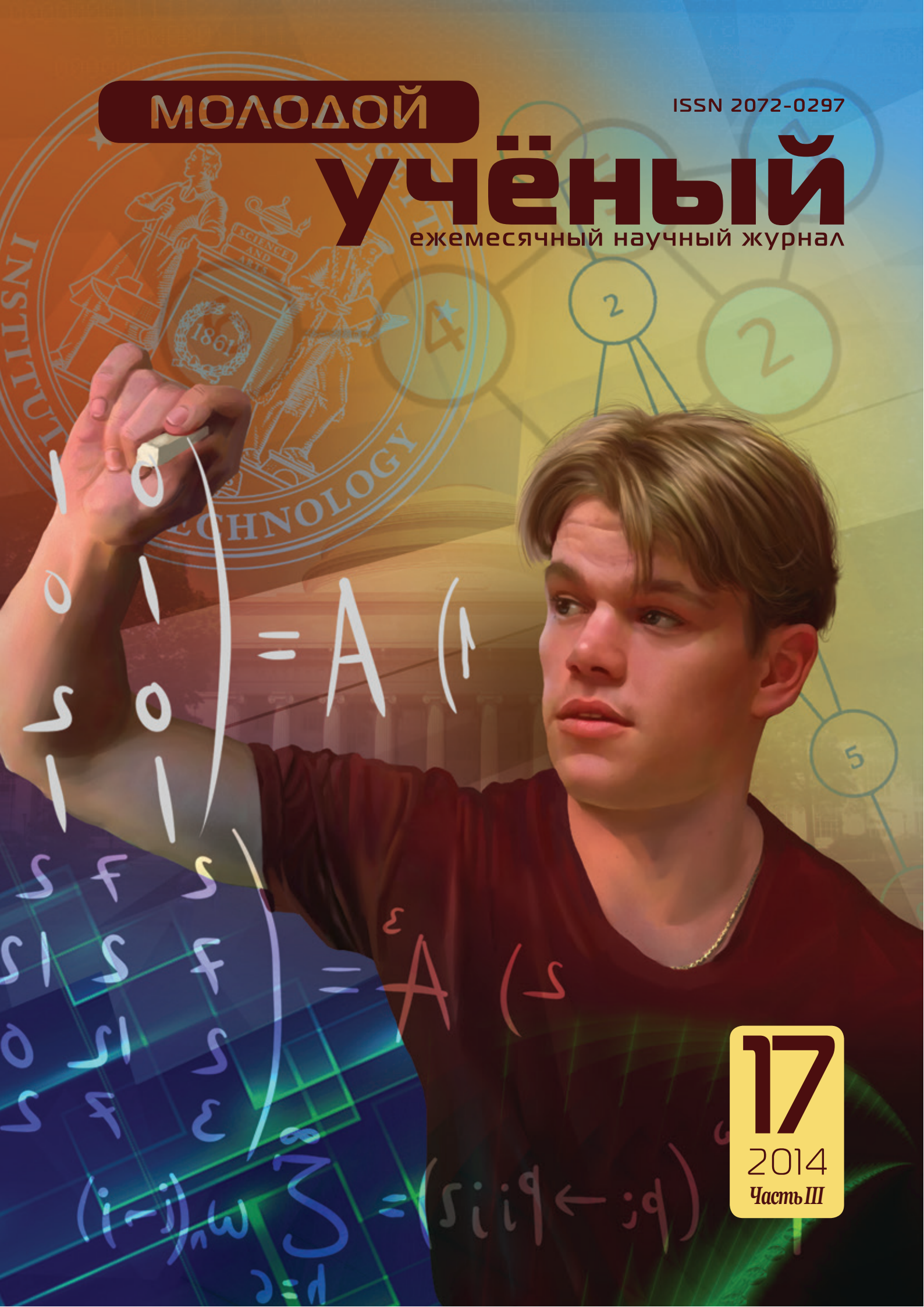


МОЛОДОЙ

ISSN 2072-0297

# УЧЁНЫЙ

ежемесячный научный журнал



17

2014

Часть III

ISSN 2072-0297

# Молодой учёный

Ежемесячный научный журнал

№ 17 (76) / 2014

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

**Главный редактор:** Ахметова Галия Дуфаровна, *доктор филологических наук*

**Члены редакционной коллегии:**

Ахметова Мария Николаевна, *доктор педагогических наук*

Иванова Юлия Валентиновна, *доктор философских наук*

Лактионов Константин Станиславович, *доктор биологических наук*

Сараева Надежда Михайловна, *доктор психологических наук*

Авдеюк Оксана Алексеевна, *кандидат технических 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*

Игнатова Мария Александровна, *кандидат искусствоведения*

Каленский Александр Васильевич, *доктор физико-математических 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*

Кучерявенко Светлана Алексеевна, *кандидат экономических наук*

Лескова Екатерина Викторовна, *кандидат физико-математических наук*

Макеева Ирина Александровна, *кандидат педагогических наук*

Мусаева Ума Алиевна, *кандидат технических наук*

Насимов Мурат Орленбаевич, *кандидат политических наук*

Прончев Геннадий Борисович, *кандидат физико-математических наук*

Семахин Андрей Михайлович, *кандидат технических наук*

Сенюшкин Николай Сергеевич, *кандидат технических наук*

Ткаченко Ирина Георгиевна, *кандидат филологических наук*

Яхина Асия Сергеевна, *кандидат технических наук*

*На обложке изображен Уилл Хантинг — персонаж фильма «Умница Уилл Хантинг».*

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:**

420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231. E-mail: [info@moluch.ru](mailto:info@moluch.ru); <http://www.moluch.ru/>.

**Учредитель и издатель:** ООО «Издательство Молодой ученый»

Тираж 1000 экз.

Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый», г. Казань, ул. Академика Арбузова, д. 4

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

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

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

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

**Ответственные редакторы:**

Кайнова Галина Анатольевна

Осянина Екатерина Игоревна

**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)

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)

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

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

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)

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

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

Узаков Гулом Норбоевич, кандидат 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)

**Художник:** Евгений Шишков

**Верстка:** Максим Голубцов



## СОДЕРЖАНИЕ

### ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

#### **Абросимова В. Г., Карякина О. В.**

Сущность и значение инновационных процессов в современной экономике ..... 237

#### **Анисимова Е. Л.**

Управление инновационными кластерами ..... 240

#### **Бондарев И. И.**

Современные тенденции развития интеграционных объединений (на примере МЕРКОСУР) ..... 243

#### **Быстрицкая Я. М.**

Влияние отдельных специальных экономических мер (ответных санкций) на российский рынок розничной торговли ..... 246

#### **Воронина Е. Р.**

Современный рынок банковского кредитования населения в РФ ..... 256

#### **Дамдын О. С.**

Основные подходы к управлению природными ресурсами слабоосвоенных территорий за рубежом ..... 257

#### **Дербина Е. С.**

Перспективы реализации государственно-частного партнерства в сфере здравоохранения субъектов в РФ ..... 259

#### **Дробышева И. Ю.**

Преимущества использования кредитного лимита на карте перед потребительским кредитом .... 261

#### **Евсеева Я. В., Налимова О. Н.**

Экономика города Ишима: Производство (1942–1950 гг.) ..... 264

#### **Ефремова И. А.**

Банковское кредитование населения: современные тенденции ..... 266

#### **Железняк Е. А.**

Изменения в исчислении страховых взносов с 2015 года ..... 268

#### **Завертяев М. Ю.**

Специфика деятельности мировых гостиничных цепей в условиях российского рынка гостиничных услуг ..... 270

