказывают так же и ряд других услуг, как то: предоставление кредитов во Франции, лизинговые опера-

ции во Франции и Индонезии, финансовое консультирование в Италии, Японии и Франции.

Рассмотрим схему косвенной гарантийной поддержки в Японии. В Японии государственные гарантии предоставляются через 52 специализированные Кредитные Гарантийные Корпорации («Credit Guarantee Corporations»): 47 организаций расположены по всей стране (в соответствующих префектурах) и 5 в крупнейших японских городах. Самой крупной организацией является Credit Guarantee Corporation in Tokyo (CGCT).

Все CGC в Японии являются некоммерческими организациями, контролируемые Министерством финансов или Министерством экономики, торговли и промышленности Японии.

Японская схема государственной гарантийной поддержки также затрагивает в основном предприятия малого и среднего бизнеса и позволяет покрывать до 100% обязательств по кредитам. При этом гарантийная система Японии («credit guarantee system») представляет собой одну из двух частей так называемой «Credit supplementary system», в которую входит также система кредитного страхования («credit insurance system»).

Участниками «Credit supplementary system» являются малые и средние предприятия, банки, организации «Credit Guarantee Corporation in Tokyo» и «Japan Finance Corporation» (JFC), центральное и токийское правительства.

В соответствии с договором страхования кредитов между JFC и CGCT, JFC обязуется застраховать кредитные гарантии, выданные CGCT. CGCT осуществляет страховые взносы из сумм, которые принципалы выплатили в качестве платы за предоставление гарантии.

В том случае, если гарантийный случай все-таки наступает, CGCT выплачивает кредитной организации соответствующие денежные средства, 70% — 80% из которых составляют средства JFC, выплаченные гарантийной организации по страховому случаю. Если CGCT получает от принципала денежные средства в порядке регресса, то часть этих средств возвращается JFC.

Центральное правительство выступает как основатель «Japan Finance Corporation», осуществляет контрольные функции над «Credit Guarantee Corporation in Tokyo», субсидирует токийское правительство, которое, в свою очередь, способствует улучшению предпринимательского климата в Токио через субсидии и иные формы государственной поддержки на основании специальных договоров с CGCT.

Чтобы получить государственную гарантию, организация должна отвечать следующим требованиям: численность сотрудников и уставный капитал не должны превышать установленные значения (для розничной торговли это, например, 50 человек и 50 миллионов йен, а для организаций обрабатывающей промышленности — не более 300 человек и 300 миллионов йен).

Государственные гарантии в Японии не доступны организациям агропромышленного сектора, лесного хозяйства,

рыболовства и финансового сектора. Обязательным условием получения гарантии является не только обязательность ведения бизнеса на территории Токио, но и проживание владельцев организации в этом городе. Предельная величина гарантии составляет для обеспеченных гарантий 200 миллионов йен, а для необеспеченных гарантий — лишь 80 миллионов.

Условиями предоставления гарантий «Credit Guarantee Corporation in Tokyo» предусмотрено взимание платы с принципалов за предоставление гарантии в размере 0,5–2,2% от номинальной величины гарантируемого кредита.

Кроме того, гарантийная поддержка МСП в зарубежных странах характеризуется следующими особенностями:

- 1) высокая доля гарантийной поддержки МСП в валовом внутреннем продукте (далее — ВВП) (1,2% для стран Восточной Европы и Азии и 0,2% для стран Западной Европы) и в объеме кредитования МСП (4,2% для стран Восточной Европы и Азии и 2% для стран Западной Европы), в объеме выдач кредитов МСП (4,1% для стран Восточной и Западной Европы). При этом значимый уровень гарантийной поддержки МСП в ВВП для стран Восточной Европы и Азии составляет не менее 0,5% (в России по итогам 2013 г. — 0,1% в ВВП и 1% в объеме кредитования МСП);
- 2) развитый рынок финансирования МСП банковским сектором (доля кредитного портфеля МСП в ВВП в странах Восточной Европы и Азии достигает 25%, в России — на уровне 12%) и высокая доля инвестиционных кредитов в портфеле МСП (76% и 48% в странах Западной Европы и странах Восточной Европы и Азии соответственно против 26% в России);
- 3) относительно низкая стоимость финансирования МСП (сред между ставками для субъектов МСП и крупных предприятий находится в диапазоне от 0,7 п. п. в странах Восточной Европы до 1,7 п. п. в странах Западной Европы, в России — 2,6 п. п.).

Уровень развития МСП зависит от макроэкономической конъюнктуры, налоговой политики государства, политических, демографических и социокультурных факторов, а также от региональных и местных социально-экономических условий и особенностей.

В Российской Федерации косвенная гарантийная поддержка предоставляется в рамках Национальной гарантийной системы.

В соответствии с Приказом Минэкономразвития России от 19.02.2015 № 74 «Об утверждении основных положений Стратегии развития Национальной гарантийной системы поддержки малого и среднего предпринимательства на период до 2020 года», под Национальной гарантийной системой (далее — НГС) следует понимать «трехуровневую систему гарантийных организаций, включающая в себя акционерное общество «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства» (далее — АО «Корпорация «МСП»), акционерное общество «Россий-

ский Банк поддержки малого и среднего предпринимательства» (далее — АО «МСП Банк») и региональные гарантийные организации (РГО), которые во взаимодействии друг с другом обеспечивают значимую и эффективную поддержку субъектам малого и среднего предпринимательства (далее — МСП), организациям, образующим инфраструктуру поддержки субъектов МСП (далее — ор-

ганизации инфраструктуры поддержки), специализированным финансовым обществам в рамках сделок секьюритизации на федеральном и региональном уровнях с помощью гарантий и поручительств, а также единых стандартов работы гарантийных организаций».

Состав участников финансовых отношений в рамках НГС представлен на рисунке 1.



Рис. 1. Участники Национальной гарантийной системы [1]

Необходимо отметить, что роль Агентства кредитных гарантий в настоящее время выполняет АО «Корпорация МСП».

Находясь в сердце НГС, АО «Корпорация МСП» оказывает субъектам малого и среднего бизнеса финансовую поддержку по следующим основным направлениям [10]:

1. Предоставление финансовыми организациями (в том числе, банками) — партнерами участников Национальной гарантийной системы кредитов и займов субъектам МСП и организациям инфраструктуры поддержки МСП (в том числе, финансовым организациям) с обеспечением в виде гарантий или поручительств участников НГС;

2. Привлечение специализированной финансовой организацией средств в рамках сделок секьюритизации, обеспечиваемых гарантиями и поручительством участников НГС;

3. Обеспечение гарантиями и поручительством участников НГС обязательств субъектов МСП (в денежном эквиваленте), исполняемых ими по заключенным по результатам закупок договорам и контрактам;

4. Предоставление уполномоченными банками Корпорации МСП кредитов субъектам МСП и организациям инфраструктуры поддержки МСП в рамках Программы стимулирования кредитования субъектов МСП;

5. Предоставление субъектам МСП и организациям инфраструктуры поддержки МСП кредитов АО «МСП Банк».

Следует отметить, что стоимость независимой гарантии АО «Корпорация «МСП» ниже стоимости страховки основных средств, предоставляемых в качестве обеспечения по кредиту, кроме того независимая гарантия АО «Корпорация «МСП» является твердым обеспечением, то есть ее стоимость не снижается с течением времени. При этом АО «Корпорация «МСП» может предоставить независимую гарантию в размере до 50% от суммы кредита и до 70% от суммы гарантии исполнения контракта, суммы кредита на исполнение контракта.

На рисунке 2 приведены отдельные элементы системы гарантийных продуктов Национальной Гарантийной Системы (см. рисунок 2).

Кроме того, одной из важнейших задач Корпорации МСП является обеспечение субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП) доступными кредитными ресурсами.

Совместно с Минэкономразвития России и Банком России Корпорация разработала Программу стимулирования кредитования субъектов МСП, реализующих проекты в приоритетных отраслях, которая фиксирует процентную ставку по кредитам в сумме не менее 5 млн рублей для малых предприятий на уровне до 10,6% годовых, для средних предприятий — до 9,6% годовых.

Корпорация
МСП

Многоканальная система гарантийных продуктов Национальной Гарантийной Системы

НГС: Целевая трехуровневая модель оказания гарантийной поддержки субъектам МСП и объектам инфраструктуры поддержки субъектов МСП

	Продукты	Лимит гарантийной поддержки	Плановый объем 2017 г.	Каналы продаж	Организации - источники поступления заявок
Корпорация	<ul style="list-style-type: none"> Предоставление гарантий для средних и крупных проектов Предоставление поручительства в рамках Программы стимулирования кредитования субъектов МСП («Программа 6,5») 	От 100 млн рублей	69,8 млрд руб.	<ul style="list-style-type: none"> Банковские каналы Небанковские каналы Прямые каналы 	<ul style="list-style-type: none"> Банки-партнеры Отраслевые ассоциации/общественные организации Центры поддержки предпринимательства Федеральные и региональные органы исполнительной власти МСП Банк и РГО
МСП Банк	<ul style="list-style-type: none"> Предоставление гарантий в рамках «поточных» технологий 	25-100 млн рублей	10 млрд руб.	<ul style="list-style-type: none"> Банковские каналы Небанковские каналы 	<ul style="list-style-type: none"> Банки-партнеры Многофункциональные центры предоставления государственных и муниципальных услуг Центры поддержки предпринимательства Федеральные и региональные органы исполнительной власти Корпорация МСП
81 РГО	<ul style="list-style-type: none"> Предоставление поручительств в рамках «поточных» технологий 	До 25 млн рублей	25 млрд руб.	<ul style="list-style-type: none"> Банковские каналы Небанковские каналы 	<ul style="list-style-type: none"> Центры поддержки предпринимательства Федеральные и региональные органы исполнительной власти Корпорация МСП
Итого НГС			104,8 млрд руб.		

Рис. 2. Многоканальная система гарантийных продуктов Национальной Гарантийной Системы [10]

Кредитные организации, предоставляющие финансирование предпринимателям по Программе получают возможность рефинансирования в Банке России по ставке 6,5% годовых, поэтому Программа получила второе название «Шесть с половиной».

Целью настоящей Программы является создание механизма поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства путем предоставления кредитных средств на льготных условиях для создания или приобретения основных средств (включая строительство, реконструкцию, модернизацию объектов капитального строительства, в том числе выполнение инженерных изысканий, подготовку проектной документации для их строительства, реконструкции, модернизации), запуска новых проектов, а также для пополнения оборотного капитала либо через оказание поддержки субъектам МСП организациями, осуществляющими управление технопарками (технологическими парками), технополисами, научными парками, промышленными парками, индустриальными парками, агропромышленными парками, путем предоставления организациям, управляющим объектами инфраструктуры поддержки субъектов МСП, инвестиционных кредитов для строительства, реконструкции объектов инфраструктуры поддержки субъектов МСП, в том числе выполнения инженерных изысканий, подготовки проектной документации для строительства, реконструкции объектов капитального строительства, оснащения производственным, технологическим и иным оборудованием, предназначенных для осуществления субъектами МСП — резидентами объектов инфраструктуры поддержки субъектов МСП.

Одной из ключевых задач АО «Корпорация МСП» является формирование национальной гарантийной системы (НГС) на основе функционирующих региональных гарантийных организаций (фондов) с единым центром компетенций в лице Корпорации.

В рамках соглашения о сотрудничестве РГО получает возможность воспользоваться контргарантиями Корпорации — гарантийным обеспечением исполнения обязательств по договору поручительства и синдицированными гарантиями — продуктом, позволяющим объединить поручительство РГО с банковской гарантией Корпорации.

Прямое сотрудничество Корпорации и РГО — дополнительный инструмент гарантийной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, нацеленный на увеличение сроков и объемов кредитования МСП при недостаточности залогового обеспечения и обеспечительных ресурсов РГО.

Гарантийные продукты включают в себя три основных элемента.

Согарантия — это совместный продукт Корпорации МСП и РГО, в котором Корпорация предоставляет прямую гарантию в пользу банка в целях обеспечения исполнения обязательств субъекта МСП по Кредитному договору. Обязательным условием предоставления гарантии Корпорацией является наличие поручительства РГО в структуре обеспечения исполнения обязательств субъекта МСП по кредитному договору.

Гарантия Корпорации МСП и поручительство РГО совместно обеспечивают исполнение обязательств заемщика

в пределах 70 % от суммы кредитных требований банка к заемщику.

Для получения кредитных средств по согарантии заемщику необходимо:

1. Обратиться за предоставлением кредита в банк-партнер РГО и Корпорации МСП;
2. Получить предварительное одобрение кредита от банка-партнера с условием предоставления гарантии Корпорацией МСП и поручительства РГО;
3. Обратиться через банк-партнер в Корпорацию МСП и РГО;
4. Получить согласие Корпорации МСП и РГО по участию в сделке;
5. Заключить договор;
6. Получить кредит в банке-партнере после предоставления гарантии Корпорацией МСП.

При согарантии Корпорация МСП и РГО заключают два трехсторонних договора (гарантии и поручительства) с заемщиком и банком в соответствии с требованиями своей внутренней документации.

Гарантия в данном случае является безотзывной, предоставляется юридическим лицам, индивидуальным предпринимателям, крестьянским (фермерским) хозяйствам, потребительским кооперативам — субъектам МСП.

Максимальный срок предоставления гарантии устанавливается по решению Коллегиального органа АО «Корпорация МСП», но не может превышать установленных пределов по отдельным целям гарантирования.

Так, максимальный срок гарантии, предоставляемой в обеспечение исполнения части обязательств заемщика по кредитным договорам, средства в рамках которых направляются на приобретение основных средств в собственности или оплату платежей по договорам долгосрочной аренды, создание и увеличение основных средств и т. п. составляет 184 месяца, тогда как максимальный срок гарантии, предоставляемые в обеспечение кредитов с целью пополнения оборотных средств, составляет 52 месяца.

При этом взимается плата за предоставление гарантии — 0,75 % годовых от суммы гарантии за весь срок ее действия. При сумме гарантии более 50 млн рублей вознаграждение за гарантию подлежит ежегодному перерасчету исходя из суммы основного долга по гарантируемому кредиту по состоянию на дату начала следующего финансового года.

Обязательным условием предоставления гарантии является наличие обеспечения в виде поручительства региональной гарантийной организации.

Гарантийным случаем является просрочка исполнения принципом обязательства вернуть полностью или частично сумму кредита в течение более чем 90 дней.

Контргарантия — это совместный продукт Корпорации и РГО, в котором Корпорация предоставляет независимую гарантию в пользу банка в целях обеспечения исполнения обязательств РГО по договору поручительства. Принци-

палом в данном случае является региональная гарантийная организация.

Гарантия в данном случае также является безотзывной, предоставляется на срок, не превышающий 184 месяца (при предоставлении гарантии на цели пополнения оборотных средств срок действия гарантии составляет не более 52 месяцев).

Вознаграждение за гарантию составляет 1,25 % годовых от суммы гарантии за весь срок действия гарантии. При сумме гарантии более 50 млн рублей вознаграждение за гарантию подлежит ежегодному перерасчету исходя из суммы основного долга по кредиту по состоянию на дату начала следующего финансового года.

Целью предоставления гарантии в данном случае является обеспечение исполнения части обязательств региональных гарантийных организаций, превышающих собственные лимиты на одного заемщика по договорам поручительства, обеспечивающих обязательства субъектов МСП перед кредитными организациями по кредитным и иным договорам кредитного характера.

При этом кредитные средства согласно кредитным и иным договорам кредитного характера должны быть направлены на цели приобретения основных средств в собственность или оплату платежей по договорам долгосрочной аренды, или создание и увеличение основных средств включая строительство, реконструкцию или ремонт, а также финансирование на цели модернизации и инновации малых и средних предприятий.

Также кредитные средства могут быть направлены на расчеты с поставщиками и подрядчиками в рамках строительства нежилой недвижимости. При кредитовании торгового предприятия кредит должен направляться на инвестиционные неторговые цели, в том числе на цели приобретения недвижимого имущества, подлежащего сдаче в аренду третьим лицам, включая торговые предприятия.

В составе кредита, обеспечением по которому выступает гарантия Корпорации, может быть до 30 % кредита направлено на сопровождение проекта. Также часть кредита может быть направлена на уплату АО «Корпорация МСП» вознаграждения за предоставление гарантии.

Кредит, обеспечением по которому выступает гарантия АО «Корпорация МСП», может быть предоставлен на рефинансирование инвестиционного кредита любого банка. Гарантия АО «Корпорация МСП» может быть предоставлена в обеспечение кредита (невозобновляемой кредитной линии) при выдаче очередного транша по кредиту. При этом лимит ответственности АО «Корпорация МСП» рассчитывается исходя из кредитных требований по кредиту (невозобновляемой кредитной линии) в целом.

Гарантия Корпорации может быть предоставлен для обеспечения:

- 1) выданных кредитов;
- 2) реструктурируемых/рефинансируемых кредитов;
- 3) кредитов для неторгового сектора с целью пополнения оборотных средств.

Гарантийным случаем является просрочка исполнения заемщиком обязательства вернуть полностью или частично денежную сумму, полученную по договорам кредита или иным договорам кредитного характера в течение более, чем 90 дней, а также отказ РГО от исполнения обязательств по договору поручительства либо неисполнение РГО обязательств по договору поручительства в течение 3 календарных дней с момента предъявления банком требования о погашении за заемщика задолженности по кредитному договору.

Синдицированная гарантия — это совместный продукт АО «Корпорация МСП» и РГО, в котором АО «Корпорация МСП» предоставляет независимую гарантию в пользу банка в целях обеспечения исполнения обязательств субъекта МСП по кредитному договору.

Обязательным условием выдачи гарантии АО «Корпорация МСП» является наличие поручительства РГО в структуре обеспечения кредита.

Гарантия АО «Корпорация МСП» и поручительство РГО совместно обеспечивают исполнение обязательств заемщика в пределах 70% от суммы кредитных требований банка к заемщику.

Для получения кредитных средств по синдицированной гарантии заемщику необходимо:

- 1) обратиться за предоставлением кредита в банк-партнер РГО и АО «Корпорация МСП»;
- 2) получить предварительное одобрение кредита от банка-партнера с условием предоставления гарантии АО «Корпорация МСП» и поручительства РГО;
- 3) обратиться через банк-партнер в АО «Корпорация МСП» и РГО;
- 4) получить согласие АО «Корпорация МСП» и РГО по участию в сделке;
- 5) получить кредит в банке-партнере после предоставления гарантии АО «Корпорация МСП» и поручительства РГО.

Одним из требований предоставления синдицированной гарантии является заключение четырехстороннего договора между заемщиком, банком, РГО и АО «Корпорация МСП» по форме, утвержденной АО «Корпорация МСП».

Гарантия в данном случае также является безотзывной, предоставляется на срок, не превышающий 184 месяца. При предоставлении гарантии на цели пополнения оборотных средств срок действия гарантии составляет не более 52 месяцев.

Плата за предоставление гарантии составляет 1,25% годовых от суммы гарантии за весь срок действия гарантии. При сумме гарантии более 50 млн рублей вознаграждение за гарантию подлежит ежегодному перерасчету исходя из суммы основного долга по кредиту по состоянию на дату начала следующего финансового года.

Целью предоставления гарантии в данном случае является обеспечение исполнения части обязательств заемщиков (субъектов малого и среднего предпринимательства) по:

- заключаемым с банками кредитным договорам и иным договорам кредитного характера;
- по ранее заключенным с банками кредитным договорам и иным договорам кредитного характера. При этом кредитные средства в рамках договора могут быть предоставлены заемщику частично или не предоставлены.

По заключаемым заемщиками с банками кредитным договорам и иным договорам кредитного характера гарантия АО «Корпорация МСП» может быть предоставлена по кредитам со следующими формами кредитования:

- кредит;
- невозобновляемая кредитная линия;
- возобновляемая кредитная линия;
- овердрафт.

По ранее заключенным заемщиками с банками кредитным договорам и иным договорам кредитного характера гарантия АО «Корпорация МСП» может быть предоставлена по кредитам со следующими формами кредитования:

- кредит (гарантия АО «Корпорация МСП» предоставляется только в случае если условиями заключенного кредитного договора предусмотрена выдача кредита при условии оформления гарантии АО «Корпорация МСП»/получения положительного решения АО «Корпорация МСП» о предоставлении гарантии);
- невозобновляемая кредитная линия (гарантия предоставляется либо в случае если условиями заключенного кредитного договора предусмотрена выдача первого транша при условии оформления Гарантии Корпорации/получения положительного решения Корпорации о предоставлении гарантии, либо при выдаче очередного транша кредитной линии);
- возобновляемая кредитная линия, овердрафт (гарантия предоставляется либо в случае если условиями заключенного кредитного договора предусмотрена выдача первого транша при условии оформления гарантии АО «Корпорация МСП»/получения положительного решения Корпорации о предоставлении гарантии, либо при выдаче очередного транша кредитной линии, либо в случае увеличения действующего лимита кредитной линии, овердрафта, либо увеличения задолженности в рамках действующего лимита кредитной линии за счет увеличения суммы обеспечения).

При этом лимит ответственности Корпорации рассчитывается исходя из кредитных требований по кредиту (невозобновляемой/возобновляемой кредитной линии/овердрафту) в целом.

Кредит должен быть направлен на цели приобретения основных средств в собственность или оплату платежей по договорам долгосрочной аренды, или создание и увеличение основных средств, включая строительство, реконструкцию или ремонт, а также финансирование на цели модернизации и инновации малых и средних предприятий.

Также кредитные средства могут быть направлены на расчеты с поставщиками и подрядчиками в рамках строительство нежилкой недвижимости.

При кредитовании торгового предприятия кредит должен направляться на инвестиционные неторговые цели, в том числе на цели приобретения недвижимого имущества, подлежащего сдаче в аренду третьим лицам, включая торговые предприятия.

В составе кредита, обеспечением по которому выступает гарантия АО «Корпорация МСП», может быть до 30 % кредита направлено на сопровождение проекта (возможность кредитования целей некапитального характера в рамках проекта). Также часть кредита может быть направлена на уплату АО «Корпорация МСП» вознаграждения за предоставление гарантии. Кредит, обеспечением по которому выступает гарантия АО «Корпорация МСП», может быть предоставлен на рефинансирование инвестиционного кредита любого банка (за исключением кредитов банка, по которым происходит изменение первоначальных условий предоставления кредитов кроме изменений, касающихся уровня процентной ставки и залогового обеспечения).

Гарантия АО «Корпорация МСП» может быть предоставлен для обеспечения:

1. выданных кредитов;
2. реструктурируемых/рефинансируемых кредитов;
3. кредитов для неторгового сектора с целью пополнения оборотных средств.

Обязательным условием предоставления гарантии является наличие синдицированного обеспечения по кредитному договору — гарантия выдается только при наличии по кредитному договору обеспечения в виде поручительства РГО либо решения банка о такой структуре обеспечения.

Гарантийным случаем является просрочка исполнения заемщиком обязательства вернуть полностью или частично денежную сумму, полученную по договорам кредита или иным договорам кредитного характера, в течение более чем 90 дней.

Заключение.

Анализ приведенных выше исследований и зарубежных нормативных правовых актов позволяет сделать вывод о том, что в мировой практике существует два вида государственной гарантийной поддержки: прямая (когда государство напрямую выступает как участник договора о предоставлении государственной гарантии) и косвенная (когда государство гарантирует обязательства субъектов экономики опосредовано, через специально созданные организации).

Литература:

1. Приказ Минэкономразвития России от 19.02.2015 № 74 «Об утверждении основных положений Стратегии развития Национальной гарантийной системы поддержки малого и среднего предпринимательства на период до 2020 года».
2. Алехин Б.И. Государственный долг: учебное пособие / Б.И. Алехин. — М.: Магистр Инфра-М, 2011.

Абсолютное большинство схем косвенной государственной гарантийной поддержки посвящено поддержке субъектов малого и среднего предпринимательства: в 85 странах созданы специальные организации, занимающиеся гарантированием обязательств малого и среднего предпринимательства.

Такие организации создаются в соответствии с одной из трех моделей: государственной, смешанной или частной; при этом фактически гарантийные организации, созданные в соответствии со смешанной моделью, все равно принадлежат государству (через контрольный пакет акций). Частные организации, кроме непосредственно гарантийной поддержки, оказывают так же и ряд других услуг, как то: предоставление кредитов во Франции, лизинговые операции во Франции и Индонезии, финансовое консультирование в Италии, Японии и Франции.

Гарантийная поддержка МСП в зарубежных странах характеризуется следующими особенностями:

- 1) высокая доля гарантийной поддержки МСП в валовом внутреннем продукте (далее — ВВП) (1,2% для стран Восточной Европы и Азии и 0,2% для стран Западной Европы) и в объеме кредитования МСП (4,2% для стран Восточной Европы и Азии и 2% для стран Западной Европы), в объеме выдач кредитов МСП (4,1% для стран Восточной и Западной Европы). При этом значимый уровень гарантийной поддержки МСП в ВВП для стран Восточной Европы и Азии составляет не менее 0,5% (в России по итогам 2013 г. — 0,1% в ВВП и 1% в объеме кредитования МСП);
- 2) развитый рынок финансирования МСП банковским сектором (доля кредитного портфеля МСП в ВВП в странах Восточной Европы и Азии достигает 25%, в России — на уровне 12%) и высокая доля инвестиционных кредитов в портфеле МСП (76% и 48% в странах Западной Европы и странах Восточной Европы и Азии соответственно против 26% в России);
- 3) относительно низкая стоимость финансирования МСП (спред между ставками для субъектов МСП и крупных предприятий находится в диапазоне от 0,7 п. п. в странах Восточной Европы до 1,7 п. п. в странах Западной Европы, в России — 2,6 п. п.).

В Российской Федерации косвенная гарантийная поддержка предоставляется в рамках Национальной гарантийной системы в том числе с помощью трех ключевых инструментов: согарантии, контргарантии, синдицированной гарантии.

3. Балынин И. В. Введение прогрессивного налогообложения доходов физических лиц в Российской Федерации в контексте обеспечения социальной справедливости / И. В. Балынин // Финансы и кредит. 2016. № 31. С. 15–31.
4. Балынин И. В. Участие гражданского общества в реализации социальных функций государства / И. В. Балынин // Научные записки молодых исследователей. 2015. № 3. С. 24–29.
5. Полякова О. А. Особенности финансовой системы Российской Федерации / А. О. Полякова // Финансы и кредит. 2011. № 5 (437). С. 21–27.
6. Сторчак С. А. Условные обязательства [Текст]. — М.: АСТ: Зебра Е, 2000 г. — 253 с.
7. J. Levitsky. Credit guarantee schemes for SMEs — an international review [электронный ресурс] // The World Bank. Режим доступа: URL: http://siteresources.worldbank.org/EXTTEXPCOMNET/Resources/2463593-1213887855468/04_Credit_guarantee_schemes_for_SMEs.pdf
8. Timothy C. Irwin «Government Guarantees. Allocating and Valuing Risk in Privately Financed Infrastructure Projects» [электронный ресурс] // The World Bank, 2007. Режим доступа: URL.: http://siteresources.worldbank.org/INTSDNETWORK/Resources/Government_Guarantees.pdf
9. Carpinella Credit access guarantees: a public asset between State and Market / KPMG Advisory S. p.A., Italy, 2011
10. АО «Корпорация МСП» [электронный ресурс] / Режим доступа: URL: <http://corpmsp.ru/>

Экономические проблемы утилизации бытовых и промышленных отходов

Маркова Анна Алексеевна, студент;

Иванова Ангелина Андреевна, студент;

Пономарев Сергей Викторович, кандидат экономических наук, доцент

Дальневосточный государственный университет путей сообщения (г. Хабаровск)

В настоящее время, в связи с высокими темпами развития технического прогресса и постоянно растущей численностью населения, происходит увеличение объемов потребления сырья, и вместе с этим увеличивается и количество отходов. Необходимо отметить, что проблема утилизации отходов является не только экологической, но и экономической, т. к. помимо экологической безопасности важно обеспечить экономическую целесообразность.

Согласно ст. 1. закона РФ «Об отходах производства и потребления», отходы производства — это остатки сырья, материалов, полуфабрикатов, образовавшиеся при производстве продукции или выполнении работ и утратившие полностью или частично исходные потребительские свойства. Россия проходит мимо возможности получения огромной прибыли, которую зарубежные корпорации обретают от переработки отходов во вторичную продукцию. По данным «Ростехнологии», известно, что не менее 40% всех накопившихся в стране отходов (каждый год в стране создается более 3 млрд тонн промышленных отходов), представляет собой ценное вторичное сырье. Однако большая их часть никак не перерабатывается, а просто вывозится на полигоны. На сегодняшний день в России нет заводов, способных обеспечить полный цикл мусоропереработки. Как следствие уровень переработки отходов в стране менее 4–5%, отсюда вытекают проблемы потери топливно-энергетических ресурсов и накопления неиспользуемых отходов. Главной причиной столь низких показателей уровня переработки отходов является высокая цена на осуществление их сбора. Такой высокий уровень расходов объясняется

необходимостью создания специальных инфраструктур, сложностью разложения мусора на элементы, а также высоким расходом электроэнергии на переработку.

О данной проблеме в 2016 году также говорил В. В. Путин, отметив, что зачастую процесс переработки отходов осуществляется нелегально. Президент предложил три пути решения проблемы. Первый, когда заводы строят предприятия по утилизации. Второй, когда предприятия объединяются для найма оператора, который бы занимался утилизацией. Третий — государство само строит утилизационные заводы. Источником неконтролируемого захламления городов являются организации и предприятия, осуществляющие свою деятельность на данной территории. Посему, все расходы, связанные с санитарной очисткой, должны нести предприятия, а полученными от переработки средствами, должна распоряжаться администрация.

На сегодняшний день существует несколько способов утилизации отходов, например, захоронение на полигонах, сжигание, термическое разложение, брикетирование и наиболее приоритетный — вторичная переработка. Сжигание хоть и является наиболее предпочтительным способом утилизации, в сравнении с захоронением, но также считается нерентабельным, так как при сжигании теряется возможность повторного использования сырья. В утилизации вторичного полимерного сырья особое место занимает термическое разложение, в котором зачастую используют метод пиролиза, осуществляемый при низких температурах. Следовательно, наиболее безопасный для экологии и экономики способ утилизации — это вторичная переработка, так как он предполагает повторное использование сырья.