#### **Корнилова С. В., Смирнов Д. А.**

Анализ практики социально-правового обеспечения государственных гражданских служащих в субъектах Российской Федерации ..... 275

#### **Кулакова А. Ю.**

Ипотечное жилищное кредитование в России ... 282

#### **Курбонова Ф. А.**

Рынок страхования: состояние и основные проблемы развития ..... 285

#### **Курмаева В. С.**

Новые подходы к формированию финансовых ресурсов образовательной организации ..... 290

#### **Леонтьева А. В., Бархатов В. И., Бенц Д. С.**

Транзакционные издержки в олигополиях ..... 293

#### **Маслова О. С.**

Резерв по неиспользованным отпускам: РСБУ и МСФО ..... 295

#### **Матвеев Д. А.**

Проблемы Пенсионного фонда России ..... 299

#### **Мельникова Т. Ф., Мельникова А. В.,**

**Евченко М. Н., Нияскина А. В.**  
Особенности молодежного сегмента на рынке потребительских товаров ..... 301

#### **Минчичова В. С., Барышников П. Ю.**

Санкции 2014: уменьшатся ли инвестиционные потоки между Россией и лидерами Европейского союза — Францией и Германией ..... 304

#### **Невядомская А. И., Дериглазов А. А.**

Утилизация и переработка шин в крошку ..... 310

<b>Нечепуренко Е. И.</b> Экономическая значимость и особенности обязательного страхования ..... 313	<b>Сужаева Ю. И.</b> Основы функционирования и рычаги управления качеством гостиничных предприятий в Российской Федерации посредством внедрения систем менеджмента качества ..... 324
<b>Печатнова А. П.</b> Методы оценки инвестиционных проектов .... 316	<b>Сухорукова Д. Н.</b> Консолидация в банковском секторе: слияния и поглощения кредитных организаций в современной России ..... 327
<b>Помелов Д. В.</b> Теоретические аспекты и информационное обеспечение риск-менеджмента предприятия ... 318	<b>Толкачев О. А.</b> Налоговое администрирование как современный этап налоговой реформы ..... 330
<b>Пономарев С. В., Пояркова Д. Д.</b> Повышение эффективности производственно- хозяйственной деятельности компании ОАО «РЖД» по эксплуатации лесозащитных насаждений на Дальневосточном полигоне железной дороги ..... 323	<b>Parpiiev D. B.</b> New horizons in the development of oil and gas industry: Case of Uzbekistan ..... 333



## Экономика и управление

### Сущность и значение инновационных процессов в современной экономике

Абросимова Валерия Глебовна, студент;

Карякина Олеся Витальевна, студент

Краснодарский государственный университет культуры и искусств

В условиях трансформации мировой экономики инновационная активность становится определяющим фактором конкурентоспособности промышленного предприятия на внутреннем и внешнем рынке. В связи с этим на страницах научной литературы широко обсуждаются проблемы перехода России к инновационному типу развития. Определенная сложность в исследовании данных вопросов связана с отсутствием единого мнения относительно трактовки понятия «инновация». Из-за разночтений этого основополагающего термина возникает путаница в понимании других экономических категорий инновационной теории. Рассмотрим ряд наиболее интересных подходов к формулированию вышеназванного понятия.

Слово «innovation» происшедшее из английского языка, обычно переводится на русский как «нововведение» или «новшество». В экономическую теорию данный термин был введен в начале XX века австрийским ученым Й. Шумпетером, который определял «innovation» как «комбинирование новым способом существующих факторов производства, воплощенных в новых заводах, и как правило, в новых фирмах, либо в новые товары или еще не опробованные методы (производства), либо производство с использованием новых средств производства». По мере развития и совершенствования как экономических систем, так и экономической теории, данное определение подвергалось уточнениям, дополнениям, корректировке. По мнению норвежского экономиста К. Холта, к началу 80-х годов насчитывалось уже более 100 определений понятия «innovation».

Некоторые исследователи, в том числе Л. Г. Головач, Г. А. Краюхин, П. Н. Завлин, обращают внимание на то, что наиболее распространены две точки зрения, согласно которым «инновация» («нововведение») трактуется либо как процесс создания новых благ вместо действующих; либо как результат творческой деятельности в виде новых товаров, технологии, метода и т. д. Однако наши исследования показали, что существует третья точка зрения, согласно которой инновация представляет собой изменение в товаре, технологии или средствах труда.

Среди сторонников первого направления наиболее последовательно названную идею отстаивает Н. И. Лапин, считающий инновацией комплексный процесс создания, распространения и использования нового практического средства для лучшего удовлетворения известной потребности людей. П. Н. Завлин трактует инновацию как «использование результатов научных исследований и разработок, направленных на совершенствование процесса деятельности производства, экономических, правовых и социальных отношений в области науки, культуры, образования и других сферах деятельности общества». Венгерский исследователь Б. Санто рассматривает инновации как «такой общественный технико-экономический процесс, который через практическое использование идей и изобретений приводит к созданию лучших по своим свойствам изделий, технологий».

Второй точки зрения придерживаются А. И. Татаркин и А. Ф. Суховой, понимающие под инновацией «новый продукт..., являющийся результатом практического приложения научных и научно — технических знаний, использование которого приводит к экономическим и/или социальным эффектам». Р. А. Фатхутдинов характеризует инновацию как конечный результат внедрения фундаментальных, прикладных исследований, разработок или экспериментальных работ в какой-либо сфере деятельности с целью получения эффекта. Н. Н. Молчанов определяет инновации как «результат научного труда, направленный на совершенствование общественной практики и предназначенный для непосредственной реализации в общественном производстве». В словаре «Научно — технический прогресс» инновация (нововведение) трактуется как «результат творческой деятельности, направленной на разработку, создание и распространение новых видов изделий, технологий, внедрение новых организационных форм и т. д.».

Наконец, среди исследователей, полагающих, что инновация представляет собой изменение, можно назвать Л. Ф. Шайбакову, понимающую под инновацией «изменение в продукте, технике, технологии, в котором

материализуется новое научное знание, формирующее новый способ удовлетворения сложившихся общественных потребностей либо создающее новые». Л. Водачек и О. Водачкова инновацией называют «целевое изменение в функционировании предприятия как системы». Ю. П. Морозов отождествляет инновацию с «любимым техническим, организационным, экономическим и управленческим изменением, отличным от существующей практики на данном предприятии».

По нашему мнению, трактовка инновации как процесса или изменения является суженной, так как не отражает результата инновационной деятельности. Можно ли уговорить инвестора вложить деньги в изменение или в процесс? Нам это представляется проблематичным. Мы разделяем мнение Г. А. Лахтина и Л. Э. Миндели о том, что «не использованием завершается инновационный процесс, а итогом использования, не акт внедрения представляет собой инновацию, а вызванный этим актом сдвиг в производстве».

В настоящей работе «инновация» понимается как результат научного труда, получивший воплощение в виде новых благ, используемых в экономике и повышающих её эффективность.

Не умаляя достоинств предшествующих определений, считаем, что сформулированное понятие наиболее полно, так как, во-первых, является всеобъемлющим и наиболее четким, а во-вторых, отражает специфику экономических условий постиндустриального общества.

Выделим ключевые элементы сформулированного определения.