Таблица 1. **Образование, использование, обезвреживание и размещение отходов производства и потребления в Российской Федерации**

Год	Образование отходов производств и потребления — всего,	в том числе опасных	Использование и обезвреживание отходов производства и потребления	Размещение отходов производства и потребления на объектах, принадлежащих предприятию — всего	из них в местах:	
					хранения	захоронения
2011	4303,3	120,2	1990,7	2584,4	1919,4	665,0
2012	5007,9	113,7	2348,1	2912,0	2109,1	777,3
2013	5152,8	116,7	2043,6	4897,7	4071,8	814,9
2014	5268,3	124,3	2357,2	2951,4	2426,2	524,5
2015	5060,2	110,1	2685,1	2333,1	1978,1	354,6
2016	5441,3	98,3	3243,7	2620,8	2105,3	503,8

Для развития системы управления отходами необходимо: исправить существующие нормативные документы, т. е. сделать их более актуальными для сложившейся на данный момент ситуации, обеспечить оперативное информирование регионов об изменениях в сфере утилизации отходов и самое главное — усилить финансовый контроль над управлением отходами. Система управления отходами должна базироваться на таких принципах как: определение размера оплаты образования отходов допустимого и превышенного уровня, введение в действие системы субвенции на исследования в сфере утилизации, предоставление льгот предприятиям, принимающим участие в утилизации отходов. Улучшение процесса утилизации отходов требует принятия следующих мер: наделение федеральных органов власти особыми полномочиями по сбору и переработке мусора; наложение утилизационных обязательств для предприятий на выпускаемую ими продукцию, особенно для компаний, занимающихся нефтепереработкой, машиностроением и выпуском элект-

ро- и радиоприборов; а также введение ответственности за сбор мусора для физических лиц. Кроме того, не исключается возможность применения ограничения на захоронение твердых бытовых отходов. Чтобы привлечь внимание к рассматриваемой проблеме и дать мотивацию для поиска ее решения было бы правильным ввести ряд льгот организациям, самостоятельно осуществляющим контроль за переработкой отходов, дать возможность использования льгот на прибыль или на землю. Все вышеперечисленные методы решения данной проблемы, в первую очередь направлены на формирование специальной инфраструктуры в сфере обращения с отходами.

Развитие сферы утилизации и переработки отходов является одной из основных экономических задач, ответ на которую даст толчок к изменению взгляда на мусор, как на конечный продукт использования; увеличению охвата использования метода вторичной переработки и концентрации внимания на получение из него экономической прибыли.

Литература:

1. Переработка отходов // Википедия. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D0%B5%D1%80%D0%B5%D1%80%D0%B0%D0%B1%D0%BE%D1%82%D0%BA%D0%B0_%D0%BE%D1%82%D1%85%D0%BE%D0%B4%D0%BE%D0%B2#.D0.A1.D1.82.D0.B0.D1.82.D0.B8.D1.81.D1.82.D0.B8.D1.87.D0.B5.D1.81.D0.BA.D0.B8.D0.B5_.D0.BF.D0.BE.D0.BA.D0.B0.D0.B7.D0.B0.D1.82.D0.B5.D0.BB.D0.B
2. Переработка мусора (ТБО) в России // Переработка мусора (ТБО) — инвестиции в будущее. URL: <http://ztbo.ru/o-tbo/stati/stranni/pererabotka-musora-tbo-v-rossii>
3. Окружающая среда // Федеральная служба государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/environment/#

Взаимодействие органов власти с предприятиями малого бизнеса: анализ проблем и путей их решения

Маслешова Яна Алексеевна, магистрант

Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б. Н. Ельцина (г. Екатеринбург)

Актуальность рассматриваемой темы высока, так как именно малый бизнес может повысить эффективность отечественной экономики. Малый бизнес формирует основу для развития совершенствования больших предприятий, является, в большинстве своем, обслуживающим звеном. Вследствие этого необходим открытый, честный и взаимовыгодный диалог между властями и малым бизнесом.

Характерные черты взаимодействия предприятий малого бизнеса и с органами власти в РФ

Развитие бизнеса — одно из ключевых условий роста эффективности современной отечественной экономики. А сама экономика должна быть своеобразным механизмом взаимодействия органов власти с малым бизнесом. Необходимо, чтобы это взаимодействие развивалось в оптимальных для нынешней экономики формах и направлениях [2, с. 36]:

- формирование непосредственно инфраструктуры экономической системы, создание и поддержание оптимальных условий для эффективного развития экономики;
- размещение государственных и муниципальных заказов;
- институциональное оформление корпоративного сектора и т. д.

Взаимодействие малого бизнеса и органов власти — система партнерства органов государственной власти и местного самоуправления, профсоюзов, организаций работодателей и бизнес-структур в рамках регулирования социально-экономических проблем. Теоретическая концепция механизма этого взаимодействия и сотрудничества подразумевает такую его трактовку. Это все формы среднесрочного и долгосрочного взаимодействия органов власти и малого бизнеса с целью решить общественно значимые задачи на выгодных для всех условиях.

Систему представительства интересов малого бизнеса в органах власти надо сделать гибкой и многоуровневой. Вместе с тем подобного рода система даст возможность свети к минимуму возможности их соединения и выстраивать взаимоотношения на цивилизованной основе. На сегодняшний день динамику пути взаимодействия органов власти и малого бизнеса стало определять, в первую очередь, общество, для которого необходимо, чтобы бизнес скорректировался и не был больше частью проблемных мест государства, а стал обязательным компонентом их решения.

То есть, отечественному малому бизнесу надо постепенно уходить к новой модели самоорганизации при общении с органами власти, обеспечивая вместе с государством, в первую очередь, социальную опору населения.

Становление экономического порядка, что обеспечивает условия эффективного функционирования бизнеса, в существенной мере находится в зависимости от нормативно-правовых актов, что обеспечивают его работу.

Основные документы, на основании которых выстраивается взаимодействие органов власти и малого бизнеса, это [6]:

- Конституция Российской Федерации;
- Гражданский Кодекс РФ;
- Указы Президента РФ.

Власти также разработали несколько законопроектов, которые направлены на поддержку малого и среднего бизнеса. Важная веха — написание и утверждение закона «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (2007 г.), где прописаны характеристики субъектов малого и среднего предпринимательства, указаны ключевые цели и принципы политики государства по отношению их развития и механизмы взаимодействия власти с ними.

Существующая модель взаимодействия органов власти и малого бизнеса — это три обособленные зоны их взаимодействия: белая, черная, серая. Белая зона опирается на формирование общих для всех представителей малого бизнеса правил игры и обязательности их выполнения. Черная и серая зоны подразумевают формирование льготных режимов для малого бизнеса и избирательное манипулирование санкциями со стороны органов власти. Отношения черной зоны опираются на личные корыстные интересы чиновников, а инструмент их достижения — взятка. Отношения серой зоны выстраиваются на интересах реализации властью личных публичных функций и заинтересованности в развитии /выживании территории.

Сегодня характерные черты взаимодействия органов власти и малого бизнеса связаны с последствиями мирового финансового и экономического кризиса, что обострил ситуацию как в экономической, так и в социальной сфере развития территориальных систем в качестве таких проявлений, как потеря работы жителями страны, падение уровня оплаты труда и, как результат, снижение общего уровня жизни населения.

Ниже рассмотрим органы власти, которые могут оказывать влияние на деятельность малого бизнеса [3, с. 29].

Для перевода экономики на инновационный путь развития необходим системный подход. Основное требование, чтобы у предпринимателя был заинтересованность в интеграции новаций (будь то новации в сфере управления или производства). Необходимо полное поощрение государством перехода бизнеса на внедрение инноваций.

Таблица 1. Органы власти, от которых зависит текущая деятельность бизнеса

Название органа власти	Функции
Федеральная налоговая служба	Контроль и надзор за выполнением законодательства страны в области налогов и сборов регистрация открытия, реорганизации и ликвидации юридических лиц; ведение и внесение правок в ЕГРЮЛ, ЕГРИП и ЕГРН.
Федеральная служба по труду и занятости	Государственный надзор и контроль за выполнением законодательства о труде и прочих нормативных правовых актов, что содержат нормы трудового права.
МЧС РФ	Реализует надзор за выполнением организациями и гражданами установленных требований по гражданской обороне и пожарной безопасности.
Федеральная антимонопольная служба	Контроль за реализацией антимонопольного законодательства, законодательства в области рекламы, а также контроль в области размещения заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для нужд государства.
Арбитражные суды	Разрешение споров в сфере экономической деятельности.
Суды общей юрисдикции	Разрешение административных, гражданских и трудовых споров, обжалование действий должностных лиц.
Прокуратура РФ	Реализация надзора за соблюдением Конституции Российской Федерации и исполнением законов, которые действуют на территории РФ, проверки, участие в изучении дел судами
Правительство субъекта РФ	Проведение тендеров, конкурсов, публичных торгов, управление собственностью субъекта РФ.
Администрация муниципального образования	Проведение тендеров, конкурсов, публичных торгов, управление муниципальной собственностью.

Существующие проблемы взаимодействия бизнеса и власти

В развитых государствах малому бизнесу отведена важная роль в социально-экономическом развитии и совершенствовании уровня благосостояния граждан, он поддерживает существенную долю валового внутреннего продукта и занятость жителей страны. Вместе с тем малому бизнесу необходимо стимулирование и поддержка со стороны органов власти, так как в большинстве своем они не могут полностью реализовывать управленческие функции. В первую очередь, это относится к ресурсному обеспечению в начале бизнеса и сведению к минимуму издержек на сервисные управленческие функции, например, анализ рынка, поиск контрагентов и заказов, информационное и правовое обеспечение и т. п.

Ключевая проблема взаимодействия малого бизнеса и органов власти в нашей стране заключается в том, что государству нужен бизнес в большей степени, чем бизнесу нужно государство. Органы власти в нашей стране обращаются к бизнесу в целях сотрудничества, вместе с тем как в большинстве западных государств именно представители малого бизнеса выступают «инициаторами общих инфраструктурных проектов», а органы власти обеспечивают ему хорошую прибыльность.

Совершенствование малого бизнеса в нашей стране существенно отстает от возможностей и запросов отечественной экономики и общества. Есть существенная разница в уровне развития и системе поддержки малого предпринимательства в некоторых областях нашей страны. Самое существенное развитие малого бизнеса отмечается там, где органы власти целенаправленно и регулярно поддерживают малый бизнес (Москва, Санкт-Петербург, Краснодарский

край и др.). Вместе с тем, в остальных областях страны малый бизнес не выступает сферой серьезного внимания со стороны органов власти. Однако при должном уровне внимания органов власти в регионах, малый бизнес может стать надежным источником социально-экономической стабильности в регионах, решать проблемы с трудоустройством, повышать собираемость региональных и местных бюджетов, увеличить объем ВРП [4, с. 45].

Сегодня у бизнеса большое число проблем. Основные из них:

- несовершенство законодательства в сфере малого бизнеса, неразвитость системы налогообложения малого бизнеса;
- отсутствие сильной финансово-кредитной поддержки малого бизнеса;
- большое количество многочисленных административных барьеров;
- отсутствие полноценной имущественной поддержки малого бизнеса;
- низкая развитость системы информационной поддержки малого бизнеса;
- сложности с кадровым обеспечением и подготовкой специалистов для малого бизнеса;
- недобросовестная конкуренция в отношении малого бизнеса;
- отсутствие развитой системы поддержки малого бизнеса в целом со стороны государства.

Основная проблема, что тормозит на сегодняшний день развитие малого бизнеса, — это несовершенство законодательства, налогообложения и финансово-кредитных механизмов. Также, предприятия малого бизнеса ориентируется по большей части на обслуживание населения, вследствие

этого его сложности, в основном, имеют связь и с низким платежеспособным спросом жителей страны.

Также можно сказать, что развитие сферы малого бизнеса тормозится большим количеством административными барьерами, особенно при регистрации компаний, лицензировании видов деятельности, выделении производственных и торговых помещений, реализации контролируемыми организациями своих функций, большим числом проверок, не всегда нужных и оправданных.

Решение проблем

Чтобы власть и малый бизнес понимал друг друга, необходимы прозрачность и ясность. Это возможно лишь тогда, когда есть четко прописанная нормативная база. Вследствие этого, я вижу одно из решений проблем — вовлечение предпринимателей в процесс разработки нормативных актов, разработки правок в нормативно-правовую базу, которая относится к малому предпринимательству.

Также считаю, что решить проблемы можно следующим путем:

- сформировать представление о предпринимательстве: чтобы его считали общественно-полезным и достойным занятием. Для этого необходимо тесное сотрудничество власти и малого бизнеса;

- необходимо развивать партнерство между малым бизнесом и властями с целью снижения предпринимательских рисков, а также рисков инвестиций. Необходимо вовлекать малый бизнес в развитие новых технологий, в совершенствование инфраструктуры региона.

Также считаю, что необходима устойчивая налоговая система, чтобы власти и малый бизнес взаимодействовали более активно. Частая смена направления налогового законодательства не дает малому бизнесу планировать свои доходы и расходы, иногда это влечет за собой незапланированное увеличение налоговых обязательств, которые он выплатить не в состоянии. Эта мера позволит малому бизнесу четче планировать свои обязательства перед государством.

То есть, взаимодействие власти и малого бизнеса должно осуществляться на регулярной основе. Такое постоянное общение позволит не только выявить существующие проблемы, но и позволит сообща найти направления для их решения. Необходимо дать возможность предпринимателю почувствовать, что у него есть поддержка, что его собственные интересы имеют связь с общенациональными. Для этого необходимо сформировать крепкую и не меняющуюся нормативно-правовую базу, при разработке которой будут участвовать и представители малого бизнеса.

Литература:

1. Дрегало А. А. Стратегическое партнерство власти, бизнеса и общества. Монография / Поморский гос. ун-т им. М. В. Ломоносова. Архангельск. 2014. — 346 с.
2. Куршиева Н. М. Взаимодействие власти и бизнеса как фактор инновационного развития экономики региона. М.: МФПА, 2015. — 545 с.
3. Организация предпринимательской деятельности / А. С. Пелих [и др.]; под ред. А. С. Пелиха. — Ростов-на-Дону: МарТ, 2014. — 384 с.
4. Основы предпринимательства: для студ. вузов / под ред. М. М. Баранникова. — Ростов-на-Дону: Феникс, 2014. — 352 с.
5. Райзберг Б. А. Государственное управление экономическими и социальными процессами: учеб. пособие / Б. А. Райзберг. — М.: Инфра-М, 2015. — 384 с.
6. Министерство экономического развития РФ [электронный ресурс] // Режим доступа: URL: <http://www.economy.gov.ru/> (дата обращения 10.05.2017).
7. Энциклопедия Википедия [электронный ресурс] // Режим доступа: URL: <http://ru.wikipedia.org/wiki/> (дата обращения 10.05.2017).

Промышленное развитие Дальнего Востока: механизмы и инструменты

Молчан Валерия Дмитриевна, студент;

Хасаев Гудрат Раил оглы, студент;

Пономарев Сергей Викторович, кандидат экономических наук, доцент
Дальневосточный государственный университет путей сообщения (г. Хабаровск)

Основа современной экономики Дальнего Востока — промышленность, выпускающая различную продукцию. В настоящее время здесь насчитывается приблизительно несколько тысяч промышленных предприятий, использующих достаточно устаревшую технику. Но в этом отношении наметился прогресс, и предприятия, располагающие достаточными средствами, что довольно редко в наше время, закупают более современное оборудование.

На промышленных предприятиях занято около 1/3 всех трудящихся Дальнего Востока.

Развитие сельского хозяйства напрямую зависит от совершенствования промышленности. И это не удивительно, так как затраты на производство сельскохозяйственной продукции на Дальнем Востоке из-за неблагоприятных природных условий достаточно высоки. Но, если будет развиваться промышленность, то и для сельского хозяйства будет производиться больше оборудования.

Значение индустрии Дальнего Востока в экономике Российской Федерации — в основном удовлетворение потребностей западной зоны России в некоторых видах сырья и полуфабрикатов.

Чтобы обслуживать местных потребителей Дальнего Востока в определенных масштабах, необходимо развивать более трудоемкие отрасли промышленности (машиностроительную, металлообрабатывающую, легкую и пищевую).

Однако с ростом производительных сил региона возникают новые задачи, связанные с расширением производства сельскохозяйственной продукции, повышением степени развитости производственной и социальной инфраструктуры.

Говоря о задачах перспективного развития Дальнего Востока, следует особо отметить сложность реализации программы социального и экономического развития территорий, ведь масштаб хозяйственного освоения здесь довольно большой — потребуется огромные усилия для выделения различных ресурсов: финансовых, трудовых, научно-технических и материальных.

Для выполнения поставленных задач, связанных с развитием Дальнего Востока, было принято решение создать особые объекты, носящие название территории опережающего развития (ТОР). В Хабаровском крае создается три ТОРа: в г. Хабаровске, в г. Комсомольске-на-Амуре, а также очень важно в г. Николаевске-на-Амуре.

ТОР — это экономические зоны, которые создаются в соответствии с Федеральным законом «О территориях

опережающего социально-экономического развития». Здесь ключевыми принципами являются кардинальное дерегулирование и масштабное налоговое стимулирование.

В первые 3 года действия закона ТОР могут создаваться только в Дальневосточном федеральном округе. Можно сказать, что ТОР-это инструмент развития Дальнего Востока, который ориентирован на глобальную конкурентоспособность и движение в страны АТР.

Идея территорий опережающего развития (ТОР) кардинально отличается от особых экономических зон (ОЭЗ) — она зиждется на индивидуальной работе с каждым инвестором. Кроме налоговых льгот, государство берет на себя обязательство создавать необходимую инфраструктуру.

Резидент, который принимает участие в ТОР, тратит меньше времени на административные процедуры, проще проходит все согласования, меньше платит налогов. Вследствие чего, бизнес становится эффективнее. Уже сейчас можно говорить о том, что предоставленные резидентам ТОР налоговые льготы и преференции, дают уникальные возможности для более быстрого социально-экономического развития и привлечения дополнительных инвестиций на Дальний Восток.

На сегодняшний день на Дальнем Востоке создано 16 территорий опережающего социально-экономического развития.

За полтора года объем инвестиций составил 600 млрд рублей.

Инвесторами ТОР на Дальнем Востоке выступают: «Мерси Агро Приморье», «Юг Руси», «Русарго», «Амураргоцентр» и многие другие.

Из всего вышесказанного напрашивается вывод, что Дальневосточный экономический район, несмотря на то, что является самым крупным районом страны и в тоже время самым проблемным, как с точки зрения экономической ситуации, так и с точки зрения демографии.

Можно сказать, что эти проблемы связаны со слабым освоением территории и не использованием всего потенциала района. Исходя из этого, в районе сложилась и такая сложная демографическая ситуация.

Однако, уделив внимание развитию названных нами перспективных направлений экономики, сегодняшнее состояние региона можно улучшить. Реабилитировав его положение в масштабах экономики не только нашей страны, но и всего мира, прежде всего азиатско-тихоокеанского.

Литература:

1. Послание Президента Федеральному Собранию от 1 декабря 2016 года.
2. <http://www.gosrf.ru/news/21036/>

Состояние региональных банков в Тюменской области

Панов Алексей Николаевич, магистрант
Тюменский государственный университет

Одним из важных элементов национальной экономики является банковский сектор. В наше время развитие коммерческих банков совершается за счет трансформации условий их функционирования, благодаря структурным изменениям экономики России.

В своей кредитной деятельности коммерческие банки активно взаимодействуют со своими клиентами и партнерами, это взаимодействие качественно изменяется и развивается. Благодаря этому расширяется банковское кредитование, а также внедряются новейшие виды кредитных продуктов.

В мировой истории сложилась так что региональные коммерческие банки ведут свою деятельность в одном

только регионе. Им приходилось конкурировать с другими банками, которые вели свою деятельность в нескольких регионах или даже на территории все страны. В качестве примера вот в Германии выделяют сберегательные кассы и земельные банки [1]. А в КНР выделяют городские и сельскохозяйственные банки [3].

В соответствии с законодательством РФ для всех коммерческих банков единые требования такие как: поддержание минимального собственного капитала; регистрация; допустимые виды деятельности; открытие подразделений в других регионах.

Таблица 1. Структура и количество кредитных организаций Тюменской области

Показатели	01.01.2015	01.01.2016	01.01.2017
Действующие региональные кредитные организации	12	10	7
Действующие филиалы кредитных организаций	13	5	3
Действующие нерегиональные КО	40	30	26
Количество внутренних структурных подразделений	1225	1009	989
Итого банковских структур	1290	1054	1025

Представим данную таблицу в более наглядном виде.

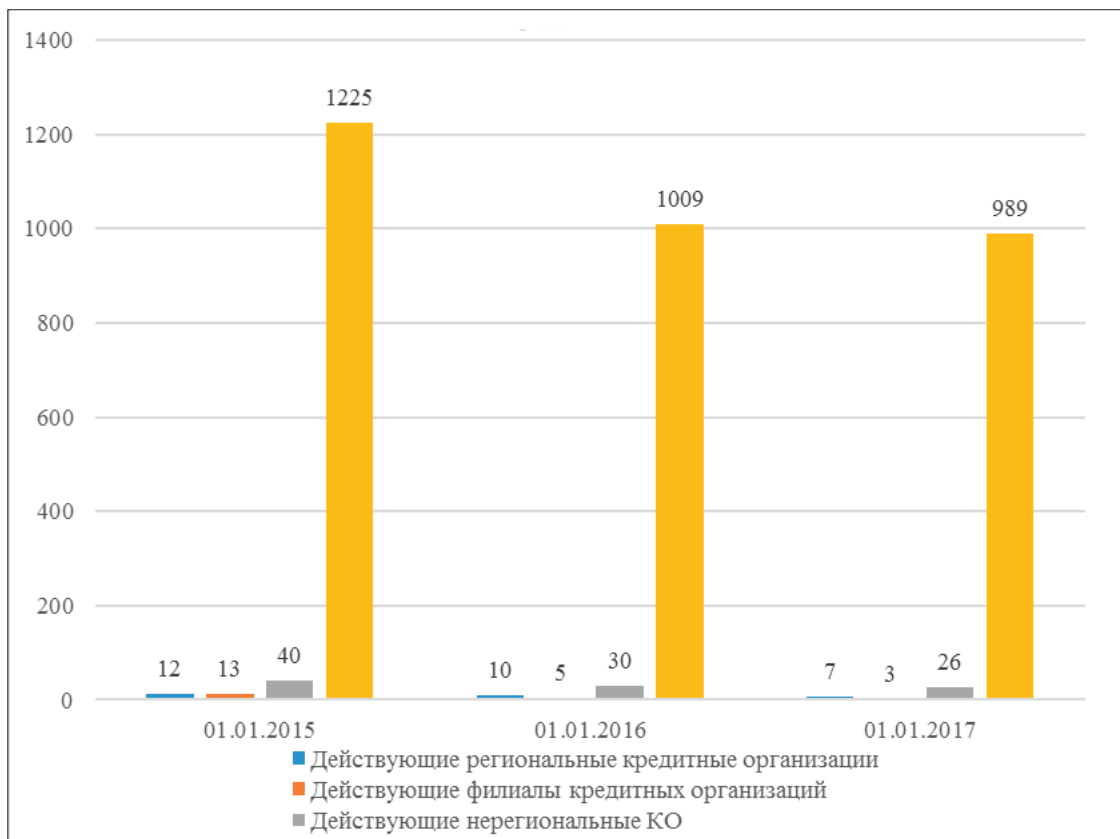


Рис. 1. Структура кредитных организаций Тюменской области

Развитие банковского сектора в Тюменской области происходит благодаря условиям конкуренции и равному доступу к региональному рынку финансовых услуг. Органы власти всех уровней поддерживают открытие новых подразделений кредитных организаций. На начало 2017 года банковский сектор в Тюменской области представляют 7 региональных кредитных организаций у которых 3 филиала на территории области и 7 за пределами, 26 филиалов кредитных организаций с головным офисом, находящимся на территории других регионов,

989 внутривидовых подразделений нерегиональных и региональных банков также работают на территории региона.

Из данной структуры видим, что количество за 2016 год региональных кредитных организаций в Тюменской области на 3 сократилось из-за присоединения, одного из банков, к банку, находящемуся в московском регионе, у другого банка сменилось местонахождение и по решению общего собрания акционеров произошло аннулирование лицензии на осуществление банковских операций.

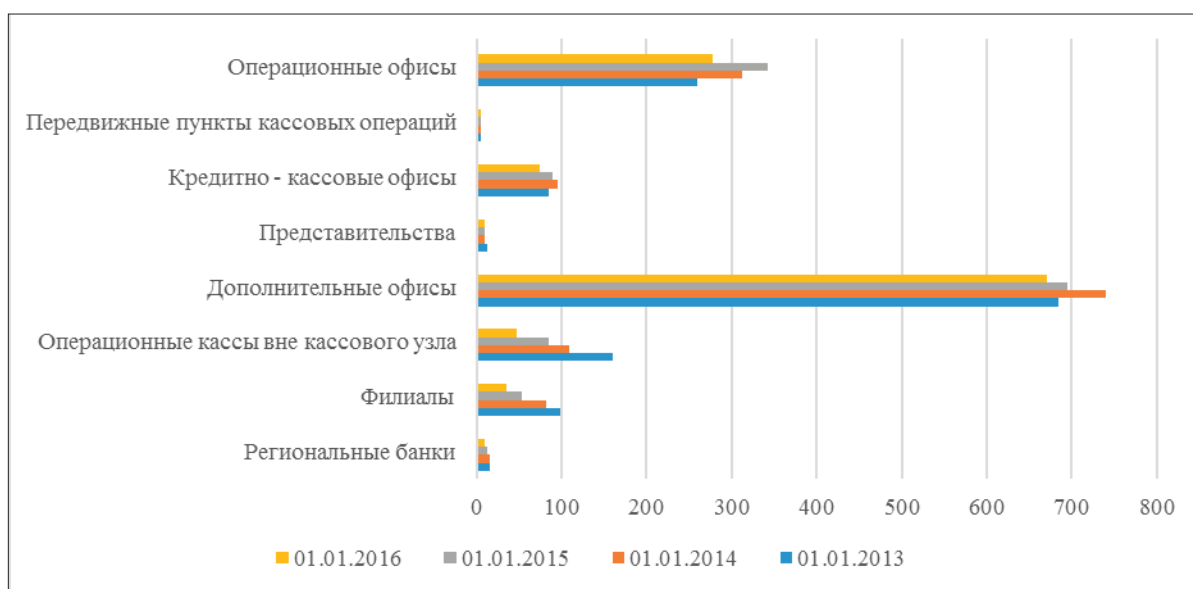


Рис. 2. Динамика банковских структур, находящихся на территории Тюменской области (включая ХМАО и ЯНАО) за 01.01.13–01.01.2016

В 2015 году из 10 кредитных организаций 3 действовали в форме публичного акционерного общества, 3 — акционерного общества, 1 — закрытого акционерного общества, 3 — общества (товарищества) с ограниченной ответственностью. 9 кредитных организации имеют лицензии на право привлечения во вклады денежных средств физических лиц и осуществление операций в иностранной валюте, в том числе 3 — генеральные. Лицензии на проведение операций с драгоценными металлами имеют 2 кредитные организации.

Внутренние структурные подразделения и филиалы кредитных организаций на территории Тюменской области сократились на 6 и 95, в результате этого количество банковских структур уменьшилось на 9% и в итоге составило 1025. Наблюдается замедление темпов сокращения общего количества подразделений в 2015 году их число уменьшилось на 12% или на 154 единицы [4].

Наблюдается общая тенденция в течении 2014–2016 г. по закрытию филиалов кредитными организациями с целью сократить издержки для содержания персонала и функционированию подразделений.

За 2016 год на счетах кредитных организаций незначительно снизился на 1% объем средств клиентов

или 11,70 миллиардов рублей и на 1 января 2017 года превысил 1,10 триллион рублей. Вклады населения повысились на 5% или на 31,60 миллиардов рублей, тем самым достиг 688,60 миллиардов рублей. Но сократились вклады в иностранной валюте на 13%.

Как и в предыдущие годы в целом банкам удается обеспечивать высокую кредитную поддержку экономике региона. Кредитов было выдано за отчетный год на сумму более 766 миллиардов рублей для юридических лиц, а для физических лиц более 290,50 миллиардов рублей. Превышает 1,70 триллионов рублей совокупный кредитный портфель. При этом снизилась на 4% задолженность по корпоративному портфелю до 1179 миллиардов рублей, практически нет изменений по розничному и составила 549,49 миллиарда рублей.

Для жителей Тюменской области (в том числе Ханты-Мансийский — Югру и Ямало-Ненецкий автономные округа) в 2016 году было выдано более 37 тысяч ипотечных и жилищных кредитов на общую сумму 73,70 миллиардов рублей, а это превышает на 17% объемы прошлого года [5].

В сумму кредитных вложений просроченная задолженность составила: у кредитов юридических лиц 2,10%; у кредитов физических лиц 5,80%, а по кредитам ипо-

течным и жилищным менее 1%. Объем кредитов, депозитов и прочих размещенных банками области средств увеличился на 9,5% с 949,3 до 1039,4 млрд рублей, в основном за счет увеличения кредитования нефинансовых организаций. Вложения в нефинансовый сектор увеличились на 12,0% с 445,8 млрд рублей до 499,1 млрд рублей. Задолженность физических лиц снизилась на 1,1% с 429,3 млрд рублей до 424,4 млрд рублей. Для сравнения, за 2014 год объем кредитов, депозитов и прочих размещенных средств увеличился на 11,5% с 851,2 до 949,3 млрд рублей. Вложения в нефинансовый сектор увеличились на 34,0% с 332,6 млрд рублей до 445,8 млрд рублей. Задолженность физических лиц возросла на 12,5% с 381,5 млрд рублей до 429,3 млрд рублей.

Удельный вес просроченной задолженности в общей сумме кредитных вложений нефинансовым организациям, по сравнению с началом года, возрос на 0,6 процентных пункта и на 1 января 2016 года составил 6,2%.

Задолженность населения по кредитам за год снизилась на 1,1% с 429,3 до 424,4 млрд рублей. Снижение кредитования наблюдается в региональных банках — на 7,9 млрд рублей (11,6%), в филиалах банков других регионов задолженность населения увеличилась на 3,0 млрд рублей

(0,8%). В основном, ссудная задолженность населения сосредоточена в филиалах банков других регионов — 85,8%, региональных банках — 14,2%.

Удельный вес просроченной задолженности в общей сумме кредитов населению, по сравнению с 1 января 2015 года, увеличился на 1,2 процентный пункт и составил 2,9%.

В Тюменской области у большинства региональных банков деятельность является прибыльной, в совокупности их финансовые результаты составляют 3 миллиарда рублей это на 40% больше чем в прошлом 2015 году их продемонстрировали 5 банков.

В итоге можно сказать, что для региональных банков достаточно высокая стоимость обязательств в сравнении с другими кредитными организациями создает ограничение расширить масштаб бизнеса и увеличить собственный капитал. Для того чтобы поддерживать достаточный уровень ликвидности и обеспечить бесперебойное осуществление платежей клиентов ЦБ продолжает работать над рефинансированием в Тюменской области кредитных организаций. В Тюменском регионе на отчетный период для кредитных организаций на сумму 218 миллиардов рублей предоставлено внутрисрочных кредитов.