Прежде всего, необходимо отметить, что основой любой инновации является новое знание. Исследователи отмечают, что оно может быть получено в результате творческой деятельности, научной деятельности, научного труда, идеи, научных исследований, разработок и т. д. Здесь возникает вопрос: чем эти формы познания отличаются одна от другой? По нашему мнению, понятие творческой деятельности является наиболее широким. Так, «Философский словарь» определяет творчество как «процесс человеческой деятельности, создающий качественно новые материальные и духовные ценности», таким образом, творчество может быть не только научным, но и литературным, художественно-прикладным, педагогическим, техническим и другим. Творчество научное (или научная деятельность) представляет собой «деятельность, направленную на производство нового знания». Ещё более узким является понятие научного труда. В отличие от научной деятельности, научный труд характеризуется как легитимный и востребованный, и только в результате такого труда может зародиться инновация. Научная же деятельность может быть запрещенной или не востребованной рынком и обществом.

По мнению зарубежных специалистов, в постиндустриальном обществе изменился сам характер научного труда, лежащего в основе инновации. «Век изобретателей-одиночек закончился лет 100 тому назад. В истории техники

Томас Альва Эдисон считается последним истинным изобретателем. Деятельность Эдисона ознаменовала переход от эры изобретателя к эре институционализированных, организованных в промышленных масштабах исследований и разработок. В современном мире для выполнения исследовательских работ требуется значительная критическая масса. Это относится как к количеству инвестиционных товаров, так и к числу специалистов, необходимых для эффективного функционирования исследовательской группы». Таким образом, инновация зарождается в результате организованного целенаправленного научного труда коллектива специалистов.

В приведенном выше определении под «новым благом» мы понимаем абсолютно (превышающий известный мировой уровень) или относительно (превышающий уровень данной хозяйственной единицы) новый товар, услугу, технологический, организационный, управленческий процесс, способный удовлетворять либо новые общественные потребности, либо новым способом сложившиеся потребности.

И, наконец, инновация считается осуществленной, если она внедрена в производство и востребована рынком. В этом случае положительный эффект получает либо производитель (при изменении технологии), либо потребитель инновации (обновление или совершенствование выпускаемой продукции), либо и тот и другой одновременно, а следовательно экономическая система в целом.

По нашему мнению, термины «нововведение» и «инновация» являются синонимами, так как первый дословно означает введение чего-либо нового в существующую систему. Одновременно мы полагаем, что нельзя отождествлять понятия «новшество» и «инновация», так как «новшество» — это результат творческой деятельности в целом, при этом не обязательно научного труда.

«Инновация» в нашем понимании — это собирательная категория, состоящая из довольно разнородных частей. За этим общим термином стоит многообразие нововведений, различающихся источниками, масштабностью, уровнем новизны, формой и другими признаками. В таком многообразии каждый тип существенно отличается от других и требует своего подхода, своих принципов и стимулов. Возникает необходимость классификации инноваций, то есть распределения их на конкретные группы в соответствии с определенным признаком, положенным в основу классификации. В отечественной и зарубежной литературе существуют разнообразные подходы к классификации инноваций. общепринято разделение инноваций на технологические, организационные, институциональные, социальные и другие, лежащие за пределами производства в узком смысле этого слова. В данном исследовании интерес для нас представляют только технологические инновации, под которыми мы подразумеваем результаты научного труда, получившие воплощение в виде новых или усовершенствованных товаров или технологических процессов, используемых в практической деятельности. Технологические инновации, основанные на



достижениях науки и техники, напрямую связаны с научно-техническим прогрессом и одновременно являются его движущей силой. Именно технологические инновации становятся важнейшим фактором конкурентоспособности в «новой» экономике, именно на их стимулирование направляются значительные государственные и корпоративные средства в развитых индустриальных странах, именно благодаря им возможно в короткие сроки достичь высокой степени экономического развития. В работах некоторых отечественных экономистов данный тип инноваций носит название «научно-технических». Такое определение представляется нам не совсем удачным. Во-первых, как было показано выше, любая инновация есть результат научного труда; во-вторых, семантика слова «технический» отражает только инженерный аспект, и не включает связанную с ним организационную, управленческую, экологическую составляющие; и, в-третьих, такое определение не совпадает с принятым в международных стандартах, чем затрудняет восприятие иностранной литературы.

Традиционно технологические инновации принято делить на нововведения-продукты (новые или модифицированные товары) и нововведения — процессы (более эффективные технологии для производства уже имеющихся или новых товаров или услуг). Часто эти два типа инноваций следуют один за другим. По мере насыщения спроса на нововведения — продукты, центр инновационной активности смещается от приращения технических характеристик продукции к технологическим изменениям, которые позволяют экономить на издержках, снижать цены и выходить на новые сегменты рынка.

По уровню технологической новизны различают инновации радикальные (революционные) и улучшающие (эволюционные). Необходимо отметить, что значение улучшающих нововведений чрезвычайно велико, хотя сами по себе они дают относительно небольшой эффект. Они являются важным источником роста производительности труда, экономии ресурсов и повышения качества товаров и услуг.

Последняя классификация связана с понятиями «технологическая платформа» и «товарная платформа». Большинство современных высокотехнологичных компаний строят свою деятельность следующим образом: выпускаемые товары базируются на определенных товарных платформах, которые, в свою очередь, основываются на определенных технологических платформах. Настольный персональный компьютер и переносной (notebook) представляют собой две товарные платформы, основанные на одной технологической платформе (например IBM-совместимые). По мнению руководства американской компании «ЗМ» главным для современной фирмы становятся не конкретные товары, а технологические платформы, позволяющие быстро адаптироваться к конъюнктуре рынка. У компании «ЗМ» 60000 товарных позиций и 30 технологических платформ.

Отличие от термина «инновация», термин «инновационный процесс» не вызывает серьезных разногласий среди

исследователей. Чаще всего он трактуется как «процесс преобразования научного знания в инновацию» и представляется, например, как «цепь событий материализующих новое научное знание, формирующее новый способ удовлетворения сложившихся общественных потребностей либо создающее новые»; совокупность этапов, стадий, связанных с «зарождением, подготовкой и выпуском новой продукции, а также ее потреблением», «созданием, распространением и применением продукции и технологий, обладающих научно-технической новизной и удовлетворяющих новые общественные потребности». Такое толкование понятия не дает целостного представления об особенностях инновационного процесса в современной экономике, поскольку предопределяет его линейную структуру, характерную для 50-х годов XX века, и (или) не отражает влияния осуществляемых действий (стадий) друг на друга. Вместе с тем, мы согласны с А. И. Татаркиным и А. Ф. Суховой, полагающими, что необходимо различать инновационный процесс в узком (как законченный цикл развития конкретной инновации) и широком значении (как фактор общественного прогресса)1. Учитывая вышеизложенное, инновационный процесс представляется нам как комплекс взаимосвязанных мероприятий, направленных на создание и реализацию инноваций.

Следующая методологическая проблема — определение состава и структуры инновационного процесса, в отношении которых ученые придерживаются различных точек зрения.

Однако нам более близка трактовка инновационного процесса на макро- и микроуровне. Й. Шумпетер, считающийся основоположником современной экономики, подразделяет инновационный процесс на три стадии: изобретение (генерация новых идей), новаторство (создание разработок, превращающих эти идеи в продукты и процессы, имеющие коммерческую ценность), распространение новых процессов и продуктов на рынках.