Литература:

1. Ачалова Л. Особенности банковской системы ФРГ // Экономист. 2007. № 5. С. 70–75.
2. Белоглазова Г. Н. Стратегия развития регионального сегмента банковской системы // Банковское дело. 2011. № 2. С. 28–31.
3. Макеев Ю. А. Банковская система КНР в период реформ // Восточная аналитика. 2011. № 2. С. 32–38.
4. «О состоянии банковского сектора Тюменской области на 1 января 2017 года», Ассоциация кредитных организаций Тюменской области [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://akoto.ru/index.php/2009-04-15-23-34-46/412-1-2017> (дата обращения: 01.04.2017).
5. Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.cbr.ru> (дата обращения: 01.04.2017).

Роль и место коммерческих банков в экономике регионов

Панов Алексей Николаевич, магистрант
Тюменский государственный университет

В статье выявлены особенности регионального банковского сектора и его роль в развитии реального сектора региональной экономики. Исследуется вопрос о месте и эффективности коммерческих банков в экономике регионов.

Ключевые слова: банк, коммерческие банки, регион, региональный коммерческий банк

The role and place of commercial banks in the economy of the regions

In the article peculiarities of the regional banking sector and its role in the development of the real sector of the regional economy. Examines the place and efficiency of commercial banks in the regional economy.

Keywords: Bank, commercial banks, region, regional commercial Bank

Основным источником для экономического роста регионов является реальный сектор экономики. От того, как хорошо развит и организован реальный сектор экономики в большей части зависит социально-экономическое развитие в частности региона и страны в целом.

Использование заёмных средств на сегодняшний день является необходимой нормой в качестве экономического роста агентов с целью удовлетворить спрос на денежные ресурсы для того чтобы: пополнить оборонные средства; удовлетворить спрос на денежные ресурсы с целью обновить основные фонды; поддержать технологический прогресс и т. д. В статье с этим выявлены особенности банковского сектора в регионе. А также развитие реального

сектора в региональной экономике, где не последнюю роль занимает региональный банковский сектор.

За последнее время заметно усиливается тенденция взаимосвязи банковской системы и региональной экономики. В последнее время некоторые региональные банки стали выполнять дополнительные специфические функции по удовлетворению потребностей экономик на региональном уровне. Характер операций таких банков в значительной мере определяется приоритетами экономического развития региона, потребностями экономических субъектов данной территории в банковских услугах. Именно такие кредитные организации являются ядром региональной банковской системы [1].

Коммерческие банки играют важную роль в экономическом развитии регионов (рис. 1).



Рис. 1. Роль коммерческих банков в экономике региона [3]

Данную роль определяет возможность налаживания канала постоянного перемещения временно свободных средств в реальный сектор экономики, которому требуется модернизация основных фондов при помощи существенных капиталовложений. Для того чтобы преодолеть кризис и выйти на путь устойчивого экономического роста.

В свою очередь, коммерческий банк в состоянии обеспечить основные финансовые услуги и надлежащим образом функционировать в экономической, политической, правовой и международной обстановке, что определяет его прибыль и расширение возможностей влиять на процентные ставки, обменные курсы и привлечение ресурсов [3].

В наше время в экономике регионов ресурсы коммерческих банков имеют главное значение, потому что они выступают как необходимые активные элементы банковской деятельности. Привлекают свободные денежные средства юридических и физических лиц, региональный коммерческий банк формирует тем самым свои ресурсы с целью разместить их от своего имени на условиях возвратности, срочности и платности [3].

Понимая значимость коммерческих банков для экономического развития территорий, в планах Центрального банка России заявлено о развитии региональных банков с упрощенным регулированием и ограниченным функцио-

налом, а именно: деятельность на рынке межбанковского кредитования только через центрального контрагента; привлечение средств физических и юридических лиц и разме-

щение их в кредиты, как правило, малому и среднему бизнесу на отдельной территории; запрет на трансграничные операции и операции с деривативами.

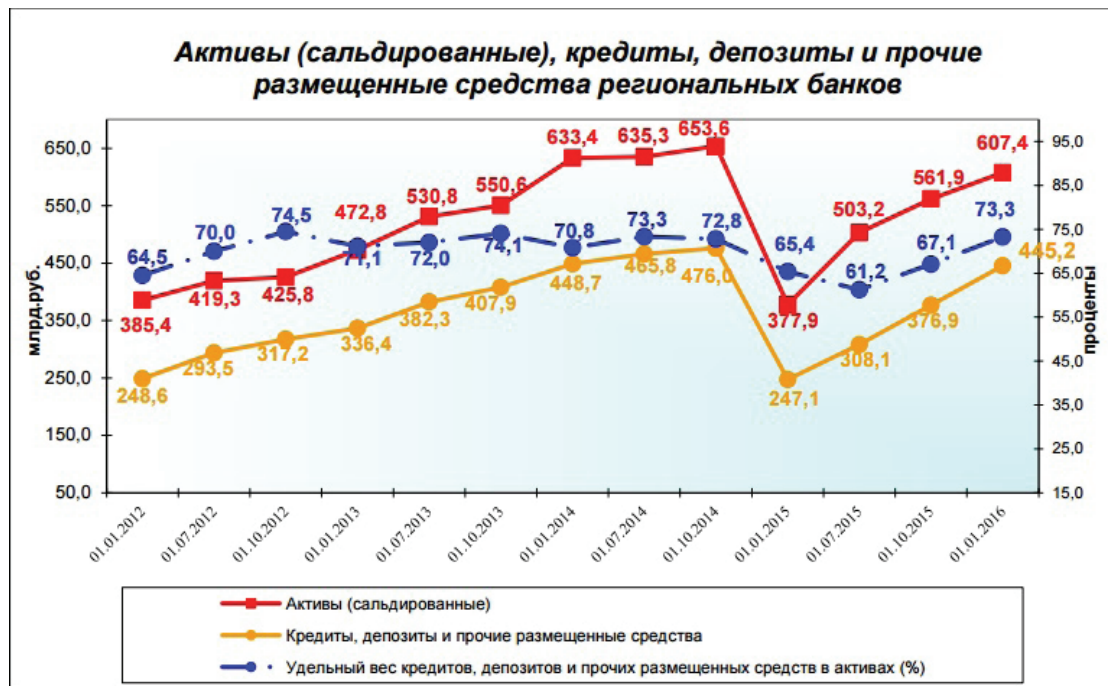


Рис. 2. Активы, кредиты, депозиты и прочие размещенные средства региональных банков

Так, по данным Росстата, в совокупности объем государственного долга российских регионов составляет на 1 сентября 2016 года 2,3 триллиона рублей, а это в свою очередь на 2,30% меньше в сравнении с прошлым годом. При этом в 2016 году для регионов РФ банковские кредиты перестали быть основным долговым инструментом. Доля кредитов с января на сентябрь текущего года снизилась с 41,64% до 29,22%. За этот же период объем кредитов в абсолютном выражении сократился с 965 миллиардов до 662 миллиардов рублей, которые выданы регионам банковским сектором. При этом доля в общем долговом портфеле регионов, банковских кредитов значительно варьируется от региона к региону. Например, в Нижегородской области этот показатель составляет 3,4%, а в Ненецком автономном округе — 100%. Всего же коммерческими кредитами пользуются 67 из 85 российских регионов [4].

Для того чтобы взаимодействие между региональной экономикой и банковским сектором было успешным необходимо наличие:

- спроса и экономической целесообразности;
- достаточных материальных ресурсов;
- необходимого уровня развития науки и техники который соответствует отрасли;
- соответствие жизненного цикла субъекта банковской системы и субъекта региональной экономики [1].

Таким образом для развития экономики в регионе необходима их оптимизация. Достижение определенного уровня развития является основой для оптимизации взаимодействия экономики региона и банковской системы. С одной стороны, темпы развития банковской деятельности влияют на региональные общие экономические условия, с другой стороны, степень развития банковского сектора определяет экономический уровень региона. А это все значит, что банковская система неразрывно связана с экономикой региона, и они имеют влияние друг на друга.

Литература:

1. Андриянова А. А. Специфика взаимодействия регионального сектора экономики и банковской системы России // Экономические науки. — 2016. [Электронный ресурс] -Режим доступа: http://www.rusnauka.com/7_NTSTB_2016/Economics/1208401.doc.htm
2. Банк и банковские операции: учебник / коллектив авторов; под ред. О. И. Лаврушина. — М.: КНОРУС, 2016. — 272 с.

3. Васильев К. А., Васильева Т. В., Кайгородова Е. В., Багирова Е. В. Особенности формирования банковских ресурсов // Московский экономический журнал 2/2016 // [Электронный ресурс] / Режим 2016–28/ (дата обращения 25.12.2016). доступа: [hhttp://qje.su/finansy/moskovskij-ekonomicheskij-zhurnal-2](http://qje.su/finansy/moskovskij-ekonomicheskij-zhurnal-2).
4. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.gks.ru/> (дата обращения 25.12.2016).
5. Федеральный закон от 02.12.1990 № 395–1 «О банках и банковской деятельности».

Экономическое развитие районов таможенного контроля Еврейской автономной области

Пономарев Сергей Викторович, кандидат экономических наук, доцент;
Косенок Мария Андреевна, преподаватель;
Калинина Антонина Евгеньевна, студент;
Кичапин Артем Евгеньевич, студент
Дальневосточный государственный университет путей сообщения (г. Хабаровск)

Мы затронули актуальную проблему. Речь пойдет о Еврейской Автономной Области. Недра региона богаты большим запасом полезных ископаемых, плодородные чернозёмные почвы и огромные неосвоенные территории. Область, преимущественно, состоит из сельской местности и некоторые села, деревни и посёлки находятся в чахнущем состоянии. Многие держатся за счет одного предприятия, которое мобилизует вокруг себя достаточное количество людей, которые, пользуясь услугами данного предприятия, поддерживают жизнь в том или ином населенном пункте. Но есть в ЕАО два села Амурзет и Ленинское, которые яв-

ляются районными центрами, их население насчитывает больше 5000 человек и более того, в них находятся пункты таможенного контроля. То есть через эти два села проходит груз и туристы, которые впоследствии будут доставлены в КНР посредством речной переправы летом и понтонного моста зимой через р. Амур. Однако села назвать процветающими нельзя. Постепенно исчезают или переносятся в другие районы различные гос. структуры. Закрываются магазины и частные коммерческие организации, которые в той или иной мере были нужны жителям этих сел. Что во многих случаях становится причиной оттока населения.

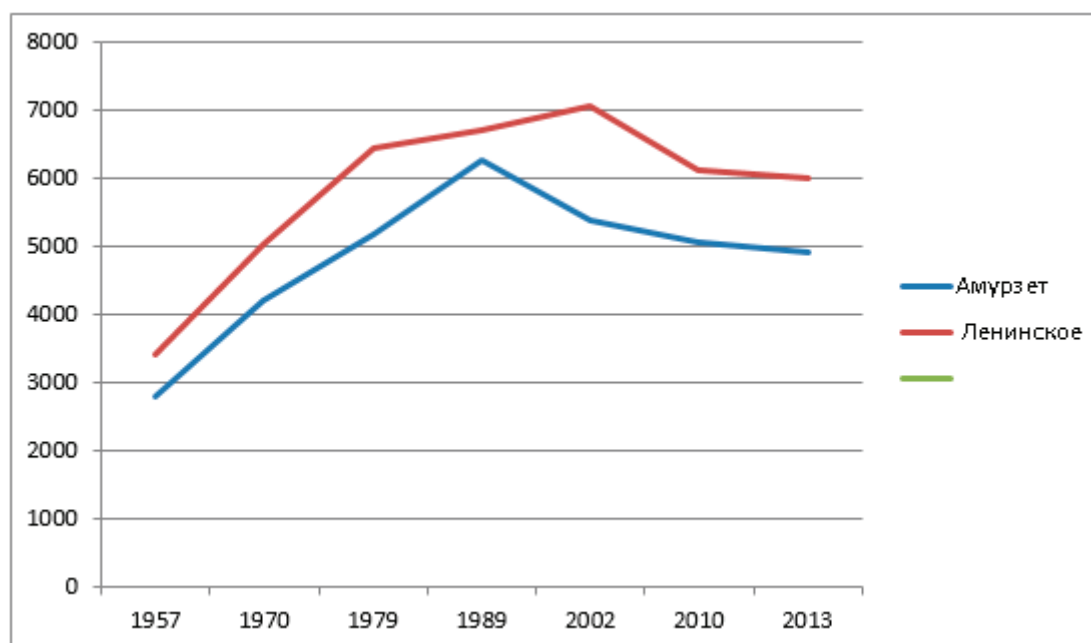


Рис. 1. Динамика численности населения в сёлах Амурзет и Ленинское [5]

На графике (рис. 1) наглядно показано изменение численности населения в сёлах Амурзет и Ленинское. Причины такого оттока мы указали выше.

Как мы уже сказали, регионы являются приграничными и Российско-китайский фонд прямых инвестиций планирует в течение трёх лет построить в Ленинском первый желез-

нодорожный мост через Амур (рис.2), соединяющий российский и китайский берега, а также перегрузочную станцию. Длина моста составит 2,2 км, из которых России будет принадлежать 309 метров. На мосту будет уложены железнодорожные пути как российской, так и китайской колеи.



Рис. 2. Китайская сторона моста через р. Амур

Что касается другого названного нами села Амурзет. Вблизи населенного пункта есть горно-добывающая организация «Дальграфит», которое реализует на территории области проект по разработке Тополихинского участка Союзного месторождения графитовой руды [4].

Выступивший перед членами совета директор предприятия Виталий Мисютинский подробно рассказал о реализуемом проекте, предполагающем создание эффективного и современного предприятия полного цикла по добыче и обогащению графитовой руды.

По словам руководителя, на лицензионном участке утверждены запасы графита в 3,5 млн тонн. С учетом прогнозируемых объемов еще в 11 млн тонн, предприятию предстоит долгая жизнь. Для создания горно-обогатительного комбината планируется строительство карьера с межплощадными автомобильными дорогами протяженностью 6 км, обогатительной фабрики флотационного обогащения вместе с мини-ТЭЦ, складского комплекса на железнодорожной станции Унгун, которая лежит на железнодорожной ветке, ведущей в с. Ленинское. В рамках данного проекта предусматривается строительство жилья для персонала от 50-ти до 70-ти квартир в Амурзете. Директор пояснил, что общая стоимость проекта составляет 4125 млн рублей, уже затрачено 540 млн рублей [2, 4].

На эти средства проведены геологоразведочные работы, инженерные изыскания под строительство, построено 10 км автомобильных дорог с двумя мостами по 25 и 40 метров, проведено проектирование карьера, разработан технологический регламент обогащения руды, ведется разработка регламента на химическое обогащение графита, будет на-

чато проектирование предприятия. Его запуск запланирован в конце 2017 года, выход на проектную мощность — 40 тысяч тонн графита в год в 2018 году.



Рис. 3. Строительство жилья для персонала. Зима 2017 г.

Строительство дома уже начато (рис. 3). Согласно паспорту объекта, он должен быть сдан уже к концу 2017 года. Благодаря этому, жильём смогут быть обеспечены более 150 человек, работающих на данном предприятии.

Но нельзя забывать и о программе «Дальневосточный гектар». К сожалению, приобретение участка земли в безвозмездное пользование возможно только в Октябрьском районе. [1]

Следствием популяризации районов, в связи с возобновлением железнодорожного сообщения до с. Ленинское и открытием горно-обогатительного предприятия «Даль-

графит», станет привлечение большого количества людей, которые, вполне возможно, заинтересуются пустыми землями и в ближайшем будущем приобретут гектар для личных целей. Но мы готовы предложить свои идеи для дальнейшего развития региона:

Во-первых, начнем с того, что Еврейская Автономная Область отстает в своем экономическом развитии, и в связи с этим мы предлагаем на стыке двух районов - Октябрьского и Ленинского - организовать территорию опережающего развития. Предположительно, в неё может входить весь октябрьский район и часть Ленинского. Ранее нами упомянутый комбинат «Дальграфит» находясь на ТОР, получит больше перспектив сбыта своей продукции, а так же, даст возможность на организацию производства из добываемого сырья. К примеру, это может стать завод по изготовлению сварочных электродов. Наличие такого предприятия, транспортировка сырья до которого составляет минимум затрат, сможет обеспечить большим количеством рабочих мест как местное население, что неизбежно сократит отток жителей в другие населенные пункты, так и приезжих, что поспособствует положительной динамике роста населения.

Во-вторых, предлагаем рассмотреть развитие туризма в районах. Все вышеперечисленное не может не повлиять на улучшение внешнего вида села, которое оставляет желать лучшего. Напомним, что район приграничный и через пункт таможенного контроля проходят не только грузы, но и туристы. Впечатление о местности складываются отрицательные, что впоследствии оставляет негативные впечатления. А значит, улучшение внешнего вида села повлечет за собой положительную характеристику от туристов, которые в дальнейшем, возможно, снова выберут именно этот способ переезда через границу. Тем более, что добраться

до местности благодаря восстановленной ветке железнодорожного сообщения, станет намного проще.

В-третьих, что касается возможности приобретения гектара, в рамках программы «Дальневосточный гектар», которая возможна только в октябрьском районе, то здесь мы предлагаем все-таки осуществлять выдачу земель в Ленинском районе. Так как область специализируется на сельском хозяйстве, то дополнительные гектары для передачи в безвозмездное пользование смогут привлечь фермеров или производителей, готовых использовать в полной мере плодородные почвы. Если такая возможность будет, то это только дополнительно увеличит внимание к району, а значит, популяризация пойдет быстрее.

Все эти предложения направлены на то, чтобы к региону было привлечено внимание. И Еврейская Автономная Область из отстающего региона превратилась в территорию опережающего развития.

Таким образом, подводя итог нашей исследовательской работы, можем заметить следующее: хоть Еврейская Автономная Область и не входит в число процветающих регионов Российской Федерации, но и затухать она тоже не собирается. В ходе нашей работы мы выяснили, что в скором будущем, через регион начнут циркулировать много грузов, что не сможет не привлечь внимание к местности, начнет работу комбинат, который повлечет за собой работников, они же, в свою очередь, начнут заселять село и «вдыхать» в него новую жизнь. Так же, на основании проведенных исследований, мы предложили ряд идей по ускорению экономического развития рассматриваемых нами районов. И, наверно, самое главное для нас, это то, что мы вновь обрели надежду и веру в то, что наш родной регион в скором времени выйдет на новый уровень своего экономического и социального развития.

Литература:

1. <http://www.biradm.ru/msu/meriya/struktura/komitet-po-upravleniyu-munitsipalnym-imushchestvom/dalnevostochnyy-gektar.php>
2. <http://eaomedia.ru/news/403083/>
3. <https://sbis.ru>
4. <http://tass.ru>
5. <https://ru.wikipedia.org>

Использование продукционных баз знаний при разработке системы мотивации профессорско-преподавательского состава

Поняшова Анастасия Сергеевна, руководитель центра ИС;
 Безносов Платон Петрович, заместитель руководителя центра ИС;
 Мазеин Константин Валерьевич, ведущий программист;
 Храмов Сергей Вячеславович, ведущий программист;
 Ефимов Виталий Анатольевич, ведущий программист
 Российский государственный социальный университет (г. Москва)

Мотивационное управление, необходимо в вузе как одна из составляющих деятельности руководителя по приведению в соответствие целей образовательного учреждения и личных целей преподавателей [1]. В соответствии с данным представлением возникает необходимость создания системы мотивации, как части целостной системы управления профессорско — преподавательским составом (ППС) вуза. Основными задачами системы мотивации сотрудников вуза являются: привлечение, подготовка и удержание в составе вуза высококвалифицированных специалистов, повышение эффективности труда ППС. Материальное стимулирование является составной частью мотивации труда и отражает материальные аспекты такой мотивации.

Университет является крупной социально-экономической системой, в связи с чем централизованное управление его бюджетом делает затруднительным реализацию системы мотивации [2]. Поэтому предлагается разделить бюджет университета на бюджеты структурных подразделений (факультетов) и соответствующие статьи (одной из которых является — мотивация). Таким образом возникает задача формирования бюджета факультета, как основы системы мотивации, управление которым будет осуществлять декан.

Предлагается алгоритм формирования бюджета факультета (рис. 1), который состоит из двух компонент: первая — представляет собой средства полученных от контингента обучающегося на коммерческой основе с учетом весовых коэффициентов циклов дисциплин преподаваемым студентам кафедрами факультета; вторая формируется из средств бюджета университета в соответствии с рейтингом данного факультета. Рейтинг факультета является мерой оценки работы факультета.

Предлагается ввести алгоритм для расчета рейтинга факультета основанный на использовании продукционной базы знаний правил описывающих зависимость цели развития деятельности ВУЗа от аккредитационных показателей.

Правила имеют следующую структуру:

ЦЕЛЬ {цель развития вуза} ДЛЯ {институт} ДОСТИГАЕТСЯ ЗА СЧЕТ: {аккредитационный показатель}.

Примером правила заложенного в базу знаний может являться следующее выражение:

ЦЕЛЬ повысить качество образования ДЛЯ механического факультета ДОСТИГАЕТСЯ ЗА СЧЕТ: обеспеченность всех дисциплин Учебно-методическими комплексами.

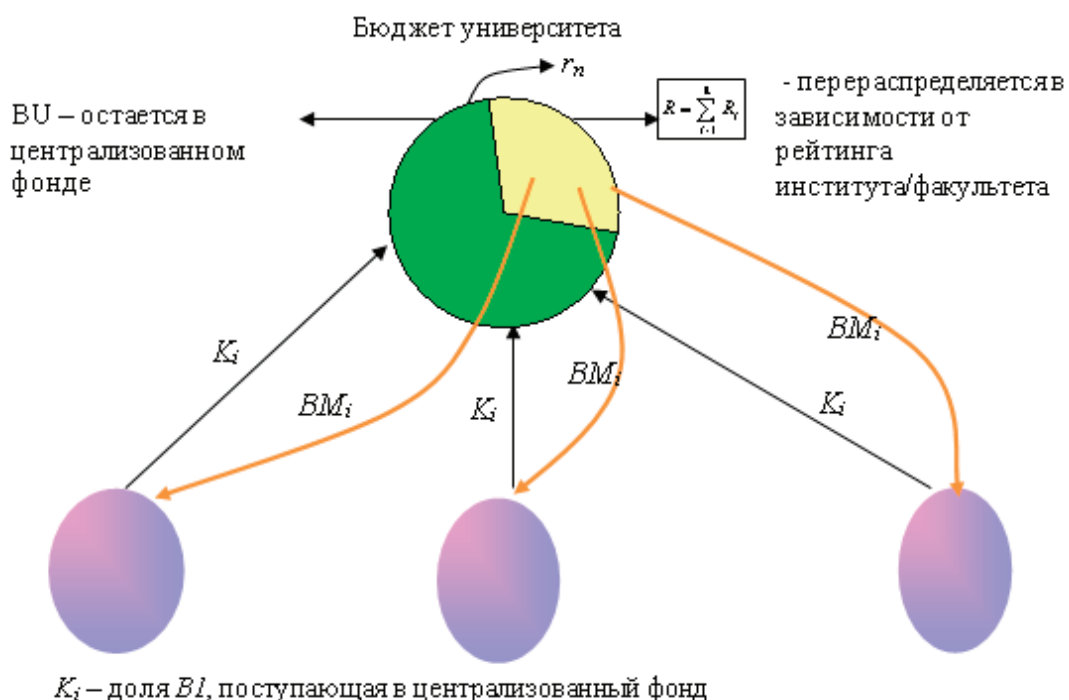


Рис. 1. Алгоритм формирования бюджета факультета

Соответствие данным правилам, а также их вес будут определять рейтинг факультета.

Рейтинг факультета представляет собой сумму произведений нормированных значений соответствия факультета правилу заложенному в продукционную базу знаний умноженному на вес данного правила определяемый экспертом. Рейтинг рассчитывается в два этапа: первый — осуществляется нормирование аккредитационных показателей и произведение нормированных значений на вес определенный экспертами, второй — суммируются все значения, определяется окончательное значение рейтинга.

Нормирование показателей необходимо для приведения значений аккредитационных показателей к единой системе измерения. При оценке соответствия показателей деятельности факультета правилам учитываем не само значение факультета, а его отношение к нормативному значению по каждому аккредитационному показателю.

Литература:

1. Анализ теории и практики мотивационного управления в вузе // Человек и труд — 2006. — № 10.
2. Управление современным университетом / под. общ. ред. Г. И. Лазарева. — Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2005.

Становление и развитие межбюджетных отношений в Российской Федерации

Раднаева Валентина Хэшэгтуевна, магистрант;

Научный руководитель: Доржиева И. Ц., кандидат экономических наук, доцент
Бурятская государственная сельскохозяйственная академия имени В. Р. Филиппова (г. Улан-Удэ)

В статье рассмотрены основные этапы становления и развития системы межбюджетных отношений в Российской Федерации, дана характеристика каждого из этапов, проведен анализ и подведены итоги проводимых реформ.

Ключевые слова: бюджет, межбюджетные отношения, развитие, реформирование

Межбюджетные отношения — это финансовые отношения между федеральными органами власти, органами власти субъектов Федерации и муниципальными образованиями по вопросам регулирования бюджетных правоотношений, организации и осуществления бюджетного процесса [1].

Механизмы выравнивания бюджетной обеспеченности достаточно разнообразны. Они менялись в процессе формирования российской модели бюджетного федерализма. В настоящее время опубликовано немало работ, обобщающих этапы развития межбюджетных отношений. Оценивая периоды развития межбюджетных отношений с разных позиций, большинство авторов сходятся в выделении следующих этапов (табл. 1).

Основным направлением в преодолении отмеченных тенденций является нормативное регулирование налоговых отчислений от того или иного налога и оказание финансовой помощи из фондов, определенных в федеральном бюджете. Так, по результатам обзора практики

После нормирования эксперты определяют вес данного правила для каждого факультета.

На основании соответствия показателей факультета нормативным показателям и их весу для каждого факультета, получим количественную оценку соответствия факультета правилу, которая лежит в основе рейтинга факультета.

После определения рейтинга факультета производим распределение средств бюджета университета выделенных на мотивационное управление вузом.

Предложенный алгоритм заложенный в основу системы мотивации предназначен для крупных социально экономических систем со сложной структурой, для управления которой необходимо учитывать не только материальные показатели деятельности, но и качественную оценку. В данном случае под качественной оценкой подразумевается аккредитационные показатели отражающие эффективность работы отдельных подразделений вуза при достижении основных целей развития деятельности университета.

регулирования межбюджетных отношений в субъектах РФ, проведенного центром фискальной политики, 42 % регионов в 2016 г. не использовали механизм закрепления единых нормативов отчислений от налогов муниципальных районов и городских округов. Закрепление единых нормативов отчислений по поселениям было предусмотрено лишь в 12,5 % субъектов РФ [6]. Причем по отдельным налогам доля регионов, выполнившая данные требования законодательства, не превышала 7,5 % по муниципальным районам и 2,5 % по поселениям. Безусловно, размер трансферта для дотационного региона может играть существенную роль в структуре доходов его бюджета (до 20 % и выше). К тому же принятые федеральные программы, как правило, требуют долевого финансирования со стороны региона и соответствующее резервирование средств. Общий прирост средств ФФПР в 2006 г. составил 235 % по сравнению с 2002 г., т. е. идет упреждающий (относительно инфляции) рост объемов сформированного фонда.

Таблица 1. Характеристика этапов развития межбюджетных отношений в России

Цель	Этапы	Нормативная база	Результат
1. Годы стихийной децентрализации 1991–1993 гг.	Создание новой бюджетной системы РФ. Формирование основ межбюджетных отношений	Закон РСФСР от 10.10.1991 № 1734–1 «Об основах бюджетного устройства и бюджетного процесса в РСФСР» Закон РФ от 06.07.1991 № 1550–1 «О местном самоуправлении в РФ» Постановление ВС РФ от 15.07.1992 № 3304–1 «О порядке введения в действие Закона РФ «О субвенциях республикам в составе РФ, краям, областям, автономной области, автономным округам, городам Москве и Санкт-Петербургу» Закон РФ от 15.07.1992 № 3303–1 «О субвенциях республикам в составе Российской Федерации, краям, областям, автономной области, автономным округам, городам Москве и Санкт-Петербургу» Постановление ВС РФ от 15.04.1993 № 4809–1 «О порядке введения в действие Закона РФ «Об основах бюджетных прав и прав по формированию и использованию внебюджетных фондов представительных и исполнительных органов государственной власти республик в составе РФ, автономной области, автономных округов, краев, областей, городов Москвы и Санкт-Петербурга, органов местного самоуправления» Закон РФ от 15.04.1993 № 4807–1 «Об основах бюджетных прав и прав по формированию и использованию внебюджетных фондов представительных и исполнительных органов государственной власти республик в составе РФ, автономной области, автономных округов, краев, областей, городов Москвы и Санкт-Петербурга, органов местного самоуправления»	Принятие законов, определяющих принципы построения бюджетной системы. Межбюджетные отношения строились стихийно, под воздействием политических и субъективных факторов и вышли за рамки законодательного регулирования.
2. Экспериментальный бюджетный федерализм 1994–1996 гг.	Снижение роли государственного регулирования экономики	Федеральный закон от 28.08.1995 № 154-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ»	Введение единых нормативов отчислений от налогов. Расширение налоговых прав для региональных и местных органов власти. Образование в федеральном бюджете Фонда финансовой поддержки регионов
3. Период углубления кризиса межбюджетных отношений 1997–1998 гг.	Преодоление кризиса межбюджетных отношений	Федеральный закон от 25.09.1997 № 126-ФЗ «О финансовых основах местного самоуправления в РФ» Постановление Правительства РФ от 30.07.1998 № 862 «О концепции реформирования межбюджетных отношений в Российской Федерации в 1999–2001 годах» «Бюджетный кодекс Российской Федерации» от 31.07.1998 № 145-ФЗ	Принятие законов, способствующих реформированию местных финансов. Изменение механизмов межбюджетного регулирования. С другой стороны, кризис межбюджетных отношений

Цель	Этапы	Нормативная база	Результат
4. Реформа становления межбюджетных отношений 1999–2000 гг.	Расширение налоговых полномочий. Решение проблемы «нефинансируемых федеральных мандатов»	Федеральный закон от 06.10.1999 № 184-ФЗ «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов РФ» Федеральный закон от 24.06.1999 № 119-ФЗ «О принципах и порядке разграничения предметов ведения и полномочий между органами государственной власти РФ и органами государственной власти субъектов РФ»	Осуществление перехода к новой методике распределения трансфертов. Подведение итогов инвентаризации федеральных мандатов. Изменение системы перераспределения налогов.
5. Развитие бюджетного федерализма 2001–2005 гг.	Упорядочение бюджетного устройства субъектов РФ. Разграничение налоговых полномочий и доходных источников. Сущ. повышение роли собственных доходов местных бюджетов. Разграничение расходных полномочий	Постановление Правительства РФ от 15.08.2001 № 584 «О Программе развития бюджетного федерализма в РФ на период до 2005 года» Федеральный закон от 06.10.2003 № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ» Приказ Министерства финансов РФ от 02.08.2004 № 223 «О мониторинге финансового положения и качества управления финансами субъектов РФ и муниципальных образований» Приказ Министерства финансов РФ от 10.12.2004 № 114н «Об утверждении Указаний о порядке применения бюджетной классификации РФ» Федеральный закон от 20.08.2004 № 120-ФЗ «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации в части регулирования межбюджетных отношений»	Дальнейшее совершенствование системы финансовой помощи бюджетам других уровней. Законодательное закрепление налоговых полномочий, доходных источников и расходных обязательств.
6. Повышение эффективности межбюджетных отношений и качества управления финансами 2006 г. и далее	Повышение эффективности межбюджетных отношений	Распоряжение Правительства РФ от 03.04.2006 № 467-р «О концепции повышения эффективности межбюджетных отношений и качества управления государственными и муниципальными финансами в 2006–2008 годах и плане мероприятий по ее реализации» Письмо Министерства финансов РФ от 15.12.2006 № 06–04–08/01–161 «Методические рекомендации по организации мероприятий, направленных на обеспечение сбалансированности местных бюджетов» Федеральный закон от 26.04.2007 № 63-ФЗ «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации в части регулирования бюджетного процесса и приведении в соответствие с бюджетным законодательством Российской Федерации отдельных законодательных актов Российской Федерации»	Упорядочение бюджетного устройства в РФ Повышение эффективности межбюджетных отношений и качества управления государственными финансами

Источники: [2–6, 8–10]

Для «проблемных» регионов именно федеральные трансферты позволяют местным администрациям выполнять базовые государственные функции. В настоящее время в региональных бюджетах сформированы фонды, за счет которых предоставляются межбюджетные трансферты для выравнивания бюджетов муниципальных районов, городских округов и поселений (табл. 2).