Л. Ф. Шайбакова выделяет четыре этапа инновационного процесса: проектирование и конструирование, опытное производство, коммерческое производство, потребление, а фундаментальные и прикладные исследования не включает в инновационный процесс. На наш взгляд, выведение за рамки инновационного процесса фундаментальных и, тем более, прикладных исследований нецелесообразно на современном этапе социально-экономического развития. Во-первых, возникает опасность функционирования науки ради науки, происходит ее отрыв от потребностей общества либо она будет функционировать с низкой эффективностью. Во-вторых, сейчас одним из факторов устойчивого экономического роста является продолжительность инновационного процесса. В связи с этим в постиндустриальных странах меняется структура источников финансирования фундаментальных и прикладных исследований. Расходы промышленных компаний на НИОКР в США растут ежегодно на 8 %, при этом среднегодовой темп роста на фундаментальные исследования достигает 17 % в год.

По мнению И. Е. Рудаковой [2, с. 263], инновационный процесс включает следующие стадии: 1) научная разработка технической идеи, новой технологии; 2) доведение ее до промышленного использования; 3) получение нового продукта; 4) его коммерциализация.

Американское научное общество инженеров делит инновационный процесс на 5 этапов: концепция, проверка осуществимости, разработка, опытное производство, полная коммерциализация.

Интересен подход В. Н. Гунина, который определяет 5 фаз инновационного процесса: новаторскую (создание идей), инновационно-коммерческую (доведение идей до производства), инновационно-предпринимательскую (подготовка и осуществление нового производства), инновационно-потребительскую (потребление), инновационно-сервисную.

Большинство российских ученых (СВ. Валдайцев, М. В. Грачева, Ю. П. Морозов) придерживаются точки зрения, что в структуре инновационного процесса можно

выделить стадии: фундаментальных исследований, прикладных исследований, опытно-конструкторских разработок, опытного производства, промышленного освоения и распространения.

Как видно из приведенных примеров, проблема не однозначна, а следовательно, для решения поставленных в диссертационном исследовании задач, она требует более подробного рассмотрения.

Возвращаясь к сформулированным нами определениям инновации и инновационного процесса, можно представить последний в виде совокупности двух процессов: научно — исследовательского и производственно-коммерческого. Первый, по нашему мнению, включает комплекс действий, направленных на создание инновационного продукта, а второй — на его производство и реализацию. В свою очередь, каждый из них складывается из отдельных этапов (проектов), имеющих конкретный результат.

#### Литература:

1. Попова, А. С. Инновационное развитие и модернизация экономики региона коллективная монография / [Попова А. С., Айдинова А. Т., Апибян С. А. и др.]; под науч. ред. Поповой А. С.; М-во образования и науки Российской Федерации, М-во образования Ставропольского края. Ставрополь, 2011.
2. Попова, А. С. Совершенствование системы интеграционных связей в эколого-экономических системах регионального АПК/ Попова А. С., Новосёлов С. Н.// Terra Economicus. 2008. Т. 6. № 1—2. с. 263—266.

## Управление инновационными кластерами

Анисимова Екатерина Леонидовна, аспирант

Пермский национальный исследовательский политехнический университет

*Статья посвящена феномену возникновения и развития кластеров в экономике. Эти процессы тесно связаны с формированием инновационной экономики. Управление кластером является обязательным элементом его эффективного управления.*

**Ключевые слова:** кластеров, формирование кластеров, кластерная политика.

Приоритетным направлением в развитии экономики Российской Федерации согласно стратегии инновационного развития на период до 2020 года является создание эффективной инновационной среды. В стратегии выделены основные задачи, такие как: развитие кадрового потенциала; повышение инновационной активности бизнеса; создание «инновационного климата»; создание сбалансированного устойчивого сектора исследований и разработок; формирование территорий инноваций [2; с. 34].

Реализовать поставленные задачи можно через инновационно-ориентированные кластеры.

Группой ученых Пермского государственного национального исследовательского университета было установлено, что в Пермском крае в настоящее время формируются 17 промышленных кластеров.

За последние пять лет промышленные кластеры нашли активное применение в реальной российской практике, в том числе в Пермском крае. Часть промышленных предприятий Пермского края обладают определенным набором качеств необходимых для вхождения в кластер.

В рамках кластерных структур, системный подход может быть реализован в виде комплекса мер, направленных на качественный прорыв:

- разработка мероприятий по формированию благоприятной среды;
- проведение мониторинга среды и состояния системы;
- проведение систематического мониторинга процессов;
- разработка мероприятий, контролинг и диагностика их реализации;

— создание экспертных комиссий по консультированию, профилактике, выявлению проблем, наблюдению и оздоровлению системы.

— В процессе создания кластера необходимо определять основные элементы инфраструктуры:

— **образовательная составляющая** (создание общеобразовательной школы с техническим уклоном; создание программ подготовки специалистов в области менеджмента технологий и коммерциализации разработок; создание Филиала «Пермского авиационного техникума им. А. Д. Швецова»);

— **инновационная составляющая** (инновационный технико-внедренческий центр; студенческий бизнес-инкубатор; центр разработки управляющих программ и компьютерного моделирования; центр внедрения информационных технологий в управлении; центр металловедения и металлообработки);

— **социальная составляющая** (реконструкция и строительство объектов инженерной, транспортной и энергетической инфраструктуры; реконструкция и строительство социальных объектов; строительство жилья).

Таким образом, промышленный кластер представляет собой инновационную модель организации не только с технологической, но и социальной инфраструктурой.

Функционирование кластера требует нового подхода к управлению.

Структура управления должна включать в себя пять базовых элементов. Первым элементом является создание благоприятной среды взаимодействия. Вторым элементом системы управления, является эффективное стимулирование фирм к сотрудничеству. Необходимым

элементом управления является пропаганда «образа жизни кластера»: знакомство работников с программами и принимаемыми решениями. Высокого уровня эффективности функционирования кластера возможно достичь только при солидарной ответственности всех участников. При этом задача государства заключается в формировании ментальных моделей. Последним основным элементом системы является создание демократичной среды в системе кластера [4].

Учитывая специфическую особенность кластеров, предлагается научно-методический подход к разработке и реализации программ в рамках кластера:

— сбор и анализ информации о хозяйственной деятельности субъектов кластера;

— проведение стресс-аудита

— разработка и реализация программы реформирования системы управления на предприятии на основе собственной обоснованной концепции;

— учет специфики, условий и возможностей формирования и развития кооперационных и интеграционных связей, особенностей процессов и методик работы;

— разработка индивидуальных программ для отдельно взятых предприятий кластера в тесной увязке с планами социально-экономического развития;

— анализ потенциала (ресурсы и возможности их реализации).