Таблица 2. Характеристика региональных фондов финансовой помощи

Наименование фонда	Цель	Принцип распределения	Тип финансовой помощи
Фонд финансовой поддержки муниципальных районов и городских округов, поселений	Выравнивание бюджетной обеспеченности по текущим расходам	Формула на основании оценки налогового потенциала и нормативных бюджетных расходов	Дотация на выравнивание бюджетной обеспеченности
Региональный фонд компенсаций	Финансирование региональных законов (т. е. государственных полномочий). Как правило, пособия и льготы населению	Формула на основе численности населения	Субвенция на финансирование региональных законов
Региональный фонд софинансирования социальных расходов	Стимулирование приоритетных расходов и поддержка реформ в социальной сфере	Формула на основе нормативных расходов и их частичного возмещения (с оценкой хода реформ)	Субсидия на определенную функциональную статью расходов (отрасль)
Фонд муниципального развития	Поддержка развития муниципальной инфраструктуры	Квоты на основе формул (с последующим конкурсным отбором инвестиционных проектов)	Субсидия на финансирование инвестиционных проектов
Фонд реформирования региональных финансов	Поддержка и стимулирование бюджетных реформ	Конкурс (программы реформ и их выполнение)	Субсидия или субвенция на определенный тип, направление расходов

Источник: [3].

Однако в большинстве регионов до сих пор нет четко установленной методики формирования фонда финансовой поддержки и определения его размеров. А объем средств, направленных на выравнивание бюджетной обеспеченности поселений, как правило, составляет менее 1 % расходов региона (разброс от 0,02 до 2 %).

Важнейшими характеристиками налоговой базы регионов являются степень ее диверсификации (по видам налогов, налогоплательщикам, отраслям и пр.) и налоговый потенциал. Решение проблемы стимулирования регионов к поиску и увеличению собственных доходных источников для финансирования социальной сферы, достижения финансовой самодостаточности замыкается на обоснованном определении налогового потенциала территорий. На мой взгляд, именно сопоставление фактических налоговых поступлений с налоговым потенциалом территории позволяет определить возможности увеличения налоговых доходов. Однако отсутствие объективной методики измерения налогового потенциала территорий в условиях России создает значительные трудности в выравнивании бюджетной обеспеченности. Таким образом, при разработке и осуществлении на практике модели распределения межбюджетных трансфертов следует руководствоваться следующим:

— система межбюджетных трансфертов должна прежде всего преследовать цели макроэкономической стабилизации. Федеральное правительство должно сохранять кон-

троль за экономической ситуацией в регионах. Невыполнение этого требования может поставить под удар другие цели межбюджетного выравнивания;

— межбюджетное выравнивание должно быть согласовано со среднесрочной фискальной программой регионов, включая прогноз доходов и расходов бюджетов различного уровня как минимум на 3–5 лет вперед;

— цели выделения выравнивающих трансфертов необходимо ясно сформулировать, а также должна существовать возможность для их регулярного мониторинга.

Таким образом, проведенное исследование подтверждает предположение о совокупности элементов межбюджетных отношений как отдельной самостоятельной системы, поскольку помимо признака детерминированности межбюджетные отношения обладают свойством динамичности, т. е. способности перестраиваться, приспосабливаться к изменяющимся условиям. Как показали результаты анализа, каждому этапу развития межбюджетных отношений свойственны свои цели и задачи, особенности государственного регулирования, в том числе через принятие нормативной базы. Исторический опыт построения бюджетного федерализма в России показывает, что каждому этапу развития экономики свойственны свои собственные пути и методы организации межбюджетных отношений, а способы и приемы бюджетного выравнивания требуют своего постоянного совершенствования.

Литература:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации» от 31.07.1998 N 145-ФЗ (ред. от 28.03.2017)

2. О бюджетной политике в 2008–2010 годах: Бюджетное послание Президента РФ Федеральному Собранию РФ от 09.03.2007 // Финансовый вестник. Финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. — 2007. — № 7.
3. О порядке применения бюджетной классификации Российской Федерации: приказ Министерства финансов РФ от 10.12.2004 № 114н // Финансовая газета. — 2015. — № 4.
4. Игутин А. Г. Становление и развитие бюджетного федерализма в России // Финансы. — 2015. — № 4. — С. 3–7.
5. Лавров А. М. Проблемы становления и развития бюджетного федерализма в России // Становление рыночной экономики в России: сб. науч. проектов. — М., 2016. — Вып. 10. — С. 8–39.
6. Лавровский Б., Постникова Е. О новой парадигме регионального выравнивания в России // <http://www.kaznifed.ru>.
7. Межбюджетные отношения: выбор и построение эффективной модели. — Красноярск, 2004. — 43 с.
8. Подпорина И. В. Межбюджетные отношения и бюджетное регулирование // Финансы. — 2016. — № 10. — С. 17–20.
9. Христенко В. Б. Межбюджетные отношения и управление региональными финансами. — М.: Дело, 2015. — 608 с.
10. Христенко В. Б. Развитие бюджетного федерализма в России: итоги 1990-х и задачи на перспективу // Вопросы экономики. — 2016. — № 2. — С. 4–18.
11. Постановление Правительства РФ от 30.07.1998 № 862 «О концепции реформирования межбюджетных отношений в Российской Федерации в 1999–2001 годах».

The technique of analysis of business activity of the company

Satybaldy Botagoz Mukhitovna, master;

Zhunusova Raushan Mustafievna, candidate of economic sciences, associate Professor
Kazakh Agrotechnical University named after S. Seifullin (Astana)

The article analyzes the problems of methodical support for the business activity analysis of various business subjects. The propositions concerning the improvement of the calculation technique and evaluation of the enterprises' business activity indices are carried out.

Keywords: *business activity, performance, working capital, the criteria for effectiveness, turnover, resources*

In a market economy, the stability of the financial condition of the enterprise is largely determined by the degree of its business activity. Business activity — one of the most important indicators for assessing the performance of the enterprise. It is manifests itself in the dynamics of its development, the attainment of goals that reflect the natural and value indicators in the effective use of economic potential, expanding sales markets, and the like. Levels of business activity of a particular organization reflect the stages of life — birth, growth, rise, decline, crisis, depression — shows the degree of adaptation to changing market conditions, the quality of management.

Business activity can be described as motivated macro — and microeconomic level of management of the process of sustainable economic activity, aimed at ensuring its positive dynamics, increasing of employment and effective use of resources to achieve market competitiveness. That is, business activity expresses the efficiency of using material, human, financial and other resources for all business lines, activities and characterizes the quality of governance, opportunities for economic growth and capital adequacy. The financial aspect is primarily manifested in the speed of turnover of its assets, reflects the performance of the company relative to the value advanced resources, or about the size of their consumption in the production process. [1]

The main criteria of business activity of the enterprise are:

- breadth of markets, including availability of deliveries for export;
- the reputation of the company;
- compliance plan the main indicators of economic activity of the enterprise;
- providing the specified growth rate;
- the level of efficiency of use of capital;
- the sustainability of economic growth and the like.

To evaluate business activity of the enterprise, it is advisable to use two analytical approaches:

- 1) the level of compliance of the key performance indicators of the enterprise: sales, net profit, increasing the base material; providing a specified rate of growth;
- 2) the level of efficiency of resources of the enterprise.

For the implementation of the first direction of analysis is necessary to compare the rate of change of the main indicators based on the evaluation of their dynamics. Optimal is a ratio called “Golden rule of enterprise economy”:

$$\text{TPE} > \text{TR} > \text{TAK} > 100\% \quad (1)$$

where, TPE, T'or, TAK is the rate of change of the balance sheet profit, sales and total assets, respectively. [2]

Given the ratio of means:

- the company's profit growth exceeds compared to the volume of sales, indicating the relative cost savings;
- a higher rate of growth in sales compared to the assets of the company attest to the effectiveness of their use;
- the economic potential of the enterprise increased in comparison with the previous year.

Some deviations that violate this ratio, should not be regarded as negative if the company expands its activities and invests in the development of new technologies, processing, upgrading and reconstruction of production.

JSC "KazTransOil": $TPE = 44527 / 44712 * 100\% = 99.5\%$

$Top = 207108 / 213162 * 100\% = 97\%$

$TAK = 744976 / 619262 * 100\% = 120\%$

The ratio of (1) in the context of the investigated company has the view:

$tPE > top < TAK > 100\%$.

Every year the company increases its production, receiving high enough profits and occupies a strong place in the market.

To calculate the impact factors on resource use the method of chain substitutions. The method of chain substitutions

is used to determine which factors influenced the analyzed indicator and from all the operating factors to identify the main ones that have a decisive influence on the change in the indicator. [3]

The essence of the method is that, by determining the effect of one factor, other factors should be assumed as unchanged. To do this, in the calculations consistently replace the private plan (basic) indicators reporting (actual). The obtained results are compared with the available previous data. The difference shows the size of the influence of this factor on the change in the aggregate index.

Profit before tax = Revenues – Costs – General and administrative expenses – Sales expenses – Impairment of fixed assets + Other profits + Financial income – Financial costs – Foreign exchange loss + – Share of profit/loss of joint ventures. For convenience, we change the indicators:

$$Y = a - b - c - d - e + f + g - h - k + -m \quad (2)$$

We use the method of chain substitutions:

$Y_{base} = 67319$ million. Tenge

$Y_{fact} = 54908$ million tenge

$$\Delta Y = Y_{fact} - Y_{base}$$

The method of chain substitutions

Indicators	Formula		Sum		
	ΔY	Ya-Yбазa			
Revenues	ΔYa	Ya-Yбазa	61267	67321	-6054
Cost of sales	ΔYb	Yb-Ya	55469	61267	-5798
General and administrative expenses	ΔYc	Yc-Yb	51908	55469	-3561
Other operating expenses	ΔYd	Yd-Yc	52773	51908	865
Impairment of property, plant and equipment, net	ΔYe	Ye-Yd	39891	52773	-12882
Other operating income	ΔYf	Yf-Ye	42171	39891	2280
Financial income	ΔYg	Yg-Yf	45335	42171	3164
Financial expenses	ΔYh	Yh-Yg	45053	45335	-282
(Loss)/foreign exchange gain, net	ΔYk	Yk-Yh	17898	45053	-27155
Share of profit/(loss) of jointly controlled entities	ΔYm	Ym-Yk	54908	17898	37010
TOTAL (increase/decrease in profit before tax)					-12413
Note: compiled by the author					

Analysis of business activity allows you to identify opportunities to use the enterprise's funds more effectively and develop measures that can help reduce the cost of production and sales of products at the expense of the economy of working capital and accelerate their turnover.

When evaluating business activity, special attention is usually drawn to the turnover of receivables and payables, since these quantities are largely interrelated. But a decrease in turnover can mean both problems with paying bills, and more effective organization of relationships with suppliers, providing a more profitable, deferred payment schedule and using payables as a source of cheap financial resources.

Nevertheless, the basic approach to the evaluation of turnover is the following: the shorter the turnover period, the more effective is the commercial activity of the enterprise and the higher its business activity. [4]

In the production activity in the analysis of the enterprise great attention is paid to assessing the intensity of use of circulating assets (current assets), since the speed of turning them into cash depends on the liquidity of the company and its chances of success. The rate of turnover of working capital is characterized by the following indicators.

Sustainable financial condition as a consequence of economic growth, contributes to the development of

enterprises, and the unstable condition implies the possibility of bankruptcy. Therefore, one important task of the enterprise is to ensure the sustainable growth of its economic development. In the expert-analytical practice enterprise capabilities to expand the core activities is determined using the coefficient of stability of growth (ToMS):

$$\text{ToCP} = (\text{FC} - \text{D}) / \text{VKH} \cdot 100\% = \text{Pro} / \text{WSS} \cdot 100\% \quad (3)$$

where HR — the net profit of the enterprise; D — dividends paid by the shareholders; Pre — the profit directed on development of the enterprise; VC — equity. [5]

In determining the trend of the turnover funds of the enterprise, in addition to changing the overall turnover, examine the ratio of speakers of non-current and current assets, as well as using indicators of mobility of all assets of the company and working capital.

Factor mobility means the company determine the ratio of the value of current assets to the value of all funds.

The coefficient of mobility of the working capital of the enterprise is determined by dividing the most mobile part (money and financial investments) to the cost of working capital. [6]

The increase of the coefficients of mobility of these funds and circulating assets shows the tendency of acceleration of the turnover funds of the enterprise. Low mobility of current assets does not always mean a negative trend. High profitability of production and products enable the company to purposefully allocate the funds available to expand production. [7]

Analysis of all these indicators should be conducted in dynamics, to calculate and determine the rate of change of these indicators.

References:

1. John Wiley and Sons Inc. Statistical Analysis and Data Mining Scopus coverage years: from 2008 to 2016 Publisher: John Wiley and Sons Inc. ISSN:1932–1872.
2. Tusi Mathematical Research Group Annals of Functional Analysis E-ISSN:2008–8752.
3. Mintzberg H. Five Ps for Strategy, California Management Review, in The Strategy Process, Prentice Hall, Englewood Cliffs, NJ, 1987.
4. Financial statement of "KazTransOil" JSC www.kaztransoil.kz
5. <http://accountingexplained.com>
6. Wiley-Blackwell Accounting and Finance ISSN:0810–5391.
7. Хотинская, Амбросьев «Методический инструментарий деловой активности» 2010 г.

ВВП и общественное благосостояние

Се Юаньлинь, студент

Университет Цзянсу (г. Чженьцзян, Китай)

В статье анализируется понятие общественного благосостояния общества применительно к современным условиям жизни. Анализируются факторы, влияющие на общественное благосостояние. Рассмотрена роль ВВП в обеспечении общественного благосостояния. Приводятся аспекты, которые свидетельствуют о неоднородном влиянии ВВП на уровень благосостояния общества.

Ключевые слова: валовой внутренний продукт, ВВП, благосостояние, общественное благосостояние, экономика, уровень жизни общества, качество жизни населения

В XXI веке любое государство должно стремиться к достижению общественного благосостояния. Прежде всего это необходимо для обеспечения нормального уровня жизни, ее качества и высокой производительности. Это в свою очередь обеспечивает общее развитие страны и общества.

Перед любым государством в смешанной экономике сегодня ставятся сложные и противоречивые задачи. С одной стороны, государство должно стремиться к достижению благосостояния каждой общественной группы, к обеспечению социальной справедливости. Но, с другой стороны — его цели сосредотачиваются в рамках достижения рыночной эффективности страны.

В самом общем смысле под благосостоянием понимается обеспеченность граждан государства, социальных групп и классов, семей, отдельных индивидов, необходимым для жизнедеятельности благами социального, материального и духовного характера. Благосостояние во многом определяется уровнем развития производственных сил и характером экономических отношений. Чем более высоким является уровень развития производственных сил, тем быстрее происходит повышение уровня благосостояния общества [2]. Кроме того, благосостояние неразрывно связано с эффективностью социально-экономической политики в конкретном обществе.

Вообще анализируя сущность общественного благосостояния следует отметить, что данная категория имеет количественную и качественную составляющую. Об уровне жизни следует судить не по тому, сколько материальных и духовных благ потребляет каждый человек в отдельности, а по тому, каков уровень развития самих его потребностей, которые во многом зависят от конкретно-исторических и социокультурных условий общества, в котором проживает индивид. Исходя из этого следует, что уровень общественного благосостояния не является чисто экономической категорией, а включает в себе и исторический аспект. Каждый этап развития национальной экономики имеет прямое влияние на положение страны в мировом хозяйстве и определяет уровень благосостояния ее населения.

Сегодня общепринятыми являются две концепции общественного благосостояния — патерналистская и непатерналистская.

С точки зрения патерналистской концепции общественное благосостояние является этическим понятием, связанным с системой ценностей, обычаями и традициями, поэтому его функция имеет не строго формализованную форму. При этом суммарное объединение индивидуальных благосостояний не является показателем общественного благосостояния.

Непатерналистская концепция предполагает, что общественное благосостояние представляет собой совокупность индивидуальных благосостояний (полезностей). Оно определяется только уровнем благосостояния отдельных индивидов, проживающих в конкретном обществе. В рамках этой концепции функция общественного благосостояния выводится из отдельных функций индивидуальных состояний путем их сложения.

В наше время за основу берется скорее непатерналистский подход к пониманию общественного благосостояния [3]. И даже несмотря на то, что в теоретическом плане данный подход не учитывает этические составляющие благосостояния, в реальной практике они все же учитываются.

С экономической точки зрения благосостояние определяется в первую очередь достигнутой степенью развития производительных сил и размера той части национального дохода, которое получает население для удовлетворения своих потребностей [3]. В связи с этим в наши дни широко распространено мнение о том, что ВВП имеет прямое положительное влияние на общественное благосостояние страны. В современном мире и хозяйственной практике ВВП рассматривается как чуть ли не единственный и наиболее важный измеритель общественного прогресса. В рамках экономической науки, в которой абсолютные истины не признаются, этот показатель наделен более скромным значением, поскольку здесь его оценка производится в контексте истории экономических учений. Экономисты приводят большое количество примеров того, как в результате развития производительных сил происходит рождение новых концепций, которые заменяют ста-

рые, поскольку те больше не соответствуют реалиям общественной жизни.

Используя ВВП как показателя для оценки благосостояния народа, следует принимать во внимание то, что имеется ряд причин, которые свидетельствуют об искажении реального объема производства, а также некоторые факторы, на основании которых объем производства увеличивается. Все это отрицательно влияет на уровень благосостояния общества [1]. К примеру, некоторые товары и услуги, произведенные в текущем году, могут не поступить на рынок, а, соответственно, их рыночная цена отсутствует (услуги, которыми пользуются владельцы своих же компаний, потребления сельскохозяйственными предприятиями части собственной продукции). Рыночной стоимостью не наделены также услуги государственных служащих (услуги милиции, пожарных, работников государственного аппарата) и это несмотря на то, что в ВВП учитываются расходы на производство этих услуг.

Более того, ВВП не включает в себя учет [4]:

- покупки промежуточных товаров;
- куплю-продажи товаров, которые уже были в употреблении (к примеру, в случае перепродажи автомобиля);
- чисто финансовые операции (покупку-продажу ценных бумаг);
- трансфертные выплаты (пособие по безработице, социальную помощь и прочее);
- товары и услуги, которые производятся и потребляются в пределах домашних хозяйств (ремонтные работы самого владельца дома, работа домохозяйки и прочие).

Также следует обозначить, что расширение теневой экономики, особенно в переходной экономике, невозможность учета ее масштабов, приводит к занижению данных о производстве ВВП. Более того, для переходной экономики характерны проблемы в расчете ВВП, связанные прежде всего с несовершенством системы учета деятельности возрастающей численности мелких производителей.

Так, исходя из вышерассмотренных факторов можно сказать о том, что система национального счетоводства не может в полной мере отражать уровень благосостояния населения. Она не учитывает увеличение свободного времени, оплачиваемых отпусков и праздничных дней. Более того, ВВП, как показатель чисто количественный, не способен отражать улучшения или ухудшения качества производимых товаров, а этот фактор является одним из основополагающих в росте благосостояния [4].

Нельзя не отметить, что практически во всех случаях производство и рост ВВП приводит к загрязнению окружающей среды, что в свою очередь негативно воздействует на уровень благосостояния общества. По мнению большинства современных экономистов, способствовать экономическому благосостоянию будет, прежде всего, справедливое распределение совокупного объема производства. Однако, в это же время ВВП, измеряя объем совокупного произ-

водства, не отражает изменений в составе и ее распределении, что имеет особую значимость для определения уровня благосостояния [5].

На сегодняшний день также широко распространенным является мнение о том, что наиболее основательной характеристикой экономического благосостояния является расчет ВВП на душу населения. Однако, если вместе с ростом ВВП будет возрастать и количество населения, то жизненный уровень в расчете на душу населения будет носить стабильный характер, а иногда и вовсе снижаться. Кроме того, в наши дни, обе страны могут иметь одинаковый показатель ВВП на душу населения и кардинально разных уровней цен, а соответственно — и разную покупательскую способность дохода.

В случае одинаковых показателей ВВП на душу населения, он может быть дополнен некоторыми другими показателями, среди которых — уровень образования населения, продолжительность жизни, калорийность питания и прочее, что является обязательным при определении уровня благосостояния общества. Как правило, различия по этим показателям между разными странами обусловлены прежде всего степенью дифференциации доходов населения.

Многие ученые-экономисты на протяжении многих десятилетий работали и продолжают активно работать над конструированием новых показателей экономического

благосостояния общества, в которых бы учитывались факторы, отсутствующие при использовании ВВП, как показателя. В рамках современной макроэкономики уже имеется такой показатель — чистое экономическое благосостояние.

Показатель — чисто экономическое благосостояние не является самостоятельным статистическим показателем и может быть использован исключительно в качестве дополнения к ВВП. Показатель чистого экономического благосостояния отражает результаты, не только показанные в структуре ВВП, но и такие показатели, как:

- результаты деятельности, осуществляемые в пределах домашнего хозяйства;
- степень и способ использования свободного времени для повышения образования, воспитания детей, физического и духовного развития;
- негативные последствия функционирования производства (состояние окружающей среды).

Показатель чисто экономического благосостояния определяется посредством вычитания из ВВП денежной оценки негативных факторов, влияющие на благосостояние и добавлением результатов нерыночной деятельности в денежной оценке и денежной оценке свободного времени.

Таким образом, проведенный анализ показал, что ВВП в наши дни не может выступать в качестве точного показателя уровня благосостояния общества.

Литература:

1. Гальперин В. М., Игнатъев С. М., Моргунов В. И. Микроэкономика. — СПб.: Институт «Экономическая школа», 2004. — С. 437–448.
2. Гневашева В. А. Благосостояние общества или «экономика счастья»: особенности трактовки для современной России // Информационный гуманитарный портал «Знание. Понимание. Умение». — 2013. — № 5.
3. Камилов Д. А. Некоторые вопросы экономики благосостояния // Теория и история экономики, государства и права. — 2011. — № 5. — С. 13–18.
4. Олейник А. Н. Институциональная экономика: учебное пособие. — М.: Инфра-М, 2009. — 416 с.
5. Смагин И. И. Вызовы глобализации и коррекционные императивы показателей благосостояния // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. — 2013. — № 7 (123). — С. 24–30.

Экономические проблемы ДВФО. Транспортная инфраструктура Дальнего Востока

Соловова Елена Михайловна, студент;

Пономарев Сергей Викторович, кандидат экономических наук, доцент
Дальневосточный государственный университет путей сообщения (г. Хабаровск)

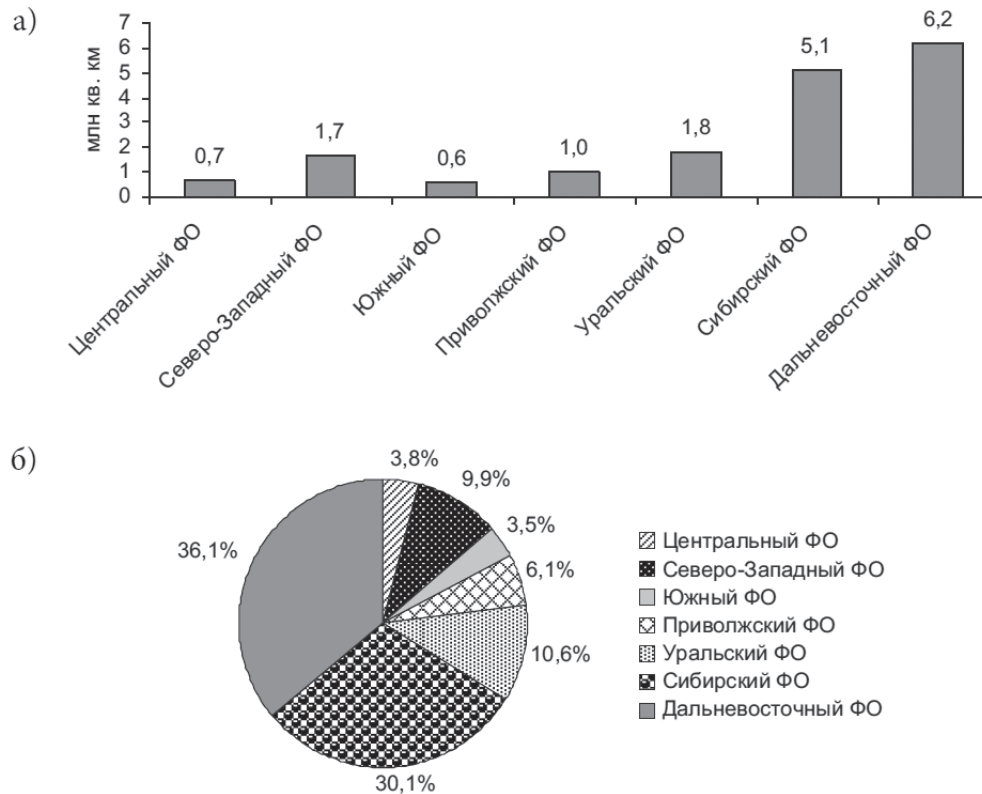
Дальний Восток занимает Восточную часть России. Население ДВФО составляет 6,2 млн чел. (около 4,2% населения России). Дальний Восток занимает 36,1% территории страны. Площадь региона составляет 6169,3 тыс. км², или около 36% территории РФ.

Транспорт играет важное значение для Дальнего Востока. Заселенность территории ДВФО крайне редкая,

а природные ресурсы на всей территории разбросаны очагами. Сейчас на Дальнем Востоке развиваются все виды транспорта. Социально-экономическое развитие ДВФО обуславливается наличием современной транспортной инфраструктуры, но на сегодняшний день ее состояние не соответствует задачам ускоренного развития этого региона. Дальний Восток имеет огромные запасы минераль-

но-сырьевых ресурсов, воды, земли, большие территории дикой природы, освоение которых определяется развитием важнейших отраслей экономики. Главными преимуществами Дальнего Востока является выгодное географическое положение, протяженная внешняя граница, портовая инфраструктура. Таким образом, именно транспорт явля-

ется главным основоположником социально-экономического развития и процветания Дальнего Востока. Транспорт обеспечит не только перемещение природных ресурсов, но и комфортное передвижение людей, на данный момент состояние транспортного комплекса Дальнего Востока находится в плачевном состоянии.



Так, длина железнодорожных путей ДВФО составляет 13,8% от длины всех железных дорог России. Главными артериями Дальнего Востока являются Транссибирская и Байкало-Амурская железнодорожные магистрали. На данный момент основная нагрузка приходится на Транссибирскую магистраль, пропускная способность которой составляет до 100 млн тонн в год. Эти магистрали являются самыми загруженными в РФ. На сегодняшний день нет подходящей замены для Транссиба и Байкало-Амурской железнодорожных магистралей. Если инфраструктура Транссиба и БАМа не будет реконструирована, то это приведет к уменьшению вывоза грузов. Протяженность «узких» мест с каждым годом растет и к 2020 г. может составить уже более 8 тыс. км. На реконструкцию железнодорожных путей Дальнего Востока было выделено более 1 трлн руб. Эти деньги были направлены на повышение пропускной и провозной способности и обновления изношенной инфраструктуры. В результате провозная способность должна увеличиться на 66 млн тонн в год.

Воздушный транспорт играет важную роль для Дальнего Востока. А для некоторых отдаленных районов вообще является единственным видом связи с землей. Доля воздушного транспорта на Дальнем Востоке составляет около 38%. К сожалению все еще существует ряд факторов,

сдерживающих развитие авиационной отрасли на Дальнем Востоке, например, устаревший самолетный парк, высокие цены на топливо и т. д. Эти проблемы постепенно решаются, и я надеюсь, что в скором времени авиационный транспорт будет доступен для большей части населения Дальнего Востока.

Так же я могу предложить свое решение данной проблемы. Мы можем начать создание и эксплуатацию дирижаблей. Во-первых, это экологически чисто, во-вторых отсутствуют затраты на топливо, так как для передвижения используется гелий. В будущем дирижабли могут вполне заменить как пассажирские, так и транспортные самолеты. Перелеты на дирижабле намного дешевле перелетов на самолете.

Британцы представили свою уникальную разработку — летательный аппарат нового поколения. Новое транспортное средство Airlander 10. Длина машины составляет 92 метра, уникальность этого авиасредства заключается в его широких возможностях. Например, Airlander 10 способен буксировать тонны грузов и непрерывно находиться в воздухе около 3 недель. При этом такой надувной гигант способен оставаться на плаву полностью автономно, без человеческого экипажа на борту. Все, что нужно для правильной работы Airlander 10, это достаточное количество гелия. Раз-

работчики уверяют, что конструкция достаточно прочная, может без труда выдержать даже артиллерийскую атаку. Главный инженер ГВТС Майк Дурам объясняет, что даже наличие нескольких пробоин в корпусе позволяет оставаться средству на плаву еще около 4–5 часов. Гибридное средство передвигается совершенно бесшумно и абсолютно безопасно для экологии.

Следующим, важным транспортом ДВФО является морской транспорт. Порты Дальневосточного федерального округа обеспечивают более 17% грузооборота всех морских портов страны. На протяжении 5,6 тысяч миль побережья Дальнего Востока расположены 22 морских торговых и 10 рыбных портов. Основную роль здесь играют три транспортных узла: Владивостокский, Находкинский, Ваннинский. В настоящее время общими для главных портов Дальнего Востока проблемами являются недостаточная грузопропускная способность, нехватка припортовых коммуникаций и устаревание оборудования. Поэтому, Дальнему Востоку нужна срочная модернизация морских портов.

Так же на Дальнем Востоке недостаточно развита сеть автомобильных дорог. Протяженность автомобильных дорог составляет 9,5. Автомобильный транспорт все же играет лидирующую роль в объемах перевозок грузов.

На Дальнем Востоке только одна автомобильная дорога (Чита-Хабаровск), эта дорога сквозная и проходит через весь Дальний Восток. Так же есть множество дорог, отходящих от трассы Чита-Хабаровск, но они находятся в стадии строительства и реконструкции. Сеть автомобильных дорог недостаточно развита и многие территории до сих пор остаются без автомобильного сообщения.

Что-бы хоть немного облегчить ситуацию на дорогах государство должно взять под свой контроль эксплуатацию автозимников. Это очень выгодное решение, когда зимой не придется строить дороги, для этого нужны лишь специальные машины, которые будут создавать автозимники.

В прошлом году было введено в эксплуатацию 208 км дорог при плановых 196 км. За год они сумели освоить

23,5 млрд рублей, благодаря хорошему техническому оснащению.

Нельзя не заметить что в последние годы внимание федерального центра к социально-экономическим проблемам Дальнего Востока значительно увеличилось. Принят ряд основополагающих документов, направленных на развитие ДВФО: «Стратегия социально-экономического развития Дальнего Востока и Байкальского региона до 2025 года», ФЦП «Экономическое и социальное развитие Дальнего Востока и Забайкалья до 2013 года» «Транспортная стратегия Российской Федерации до 2030 года» и другие.

В последние годы выделяются достаточные средства на строительство и реконструкцию федеральных автодорог. Идут реконструкция и развитие железнодорожного хозяйства. Совсем недавно была открыта вторая очередь железнодорожного мостового перехода через реку Амур. В перспективе — организация высокоскоростного сообщения между Хабаровском и Владивостоком. В скором будущем мы сможем добраться по железной дороге из Хабаровска во Владивосток всего за четыре часа.

Важная особенность транспортной системы Востока России — это транзитная составляющая, перевозка больших объемов грузов в другие регионы России. Но, к сожалению транзитный потенциал Дальнего Востока используется не в полном объеме. Создание современной транспортной сети с логистическими узлами на Дальнем Востоке позволит повысить международную транспортную систему региона.

Времена меняются, и через десять — двадцать лет Дальний Восток станет центром экономической жизни России. В странах Азиатско-Тихоокеанского региона сейчас идет мощный подъем экономики. Дальний Восток России в силу своего географического положения вовлечен в процесс сотрудничества со странами этого региона, а соответствующее развитие транспортной инфраструктуры будет способствовать более быстрой интеграции Дальнего Востока.

Литература:

1. debri-dv.com/m/article/4367
2. refdb.ru/look/2297652.html
3. www.KazEdu.kz/referat/178207/2
4. www.turkaramamotoru.com/ru/ — 2560.html

Внутренний аудит и риск-менеджмент сопутствующей деятельности в хозяйственном процессе любой организации

Сорокобаткин Василий Владимирович, магистрант
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)

В статье рассматриваются основные вопросы формирования внутренней системы аудита и контроля на предприятии любой формы. Перечисляется ряд способов по минимизации рисков при ведении хозяйственной деятельности.

Ключевые слова: внутренний аудит, риск, управление рисками, внутренний контроль

Невозможно отрицать существование риска в экономической деятельности. Фактически, риск представляет собой понятие, интегрированное в любой тип деятельности, а сам термин «риск», идентифицирующий себя с неопределенностью, расшифровывается, как возможность происхождения нежелательного события. [1]

В представлении сторонников неоклассической теории риск описывается, как возможность отклонения хозяйствующего субъекта от назначенной цели. Таким образом, любое событие, которое может привести к изменению показателей и стратегий достижения назначенной ранее цели, несомненно, классифицируется как риск. При оценке связанных между собой рисков хозяйствующего субъекта важно определить общие факторы риска, которые также могут быть синтезированы и описаны, как показано на рисунке 1.



Рис. 1 Факторы риска

Факторы, влияющие на управление рисками можно характеризовать по уровню эмоционального восприятия каждого отдельного риска. Иными словами, восприятие риска будет зависеть от вызываемых им эмоций. Принято выделять следующие четыре характерных образа восприятия каждого риска:

1. Неминуемый риск (представление риска как угрозы, которая может иметь место в любой момент времени, характеризуется невозможностью предсказания.)

2. Невидимый риск (риск представляется невидимой угрозой для хозяйственной деятельности любой органи-

зации, однако его последствия не столь катастрофичны, как у неминуемого.)

3. Математический риск просчета (риск идентифицируется с разницей между прибылью и убытками субъекта, восприятие ограничивается возможной финансовой выгодой или страхом убытка.)

4. Добровольный риск (риск является желательным и эксплуатируется, что создает представление о возможности управления рисками для повышения эффективности предприятия.) [2]

Говоря о внутривозможной системе деятельности организации, стоит упомянуть, что она состоит из трех основных подсистем: операционной подсистемы, подсистемы принятия решений и информационной подсистемы. Предприятие может само по себе рассматриваться как некая подсистема, являющаяся частью глобальной системы, представленной на финансово-экономическом глобальном рынке, которая в свою очередь характеризуется крайне сложной и динамичной структурой. Поэтому хозяйствующий субъект в качестве обратной связи с внешней средой, исходя из специфики которой он вынужден принимать решения, создает систему защиты, состоящую из элементов, размещенных на уровне организационных структур. Данную систему компании принято называть внутренним аудитом предприятия, которая содержит определенный набор правил, процедур и методов, которые применяются для удобства экономической деятельности и для обеспечения защиты и эффективности организации. Современное управление хозяйствующими субъектами, независимо от характера общественного строя и независимо от того, имеет ли учреждение статус государственного или частного лица, не может быть реализовано без одновременно строгого и гибкого контроля. Управление организацией подразумевает под собой постоянный и систематический контроль внутривозможной деятельности.

Современная фирма, деятельность которой развивается в динамичной и агрессивной бизнес-среде, должна быть гибкой. Она должна обладать способностью легко и быстро адаптироваться к любым изменениям, чтобы выжить, разработать эффективную стратегию, обеспечить соблюдение принципа непрерывности деятельности. Современные коммерческие организации ведут свою деятельность в агрессивном, конкурентном, полном рисках климате, и их конечной целью является получение прибыли. Чтобы достичь своей цели, руководители должны осваивать и контролировать

вать свой бизнес, эффективно использовать имеющиеся ресурсы для получения прибыли и обеспечивать постоянное и эффективное развитие организации. В связи с этим, все более востребованным становится система функционирования внутреннего аудита в каждой коммерческой организации.

Внутренний аудит, как направление деятельности внутри организации, формировался на протяжении всего времени в качестве ответа на экономические потребности хозяйствующих субъектов. Экономические потребности субъектов имеют примерно такие же характеристики, как и потребности человека, например:

- они не ограничены: хотя изначальная потребность, которая идентифицирует себя с главной целью любого предприятия, заключается в максимизации прибыли, у хозяйствующего субъекта помимо этого имеется огромный перечень иных потребностей;
- они дополняют друг друга: экономические потребности субъектов многочисленны и взаимодополняемы. Потребность в капитале, людских ресурсах, материальных ресурсах, наличие законодательной и нормативной базы и т. д. Все эти элементы могут быть отнесены к категории потребностей, которые экономический субъект имеет и без которых он не может функционировать;
- они обусловлены как объективно (в соответствии со степенью экономического развития, степенью прогресса), так и субъективно (каждая компания имеет свои собственные потребности, иные, чем те, которые присущи всем субъектам).

Внутренний аудит был разработан именно для обеспечения удовлетворения потребностей хозяйствующих субъек-

тов. Внутренняя ревизия и управление рисками нацелены на ту же цель, то есть на контроль рисков и максимизацию эффективности. Внутренний аудит выполняет множество функций в области управления рисками. Цели внутреннего аудита отличаются в зависимости от каждой компании, хотя во всех экономических подразделениях отдел внутреннего аудита имеет цель улучшить, повысить эффективность управления, производительность предприятия и улучшить систему внутреннего контроля. Считаю также целесообразным упомянуть цели внутреннего аудита:

- предоставление гарантий относительно надлежащего характера системы внутреннего контроля;
- предоставление гарантий относительно надлежащего характера деятельности, осуществляемой внутри компании;
- консультирование по вопросам управления.

При проведении внутривозвратного аудита могут быть зарегистрированы риски, связанные с уже упомянутыми выше целями, такие как:

- недостаточное тестирование способа внутреннего контроля для обеспечения разумной уверенности в безопасности деятельности предприятия;
- неправильное консультирование руководства.

В частности, управление рисками в системе внутреннего аудита можно определить как деятельность, связанную с эффективным управлением возможностями и неблагоприятными последствиями. Учреждения, руководство которых имеет в виду выбор стратегии подхода к риску, определение уровня «аппетита» к риску и выбор эффективной обработки риска, способны максимально быстро разрешать любую внутреннюю проблему. Схематично данный процесс можно представить, как на рисунке 2. [3]



Рис. 2. Управление рисками

«Аппетит» к риску относится к доступности компании для риска, соответственно, насколько компания готова рисковать для достижения своих целей. Под обработкой риска подразумевается выбор адекватных вариантов с целью снижения рисков, соответствующих каждому типу риска. Стратегия подхода к риску подразумевает выработку тактики управления риском.

Использование процесса управления рисками имеет следующие преимущества:

- большее количественное и качественное значение в достижении целевых показателей;
- снижение издержек возможного риска;
- принятие определенных рассчитанных рисков.

Внутрикорпоративные проблемы и рост количества программ по управлению рисками обусловили необходимость активного участия внутренних аудиторов в деятельности по управлению рисками организации.

Важно разъяснить, каким образом внутренний аудитор может оценить целесообразность и эффективность усилий организации по управлению рисками. Стоит подчеркнуть, что управление рисками подпадает под ответственность руководства организации, поэтому роль внутренних аудиторов заключается в том, чтобы помочь руководству, предоставляя консультирование по изложенным проблемам. В тех организациях, которые имеют позицию внутреннего аудитора и руководителя, ответственного за управления рисками, крайне важно удостовериться в том, что в такой организации отсутствует дуб-

лирование полномочий и обязанностей. Поэтому крайне важно, чтобы роли каждой должности были четко ограничены во избежание необоснованного дублирования и, что более важно, во избежание конфликта интересов. Роль внутреннего аудитора в оценке процесса управления рисками можно определить с помощью следующих критериев:

- 1) оценка эффективности процессов управления рисками на стратегическом и оперативном уровне;
- 2) оценка реализуемых стратегий и процессов;
- 3) участие внутренних аудиторов в работе комитетов;
- 4) объективное консультирование менеджеров;

Как уже отмечалось выше, ответственность за управление рисками лежит на плечах руководства, а не на внутреннем аудиторе. Однако существует ряд способов, с помощью которых внутренний аудитор может быть задействован в процессе управления рисками, а именно:

- с помощью организации семинаров, призванных обеспечить подготовку персонала в вопросах, связанных с процессом управления рисками;
- с помощью обеспечения компетентности членов групп, назначаемых для предложения решений по управлению рисками;
- с помощью оценки процесса управления рисками и выдачи рекомендаций в этой области [4].

Именно таким способом руководство способно максимизировать эффективность работы внутренних аудиторов в любой организации.

Литература:

1. Carroll, T. & Webb, M.// The risk factor. How to make risk management work for you in strategic planning and enterprise. Take That, 2001.
2. Ciobanu, I.//Management strategic [Strategic management]. Polirom Publishing House, 1998.
3. Gheorghe, I.//Risk management, Alarma Magazine, 2012.
4. Ruse E., Saguna A.//Internal audit and risk management. SEA — Practical Application of Science Volume II, Issue 1 (3)//2014.

Является ли название компании брендом?

Степанова Ольга Михайловна, магистрант
Российский государственный гуманитарный университет (г. Москва)

В данной статье рассматривается исследование, проведенное автором проблемы термина «бренд» в условиях современного рынка. Проводится анализ терминологии различных составляющих бренда и рассматривается вопрос, может ли название любой компании являться брендом и от чего данный процесс зависит.

Ключевые слова: бренд, торговая марка, компания, конкуренция, визуальная коммуникация, нематериальная ценность

В условиях современного мира, многие термины и понятия, которые долгое время считались неизменными и абсолютно ясными и понятными, начинают менять свое значение и воспринимаются совершенно иначе. Подобным

изменениям подвергся и такой фундаментальный термин как «бренд». Однако современный рынок товаров и услуг постоянно модернизируется и то, что было ясно и понятно вчера, уже является не актуальной информацией сегодня.

В настоящее время на рынке товаров и услуг существует множество компаний, которые являются посредником между производителем и потребителем, такие компании имеют собственное название, определенную сферу деятельности и даже конкретные функции, однако они не являются производителем чего-то конкретного, в связи с чем возникает вопрос: а может ли название такой компании являться брендом? Прежде чем постараться найти ответ на данный вопрос, необходимо определить, что же является брендом.

Очень часто такие понятия как «торговая марка», «бренд», «торговый знак», «логотип» употребляют как синонимы и взаимозаменяемые термины, однако это не верно. Ведь бренд не является логотипом, фирменным стилем, продуктом или маркой. Рассмотрев процесс создания бренда, следует отметить, что это прежде всего создание ассоциативного ряда у потребителя в отношении торговой марки, что в свою очередь делает торговую марку значимой в нематериальном эквиваленте [4; С. 87].

В свою очередь торговая марка представляет собой графическое изображение, будь то определенный знак, символ, слово или число. Торговая марка несет большое значение для компании, ведь это визуальный способ выделения на фоне остальных участников рынка, в том числе и конкурентов. Если объединить все в единое определение термина торговая марка, то это сочетание индивидуального названия конкретного товара или услуги, которое передается потребителю посредством графического изображения с помощью визуальной коммуникации.

По сути, любой бренд является торговой маркой, но не каждая торговая марка имеет потенциал для того, чтобы стать брендом. Торговая марка становится брендом только тогда, когда коммуникация товар-покупатель конкретного товара становится значительно сильнее и устойчивее по отношению к аналогичным коммуникациям конкурентов. Иными словами, бренд — это уже хорошо известная потребителям, раскрученная торговая марка, уже имеющая определенную долю рынка, бренд — это та торговая марка, за которую потребитель хочет и готов платить больше по сравнению с небрендированными аналогами [1; С. 46].

Таким образом, если рассмотреть различные взгляды на бренд, то это:

- индивидуальные особенности компании, которые выражены в графическом эквиваленте;
- в целом образ, имидж и репутация компании, которая предоставляет какие-либо продукты или услуги, в глазах клиентов и партнеров.

Однако в вопросах определения термина «бренд», необходимо уделить внимание правовому и психологическому подходу, ведь с точки зрения права рассматривается лишь товарный знак компании, который является визуальным представлением продукта либо услуги, и именно он подпадает под правовую защиту. Но с точки зрения психологии, бренд воспринимается общественностью как общей информа-

цией, которая воспринимается и сохраняется потребителем на подсознательном уровне.

Если рассматривать название компании с точки зрения бренда, то в большинстве случаев не возникает вопросов, если компания является прямым производителем конкретного продукта либо услуги. Так, например, «Кока-кола» является брендом безалкогольных напитков, но в тоже время производителем является «Кока-кола Компани», которая производит продукты под такими торговыми марками как «Спрайт», «Фанта», «Нести», сок «Добрый», «Доктор Пеппер», «Бон Аква», «Швепс», «Палпи», «Моя семья» и многие другие, которые не представлены на российском рынке. Каждая из торговых марок, принадлежащих «Кока-кола Компани» является отдельным брендом, ведь каждый из этих напитков имеет определенную нематериальную ценность среди потребителей, а также обладает значительной аудиторией, которая ориентирована на конкретный бренд, ведь он представляет для потребителя определенную ценность, вкусовую или визуальную, или какую-либо еще. Следовательно, брендом в данном случае является не сам производитель, а конкретный произведенный им товар [2; С. 148–149].

Рассмотрим подробно пример компании «Нестле». В настоящий момент компания производит продукцию и представляет ее на рынке под более чем пятидесяти отдельных брендов. Компания «Нестле» обладает такими брендами как «Нескафе», «Несквик», каши «Быстров», «Комильфо», «Россия — щедрая душа», «Фрискис», «Бон Пари» и многими другими. Компания «Нестле» производит продукты в 18 категориях, начиная от готовых завтраков, каш и детского питания, и заканчивая кормами для животных. Каждый из произведенных компанией продуктов является отдельным брендом, также имеет собственную аудиторию и определенную ценность для потребителей. Однако в данном случае, сама компания «Нестле» также является отдельным брендом. Это связано с тем, что компания с самого начала своей деятельности, позиционировала себя как компанию, которая строит свою деятельность на основе соблюдения общепринятых человеческих принципов и ценностей, помимо этого, сам девиз «Нестле» звучит как «Качество продуктов, качество жизни. Благодаря грамотной PR-компании «Нестле» стала одним из крупнейших брендов в мире, которому доверяет потребитель.

Однако, не только компании-производители могут сделать из своего названия настоящий запоминающийся бренд. Так, известный в России и странах СНГ интернет-магазин «Лабиринт» изначально стал известен благодаря своей оптовой деятельности, которая началась в 1991 году, а вслед за развитием издательской деятельности в 1995 году компания основала собственное издательство «Лабиринт Пресс», но направление выбрала в области детской развивающей и подарочной продукции. Однако в 2005 году компания основала собственную интернет платформу, на которой стала реализовывать в продажу большое число отечественной и зарубежной литературы. Сегодня компания «Лабиринт»

известна, прежде всего, как интернет-магазин, на просторах которого можно найти литературу разной направленности. В данном случае компания стала широко известным брендом не благодаря своей издательской деятельности, а благодаря оказанию услуги по приобретению литературы, не выходя из дома и с доставкой по всему миру. Название данной компании является широко узнаваемым брендом в нашей стране [3; С. 105].

Также можно рассмотреть историю успеха компании «Озон», которая создавалась как интернет-магазин книжной продукции, но с течением времени интернет-портал стал предлагать множество категорий товаров. Название компании является на современном этапе существования одним из крупнейших брендов в России, ведь компания привлекла огромное число постоянных клиентов, которые могут приобрести на одном единственном сайте как одежду для всей семьи, так и бытовую технику и все это с доставкой на дом. Компания не является производителем собственной продукции, «Озон» является крупнейшим в России посредником между клиентами и различными брендами.

Но существуют и обратные примеры. Так, например, название компании, которая занимается продажей окон, допустим в городе Волгограде, является не более чем торговой маркой, которая просто является мелким посредником между различными производителями металлопластиковых окон и предлагает также услуги различных бригад по установке. Целевая аудитория и доля рынка у такой компании крайне мала, из чего следует, что даже если в конкретном городе данная торговая марка является успешной, то это не означает, что компания может позиционировать свое название как бренд. Ведь как отмечалось ранее, бренд — это совокупность визуальной узнаваемости компании и определенные ассоциации на ментальном уровне у значительной доли потребительского рынка. И таких компаний, которые возможно в определенном районе конкретного города, либо во всем населенном пункте обладают некоторой узнаваемостью, не могут позиционировать собственное название как бренд, ведь в целом на занимаемом потребительском рынке, они не обладают достаточной долей аудитории [3; С. 110].

Таким образом, следует отметить, что в условиях современного рынка, у потребителей существует огромный

выбор продукции различного предназначения, но выделяемое время на приобретение товаров не столь велико, чтобы изучить каждый досконально. Здесь потребитель и начинает ориентироваться на свои ассоциативные впечатления о различных брендах. В настоящий момент сам по себе бренд является своего рода помощником для потребителя, который значительно сокращает время выбора конкретного товара. Бренд помогает потребителю максимально быстро выделиться на фоне остальных конкурентов. Узнаваемость того или иного бренда зависит напрямую от политики позиционирования, которая проводится ежедневно и представляет собой особую стратегию продвижения и охвата целевой аудитории. Отличие успешных брендов заключается в том, что грамотная политика позиционирования помогает завоевать доверие потребителя, пока конкуренты только разрабатывают собственные стратегии.

Бренд — это инструмент, который дает потребителям определенные чувства и эмоции, которые с ним связаны и формируют определенный стиль жизни, и создает вокруг себя некую индивидуальность. Название компании может являться брендом, если данная компания обладает большой долей потребителей на конкретном рынке и достаточно узнаваема. Это тот самый процесс, когда некогда никому не известная торговая марка, по мере роста собственной деятельности и аудитории, формирует вокруг собственного названия и графического изображения определенные ассоциации среди потребителей, тем самым приобретая нематериальную ценность. В таком случае, совершенно не имеет значения является ли данная компания производителем собственной продукции или просто оказывает сервисную деятельность по приобретению какого-либо товара или услуги, если название компании обладает нематериальной ценностью среди клиентов и достаточно узнаваема на всем занимаемом потребительском рынке, то название такой компании совершенно определенно является ее брендом.

В то время как мелкие компании, которые не занимаются рекламой собственной деятельности или просто ориентированы на очень маленький рынок, например, с точки зрения географии, остаются просто торговой маркой, которая определяется только с точки зрения права, но ни с точки зрения психологии.

Литература:

1. Аакер Д. Бренд-лидерство: новая концепция брендинга / Д. Аакер. — М.: Гребенников, 2003. 374 с.
2. Багиев Г.Л. Оценка стоимости бренда в контексте лояльности потребителей // Бренд-менеджмент. 2006. № 3. С. 146—154.
3. Коэн М. Почему покупатели делают это. / М. Коэн. — М.: Эксмо, 2008. 191 с.
4. Семенова А.Ю. Трансформация чувственности бренда // Бренд-менеджмент. 2006. № 2. С. 86—93.

Опыт борьбы Центрального Банка РФ с кризисными явлениями посредством применения инструментов денежно-кредитного регулирования: насколько он показателен?

Строцкая Ольга Валерьевна, магистр

Краснодарский филиал Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова

Экономика России переживала не мало взлетов и падений. Экономическое развитие страны неразрывно связано с разработкой системы методов и инструментов, использование которых нацелено на стабилизацию экономических процессов. Анализ опыта выбора инструментов денежно-кредитного регулирования Банком России в периоды кризиса позволил дать оценку его действиям на предмет готовности к непредвиденным экономическим ситуациям.

Ключевые слова: денежно-кредитная политика, инструменты денежно-кредитного регулирования, центральный банк, кризис, регулирование

Наша страна прошла не мало этапов экономического «взросления». Если брать в сравнение страны Европы, то у России совершенно нет опыта управления экономикой и ее внутренними процессами. Но в то же время, за последние 25 лет наша страна пережила не мало потрясений как экономических, так и связанных с ними политических. И это вполне существенный опыт, на который мы можем смело полагаться.

Первые предпосылки кризиса 2008 года брали начало в США, что уже становится традицией для мировой экономики. В начале 2007 года в этой стране после прошедшего строительного бума, последовало затишье, которое переросло в кризис высокорисковых ипотечных кредитов. Строительство квартир не прекращалось, а спрос на них снижался. Сокращение спроса связано не с тем, что стоимость недвижимости была неподъемная, а скорее с тем, что кредитоспособных заемщиков не осталось. Постепенно кризис из ипотечного стал трансформироваться в финансовый и стал затрагивать не только США. К началу 2008 года кризис приобрёл мировой характер и постепенно начал проявляться в повсеместном снижении объёмов производства, снижении спроса и цен на сырьё, росте безработицы.

Для того, чтобы оценить правильность выбранных Правительством РФ действий при наступлении кризиса 2008 года, и одновременно сравнить с выбранной стратегией в 2014 году, изучим основные инструменты денежно-кредитного регулирования в динамике.

Стоит отметить, что по указанию Президента РФ Путин В. В. в 2004 году был создан Стабилизационный Фонд, служащий стратегическим финансовым запасом страны. Это было отличным решением, так как страна нуждалась в некоей «подушке безопасности», которая в период экономических невзгод смягчила бы падение. Для формирования фонда решено было использовать дополнительные доходы федерального бюджета, которые появились в результате превышения определенной отметки цены на нефть. Другой источник поступления средств — остатки средств бюджета по состоянию на каждый последующий финансовый год.

Спустя 4 года с момента создания Стабилизационного Фонда, 1 января 2008 года было принято решение о его разделении на две части: Резервный фонд, предназначенный для накопления средств, при помощи которых будет финансироваться дефицит бюджета, если цены на нефть резко упадут (фонд «на чёрный день»); Фонд национального благосостояния, предназначенный для накопления средств, которые помогут решать важнейшие стратегические задачи России (например, финансирование пенсионной системы, решение демографической проблемы).

За годы существования в Стабилизационном Фонде объем средств составил 3 трлн 849,11 млрд рублей. Часть средств позволила покрыть дефицит Пенсионного фонда страны и расплатиться со значительной частью внешних долгов (времен СССР и возникших в 90-е годы прошлого столетия), а остальная часть начала приносить дополнительный доход, так как на эти средства осуществлялась покупка долговых обязательств других стран и иностранной валюты.

Когда в США и других зависимых от нее странах грянул кризис, называемый некоторыми экономистами ипотечным, что, по нашему мнению, абсолютно верно, наше Правительство в лице Министерства Финансов приняло стратегически правильное решение — поддержать ликвидность банковской системы страны путем снижения нормативов резервирования, внедрения механизма усреднения обязательных резервов.

На рисунке 1 представлена динамика изменения объема средств в Фонде национального благосостояния и Резервном фонде за период 01.02.2008—01.11.2016гг, сформированная на основе данных, представленных на сайте ЦБ РФ.

По динамике средств Резервного фонда отчетливо видно, что при выходе из кризиса Правительство РФ активно компенсировало дефицит бюджета за счет накопленных ранее средств. Так, начиная с 2009 года, видим сокращение объема фонда вплоть до января 2011 года (за два года произошло сокращение в 5 раз). Затем финансирование возобновилось и продолжалось до октября 2014 года.



Рис. 1. Динамика объема средств Фонда национального благосостояния и Резервного фонда за период 01.02.2008–01.11.2016

Так как введение санкций, политическая нестабильность, война на Украине, потребовали от России дополнительного финансирования практически всех сфер хозяйствования, то на графике видна отрицательная динамика накопления (расходования) средств Резервного фонда. Но в 2016 году ситуация немного стабилизировалась и выделений средств из фонда в глобальных размерах не наблюдается.

Фонд национального благосостояния за анализируемый период не подвергался существенным изменениям в объемах, кроме 2008 года, в котором наблюдался рост.

Следующим шагом Правительства РФ в части стабилизации экономических процессов стало использование такого инструмента денежно-кредитного регулирования

как обязательные резервные требования. В 2008 году этот инструмент был ключевым при решении проблем, связанных с нарастающими кризисными процессами. Центральный Банк РФ поставил перед собой цель сдерживать на должном уровне ликвидность банковского сектора, а достичь ее можно, если осуществлять достаточное рефинансирование банков и кредитных организаций.

Объем депонируемых резервов в Банке России значительно снизился в конце 2008 года (рисунок 2). В целом во время острой фазы кризиса ЦБ РФ снизил нормативы обязательных резервов до 0,5% по всем обязательствам банков. В результате этой меры банки получили дополнительные средства.

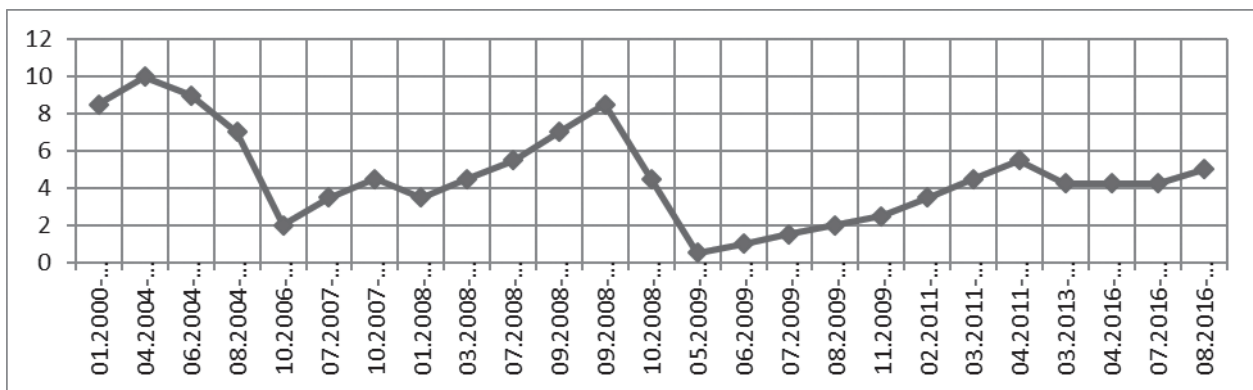


Рис. 2. Динамика нормативов обязательных резервов, %

По рисунку 2 видно, что в период острых фаз кризиса 2008 года (с января по октябрь 2008 года) Банк России повышал процент обязательного резервирования требований коммерческим банкам, что объясняется желанием ЦБ РФ противостоять «оттоку капитала» и задержать его в стране. Преследуя эту же цель, Банк России в том же периоде повышал ставку рефинансирования, изменения которой бу-

дут рассмотрены позже. Но, по итогу данных преобразований стало видно, что курс рубля слабо реагирует на разницу процентных ставок по трем ключевым валютам — рублю, доллару США, евро.

По нашему мнению, регулирование нормы обязательных резервов действенен, когда требуется поддержка именно банковской сферы. А через банки, у которых

имеются недорогие денежные средства, происходит поддержка и малого и среднего предпринимательства. Поэтому, сделав главным инструментом денежно-кредитного регулирования резервирование требований, ЦБ РФ получилось максимально смягчить последствия от кризиса, поддержать бизнес и не задушить его недостатком финансирования.

Но, в период кризиса 2014 года, данный инструмент не был использован. До середины 2016 года уровень нормы депонирования средств стабильно равнялась 4,25%, и только с августа 2016 года произошли изменения в этом аспекте: норма обязательных резервов составил и будет составлять в начале 2017 года 5%.

«Отток капитала» происходил и во время кризиса 2014 года, но тут были немного другие задействованы инструменты денежно-кредитного регулирования: процентная политика, посредством реализации которой Банк России старался сдерживать уровень инфляции в стране.

В основу разгоревшемуся кризису 2014 года легли санкции Запада в наш адрес, выход на мировой рынок нефти ряда стран Юго-Востока, следствием чего стало резкое падение цен на нефть, что в свою очередь повлияло на курс

рубля и его стабильность. По нашему мнению, кризис 2014 года имеет исключительно политические причины, предугадать которые совершенно невозможно.