Зарубежные компании используют кластерные структуры уже десятилетия, крупные российские корпорации — несколько лет. На Западе проблема финансовых издержек бизнеса стоит не менее остро, чем в России. Кластер позволяет значительно снизить издержки, помогает

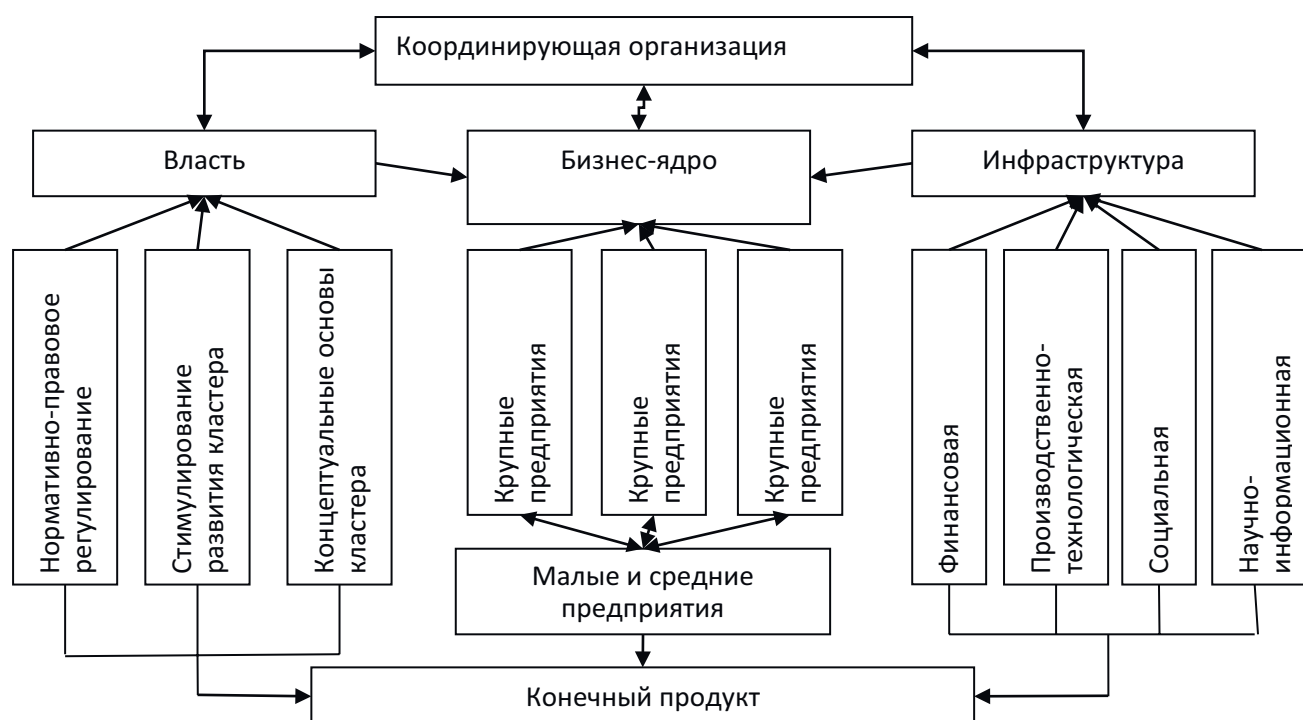


Рис. 1. Предполагаемая структура кластера

дополнительно стимулировать конкуренцию и обеспечить лояльность конкурентов, формирует инновационную среду. Таким образом, в создании кластеров заинтересовано не только руководство, но и окружение предприятий а также органы власти. Поскольку внедрении кластеров носит синергетический эффект, который распространяется на макро-, мезо- и микроуровни.

В рамках кластера (рис. 2) реализация управления проводится через координирующую организацию, в которую входят представители всех экономических агентов кластера. При этом будут созданы три совета: программный совет — который является отдельным подразделением координирующей организации и занимается разработкой общей программной стратегии; экспертный совет — куда входят представители субъектов кластера, принявшие решение о внедрении той или иной программы; комитет — входящий в программный совет, занимается анализом предприятий и разработкой индивидуальных программ под отдельно взятые предприятия кластера.

Так как субъектами кластера являются: государственные институты, государственные органы власти,

финансовые и кредитные организации, инвесторы, стратегические партнеры и др. финансирование создания кластера/разработки программ в кластере может осуществляться за счет внутренних и внешних ресурсов. Механизм финансирования программы в кластере это циклический непрерывный процесс. Источниками финансирования могут стать: кредиты, займы, субсидии по кредитам и займам, налоговые кредиты, гранты, проекты финансирования, госзаказы, госгарантии, венчурное финансирование, субконтракты, финансирование лизинга, кобрендинг, совместное финансирование участие в капитале и др.

Таким образом, в современных условиях модернизации производства, которая базируется на инновационной и технологической активности в процессе кластеризации, можно определить мотивы и стимулы хозяйствующих субъектов к объединению для активизации инновационной деятельности и сформулировать рекомендации, позволяющие на основе взаимной заинтересованности построить инновационную кластерную структуру.

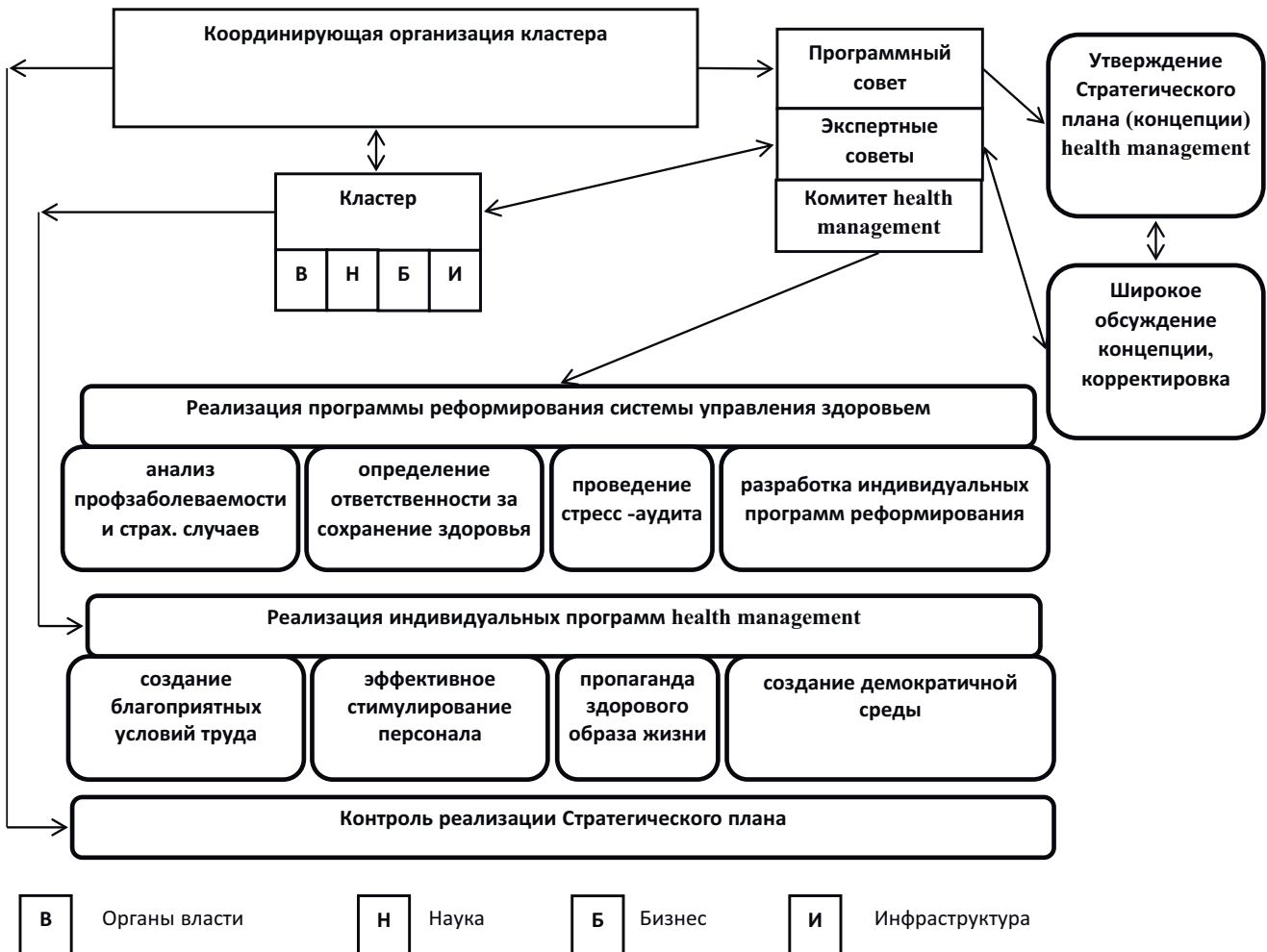


Рис. 2. Модель реализации health management в рамках кластера

Литература:

1. Докторович, А. Смысл и методика расчета индекса развития человеческого потенциала / А. Докторович // Российский экономический журнал. — 2001. — № 8. — с. 89–91.
2. Инновационная Россия — 2020. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 г. / Министерство экономического развития Российской Федерации; Министерство образования и науки Российской Федерации; Нац. Исслед. Ун-т «Высшая школа экономики»; под ред. О. В. Фомичева. — М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2012. - 172 с.
3. Портер, М. Э. Конкуренция / перевод с англ. М. Э. Портер. М.: Вильямс. — 2002. — 496 с.
4. Mackenbach, J.P., Hu, Y., Looman, C.W. N. Democratization and life expectancy in Europe, 1960–2008. // Social Science and Medicine. — 2013. — 93, pp. 166–175.
5. Миролюбова, Т. В., Керина Т. В., Ковалева Т. Ю. Совершенствование статистического учета в целях идентификации и анализа региональных промышленных кластеров // Статистика — главный информационный ресурс современного общества. — Материалы научно-практической конференции молодых специалистов 3 декабря 2013 г. — 2013. — с. 18–20.
6. Сибурина, Т. А., Барскова Г. Н., Ловтина М. К. Кластерный механизм межсекторального сотрудничества в интересах здоровья населения // Социальные аспекты здоровья населения / электронный журнал от 02. 07. 2012

## Современные тенденции развития интеграционных объединений (на примере МЕРКОСУР)

Бондарев Игорь Игоревич, аспирант  
Российский университет дружбы народов (г. Москва)

*В статье рассмотрены особенности и специфика интеграционного объединения МЕРКОСУР. Выделены основные проблемы, сдерживающие развитие данной формы развития экономик стран в условиях глобализации и формирования мирохозяйственных связей. Представлены статистические данные, наглядно демонстрирующие сложившиеся экономичности.*

*Ключевые слова: интеграционные объединения, МЕРКОСУР, проблемы, перспективы.*

Важнейшая цель укрепления мощи и конкурентных позиций нашей страны в мировом экономике предусматривает разработку приоритетных мер по переходу от сырьевой модели к «инновационной экономике» (экономике новой формации). Диверсификация российского экспорта в разрезе стратегии развития в динамике обуславливает увеличение доли наукоемких, высокотехнологичных, товаров в сочетании с постоянным повышением спроса на отечественную продукцию на зарубежных рынках. В данном случае значительные возможности для нашей страны видятся в тесном экономическом и политическом сотрудничестве с рядом латиноамериканских государствах и, в первую очередь, в странах-участницах всемирного интеграционного объединения МЕРКОСУР. Важно отметить, что последнее не только проявляет повышенный интерес к товарам преимущественно российского экспорта, но и возможностям, которые открываются в высокотехнологичных секторах экономик — странах-участницах [3].

В докладе президента от 2007 г. акцент сделан на том, что «в настоящее время сформировались реальные условия для дальнейшего расширения наших отношений на

основе экономической взаимодополняемости и активного интереса бизнес-сообществ к реализации крупных промышленных и инвестиционных проектов». Значимость изучения российскими учеными происходящих в рамках объединения МЕРКОСУР интеграционных процессов важно по ряду причин.

С одной стороны, понимание особенностей и специфики политического, экономического сближения южноамериканских стран, а также приоритетов их внешних связей позволит внедрить и реализовать эффективную стратегию сотрудничества с ними на государственном уровне, что, в свою очередь, создаст мощную базу для разработки механизма содействия российским бизнесменам и малым предпринимателям, только начинающим открывать для себя российский регион, как важную инновационную и инвестиционную площадку. С другой же стороны, опыт ведения деятельности обозначенного субрегионального образования может быть полезным в ходе последующего развития интеграционных структур, созданных при участии России и преследующей сугубо практические цели.

Среди сотни известных на сегодняшний день региональных [4] торгово-экономических соглашений, которые



зарегистрированы ВТО, именно МЕРКОСУР можно действительно отнести к числу реально действующих объединений, находящееся на заключительной стадии формирования таможенного союза с особенными элементами координации экономической политики и формирования общего рынка. Сочетание внутри данного интеграционного объединения принципов политического и экономического характера, в т. ч. протекционизма и либерализма, приводит к четкому пониманию того, что в современных экономических условиях МЕРКОСУР, как важное интеграционное объединение, может рассматриваться в качестве научной интеграционной модели особого рода, изучение которого — возможность для дальнейшего расширения и сближения мировых экономик между собой. Страны-члены МЕРКОСУР определяют участие в этом интеграционном объединении в качестве приоритета своей внешней политики. Вместе с тем, несмотря на происходящее расширение блока и стремление его государств к единству, МЕРКОСУР сталкивается с множеством проблем, препятствующих полнокровной интеграции.

В интеграционных процессах в рамках МЕРКОСУР усилились негативные тенденции — снижение профиля объединения на фоне мирового финансового кризиса, частичный переход политической составляющей сотрудничества в ведение формирующегося УНАСУР, выход интересов Бразилии за региональные рамки, падение темпов экономического роста в странах-членах блока (в первую очередь в Аргентине), усиление протекционистских тенденций на фоне сохраняющихся острых торговых разногласий. Состоявшееся в конце 2013 г. присоединение Венесуэлы, испытывающей в данный момент острый политический и экономический кризис, также пока что не послужило укреплению позиций МЕРКОСУР. Дата проведения очередного саммита Общего рынка, до сих пор не определена венесуэльским председательством.

Важно отметить, что в условиях нестабильной экономики, роль и значимость проблематики региональной интеграции для всей экономической науки будет только возрастать. Сложившаяся практика функционирования интеграционных формирований приносит новые факты, открывает неизвестные ранее закономерности, приносящие свои уточнения в положения современной теории экономической и международной интеграции. Как видится исследователю, на современном этапе именно регионализации отводится особая роль в выработке оптимального способа развития мировой экономики, способной не только создать противовес тенденции глобализации хозяйственной жизни, но и повлиять на выравнивание мирового баланса на экономической и политической арене.

Самую заметную роль в заметной активизации интеграционных процессов в Южной Америке играет МЕРКОСУР. МЕРКОСУР — еще известный как общий рынок стран Южного конуса, был создан в 1991 году

при взаимной интеграции Аргентины, Бразилии, Парагвая и Уругвая. В настоящее время МЕРКОСУР — крупнейший интегрированный рынок стран Латинской Америки, где проживает 270 млн. человек, совокупный ВВП — 1,6 трлн. долл., объем внешней торговли — более 500 млрд. долл. Объединение представляет собой второй после ЕС по размерам и экономическому потенциалу таможенный союз и третью после ЕС и САЗСТ зону свободной торговли.<sup>1</sup>

МЕРКОСУР не имеет наднациональных структур. Его высшим руководящим органом является Совет общего рынка (COP) в составе министров иностранных дел и экономики. Решения COP утверждаются на саммитах МЕРКОСУР, проводимых по завершении очередного председательства 2 раза в год.