Первое, что сделал Центральный Банк РФ, так это «отпустил рубль», отменив валютные коридоры и перешел от фиксированного валютного курса к плавающему. Мы считаем, что если бы в 2008 году Банк России совершил данное преобразование, то кризис того года, подкосил бы не просто нашу экономику, но и в целом механизм управления государством, так как на том этапе страна была еще не готова к такому повороту.

Второе, это то, что Банк России провел процентную политику, используя такие инструменты денежно-кредитного регулирования, как ставку рефинансирования и ключевую ставку.

Третье, применил новый механизм управления инфляцией — инфляционное таргетирование. Это означает, что посредством регулирования ключевой ставки происходит контроль над уровнем инфляции.

Рассмотрим использование ставки рефинансирования Банком России в процессе реализации антикризисных мер. Динамика представлена на рисунке 3.

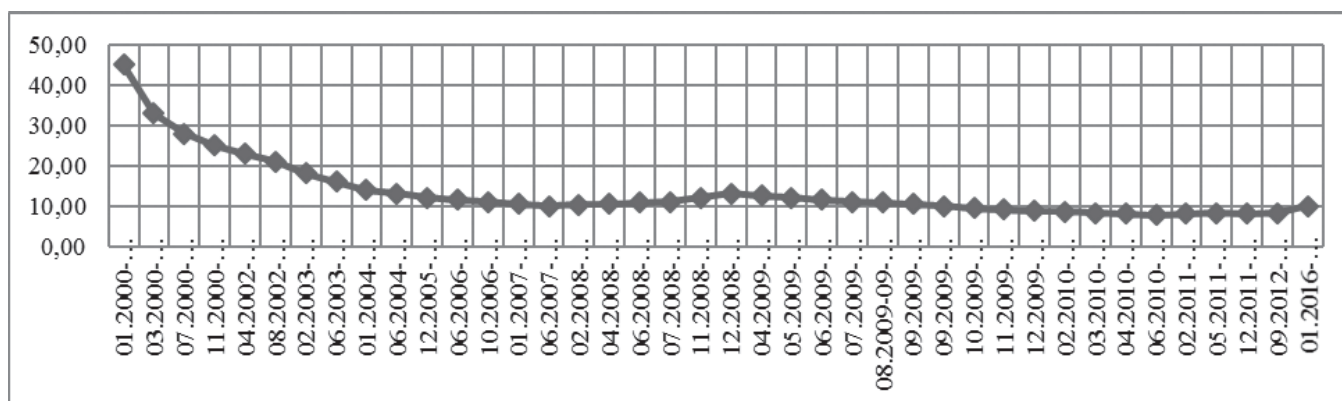


Рис. 3. Динамика ставки рефинансирования, %

Во время кризиса 2008 года произошли некоторые изменения в условиях предоставления ликвидности по отдельным инструментам. Одним из основных инструментов рефинансирования во время острой фазы кризиса выступали кредиты без обеспечения. На рисунке 3 видно, что рынок на данную программу отреагировал снижением ставки. Нов конце года ставка рефинансирования выросла с 10 до 13%. Таким образом, с одной стороны, Центральный банк внедрил антикризисный инструмент, направленный на снижение напряжения на межбанковском рынке, а с другой — он поднял ставку рефинансирования.

Проанализировав ситуацию, сложившуюся вокруг ставки рефинансирования в период кризиса 2014 года. Можно сказать, что существенных изменений не наблюдается и именно этот инструмент денежно-кредитного регулирования Банком России практически не использовался. Единственно произведенное нововведение в рамках данной ставки, это то, что она теперь не регулируется ЦБ РФ

как отдельный инструмент, а привязана к введенной в сентябре 2013 года ключевой ставке.

Создание ключевой ставки позволило Правительству и Банку России заняться разработкой и внедрением в механизм регулирования нашей экономики такой инструмент как инфляционное таргетирование. Таргетирование инфляции подразумевает воздействие на уровень инфляции ставками процента по кредитам, которые ЦБ РФ выдает коммерческим банкам. При том учитываются только ставки и ничего больше. По нашему мнению, это абсолютно неправильно — абстрагироваться от иных причин роста темпов инфляции и придерживаться только одного решения — регулировать посредством использования ставок. Если изучить нашу экономику и то, как она реагирует на те или иные волнения, то можно сделать вывод, что немаловажную роль в нашей стране играет менталитет населения. Ведь наши люди реагируют на кризис иначе, чем, к примеру, на Западе. Стоит отметить тот факт, что в пе-

риод 1993—1998 страна так же переживала кризис, Правительство, максимально завысило ставку рефинансирования (в 1994 году она составляла 210%), но это не стало причиной застоя в экономике, а даже наоборот. К 1997-половине 1998 годов темпы инфляции были снижены, валютный курс национальной денежной единицы нормализовался, ликвидность банковского сектора немного повысилась. По нашему мнению, причина такого нестандартного поведения показателей связана с тем, что в годы перехода экономики нашей страны в стадию рыночной, Правительство активно

начало поддерживать малый и средний бизнес, частное предпринимательство, а все попытки «задушить» этот сектор резко пресекало.

Итак, с 13 сентября 2013 г. ключевая ставка была заявлена как основной инструмент денежно-кредитной политики, и с этой даты и до конца 2013 года она составляла 5,50% годовых, инфляция по итогу 2013 года составила 6,45%.

На рисунке 4 показана динамика (изменения) ключевой ставки ЦБ РФ с момента её введения (с 13 сентября 2013 года).

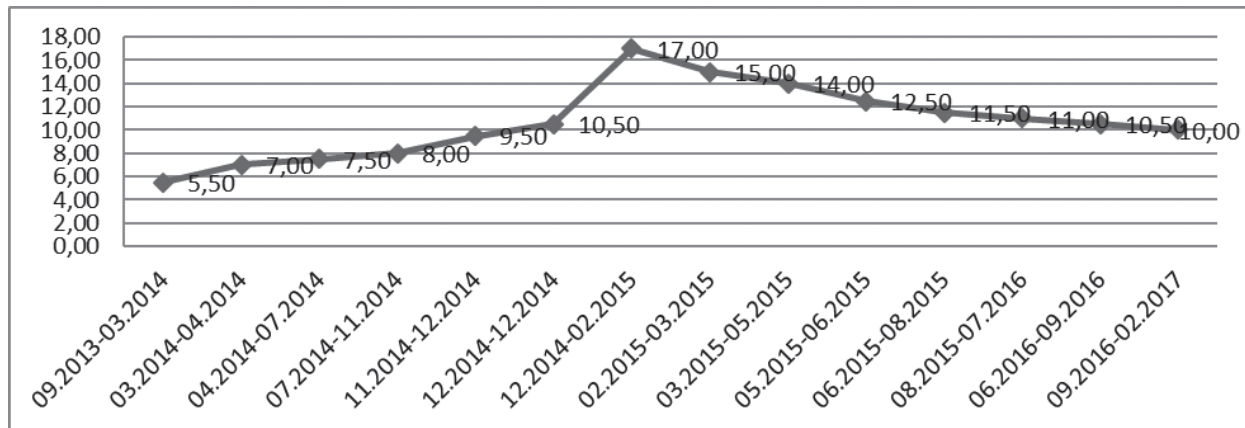


Рис. 4. Динамика ключевой ставки, %

В 2014 году ключевая ставка менялась 6 раз, и все в сторону роста. 2014 год Россия завершила с ключевой ставкой ЦБ в размере 17,00%. Резкое повышение ключевой ставки до 17,00% годовых произошло 16 декабря 2014 года. Совет директоров Банка России отметил, что данное решение было обусловлено необходимостью ограничить существенно возросшие в последнее время девальвационные и инфляционные риски. Инфляция по итогу 2014 года составила 11,36%.

2015 год, начавшийся со ставки 17% годовых, продолжился постепенным её снижением. В течении 2015 года произошло 5 изменений ключевой ставки, а самих ставок в течении года было 6. Год завершился с ключевой ставкой в 11,00%. Инфляция по итогу 2015 года составила 12,90%.

В течении января — июня 2016 года Банк России периодически принимал решение сохранить действовавшую с 2015 года ключевую ставку на уровне 11,0% годовых, с 14 июня — снизил её до 10,50%, а с 19.09.2016 г снизил до — 10,00%. На конец 2016 года ключевая ставка сохранена на уровне 10,00%. Инфляция за ноябрь 2016 года составляла 5,8%.

Анализируя практику использования инструментов денежно-кредитного регулирования в период кризиса можно сделать следующие выводы. Во-первых, Банк России смог поддержать банковскую сферу и не допустить в ней возникновения системного кризиса. Во-вторых, не смотря на поддержку финансовой системы, сдержать падение экономической активности только мерами денежно-кредитного регулирования все же не удалось.

В целом, изучив деятельность Банка России и то, как он реагирует на происходящее в экономике нашей страны, на события, разворачивающиеся за рубежом, то, как о действиях ЦБ РФ отзываются экономисты, можно сказать, что он старается работать на опережение (пример, безболезненный выход из кризиса 2008 года), оценивает происходящую обстановку в мире, но не всегда у него все задуманное получается. По нашему мнению, это скорее всего связано с тем, что некоторые решения ЦБ РФ принимает, основываясь на опыте зарубежных стран, копирует их модель поведения. Но этого делать не стоит, так как мы живем в очень индивидуальной и самобытной стране, не подгоняемой ни под один шаблон. Следует ориентироваться на наш опыт, может и не такой большой и долгий как у стран Запада, зато учитывающий особенности так называемого менталитета.

Главное, что следует отметить, так это отсутствие комплексности в процессе использования инструментов денежно-кредитного регулирования, а она в современных условиях очень важна.

Современное понятие кризиса несколько поменялось. Из-за глобализации экономики и смещения центров влияния, а также бизнес-ориентиров, структура кризиса как теоретической платформы поменялась. Если теоретики и практики в области экономики в 70—90 гг. утверждали, что экономический кризис проходит 4 стадии развития, то в 21 веке четкие границы между стадиями размываются и сказать, что с определенного периода кризис перешел в стадию, к примеру, оживления уже невозможно.

Литература:

1. Бюджетное послание Президента РФ Федеральному Собранию «О бюджетной политике в 2010–2012 годах».
2. Бюджетное послание Президента РФ Федеральному Собранию «О бюджетной политике в 2013–2016 годах».
3. Годовой отчет за 2008 год Центрального Банка РФ от 13.05.2009.
4. Основные направления денежно-кредитной политики на 2010–2015 гг.
5. Основные направления денежно-кредитной политики на 2011–2016 гг.
6. Официальный сайт Банка России: www.cbr.ru
7. Сайт о банках финансовом рынке России: www.bankir.ru
8. Официальный сайт Минфина России: www.minfin.ru

Страхование туристов: отечественная и международная практика

Сучкова Алена Евгеньевна, студент

Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых

В связи с тем, что постоянно растет число туристов, которые выезжают за рубеж, и соответственно растет число рисков, которым они подвергаются, осуществляя туристические поездки, на данный момент актуально проанализировать пути развития страхования в данной области. Страхование туристов является достаточно новой, динамично развивающейся отраслью, поэтому ее изучение наиболее актуально и представляет весомый интерес.

Страхование туристов — это особый вид страхования, который обеспечивает страховую защиту имущественных интересов граждан во время их туристских поездок, путешествий. К основным видам страхования в туризме относятся: медицинское, имущественное и страхование гражданской ответственности.

Медицинское страхование. Наличие полиса медицинского страхования является неотъемлемым критерием для въезда граждан России на территорию ряда иностранных государств. В настоящее время такое требование задекларировано Австрией, Бельгией, Грецией, Данией, Исландией, Испанией, Италией, Люксембургом, Нидерландами, Норвегией, Португалией, Францией, ФРГ, Финляндией, Швецией, Израилем, Литвой, Чехией и Эстонией. При обращении за визами этих государств, граждане России должны представить полис медицинского страхования, действительный на весь срок их пребывания за границей. При въезде граждан Российской Федерации в другие государства (кроме указанных) медицинское страхование осуществляется на добровольной основе.

Рекомендуется, однако, оформить медицинскую страховку в любом случае, так как ее отсутствие медицинской страховки (или небрежное ее оформление) может негативно сказаться на денежных потерях в экстренных ситуациях. В соответствии с содержанием статьи 17 ФЗ «О туристской деятельности» турист принимает на себя обязанность выплатить расходы на оказание медицин-

ской помощи в экстренной и неотложной формах в стране временного пребывания, а расходы на возвращение тела (останков) несут лица, заинтересованные в возвращении тела (останков).

Хотя традиционно принято относить медицинское страхование к типу страхованию от несчастного случая, в нем также присутствуют элементы и имущественного страхования, и самое главное — страхования неотложной помощи. Такой вид страховки может быть полезен лишь в случае внезапного заболевания. Медицинская страховка не обеспечит возмещение расходов в случаях хронических, онкологических, психических расстройств. К этой категории также относится суицид. Если гражданин заболел или умер в силу того, что был пьян или находился под действием любых других наркотических средств, то и в таком случае медицинская страховка не покрывает расходов.

Если турист получил травму, у него резко обострилось хроническое заболевание, он подхватил вирус или страдает от зубной боли, ему следует, не откладывая, сообщить об этом в диспетчерский центр. Однако в случае хронического заболевания бесплатным будет оказана только первичная услуга по оказанию помощи.

Для возмещения понесенных убытков по возвращении на территорию России необходимо предоставить страховой компании документы (доказательства), в которых отражены телефонные счета за звонок в диспетчерский центр — только в таком случае гражданин может рассчитывать на возмещение расходов в полном объеме. Более того, стоит помнить, что в некоторых страховых организациях обязанность по оплате за лечение компенсируется по возвращении на территорию страны. Для этого необходимо внимательно ознакомиться с содержанием договора.

В статье ФЗ «О туристской деятельности» определены правила страхования, которые включают в себя: а) обяза-

тельства по оплате медицинской помощи в экстренных случаях; б) установление срока заключения договора, который должен быть не менее срока пребывания туриста в стране; в) условие о вступлении договора добровольного страхования в силу не позднее даты пересечения туристом Государственной границы Российской Федерации; г) установление страховой суммы и иные положения договора.

Страховщик имеет право устанавливать в положениях страхования дополнительные события, при наступлении которых у него появляется обязанность произвести страховую выплату страхователю, застрахованному лицу, выгодоприобретателю или иным третьим лицам, а также вправе увеличивать установленную минимальную страховую сумму по договору добровольного страхования.

В случае необходимости получения туристом медицинской помощи в экстренной и неотложной формах в стране временного пребывания при наступлении страхового случая в медицинскую организацию или врачу предъявляется договор добровольного страхования (страховой полис) на русском и английском языках или сообщаются его контактные данные для передачи информации при наступлении страхового случая.

Имущественное страхование. Иным видом страхования является имущественное страхование туристов — страхование багажа, аппаратуры для фото и видеосъемки, личного автотранспорта и иного личного имущества туриста, например драгоценности, а также имущества турфирм. Следует помнить, что к понятию «трансферный багаж» относится «багаж трансферного пассажира, который содержит товары, не подлежащие декларированию в письменной форме, зарегистрированный в аэропорту до места назначения и принятый авиаперевозчиком с целью его вывоза. Страховой случай наступает в результате потери вещей при: авиAPERелете, в результате стихийных бедствий (пожаров, наводнений, землетрясений), в результате дорожно-транспортных происшествий или террористических актов. Страховая компания возмещает расходы по ремонту, экспертизе, хранению и пересылке найденных вещей, по спасанию и приведению в порядок застрахованного имущества, если это связано с наступлением страхового случая.

Страхование гражданской ответственности. Этот вид страхования наиболее актуален для лиц, которые предпочитают активный горнолыжный отдых, так как вероятность причинения вреда (ущерба) другому лицу резко увеличивается при данных обстоятельствах. Здесь имеет место положение о выплате расходов в случае нанесения застрахованным лицом ущерба другому третьему лицу.

Сфера страхования туристов имеет многонациональный универсальный характер. Нормы и положения существуют во всех странах, где так или иначе развита область туризма. В настоящее время в международном праве прослеживается тенденция универсализации и специализации деятельности страховщиков. Функционируют специализированные страховые туристические компании, которые не-

посредственно осуществляют страхование путешественников и туристических компаний. Такая модель организации страховой защиты интересов туристов позволяет предоставлять услуги высокого качества и устанавливать более прочные и длительные отношения между участниками данных правоотношений, а также повысить качество ведения бизнеса и безопасности как со стороны туристических компаний, так и со стороны страховщиков.

Примером такой компании является Mondial Assistance Group (Франция), которая специализируется на страховании путешественников и помощи в организации поездок.

Если мы рассмотрим правовое регулирование страхования туристов в странах ближнего зарубежья, то обнаружим, что здесь прослеживается та же закономерность, что и в России. Так, в Республике Беларусь и Казахстане личное страхование путешественников является обязательным лишь в случаях, если того требует страна временного пребывания туристов.

Фейзрахманова Н. М. в своей статье, посвященной зарубежному опыту страхования граждан, выделяет различные типы режимов страхования, проводит сравнительную характеристику политики (программ) страхования среди европейских государств, где критериями выступают такие показатели как возраст граждан, тип страхования, уровень персональной ответственности страховщика и некоторые другие. Автор отмечает, что «в Германии существует наиболее жесткий режим правового регулирования страхования выезжающих за рубеж» [6]. Это объясняется тем, что программа сконструирована таким образом, что гражданин становится застрахованным буквально от всего. Такой метод спровоцировал процесс перераспределения туристского потока, и в итоге основными местами для отдыха стали территории ближайших стран Европы из-за дороговизны страхового обслуживания.

Поэтому в нашей стране при создании правовых основ страхования в сфере туризма следует найти разумный баланс между стоимостью туристического продукта и его безопасностью. Следует отметить, что наиболее распространенным продуктом по страховой защите туристов в мире является предложение ежегодного страхования, т. е. выдача полиса на неограниченное число поездок по фиксированной цене. В мировой практике также активно применяется способ онлайн-продаж страховых продуктов».

Популяризация туризма дала яркий скачок в объемах туристического страхования. Применительно к нашему государству, необходимо учитывать мировую практику, мировые тенденции и развивать компании, узко специализирующиеся на туристическом страховании; необходимо стандартизировать и унифицировать процесс страхования туристов; развивать интернет-страхование и сделать процесс наиболее приемлемым по соотношению цена-качество. Таким образом, государство обеспечивает исполнение своей функции по безопасности туризма, защите прав и свобод личности и прежде всего гражданина, а также это способствует развитию экономики.

Литература:

1. Алиев Б. Х. Страхование [Электронный ресурс] / учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / Б. Х. Алиев, Ю. М. Махдиева. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.
2. Архипов А. В. Страхование. [Текст] Под ред. Архипова А. В. — М.: КНОРУС, 2012.
3. Косолапов А. Б. Управление рисками в туристическом бизнесе. [Текст] Под ред. Косолапова А. Б. КНОРУС, 2011.
4. Газета «Ведомости» [Электронный ресурс] http://www.vedomosti.ru/business/news/2015/02/27/gosdumaprinypalaporpravki_zakreplyayuschie_minimalnuyu_strahovkudlyaturistov-v-2-mln-rub (дата обращения 03.05.15).
5. Петрова Е. И. Схемы страхования туристов, выезжающих за рубеж [Текст] / Е. И. Петрова // Экономика, управление, финансы: материалы III междунар. науч. конф. (г. Пермь, февраль 2014 г.). — Пермь: Меркурий, 2014. — С. 191–193.
6. Фейзрахманова Н. М. Зарубежная практика страховой защиты интересов туристов // Сервис в России и за рубежом // — 2012,. — № 7. — С. 144–151.

Проблемы развития туристической отрасли

Сушко Юлия Евгеньевна, студент

Омский государственный университет путей сообщения

В минувшие годы вследствие проведения интенсивной политики по развитию, улучшению отрасли туризма, в связи с тем, что правительство стало проявлять высокий интерес к данной сфере услуг и благодаря созданию больших интернациональных спортивных и культурных мероприятия в стране, степень туристской инфраструктуры существенно увеличилась. В процессе этого возникли новейшие предметы туристкой демонстрации,

компания размещения, реконструированы и отремонтированы дороги, созданы автотранспортные участки, узлы и т. п. Но несмотря на это, имеется большое количество трудностей и нерешенных проблем в туристической сфере. К более важным вопросам, вызывающим внимание со стороны не только государства, но и потребителей, принадлежит последующий список проблем (таблица 1).

Таблица 1. Проблемы развития отрасли туризма

№	Проблемы
1	Неравномерность развития рынка российского туризма
2	Недостаточная развитость внутреннего туризма для регионов
3	Недостаточное развитие туристической инфраструктуры
4	Непривлекательность въездного туризма
5	Проблема транспортной составляющей
6	Неэффективная система продвижения на туристическом рынке
7	Недостатки в подготовке кадров для сферы туризма
8	Неразвитость информационных ресурсов
9	Слабая правовая база и регулирование субъектов туризма
10	Недофинансирование отрасли
11	Высокие издержки на строительство объектов инженерной инфраструктуры
12	Отсутствие доступных инвесторам долгосрочных кредитных инструментов

К числу главных условий, которые оказывают негативное воздействие на развитие российской туристической отрасли, необходимо отнести:

- быстрое снижение реального спроса жителей;
- большое количество путешественников, которые без помощи обслуживающих туристических компа-

ний способны сами заказать себе место проживания, отследить путёвки, выбрать интересующий тур и т. д.;

- уменьшение путешествующих в государства, в которых есть вероятность наличия вирусных болезней и малоизученных поражающих факторов, а так же

в страны с неустойчивой общественно-политической обстановкой и техногенными рисками;

- ограничение доступа туристских фирм к взятию кредита и большие ставки за его обслуживание;
- изменение структуры спроса потребителей на услуги, которые может предложить отрасль туризма: наиболее популярными становятся путешествия экономического класса с минимальными затратами со стороны покупателей; по этой же причине часто отдых на российских курортах становится более востребованным нежели поездки на дорогие курорты за границу.

В следствии влияния отмеченных ранее условий уменьшилась прибыль большого количества туристических компаний, увеличилась ценовая борьба, вырос дефицит ликвидности, существенно сократилось число небольших турфирм, которые не способны конкурировать на рынке [1, с. 183].

Характеристика приведенных проблем:

1. Рынок отечественного туризма сформирован неравномерно. Доля туристов, которые выезжают из страны за рубеж намного превышает долю тех, кто въезжает в Россию и планирует провести в ней свой отдых. Чтобы решить данный вопрос, следует обратить пристальное внимание на развитие внутреннего туризма в Российской Федерации.

2,3. Наиболее важным вопросом является недоразвитый внутренний туризм для регионов. К значимым проблемам развития внутреннего туризма в России следует отнести:

- проблемы с предоставлением проживания для туристов;
- высокая стоимость предоставляемых услуг, при этом не всегда цена соответствует качеству, это приводит к тому, что для российских туристов более популярными становятся курорты в таких местах как Турция, Египет, отдых и проживание в которых, в основном, намного дешевле, чем на Черноморском побережье в России;
- невысокий уровень туристической культуры;
- низкий уровень обслуживания.

Российской туристической инфраструктуре ещё долго следует совершенствоваться. Огромное количество гостиниц и других мест проживания были созданы многие годы назад и на данный момент требуют улучшения, капитального ремонта. Их вид и качество абсолютно не соответствуют общепризнанным меркам. А следовательно нужно не только реконструировать старые гостиничные комплексы, но и заниматься постройкой новых, высококачественных гостиничных центров, а вместе с ними и соответствующей инфраструктуры.

4. Проблемным участком российского въездного туризма соответствуют следующие факторы:

- сложившийся образ России как страны неблагоприятной для туризма, создаваемый отдельными зарубежными и отечественными странами посредством массовой информации в основном;

- сложный визовый режим;
- небольшой уровень рекламной кампании в российском туризме;
- проблемы недостаточно развитой инфраструктуры;
- дефицит современных автобусов, предназначенных для групповых туристических перевозок, некомфортные условия в перевозящих туристов автобусах;
- недостаточность информационных ресурсов для зарубежных туристов на иностранных языках (карт, буклетов, уличных указателей и т. д.);
- неразвитость индустрии развлечений;
- порой неадекватное поведение по отношению к иностранным гражданам со стороны сотрудников полиции, таможи;
- низкое качество обслуживания иностранных туристов в российских гостиницах;
- небольшое количество кафе, ресторанов, баров, закусочных и других предприятий общественного питания, соответствующих требованиям к обслуживанию иностранных граждан;
- проблемы, связанные с проведением культурных мероприятий, посещением музеев и других объектов показа, которые пользуются популярностью у иностранных граждан. Проблемы в основном связаны с огромными очередями на вход, неудобными графиками работы нужных объектов, удаленностью мест парковки автобусов и т. п.;
- рост стоимости составляющих, входящих в турпакет [2, с. 256].

5. Проблема, связанная с транспортом, заключается в том, что практически все виды внутренних перевозок предоставляются монопольными компаниями. В связи с этим наблюдаются довольно высокие цены на предоставление услуг железнодорожного и авиационного транспорта. Чтобы решить данную проблему нужно активизировать действия регулирующих органов правительства, а так же усилить конкуренцию среди перевозчиков, привлекать транспортные компании, которые могут предложить более низкие цены на свои услуги.

Хасбулатова Б. М. так же обращает внимание на то, что не менее актуальными остаются вопросы обустройства дорог и дорожной инфраструктуры, организации движения туристических автобусов в условиях высокой загрузки автодорог, обустройства стоянок в зонах повышенного туристического интереса [3, с. 63–64].

В соответствии с Федеральной целевой программой «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации на 2011–2016 гг.», формирование качественных условий для автотуристов даст возможность заинтересовать более 4 млн человек.

6. Отечественной отрасли туризма присуща неэффективная система рекламирования. Разобраться с данной проблемой можно несколькими путями, а именно:

- устраивать выставки на туристических мероприятиях с большим количеством людей, таким образом, по-

казывая преимущества туризма в России, красоту и неповторимость природы;

- использовать возможности, которые способствуют широкому рекламированию в средствах массовой информации, на радио, телевидении;
- создавать рекламные кампании.

7. Недостаточная подготовка квалифицированного персонала. Для решения данной проблемы следует улучшить программы обучения в ВУЗах по направлению «Туризм», улучшить качество образования и расширить спектр предметов, изучение которых поможет в будущем стать высококвалифицированными специалистами в своём деле.

8. Вопрос неразвитости информативных ресурсов так же является важнейшей проблемой туристической отрасли.

Для того, чтобы справиться с данной проблемой М. А. Алгафри предлагает решить ряд задач:

- создание единой базы данных туристских ресурсов Российской Федерации и организация работ по ее ведению и регулярному обновлению;
- формирование единой базы данных компаний туристской сферы, которая включает правила формирования, размещения, предоставления, состав и перечень сведений минимального информационного сопровождения туристской услуги, а также внедрить и развивать единую унифицированную систему туристской навигации на улицах, внутри зданий и сооружений, являющихся объектами туристского показа, на средствах транспорта, транспортных узлах, автомобильных дорогах;
- содействие реализации программы развития информационных технологий;

Литература:

1. Старостенко, К. В. Развитие активного туризма в России: проблемы и перспективы / К. В. Старостенко // Среднерусский вестник общественных наук. 2012. № 2. С. 183–186.
2. Корякин, А. М. О проблемах, влияющих на развитие въездного туризма в России / А. М. Старостенко // Научное сообщество студентов. 2016. № 1. С. 255–257.
3. Хасбулатова, Б. М. Проблемы и перспективы развития туристической отрасли / Б. М. Хасбулатова // Теория и практика общественного развития. 2015. № 6. С. 63–65.
4. Алгафри, М. А. Проблемы российского туризма / М. А. Алгафри // Молодой ученый. 2016. № 10–114. С. 586–588.
5. Кещян, В. Г. Анализ проблем, препятствующих развитию активного туризма в России / В. Г. Кещян // Экономический анализ: теория и практика. 2013. № 2 (305). С. 29–36.

— издание сборников материалов о зарубежном опыте использования IT-технологий в туризме [4, с. 586–587].

9. Прослеживается недоработка законодательного и финансового стимулирования на государственном уровне отечественного въездного международного и внутреннего туризма.

10. Для данной отрасли вопрос о кредите является острым, слишком мало доступного кредитования, в связи с этим возникает проблема недофинансирования туристской сферы. Так же не хватает достаточного количества инвестиционных проектов.

11. Вкладываются большие расходы в постройку объектов инженерной инфраструктуры для создаваемых туристско-рекреационных комплексов. Сюда можно отнести сети энергоснабжения, водоснабжения, транспортные сети.

12. Отсутствуют легкодоступные инвесторам долгосрочные кредитные инструменты. В. Г. Кещян в качестве примера приводит проектное финансирование с процентными ставками, позволяющими окупать инвестиции в объекты туристско-рекреационного комплекса в приемлемые для инвесторов сроки [5, с. 31].

Все отмеченные трудности значительно задерживают развитие туристической отрасли, кроме того содействуют многочисленному оттоку доходов, которые приносят государству туристические компании.

Таким образом, были продемонстрированы самые важные проблемы, присущие рассматриваемому отраслевому рынку и рассмотрены пути их решения.

Инновационное состояние экономики Республики Северная Осетия — Алания

Тускаева Мадина Руслановна, кандидат экономических наук;

Дзбоева Тамара Борисовна, магистрант

Северо-Кавказский горно-металлургический институт (государственный технологический университет) (г. Владикавказ)

На сегодняшний день инновации во всем мире ставятся во главу угла, и следовательно, уровень социально-экономического развития региона стал определяться в том числе и через его уровень инновационного развития, а точнее инновационный потенциал. Развитая инновационная сфера, формирование и реализация инновационного потенциала, повышение результативности инновационных процессов определяют устойчивый рост экономики, как на национальном, так и на региональном уровне.

Существуют различные методы анализа и оценки инновационной деятельности в регионе. Но наиболее широкое применение в российской практике находят количественные методы, которые основаны на данных действующей

статистики. Так оценка инновационности региональной экономики может быть выполнена по следующим показателям:

- инновационная активность организаций;
- объем инновационной продукции;
- затраты на инновационную деятельность;
- затраты на научные исследования и разработки;
- используемые и созданные передовые производственные технологии;
- выданные патенты и др.

В таблице 1 представлены данные по инновационной активности организаций субъектов СКФО за период 2013–2015 гг.

Таблица 1. Удельный вес организаций в СКФО, осуществляющих инновационную деятельность, %

	2013	2014	2015
Российская Федерация	10,1	9,9	9,3
Северо-Кавказский федеральный округ	5,9	6,5	4,7
Республика Дагестан	10,3	12,2	7,3
Республика Ингушетия	-	20,0	5,6
Кабардино-Балкарская Республика	9,3	6,7	2,5
Карачаево-Черкесская Республика	2,7	3,6	3,1
Республика Северная Осетия — Алания	5,3	6,6	3,8
Чеченская Республика	-	0,5	1,6
Ставропольский край	8,1	8,3	6,8

Доля организаций Республики Северная Осетия — Алания, которые осуществляют инновационную деятельность, находится на уровне средних значений по СКФО. Существенно опережают Республику Северная Осетия — Алания по данному показателю в 2015 году Республика Дагестан и Ставропольский край (рисунок 1). Такие показатели подразумевают дальнейший анализ инновационности региона. В особенности важно выявить факторы, определившие высокий уровень инновационной активности, а также необходимо оценить инновационную среду региона, как источник их формирования.

Оценивая инновационность экономики Республики Северная Осетия — Алания, особый интерес для исследования представляет анализ уровня инновационной активности промышленных предприятий. Им принадлежит важная роль в цепочке инновационных процессов. Реальный сектор является тем сегментом экономики, который осуществляет непосредственное производство инновационной продукции.

Важнейшим фактором модернизации экономики ее становления, развития и укрепления является интенсификация инновационной деятельности, под которой подразумевается трансформация идей в новый или усовер-

шенствованный технологический процесс, использованный в практической деятельности, либо в новый подход к социальным услугам.

В течение последнего времени масштабы инновационной деятельности в экономике республики весьма скромны.

Согласно данным рисунка 2, в 2015 году отмечен существенный спад в сравнении с 2014 г. инновационной активности предприятий. При этом большинство предприятий (3,8 % в 2015 году) осуществляют технологические инновации. Эта тенденция прослеживается на протяжении всего анализируемого периода. Предприятия меньше всего проводят маркетинговые инновации (0,8 % в 2015 г.). Их удельный вес с 2013 по 2015 год не меняется. В 2014 г. наблюдается увеличение удельного веса организационных инноваций в сравнении с 2013 г., в 2014 г. составил 1,5. Но в 2015 г. наблюдается обратная ситуация, данные показатели снизились почти в двое (в 1,9 раз). [7]

Объем производства инновационных товаров, работ, услуг только за последний год уменьшился почти в 5 раз и составил 3,9 млн руб. Относительно с 2013 г. в 2014 г. произошло увеличение данных по таким показателям как инновационная активность организаций; объем инно-

вационных товаров, работ, услуг; затраты на технологические инновации. Но к 2015 г. произошло значительное снижение предыдущих данных. В Республике Северная Осетия-Алания отмечена тенденция к стабильной патентной деятельности, в 2015 г. на изобретения было выдано 145 патентов, на 41 поданных патентных заявок на полезные модели было выдано 28 патентов, что свидетельствует о повышении внимания к охране авторских изобретений и полезных моделей. По данному по-

казателю Республика занимает 3 место среди регионов Северо-Кавказского федерального округа. Важным показателем инновационного развития региона является число созданных передовых производственных технологий (ППТ), которых за рассматриваемый период в Республике Северная Осетия-Алания было зарегистрировано только в 2015 г. 30шт. Такая ситуация характерна почти для всех регионов Северо-Кавказского федерального округа (таблица 2). [8]

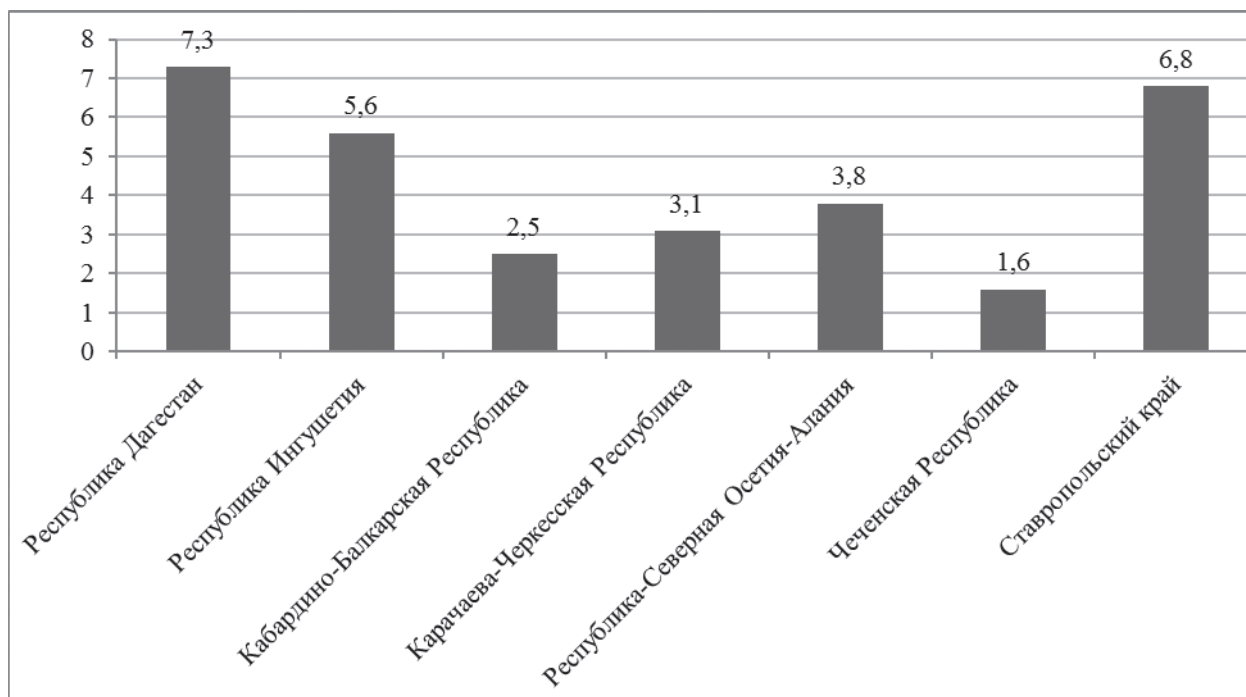


Рис. 1. Совокупный уровень инновационной активности предприятий регионов СКФО, 2015 г.

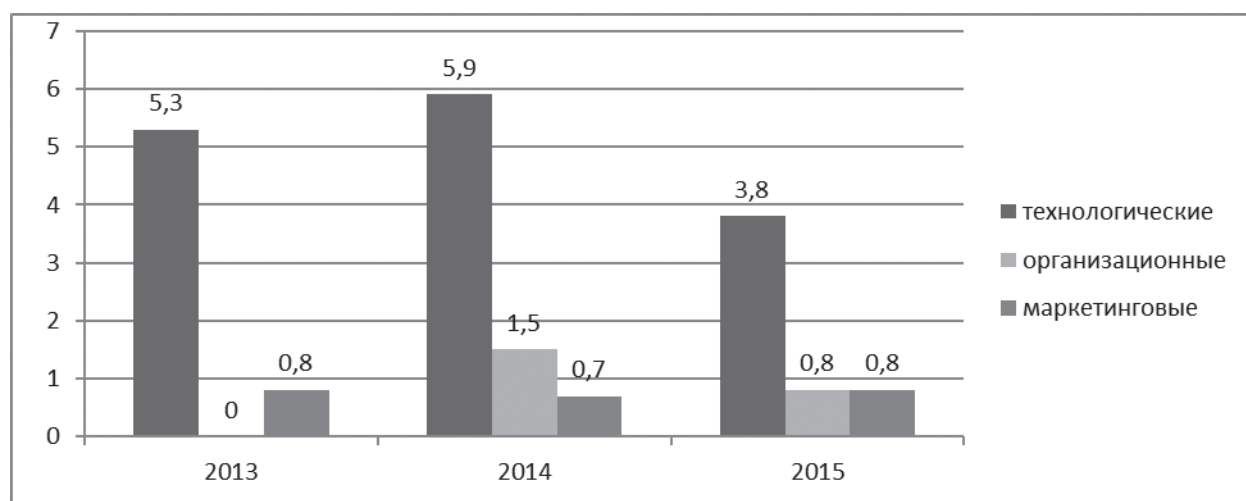


Рис. 2. Совокупный уровень активности организаций осуществляющих, технологические, организационные и маркетинговые инновации (по Республики Северная Осетия — Алания)

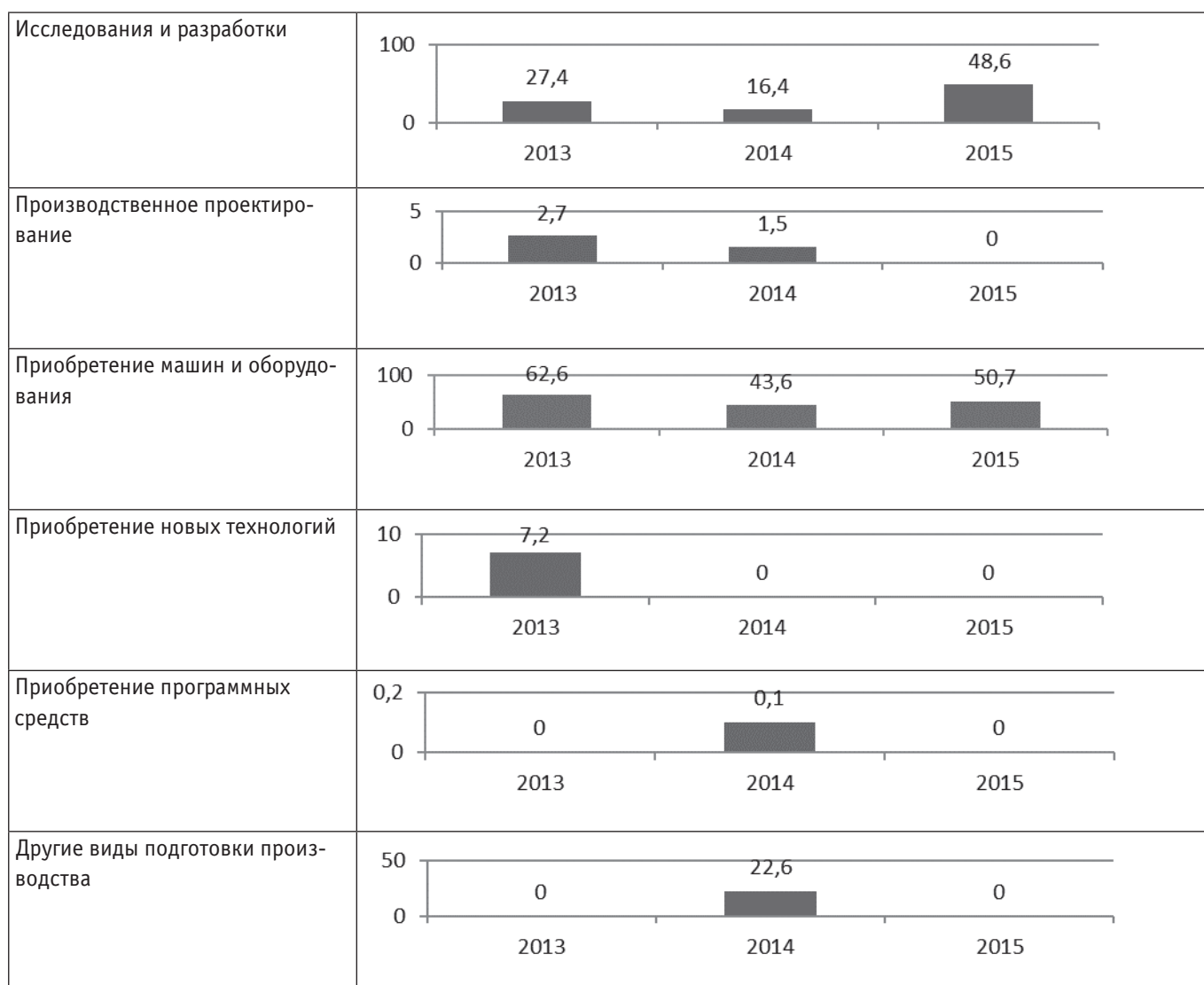
Таблица 2. **Динамика основных показателей инновационной деятельности Республики Северная Осетия — Алания**

	2013	2014	2015
Инновационная активность организаций, %	5,3	6,6	3,8
Объем инновационных товаров, работ, услуг, млн руб.	9,2	19,1	3,9
Затраты на технологические инновации, тыс. руб.	136947,4	175977,1	27522,1
Внутренние затраты на научные исследования и разработки, млн руб.	37517,4	28941	13373,1
Число используемых передовых производственных технологий, шт.	0	0	30
Число выданных патентов, шт.	152	141	145

В 2013 году доля затрат на исследования и разработки составила 27,4 % в структуре затрат на технологические инновации по видам инновационной деятельности. К 2015 году расходы на исследования и разработки в республике увеличились более чем на 21 %. В 2013 г. затраты на приобретение машин и оборудования были на высоком уровне, но в 2014 г. произошел спад на 19 % (43,6 % в 2014 г.). Но в 2015 г. он увеличился на 7,1 %

и стал 50,7 %. На данные изменения в большей степени оказал влияние рост расходов на приобретение машин и оборудования. Затраты на производственное проектирование с 2,7 % 2013 г. упали до отметки 0 % к 2015 г. С 2013 г. не было произведено затрат на приобретение новых технологий. Высокое состояние маркетинговых исследований наблюдается только в 2014 г. 15,8 % (таблица 3).

Таблица 3. **Распределение затрат на технологические инновации по видам инновационной деятельности, %**





Среди источников финансирования технологических инноваций традиционно выделяют следующие:

- собственные средства организаций;
- средства федерального бюджета;
- средства бюджетов субъектов и местных бюджетов;
- внебюджетные фонды;
- иностранные инвестиции венчурные фонды;
- прочие средства.

Характерной чертой для системы финансового обеспечения инновационной деятельности является отсутствие таких источников финансирования, как внебюджетные и венчурные фонды, а также иностранных инвестиций, что свидетельствует о неэффективной научно-технической политике. [2]

В 2015 г. удельный вес организаций, осуществлявших инновации, обеспечивающие повышение экологической безопасности в процессе производства товаров, работ, услуг, в общем числе организаций, осуществлявших эколо-

гические инновации, в Республике Северная Осетия-Алания составил в сфере:

- сокращения материальных затрат на производство единицы товаров, работ, услуг — 66,7 %;
- сокращения энергозатрат на производство единицы товаров, работ, услуг — 33,3 %;
- снижения загрязнения окружающей среды (атмосферного воздуха, земельных, водных ресурсов, уменьшение уровня шума) — 100 %;
- осуществления вторичной переработки (рециркуляции) отходов производства, воды или материалов — 66,7 %.

Среди нестабильных тенденций в динамике основных показателей состояния и развития науки Республики Северная Осетия — Алания следует отметить спад объема выполненных исследований и разработок с 524342,1 тыс. руб. в 2014 г. до 5155835,2 тыс. руб. в 2015 г. (таблица 4).

Таблица 4. Основные показатели состояния и развития науки в Республике Северной Осетии — Алания 2013–2015 гг.

	2013	2014	2015
Число организаций, выполнявших научные исследования и разработки, шт.	17	17	17
Численность персонала, занятого исследованиями и разработками, чел.	650	669	654
Численность исследователей, имеющих ученую степень, чел.	192	190	172
Объем выполненных исследований и разработок, тыс. руб.	437457,1	524342,1	515835,2
Внутренние затраты на научные исследования и разработки, млн руб.	372,8	470,9	394,8

Общее число организаций, выполнявших научные исследования и разработки, в Республике Северная Осетия-Алания в течении 2013–2015 гг. составляет 17.

Постановлением Правительства Республики Северная Осетия-Алания № 382 от 27 декабря 2010 года создан постоянно действующий экспертный коллегиальный орган — Совет по развитию научно-технической и инновационной деятельности при Правительстве Республики Северная Осетия-Алания, включающий в себя представителей институтов развития региона, высших учебных заведений и исследовательских учреждений. [9]

В республике действует Владикавказский научный центр Российской академии наук и Правительства Республики Северная Осетия-Алания, Международный инновационный научно-технологический центр «Устойчивое

развитие горных территорий» Северо-Кавказского горно-металлургического института (государственного технологического университета) под эгидой ЮНЕСКО, Центр коллективного пользования «Физика и технологии наноструктур» на базе Северо-Осетинского государственного университета, Центр трансфера технологий.

Инновационное научно-производственное предприятие ООО «Владикавказский технологический центр «Баспик» осуществляет разработку, производство и реализацию наукоемкой электронной продукции и технологий, специализируется на выпуске микроканальных пластин (МКП) 2–4 поколения, волоконно-оптических пластин, детекторов с МКП и ВОП, микроканальных электронно-оптических преобразователей 2 поколения, приборов ночного видения.

На базе ООО «ВТЦ «Баспик» действует ведущая в России научная школа в области микроканальных пластин. Предприятие разработало и освоило 12 типов уникальных позиционно-чувствительных детекторов для применения в аэрокосмической области, атомной промышленности, экспериментальной ядерной физике. В настоящее время эти изделия уже реализуются на внешнем рынке (Германия, Франция, Швейцария, США).

Литература:

1. Формирование инновационной системы региона в условиях модернизации экономики РФ Тускаева М. Р., Гокнаева Д. А. Стратегия устойчивого развития регионов России. 2014. № 23. С. 60–64.
2. Специфика и особенности развития инновационной деятельности в Российской Федерации Тускаева М. Р., Кудяева А. М., Бестаева Л. И. Фундаментальные исследования. 2014. № 11–12. С. 2713–2718.
3. Совершенствование управления модернизацией предприятий промышленности республики Северная Осетия — Алания Тускаева М. Р. Российский экономический интернет-журнал. 2006. № 3. С. 115.
4. Организация регулирования процессов модернизации промышленности в Российской Федерации Тускаева М. Р., Лагуева Ф. Т. Гуманитарные и социальные науки. 2014. № 2. С. 849–852.
5. Региональная инвестиционная политика: проблемы и пути их решения.
6. Туаева Л. А., Тускаева М. Р. Экономика и предпринимательство. 2015. № 6–1 (59–1). С. 329–333.
7. Проблемы и перспективы развития малого предпринимательства в регионах РФ Дзугцева Г. Н., Ибрагимов А. А. Проблемы науки. 2016. № 6. С. ССВУ.
8. Наука и инновации // Федеральная служба государственной статистики РФ. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science/#
9. Инновации // Официальный сайт правительства Республики Северная Осетия — Алания.
10. Инновационный комплекс // Стратегия социально-экономического развития РСО-Алания до 2015 г.. URL: http://www.ossetia-invest.ru/attach_file202025.pdf

Особенности применения SWOT-анализа в территориальном маркетинге Брянской области

Файзрахманова Карина Владимировна, студент;

Коробко Анастасия Александровна, студент;

Научный руководитель Шуклина Зинаида Николаевна, доктор экономических наук, профессор

Брянский государственный университет имени академика И. Г. Петровского

В условиях острой конкуренции возрастает значимость маркетинга, являющегося доктриной и философией бизнеса, этикой делового общения, методологией и концепцией управления рыночным поведением, деятельностью по поиску и удовлетворению потребностей покупателей или клиентов. Джек Траут, рассуждая о маркетинге, отмечал, что маркетинг — игра, которая происходит в сознании потенциального клиента. Для того, чтобы проникнуть в сознание, клиентам нужны деньги. И нужны они для того, чтобы остаться в сознании после того, как проникли в него [10]. В связи с этим применение маркетинговых инструментов включает различные методы исследования, перманентные функции и деятельность по поиску, сбору, обработке информации о маркетинговой среде предприятия для принятия оперативных и стратегических ре-

Инновационные разработки в республике осуществляют ряд малых предприятий, в том числе с привлечением грантов Фонда содействия развитию малого предпринимательства в научно-технической сфере.

Проведенный анализ показывает неудовлетворительное состояние всего инновационного потенциала Республики Северная Осетия — Алания.

шений. Объектом маркетинговых исследований является любой элемент комплекса маркетинга, а также любой фактор, влияющий на поведение фирмы и клиентов. Предметом маркетинговых исследований определяют конкретные маркетинговые проблемы, подлежащие непосредственному изучению и относящиеся к объекту исследования.

Многие известные ученые (А. П. Панкрухин, Г. Л. Багиев, Филипп Котлер, А. М. Лавров) в своих научных работах пытались дать определение такому значимому и довольно быстро развивающемуся в наши дни направлению, как территориальный маркетинг или маркетинг территорий. Изучение и развитие территориального маркетинга является очень значим для региона. Так как это поможет четко оценить свои сильные и слабые стороны, разработать план по устранению или частичному избавлению от слабо раз-

витых сторон области. К сожалению, толкования многих из известных ученых о территориальном маркетинге не сохранились до наших дней. Некоторые из определений понятия маркетинга территорий представлены в таблице 1.

Таблица 1. Основные подходы ученых к понятию территориального маркетинга

УЧЕНЫЕ	Определение
А. П. Панкрухин [1]	деятельность, осуществляемая в интересах территории
Позднякова Ж. З.	целенаправленная деятельность по разработке и внедрению комплекса мероприятий, которые способствуют удовлетворению социально-значимых интересов территории
Константинова Ю. Н.	маркетинг в интересах территории, ее внутренних субъектов, а также тех внешних субъектов, во внимании которых заинтересована территория
Лавров А. М., Поликарпова Л. А.	формирует в многоуровневой системе управления новые процессы по изучению и реализации конкурентных позиций территорий
Качагин Е. А., Мартынова А. Ю.	самостоятельный вид маркетинга, когда предметом изучения и управленческого воздействия становится такой специфический объект, как территория

В России первым кто обратил внимание на данный вид деятельности, стал А. П. Панкрухин, который обобщил взгляды и суждения ряда западных ученых, определив территориальный маркетинг как деятельность, осуществляемую в интересах территории [1]. Территориальный маркетинг направлен на продвижение продуктов, услуг, товаров, предприятия, отраслей, которые характерны для территории и конечно для привлечения в эти отрасли инвестиции. Для достижения этой цели

нужно разрабатывать конкурентную политику регионов, конкурентная направленность будет выражаться в создании лучших, по сравнению с другими территориями, условия ведения бизнеса, обучения, туризма, проживания.

Чтобы оценить эффективность деятельности территориального маркетинга области используют SWOT-анализ. Наглядно представить полезность использования SWOT анализа можно сравнив его плюсы и минусы.

Таблица 2. Плюсы и минусы SWOT — анализа (на основании данных www.ru.wikipedia.org)

Плюсы SWOT — анализа:	Минусы SWOT — анализа:
Если сильных преимуществ у региона нет, можно проанализировать свои потенциально сильные стороны и использовать их для достижения маркетинговых целей.	SWOT-анализ это просто инструмент для получения наглядной информации, он не содержит четких рекомендаций или конкретных сформулированных ответов.
Помогает региону использовать внутренние сильные стороны.	Результаты SWOT-анализа зависят от полноты и качества исходной информации.
Помогает выявить угрозы, которые являются наиболее критичными для региона.	В процессе формирования таблиц могут быть допущены механические ошибки Их сложно выявить, они влияют на процесс дальнейшего анализа и приводят к неверным выводам и ошибочным стратегическим решениям.

Главным плюсом является — можно проанализировать сильные стороны региона, если очевидно сильных преимуществ нет у региона, и использовать их для достижения маркетинговых целей. Большим минусом SWOT анализа является то, что если вначале работы были допущены механические ошибки, то в дальнейшем их будет сложно обнаружить и это влияет на процесс самого дальнейшего анализа и приводит к неверным выводам.

Гринчель Б. М считает, что для того, чтобы проанализировать каждую из SWOT составляющих необходимо прибегнуть к привлечению экспертов по инновационно-экономическому развитию региона и получение от них оценки по каждому из структурных элементов. [2]. Сильные стороны (от англ. «Strengths») — это те составляющие региональной инновационной системы, которые ха-

рактеризуются высокими рейтинговыми показателями и могут объективно являться конкурентными преимуществами данной региональной инновационной системы. Слабые стороны (от англ. «Weaknesses»), в противоположность сильным сторонам региональных инновационных систем могут быть обусловлены недостатком навыков, ресурсов (в том числе, и людских), мощностей. Действительно, каждый элемент рассматриваемой региональной инновационной системы может быть потенциально отнесен к сильным или слабым сторонам. Разные возможности окружающей внешней среды (от англ. «Opportunities») дают перспективу для дальнейшего развития региональной инновационной системы. В книге Романенковой О. Н по примерам применения данного инструментария как правило приводятся следующие со-

ставляющие [10]: законодательство и политический климат, экономическое положение региона (изменение показателей ВВП, предполагаемые масштабные изменения в экономике, предстоящая инфляция); социально-демографические факторы; изменение технологий (ожидание технических новинок); экологическую среду. Следует отметить, что внешняя среда может порождать также и угрозы (от англ. «Threats») для существующей территориально-инновационных систем. [5]

Ф. Котлер не выделяет категории «территориальный маркетинг», но указывает о маркетинге мест как о деятельности, предпринимаемой с целью создания, поддержания или изменения отношений и/или поведения, касающихся конкретных мест. Конкретные действия маркетинга мест

могут определяться четырьмя аспектами видения территории: маркетинг жилья, зон хозяйственной застройки, мест отдыха, инвестиций в земельную собственность.

[9] По мнению Ф. Котлера, задача SWOT-анализа — дать структурированное описание ситуации, относительно которой нужно принять то или иное решение. Выводы, которые будут сделаны на основе этого решения, носят описательный характер без рекомендаций и расстановки приоритетов. Из этого следует, что проведение SWOT-анализа территории дает представление о сложностях и возможностях ее развития.

А. П. Панкрухин выделяет три категории — «территориальный маркетинг», «маркетинг территорий», «маркетинг на (внутри) территории».

Таблица 3. Три категории территориального маркетинга на основе классификации А. П. Панкрухина [5]

Виды	Сущность
территориальный маркетинг	маркетинг в интересах территории, ее внутренних субъектов, а также внешних субъектов, во внимании которых заинтересована территория. Может быть представлен как маркетинг территорий или маркетинг на территории.
маркетинг территорий	маркетинг, рассматривающий в качестве объекта внимания и продвижения территорию в целом, осуществляемый как внутри, так и за ее пределами и нацеленный на создание, развитие, эффективное продвижение и использование конкурентных преимуществ данной территории в ее интересах.
маркетинг на (внутри) территории	аспект понимания термина «территориальный маркетинг», обозначающий уровень и конкретные характеристик развития маркетинговых отношений субъектов внутри территории по поводу конкретных товаров и услуг.

Объектом нашего SWOT-анализа в территориальном маркетинге является Брянская область. Брянская область — субъект Российской Федерации, который расположен в Центральной России к юго-западу от Москвы, на расстоянии около 379 км на границе с Украиной и Белоруссией. Областной центр — город Брянск. Брянская область является одним из индустриальных регионов ЦФО РФ с высоким финансовым потенциалом. Промышленную продукцию региона производят более 900 компаний. Основной отраслью региона является машиностроение, на ее долю приходится третья часть всей продукции. Исходя из рейтинга инвестиционной привлекательности субъектов РФ за 2015 г. (составитель рейтинга «Эксперт РА»),

можно сделать вывод, что Брянская область имеет пониженный потенциал и умеренный риск [4].

По данным Федеральной службы государственной статистики Брянская область в 2015 г. заняла 43 место в рейтинге инвестиционного потенциала из 85 субъектов РФ. Для региона характерен повышенный ресурсно-сырьевой (67,85%) и производственный (53,89%) потенциалы и пониженный инфраструктурный (9,9%). Доля области в общероссийском потенциале в 2015 г. составляет 0,741%, в то время как доля Москвы составляет 12,838%.

На рисунке 1 представим сравнение инвестиционного риска Брянской области с некоторыми другими регионами. [3]



Рис. 1. Инвестиционные риски регионов в 2015 г.

Для Брянской области наименее опасным инвестиционным риском является законодательно-правовой риск (1,6%), а наиболее — экологический (47,3%) и экономический (45,9%). Это обусловлено тем, что большая часть Брянской области подверглась радиоактивному загрязнению в результате аварии на ЧАЭС и в связи с экономическим кризисом в стране. Для достижения стабильного экономического роста Брянской области необходимо проводить постоянную работу в области активизации инвестиционной деятельности, которая включает стимулирующее законодательство, систему сопровождения финансовых средств,

а также мероприятия по преодолению административных барьеров на пути реализации инвестиционных проектов и программ, что в итоге повысит инвестиционную привлекательность региона.

Брянской области должна складываться с учетом стратегических сильных и слабых сторон Брянской области, а также внешних возможностей и угроз развития региона. Для выявления стратегически сильных и слабых сторон Брянской области, а также внешних возможностей и угроз развития региона был использован метод стратегического планирования — SWOT-анализа.

Таблица 4. Результаты SWOT-анализа Брянской области, сильные и слабые стороны

Сильные стороны внутренней среды (S)	Слабые стороны внутренней среды (W)
1) приграничное положение Брянской области, область находится на пересечении главных путей экспорта и импорта товаров (Новозыбковский, Севский районы); 2) сравнительная близость к рынкам сбыта нескольких крупнейших агломераций СНГ (Минская, Киевская) 3) локализация в области крупных промышленных предприятий, в т. ч. транспортного машиностроения (ЗАО УК «Брянский машиностроительный завод», ЗАО «Брянский автомобильный завод», ЗАО «Брянский арсенал») 4) наличие экономически доступных природных ресурсов — лес, торф (занимает 82тыс.га), фосфориты (их запасы составляют свыше 150 млн т.)	1) отток населения в Москву и соседние регионы (3 440 человек за 2016г); 2) высокая доля населения нуждающегося в улучшении жилищных условий (10 564 человека по данным на 2016 г.); 3) дефицит высококвалифицированных рабочих кадров; 4) слабое развитие форм участия населения в местном самоуправлении; 5) область является наиболее пострадавшей в России от чернобыльской катастрофы (уровень гамма-фона 5 мая 1986 г. в Брянском районе составлял 20 МкР/ч, в Новозыбкове — 100 МкР/ч, в Клинцах — 250 МкР/ч. Через 12 дней — 17 мая гамма-фон в Брянском районе был 20 МкР/ч, в Новозыбкове — 400 МкР/ч, в Дятькове — 20 МкР/ч.);

Таблица 5. Результаты SWOT-анализа Брянской области, возможности и угрозы внешней среды

Возможности внешней среды (O)	Угрозы внешней среды (T)
1) расширение экспортного рынка для основной продукции Брянской области, в частности, продукции лесопереработки и мебельной промышленности, машин и механизмов транспортного машиностроения, дорожной техники; 2) возможность приостановить отток трудовых ресурсов на сельских территориях и создать условия для работы специалистов на селе (на данный момент правительство России взялось за возрождение с/х в обществе, в частности в Брянской области 50% все полей, которые ранее были не тронуты, занято под посадку); 3) есть возможность улучшение качества и расширение масштабов очистки сбрасываемых вод путем сокращения использования питьевой воды для промышленных целей; 4) возрождение сельскохозяйственного и промышленного производства на территориях, пострадавших при аварии на Чернобыльской АЭС.	1) старение населения (население Брянска на 2017г — 405 921 человек из них половина людей старше среднего возраста); 2) истощение водных ресурсов — 60% рек и озер в летний период страдает от загрязнения (идет активная деятельность администрации области об усилении охраны малых рек от загрязнения); 3) негативное влияние информационной среды и массовой культуры на морально-нравственные устои подрастающего поколения (70% новостной ленты забито негативными и отрицательными новостями); 4) уровень жизни на селе ниже, чем в городе, что также относится к инфраструктуре (обеспеченность магазинами, предприятиями обслуживания, питания, образования, здравоохранения).