Расширяется координация позиций стран-членов МЕРКОСУР в политических вопросах. С 1996 г. действует Внешнеполитический координационно-консультативный форум МЕРКОСУР, который состоит из пяти полноправных и семи ассоциированных членов блока. В практику МЕРКОСУР вошло принятие совместных политических заявлений по наиболее важным международным проблемам.

МЕРКОСУР устанавливает контакты с другими интеграционными объединениями и отдельными странами. В 1995 г. заключено рамочное соглашение о сотрудничестве с ЕС (в 2010 г. после шестилетней паузы возобновлены переговоры по Договору о партнерстве МЕРКОСУР и ЕС). В 2004 г. вступило в силу рамочное соглашение с Андским сообществом. В 2006 г. подписано соглашение об экономической взаимодополняемости с Кубой.

Развиваются контакты с Австралией, Новой Зеландией, Китаем, Японией, арабскими странами. С Индией, Пакистаном, ЮАР, Египтом и Советом экономического развития стран Персидского залива подписаны соглашения, направленные на либерализацию торговли. В 2007 г. подписано соглашение о свободной торговле с Израилем.

Первые контакты России с МЕРКОСУР установлены в 2000 г. В ходе визита С. В. Лаврова в Бразилию в декабре 2006 г. подписан Меморандум о взаимопонимании относительно создания механизма политического диалога и сотрудничества между Россией и МЕРКОСУР. Прорабатывается возможность заключения Меморандума о сотрудничестве между МЕРКОСУР и Таможенным союзом, охватывающего, в частности, такие сферы, как торговля и инвестиции, энергетика, научное и технологическое развитие, финансы, транспорт, связь, сельское хозяйство, туризм, информационно-коммуникационные технологии (табл.1).

Полагаясь на хорошие результаты (по сравнению с другими интеграционными группировками), МЕРКОСУР подвержена тем же проблемам, которые замед-

<sup>1</sup> Аналитическая справка, подготовленная латиноамериканским департаментом МИД России.

Таблица 1. Внешняя торговля Российской Федерации со странами

	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Январь-июнь 2013 г.	Январь-июнь 2014 г.
Оборот	8,1	10,4	7,1	8,0	11,0	10,7	11,0	6,0	4,1
рост в %	139,7	128,2	68,6	111,8	137,9	96,9	102,9	137,5	67,7
Экспорт	2,6	3,8	1,9	2,2	4,7	4,8	4,9	3,3	1,5
рост в %	191,2	147,2	48,6	119,1	212,8	101,3	103,4	198,5	46,5
Импорт	5,5	6,6	5,3	5,8	6,3	5,9	6,0	2,8	2,6
рост в %	124,1	119,2	80,1	109,2	109,2	93,7	102,5	101,3	92,4
Сальдо	-2,9	-2,8	-3,4	-3,6	-1,6	-1,1	-1,1	0,5	-1,1

(Составлено автором по данным Федеральной таможенной службы)

ляют все интеграционные объединения «третьего мира». Можно выделить — разнородность уровня развития стран участниц и низкие темпы экономического роста отдельных членов.

В рамках МЕРКОСУР при создании единых условий промышленной конкуренции, изначально более слабые страны — Боливия, Парагвай и Уругвай чувствуют себя в роли подчиненных. Поэтому сохранены исключения из правил либерализации торговли.

Тщательно изучая возможные перспективы [1] между нашей страной и МЕРКОСУР, важно отметить, что протекающие процессы политической и экономической интеграции, которые развиваются в соответствии с основными принципами открытого регионализма, представляют собой не что иное, как основоопределяющий фактор мировой стабильности. Результаты заседаний крупнейших форумов по вопросам международного сотрудничества демонстрируют тот факт, что Россия все же готова поддерживать активный диалог с МЕРКОСУР. Предпосылки для развития сотрудничества по интеграции — те важные параллели и закономерности, которые имеют место уже на протяжении многих десятилетий.

Для большинства стран МЕРКОСУР, особенно Аргентины, именно Россия могла бы быть стать идеальным примером того, как государство, стремящееся максимально сохранить независимость в проведении внешней политики, характеризуется в целом прагматизмом при соблюдении основополагающих международных интересов.

Предпринимаемые в настоящее время нашей страной активные шаги по защите пространства, входящего в сферу национальных интересов, представляются вполне совместимыми с политикой сближения с рядом государств Латинской Америки, включая Бразилию, Венесуэлу, Аргентину. Торгово-экономические отношения и интересы потребуют в будущем придерживаться той же логики. Исходя из этого можно прийти к выводу о том, что Россия всячески будет стараться направить свои многочисленные действия на поиски достижения всеобщего равенства, что, в свою очередь, продиктовано необходимостью интеграции. Успехи России в преодолении негативных последствий внутреннего кризиса, равно как и в целом благоприятная внешняя политика привлекает внимание целого ряда латиноамериканских государств, которые готовы рассматривать России в качестве надежного стратегического партнера.

Литература:

1. Интеграция в Латинской Америке. // Обозреватель. 2006, № 12 (203).
2. Мантусов, В. Международная экономическая интеграция в современных мирохозяйственных отношениях. — М. — «Юнити-Дана». — 2011. — 670 с.
3. Патригнани, Р. А. МЕРКОСУР — Россия: развитие отношений в геополитическом и экономическом измерении. — дисс. канд. экон. наук. — М. — 2007—187 с.
4. Патригнани, Р. А. Энергетика Аргентины: региональная и межрегиональная интеграция. // Нефть, газ, промышленность. 2005, № 5 (17). Стр. 10—12.

## Влияние отдельных специальных экономических мер (ответных санкций) на российский рынок розничной торговли

Быстрицкая Яна Михайловна, аспирант  
Байкальский государственный университет экономики и права (г. Иркутск)

Yana M. Bystritskaya, postgraduate student  
Baikal State University of Economic and Law (Irkutsk)

*В связи со сложившейся политической и экономической ситуацией в мире после введения экономических санкций применяющихся к РФ, которая повлекла за собой экономические последствия для крупнейших игроков на торговом рынке (ЕС, США, Канада, Австралия, Королевство Норвегии, а также Россия) необходимо исследовать каким образом данная ситуация отразится на рынке розничной торговли, доля которого составляет более 30 % ВВП страны. В данной статье автором проведен SWOT-анализ ответных санкций со стороны Российской Федерации, влияющих на развитие отечественной розничной торговли. Проведена оценка каждой группы товаров, попавших под эмбарго. Рассчитана доля дефицита по товарным группам, где доля экспорта не покрывает долю импорта. Предложены меры для предприятий розничной торговли по минимизации негативных последствий, связанных с запретом поставок на продукты питания из западных стран, попавших в Указ Президента РФ № 560 от 06.08.2014.*

**Ключевые слова:** ответные санкции Российской Федерации, эмбарго, импорт, экспорт, рынок розничной торговли.

Указ Президента Российской Федерации от 6 августа 2014 г. № 560 «О применении отдельных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации» [1] повлек за собой дискуссии среди западных и отечественных аналитиков. Эксперты оценивали потери для стран ЕС, а также США, Канады, Австралии и Королевства Норвегии от прекращения поставок перечня продуктов питания на территорию Российской Федерации. В связи с тем, что ответные санкции Российской Федерации затрагивают напрямую рынок розничной торговли, на наш взгляд, было бы целесообразным, оценить, каким образом данные санкции повлияют на отечественный рынок розничной торговли. Поэтому целью данной статьи является изучение основных угроз и возможностей для розничных предприятий, возникших впоследствии принятия эмбарго. Для осуществления поставленной цели, нам необходимо решить следующие задачи:

- исследовать импорт и экспорт товаров, попавших под эмбарго;
- провести SWOT-анализ для предприятий рынка розничной торговли;
- предложить рекомендации по устранению угроз и реализации возможностей для предприятий розничной торговли.