Территориальный маркетинг заставляет по-новому взглянуть на краткосрочные и долгосрочные цели развития. Требуется добиваться постоянного соотношения таких задач, как максимизация доходов от использования ресурсов территории сейчас и гарантированность развития территории на длительную перспективу и в целях всех слоев общества. Территориальный маркетинг становится новым

фактором регионального управления, использование которого ведет к успешному социально экономическому развитию территории за счет оптимального использования различных ресурсов и всего потенциала территории.

Брянская область является одним из самых успешных примеров маркетинга территорий. В рамках стратегии маркетинга привлекательности Брянская область имеет

огромные преимущества. Многие исторические события произошли здесь: герой куликовской битвы Александр Пересвет был родом из Брянской области, также поэты Алексей Константинович Толстой и Федор Иванович Тютчев. Брянск был полностью сожжен московскими войсками в Смутное время, так как находился на стороне Лжедмитрия. А во время холодной войны город занимал первые строчки в списке первоочередных целей для ядерного удара из-за находящегося под Брянском и до сих пор засекреченного центра ПВО. Говорят, что именно поэтому в городе не строили бомбоубежищ. Благоприятная экологическая ситуация, большое число парков (Центрального парка культуры и отдыха имени 1000-летия города Брянска, парк культуры и отдыха «Юность», Парк-музей им.

А. К. Толстого) и скверов (Сквер Карла Маркса, сквер имени Дмитрия Емлютина), монастырей (Свенский монастырь, Успенский монастырь), богатейший инновационный потенциал региона — это современный регион с богатым прошлым. Создается множество рабочих мест, расширяют свое производство крупные заводы (такие как Брянконфи, Брянский Молочный комбинат, Брянский автомобильный завод).

Маркетинг инфраструктуры так же имеет место, в последние 4 года, по данным официального сайта Брянска, было отремонтировано 60% дорог области, на территории имеются трассы федерального значения. Строятся и реставрируются кинотеатры, театры больших и юных зрителей, спортивные площадки. В больших городах Брянской области, таких как Брянск, Дятьково, Клинцы, Новозыбков налажена сеть общественного транспорта, остановки есть в шаговой доступности у населения этих городов. Большинство поселков электрифицировано. Более того, по данным официального сайта г. Брянска идет создание транспортно-логистической и инновационной инфраструктуры.

Власти региона в документах, законах, указах, постановлениях указывают на дальнейшее развитие территории Брянска и Брянской области на сегодняшний день, ее перспективы развития на ближайшие годы. Были разработаны такие положения, как:

1. «ПОСТАНОВЛЕНИЕ О РЕАЛИЗАЦИИ ФЕДЕРАЛЬНОЙ ЦЕЛЕВОЙ ПРОГРАММЫ «УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ

НА 2014—2017 ГОДЫ И НА ПЕРИОД ДО 2020 ГОДА» от 9 июня 2014 г. № 249-п. Предоставление социальных выплат на строительство (приобретение) жилья гражданам, проживающим и работающим в сельской местности на территории Брянской области, в том числе молодым семьям и молодым специалистам, проживающим и работающим на селе

Стоимость 1 квадратного метра общей площади жилья в сельской местности на территории Брянской области, используемая для расчета размера социальной выплаты, устанавливается: на строительство индивидуальных жилых домов, участие в долевом строительстве многоквартирного жилого дома — в размере 20100 рублей; на приобретение готового жилого помещения — исходя из фактической стоимости 1 квадратного метра общей площади приобретаемого жилья, с учетом результатов независимой оценки организации, включенной в единый государственный реестр саморегулируемых организаций оценщиков, но не выше 20100 рублей.

2. Положения об Управлении по строительству и развитию территории города Брянска (с изменениями на 23 апреля 2014 года) от 9 сентября 2009 года N 142.

3. ПОСТАНОВЛЕНИЕ от 10 апреля 2012 г. N 785-п ОБ УТВЕРЖДЕНИИ

СТРАТЕГИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ГОРОДА БРЯНСКА НА ПЕРИОД ДО 2025 ГОДА.

Проводились реальные социологические исследования и SWOT-анализ, были определены возможные направления и гипотезы, концепции развития региона, были определены возможные направления и гипотезы, концепции развития региона.

Таким образом, территориальный маркетинг становится новым фактором регионального управления, использование которого ведет к успешному социальноэкономическому развитию территории за счет оптимального использования наличных ресурсов и всего потенциала территории. С целью определения наиболее эффективных и инновационно-активных отраслей было произведено сопоставление производительности труда по отраслям с отраслевыми расходами на научно-исследовательские и опытноконструкторские разработки.

Литература:

1. Березин И. Маркетинговые исследования. Как это делают в России. — М.: Издательство «Вершина», 2015. — 432 с.
2. Гринчель Б. М. Механизмы реализации политики повышения конкурентного потенциала регионов // Журнал правовых и экономических исследований. — 2012. — № 2. — С.181–186.
3. Буланкова Л. В., Юрченко Ю. Ф. Научная статья на тему: «Оценка инвестиционной привлекательности Брянской области» // Символ науки. — 2016. — № 4–4. — С. 191–193.
4. Панкрухин А. П. Маркетинг: учебник для студентов, обучающихся по специальности 061500 «Маркетинг» / А. П. Панкрухин; Гильдия маркетологов. — 3-е изд. — М.: Омега-Л, 2005 — С. 656.
5. Панкрухин А. П. Маркетинг территорий, Гильдия маркетологов. — 2-е изд. — М.: Омега-Л, 2015 — С. 652.

6. Шуклина З. Н. Доминанта клиенто-ориентированности в маркетинге инноваций // Современное общество и власть. 2015. № 1 (3). С. 113–116.
7. Шуклина З. Н. Усиление стратегического значения инновационного маркетинга в условиях системного кризиса (статья) // Экономика и предпринимательство, 2016, № 1, ч.2, С. 814–819.
8. Сачук Т. В. Территориальный маркетинг. — СПб.: Издательство «Питер», 2015. — С. 20–24.
9. Филипп Котлер. Маркетинг территорий. — М.: Омега-Л, 2002. — С. 369.
10. Романенкова О. Н. Маркетинговые исследования. Теория и практика: учебник для бакалавров — М.: Издательство Юрайт, 2014. — 315 с.

Современное развитие российской экономики: проблемы и перспективы

Чжан Сюйпу, студент

Хэйлунцзянский университет (г. Харбин, Китай)

В статье проводится анализ современных тенденций и особенностей развития экономики России. Установлено, что в России происходит глубокая трансформация. Выявленные проблемы: низкая инновационная активность, падение темпов макроэкономического роста, устаревание техники и технологий. Эти проблемы требуют, чтобы в ближайшие годы Россия радикально модернизировала экономическую систему. Обосновано, что для соответствия изменениям и вызовам в глобальном, социальном и экономическом аспекте В РФ есть все предпосылки.

Ключевые слова: макроэкономический рост, трансформация экономики, модернизация, основные фонды, инновационная активность

Modern development of the Russian economy: problems and prospects

Zhang Xupu, student

Heilongjiang University (China)

The article analyzes modern trends and features of the development of the Russian economy. It is established that in our country there is a profound transformation. Identified problems: low innovation activity, the drop in the rates of macroeconomic growth, obsolescence of technology and technology require that in the coming years Russia radically modernize the economic system. It is substantiated that in order to correspond to changes and challenges in the global, social and economic aspects, there are all prerequisites in our country.

Keywords: macroeconomic growth, economic transformation, modernization, fixed assets, innovation activity

Глобальный кризис, который продолжается с 2008 года, формирует новые условия функционирования для всех государств как с развитой, так и с развивающейся экономикой. Определенные цели, которые рассматриваются для решения возникающих проблем, являются конкретными для каждой страны. Тем не менее, общим является острота рассматриваемых вопросов, которые требуют переосмысления всего нашего прошлого опыта и нахождения наиболее перспективных решений. Россия не является исключением, об этом сегодня говорят и практики, и теоретики. Многие исследователи считают, что необходимо внедрять модель развития, которая поможет России занять лидирующее положение в современном мире. В данной связи можно выделить следующие ключевые проблемы, с которыми сталкивается российская экономика [3, 4, 6, 8].

На протяжении ряда лет можно наблюдать усиление турбулентности, которая затронула все сферы социальной и экономической жизни: тенденции производства, внешнюю торговлю, общее благосостояние, занятость, финансовые и валютные рынки. Современное экономическое и технологическое развитие — это сложная траектория, но с 2008 года происходит качественно иной уровень волатильности, который серьезно ограничивает возможности прогнозирования даже в ближайшем будущем. Экономическая волатильность напрямую связана с политической волатильностью. Ситуация в мире меняется, что приводит к обострению политических конфликтов в некоторых странах. Все эти факторы оказывают влияние на Россию и во многом определяют характер действий государства в экономической, политической и социальной сферах [4].

Политический уклон в экономической жизни, особенно на глобальном уровне, становится одной из важнейших особенностей нынешнего этапа развития (и нынешнего кризиса). Рынки становятся все более зависимыми от политических действий в ущерб экономическим законам. Политические факторы все более активно вмешиваются в экономическую политику, часто заменяя рыночную конкуренцию. В нашей стране проявление данной проблемы можно наблюдать на примере введенных санкций (прежде всего, финансовые и технологические) [3].

Еще одной из ключевых проблем, ограничивающих развитие российской экономики, является неравенство, накопившееся за последние несколько десятилетий. Ранее в периоды бурного и устойчивого роста оно не вызвало большого беспокойства, но сегодня можно наблюдать, как оно становится источником экономической и политической нестабильности [1].

Также можно отметить низкую инновационную активность российских организаций, как немаловажное ограничение динамичного развития экономики (рис. 1).

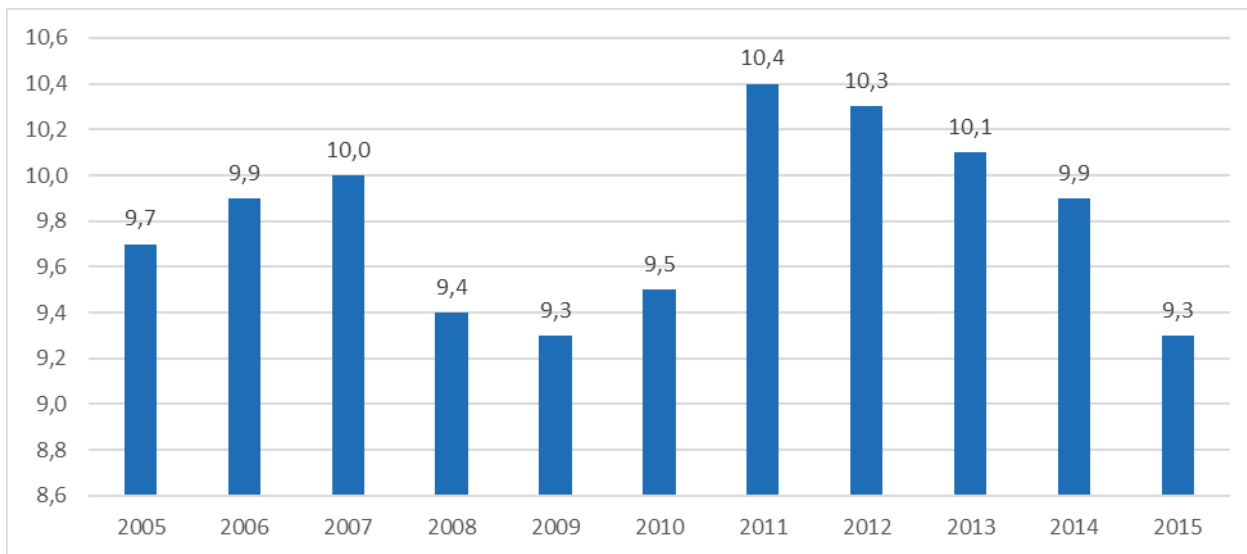


Рис. 1. Иновационная активность российских организаций [7]

Данные рисунка 1 демонстрируют снижение инновационной активности с 2011 года, причем в 2015 году значение данного показателя достигло посткризисного уровня 2009 года — 9,3%. Это ниже, чем в развитых государствах, в которых активность в инновационной сфере достигает 30–50% [7].

Указанная выше проблема тесным образом связана с высоким уровнем износа основных производственных фондов и моральным устареванием используемых технологий. Степень износа основных фондов составляет 48,2% (2015 год), по отраслям экономики значение данного показателя варьируется: повышается в добывающей промышленности — 52,8%, несколько выше в сельском хозяйстве — 40,7%.

Несмотря на такой высокий уровень износа, организации России не могут осуществить модернизацию и обновление оборудования и технологий из-за ограниченного объема доступных финансовых ресурсов. На рисунке 2 представлена динамика удельного веса инвестиций, которые направляются на реконструкцию и модернизацию в общем объеме инвестиций в основной капитал.

Как мы видим, статистические данные позволяют сделать вывод о том, что, начиная с 2005 г. доля инвестиций с целью модернизации ежегодно снижается: значение показателя уменьшилось за 10 лет на 4,4% и составило в 2015 году 17,3%.

Помимо геополитических и структурных факторов, на экономическое развитие России влияют внешние шоки, которые неуклонно сохраняются с 2014 года [2]. Сюда относятся изменения цен на нефть и другие сырьевые товары, которые составляют весомую долю российского экспорта. В 2015 году цены на нефть упали почти на 50% всего за шесть месяцев — беспрецедентное событие в экономической истории [7].

Но падение цен на нефть не является самой важной проблемой в России, поскольку это происходило не раз в последние десятилетия — снижение темпов роста стало самой большой проблемой для России [8]. Тенденция динамики ВВП показывает, что замедление произошло в 2008 году, после чего произошло падение и возврат к тому же самому значению в 2012 году. Затем рост значительно замедлился в 2014 году до снижения цен на нефть и введения санкций на Россию [7].

Таким образом, можно сделать вывод, что низкая эффективность экономики России обусловлена структурными проблемами, которые усугубляются двумя обстоятельствами. Во-первых, глобальный кризис породил новые системные вызовы. Во-вторых, происходит исчерпание модели экономического роста 2000-х годов, которая, по сути, была моделью восстановления, основанной на привлечении незанятого потенциала и рабочих в производстве, а также на быстро растущем внешнем спросе на российские товары (главным образом сырьевые).

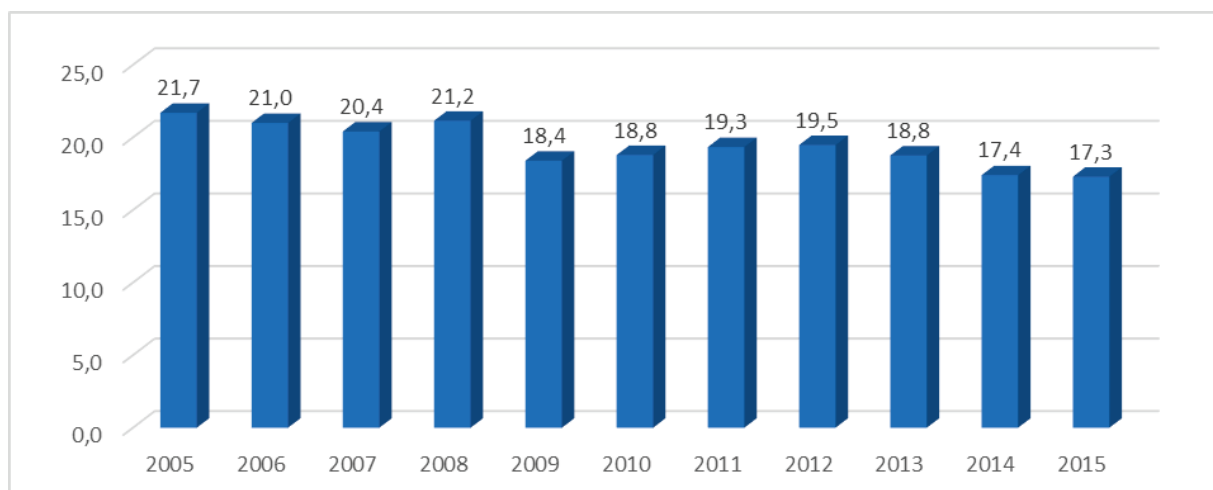


Рис. 2. Динамика удельного веса инвестиций, которые направляются на реконструкцию и модернизацию в общем объеме инвестиций в основной капитал [7]

Вместе с этим следует отметить, что при правильном государственном управлении можно с успехом решать все проблемы. Так в процессе кризиса была сформирована эффективная система антикризисных мер, которая позволила предотвратить неконтролируемые изменения. Была сохранена основа для макроэкономической стабильности. Россия остается страной с одной из самых низких национальных долгов в мире. Дефицит бюджета был на приемлемом уровне 2,4 % ВВП в 2015 году, что в 2,5 раза ниже, чем во время кризиса в 2009 году. Была также изменена структура доходов бюджета, в которой удельный вес не-нефтегазовых доходов приближается к 60%. Своевременное валютное регулирование и кредитно-денежная политика позволили сохранить золотовалютные резервы и обеспечить стабильность российской денежной системы [5].

Большой потенциал для решения проблем можно увидеть в реализуемой стратегии импортозамещения. Результатом стало повышение конкурентоспособности и увеличение объемов производства в ряде отраслей промышленности, включая металлургию, нефтедобычу, химическую промышленность, промышленность, производящую общие потребительские товары (продукты питания, одежду, обувь), сельское хозяйство, некоторые технические сегменты и фармацевтические препараты. Таким образом, перед Россией сегодня стоят две главные задачи: обеспечение устойчивого экономического роста и повышение благосостояния граждан. Ключевым условием для выполнения этой задачи является новая модель экономического роста путем создания благоприятного делового климата и стимулирования предпринимательской инициативы.

Литература:

1. Булгаков А. С., Кожина В. О. Актуальные проблемы экономики России // Вестник МИЭП. 2016. № 3 (24) С. 26–30.
2. Гайнутдинова А. А. Основные проблемы экономики РФ и прогнозирование ее развития в 2016 году // Актуальные вопросы экономических наук. 2015. № 47 С. 26–27.
3. Гринберг Р. С. Экономика современной России: состояние, проблемы, перспективы. Общие итоги системной трансформации // Век глобализации. 2015. № 1 С. 166–182.
4. Ливинцова М. Г., Мишина М. Д., Мишин Н. Д. Влияние экономических санкций на структуру внешнеэкономических связей // Виктимология. 2015. № 3 (5).
5. Манушин Д. В. Оценка антикризисного плана российского правительства на 2015 год и выработка мер по его улучшению // Актуальные проблемы экономики и права. 2015. № 3 (35) С. 45–54.
6. Медведев Д. А. Россия: обретение новой динамики // Российская газета — Федеральный выпуск № 7081 (213).
7. Официальный сайт ФСГС России. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/plan/
8. Сергиенко О. В. Экономика России: вызовы и угрозы, государственная политика в условиях реиндустриализации // Вестник ОмГУ. Серия: Экономика. 2015. № 2 С. 48–54.

ABC-, XYZ-анализ спроса на светотехническую продукцию

Шамовский Сергей Николаевич, магистрант

Национальный исследовательский Томский государственный университет

Данная работа посвящена анализу торгового ассортимента светотехнической продукции крупного предприятия г. Томска. Выпуск данной продукции является не основным видом деятельности предприятия, так как основной профиль организации — выпуск продукции военного назначения. В качестве методов анализа использовались ABC и XYZ алгоритмы. Рассматривались данные об объемах продаж и выручке за 12 месяцев 2014 года по 5 видам продукции светотехники.

Выявлено, что спрос на исследуемый вид товаров фирмы нестабилен и в категорию Z попало около 80% рассматриваемых товарных позиций. Выявлен вид продукции, спрос на который не только нестабилен, но и доля выручки от этого товара в общем итоге настолько мала, что фирме следует рассмотреть вопрос о том, чтобы исключить данный товар из ассортимента. Также фирме даны рекомендации учесть сезонность спроса на некоторые виды светотехнической продукции.

Ключевые слова: ABC-анализ, XYZ-анализ, стабильность спроса, ассортимент, рентабельность

This work is devoted to analysis of the trading range of large industrial enterprises of Tomsk. As the methods of analysis used by ABC and XYZ algorithms. We consider these sales and earnings for the 12 months of 2014 by 5 different types of lighting products.

It revealed that the demand for all products of the company is unstable, and in the category of "Z" got about 80% of commodity items. Identified type of products, demand for which is not only unstable, but the share of proceeds from this product in the overall result is so small, that the company should consider how to prevent this product from the range. The same firm recommendations take into account the seasonality of lighting products.

Keywords: ABC-analysis, XYZ-analysis, demand stability, range, profitability

Существует масса методов для проведения анализа ассортимента. Данная работа посвящена методике ABC- и XYZ-анализа. ABC-анализ позволяет изучить ассортимент товара по критерию его прибыльности для продавца, XYZ-анализ дает возможность исследовать товары по уровню стабильности спроса.

Свои истоки ABC анализ берет в работе известного итальянского экономиста — Парето. При изучении экономической жизни Италии, Парето в 1906 году высказал мнение, что 80 процентов благосостояния общества в Италии контролируются 20 процентами общественного капитала.

Мнение Парето так и осталось бы предметом изучения только историков экономической теории, если бы в 1937 году J. Jуган не заинтересовался проблемами управления и не предложил использовать этот принцип, представленный Парето, для изучения разнообразных экономических и общественных ситуаций. Основное применение принципа Jуган видел в построении эффективных производственных систем управления качеством. Однако, первые реальные примеры использования этого принципа были сделаны им, когда он занимался проблемами поставок вооружений США во время Второй мировой войны в 1941 году. По окончании войны, Jуган стал широко пропагандировать принцип Парето для решения задач менеджмента.

Таким образом, к концу сороковых годов все основные составные «элементы» будущего аналитического инструмента стали известны среди аналитиков. В 1948 году настал момент рождения ABC анализа в том виде, в котором он используется в современном мире. Первое упоминание

было сделано Henry Ford Dickie из General Electric на лекции для слушателей закрытого колледжа министерства обороны США. Изображение кривой Лоренца с разделением ее по принципу Парето на три класса с аббревиатурой ABC появилось в конспекте лекции Dickie H. F. И только через три года, в 1951 году Dickie H. F. опубликовал работу «Shoot for Dollars, not for Cents», в которой детально объяснил принципы применения введенного им аналитического инструмента для изучения товарной массы товаров народного потребления.

Аналитики всего мира используют этот практический инструмент сегодня. С 90-х годов 20-го века можно обнаружить активное внимание к этому методу среди практиков. Интерес к ABC-анализу обусловлен широким развитием логистических систем и менеджмента. Практика потребления решения сложных управленческих задач с привлечением многих параметров. Интерес к ABC подогревается постоянными публикациями о развитии и расширении возможностей ABC анализа.

ABC-анализ ассортимента.

ABC-анализ представляет собой ранжирование товаров по определенным признакам. С его помощью удастся определить наиболее приоритетные товары, приносящие львиную долю прибыли, а также те товары, от закупки которых можно вообще отказаться. Идея ABC-анализа основывается на методе Парето, который говорит, что 20% товаров приносят 80% прибыли, а 80% покупателей довольствуются 20% ассортимента. Стоит заметить, что соотношение 20/80 встречается чаще всего, но не является

обязательным. Вполне возможно, что по результатам анализа, оно составит 30/70 или 10/90.

Классическая методика ABC-анализ предполагает наличие 3-х групп: А, В и С. Усовершенствованная версия предполагает наличие еще 1-й или 2-х групп: D и F.

- А. Товары, продажа которых приносит предприятию 80 % выручки.
- В. Товары, продажа которых приносит предприятию 15 % выручки.
- С. Товары, продажа которых приносит предприятию 5 % выручки.
- D. Товары, которые привозятся исключительно под заказ.
- F. Новые товары или абсолютно неликвидные товары.

XYZ-анализ ассортимента.

При помощи XYZ-анализа можно установить уровень стабильности спроса на товары которые делятся на три следующие группы.

- Группа X — сюда относятся те товары, на которые спрос стабильный. Коэффициент вариации спроса во времени этих товаров будет составлять до 10 %.
- Группа Y — товары спрос на которые не является стабильным, колеблется. Коэффициент вариации спроса этой группы товаров будет составлять 10 % — 25 %.
- Группа Z — включает в себя товары, спрос на которые спрогнозировать не представляется возможным или сезонные товары. Коэффициент вариации спроса этой группы товаров будет составлять больше 25 %.

Если проведение ABC-анализа дает возможность дать оценку вклада каждого из продуктов в структуру сбыта, то проведение XYZ — анализа позволяет дать оценку скачкам сбыта и его нестабильности. Как правило, рекомендуют

проводить совмещенный анализ, при котором в ABC-анализе пользуются одним из двух показателей — объемом продаж или прибылью. Результатами данного анализа можно пользоваться для того, чтобы оптимизировать товарный ассортимент, оценить рентабельность товарных групп, выявить VIP клиентов и пр.

В случае совмещения определяют 9 групп товаров [См. табл. 1]:

Таблица 1. Совмещенные группы товаров

AX	BX	CX
AY	BY	CY
AZ	BZ	CZ

Использование совмещенного ABC и XYZ-анализа имеет ряд значительных преимуществ, к которым можно отнести следующие:

- повышение эффективности системы управления товарными ресурсами;
- повышение доли высоко-прибыльных товаров без нарушения принципов ассортиментной политики;
- выявление ключевых товаров и причин, влияющих на количество товаров, хранящихся на складе;
- перераспределение усилий персонала в зависимости от квалификации и имеющегося опыта.

Целью проведения совмещенного анализа является распределение товаров по группам.

Анализировать товарный ассортимент мы будем на примере предприятия Томска.

Данное предприятие занимается производством продукции военного назначения, а также налаживает выпуск гражданской продукции (светотехнические изделия, медицинские приборы и т. д.).

В таблице 2 представлена выручка компании по 5 видам светотехнической продукции за 2014 г. В целях сохранения коммерческой тайны значения масштабированы.

Таблица 2. Выручка компании от производства светотехнической продукции на 2014 год

Наименование	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь
I товар	0,00	2592,46	2181,06	9316,31	3752,64	10744,23	4608,09	0,00	0,00
II товар	0,00	4841,88	574,46	16057,55	4910,27	6708,88	8555,36	4554,65	3658,77
III товар	0,00	2899,37	8406,44	2975,56	1225,49	11440,77	10086,86	0,00	14921,33
IV товар	1265,18	4800,85	5320,60	15613,02	1613,96	10114,61	5252,21	5211,18	6305,39
V товар	0,00	1597,70	8358,56	0,00	1728,31	6638,96	2877,61	2011,28	7387,75

Исходя из полученных данных можно получить сумму годовой выручки на каждый вид светотехнической продукции в отдельности и общую сумму выручки [См. табл. 3].

Таким образом, проводя ABC-анализ, мы можем увидеть, что товар 2 приносит наибольшую прибыль, в сравнении с другими. (См. табл. 4).

Таблица 3. Сумма годовой выручки на каждый вид светотехнической продукции

Наименование	Сумма годовой выручки
I товар	33194,79
II товар	75657,86
III товар	55682,35
IV товар	60872,33
V товар	37922,60

Таблица 4. Результат ABC-анализа

II	A
IV	A
III	B
V	C
I	C

Для проведения XYZ-анализа нужно рассчитать коэффициент вариации, который покажет колебания спроса на каждый товар за определенный период времени. [См. табл. 5].

Таблица 5. Коэффициент вариации спроса на светотехническую продукцию

Наименование	I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал	Коэф. Вариации
I товар	367,08	696,80	881,14	-0,36	136,66%
II товар	898,40	1 640,39	1 896,09	2 157,12	113,89%
III товар	397,69	926,69	984,16	696,26	111,29%
IV товар	775,09	1 312,63	1 331,85	953,91	83,83%
V товар	291,99	577,40	756,76	677,94	99,60%

В результате двойного анализа (ABC + XYZ) можно создать матрицу, в которой каждый продукт будет включен в одну из 9 групп [См. табл. 6].

Таблица 6. Совмещенный ABC и XYZ-анализ

Категория	X	Y	Z
A	-	-	II товар IV товар
B	-	-	III товар
C	-	-	I товар V товар

По итогам двух видов анализа было выявлено, что наибольший вклад в выручку приносят товары № 4, 3, 5 и 2, при этом в весенне-летний период эти светотехнические товары раскупаются лучше, так как данные товары используются в речном, морском судоходстве, а также для проведения ремонтно-строительных работ, а потому увеличивать количество товарных запасов стоит именно в этот временной отрезок.

Товары 1 и 5 приносят небольшую прибыль, их можно производить в минимальном количестве для поддержания ассортимента. Спрогнозировать потребление этих товаров сложно, выручка от их продажи совсем незначительна.

Данный анализ позволяет обеспечить информационную базу для улучшения товарных предложений, отобрать наиболее выгодные. Для того, чтобы принять решение по оптимизации ассортимента в компании, следует подробно изучить номенклатурную группу.

Литература:

1. Гаджинский А. М. Логистика: учебник. — 20-е изд. — М.: Дашков, 2012. — 484 с.
2. Гаджинский А. М. Основы логистики. — М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2004.
3. Дыбская В. В. Логистика складирования для практиков / В. В. Дыбская. — М.: Изд-во «Альфа-Пресс», 2005. — С. 208.

4. Афанасьева О. А., Яковлева А. В. Анализ ассортиментов электроприборов с использованием ABC-анализа // Economics. 2015. № 4. С. 35–38.
5. Жилина С. А. Оптимизация ассортиментной политики предприятия на основе методов ABC И XYZ анализа // Институциональные и инфраструктурные аспекты развития различных экономических систем. Сборник статей Международной научно-практической конференции. 2015. С. 157–160.

МОЛОДОЙ УЧЁНЫЙ

Международный научный журнал
Выходит еженедельно

№ 21 (155) / 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)
Ешнев 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)
Шуклина З. Н. (Россия)

Руководитель редакционного отдела: Кайнова Г. А.

Ответственные редакторы: Осянина Е. И., Вейса Л. Н.

Художник: Шишков Е. А.

Верстка: Бурьянов П. Я., Голубцов М. В., Майер О. В.

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются.

За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы.

Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов.

При перепечатке ссылка на журнал обязательна.

Материалы публикуются в авторской редакции.

АДРЕС РЕДАКЦИИ:

почтовый: 420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231;

фактический: 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.

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

Учредитель и издатель:

ООО «Издательство Молодой ученый»

ISSN 2072-0297

Подписано в печать 07.06.2017. Тираж 500 экз.

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