Итак, потери в структуре импорта по показателю товарооборот в перечне по продуктам питания к Указу Президента № 560 от 06.08.2014 составила для стран, попавших под эмбарго, 13909712,6 тыс. долл. Потеря в структуре доли импортируемых товаров в Российскую Федерацию из перечня запрещенных товаров составляет 52,75 %.

В табл. 1 приведен анализ импорта и экспорта товаров, попавших в перечень эмбарго.

Анализируя таблицу, можно отметить следующие аспекты. Во-первых, доля непокрытого импорта от стран, попавших под эмбарго, занимающая более 50,00 % непокрытого импорта, составляет практически 30,00 % (точнее — 29,16) и включает в себя следующие группы товаров: 0203 свинина свежая, охлажденная или замороженная (96,57 %); 0207 мясо и пищевые субпродукты домашней птицы, указанной в товарной позиции, свежие, охлажденные или замороженные (61,66 %); 0301 живая рыба (93,70 %); 0302 рыба свежая или охлажденная, за исключением рыбного филе и прочего мяса рыбы товарной позиции 0304 (90,23 %); 0406 сыры и творог (66,50 %); 0704 капуста кочанная, капуста цветная, кольраби, капуста листовая и аналогичные съедобные овощи из рода brassica, свежие или охлажденные (60,89 %); 0705 салат-латук (*lactuca, sativa*) и цикорий (*cichorium, spp.*), свежие или охлажденные (93,07 %); 0710 овощи (сырые или сваренные на пару) замороженные (82,35 %); 0802 прочие орехи, свежие или сушеные, очищенные от кожуры или неочищенные, с кожурой или без кожуры (59,73); 0808 яблоки, груши и айва, свежие (58,50 %); 0809 абрикосы, вишня и черешня, персики (включая нектарины), сливы и терн, свежие (55,77 %); 0811 фрукты и орехи, подвергнутые или не подвергнутые тепловой обработке в кипящей воде или на пару, замороженные, с добавлением или без добавления сахара или других подслащивающих веществ (54,30 %); 0812 фрукты и орехи, консервированные для кратковременного хранения (например, диоксидом серы, в рассоле, сернистой воде или в другом временно консервирующем растворе), но в таком виде непригодные для непосредственного употребления в пищу (93,75 %); 1901 экстракт солодовый; готовые пищевые продукты из муки тонкого или грубого помола, крупы,

Таблица 1. Анализ импорта и экспорта товарооборота товаров, попавших в перечень эмбарго

1	Наименование товарной группы и код товара по ТН ВЭД ТС	Импорт товаров стран, попавших под эмбарго, тыс. \$	Импорт товаров стран, не попавших под эмбарго, тыс. \$	Импорт товаров стран, попавших под эмбарго, тонн	Импорт товаров стран, не попавших под эмбарго, тонн	Стоимость импортируемых товаров, поставляемых странами, попавшие под эмбарго, за 1 тонну, тыс. \$	Стоимость импортируемых товаров, поставляемых странами, не попавшие под эмбарго, за 1 тонну, тыс. \$	Доля импорта товаров стран, попавших под эмбарго, %	Доля импорта товаров стран, не попавших под эмбарго, %	Экспорт товаров РФ, тыс. \$	Экспорт товаров РФ, тонн	Стоимость экспортируемых товаров РФ за 1 тонну, тыс. \$	Соотношение покрытия экспорта товаров над импортом от стран, попавших под эмбарго, тонн	Доля непокрытых товаров, %	Экономическая выгода/потеря от перевода товаров, поставляемых из стран, попавших под эмбарго на других контрагентов, тыс. \$
		2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
	0201 Мясо крупного рогатого скота, свежее или охлажденное	21004,40	211569,60	39300,00	47948,00	5,34	4,41	45,04	54,96	737,00	72,00	10,24	39228,00	44,96	36948,63
	0202 Мясо крупного рогатого скота, замороженное	19094,150	2261573,40	49362,00	521834,00	3,87	4,33	8,64	91,36	6963,40	1131,00	6,16	48231,00	8,44	-18086,56
	0203 Свинина свежая, охлажденная или замороженная	2066325,80	68781,70	598852,00	20913,00	3,45	3,29	96,63	3,37	1185,00	320,00	3,70	598532,00	96,57	97787,17
	0207 Мясо и пищевые субпродукты домашней птицы, указанной в товарной позиции, свежие, охлажденные или замороженные	507858,00	340095,30	378724,00	148270,00	1,34	2,29	71,86	28,14	62699,60	53765,00	1,17	324959,00	61,66	-237518,87
		-	-	-	-	=2/4	=3/5	=4/(4+5)*100 %	=100 %-8	-	-	=10/11	=4-11	=13/(4+5)*100 %	=2-13*7

0210 Мясо и пищевые мясные субпродукты, соленые, в рассоле, сушеные или копченые; пищевая мука тонкого и грубого помола из мяса или мясных субпродуктов	3602,50	1466,10	557,00	295,00	6,47	4,97	65,38	34,62	254,40	271,00	0,94	286,00	33,57	2181,13
0301 Живая рыба	15145,30	2674,20	787,00	39,00	19,24	68,57	95,28	4,72	838,80	13,00	64,52	774,00	93,70	-37927,28
0302 Рыба свежая или охлажденная, за исключением рыбного филе и прочего мяса рыбы товарной позиции 0304	909685,60	74011,60	130891,00	13006,00	6,95	5,69	90,96	9,04	1972,00	1049,00	1,88	129842,00	90,23	170810,15
0303 Рыба мороженая, за исключением рыбного филе и прочего мяса рыбы товарной позиции 0304	586091,80	467413,30	355602,00	157370,00	1,65	2,97	69,32	30,68	2107237,80	1373932,00	1,53	-	-	-
0304 Филе рыбное и прочее мясо рыбы (включая фарш), свежие, охлажденные или мороженые	88934,30	206026,40	38280,00	81345,00	2,32	2,53	32,00	68,00	277372,90	70927,00	3,91	-	-	-
0305 Рыба сушеная, соленая или в рассоле; рыба копченая, не подвергнутая или подвергнутая тепловой обработке до или в процессе копчения; рыбная мука тонкого и грубого помола и гранулы из рыбы, пригодные для употребления в пищу	1302,10	76065,10	77,00	11955,00	16,91	6,36	0,64	99,36	36352,10	6793,00	5,35	-	-	-
0306 Ракообразные в панцире или без панциря, живые, свежие, охлажденные, мороженые, сушеные, соленые или в рассоле, копченые, в панцире или без панциря, не подвергнутые или подвергнутые тепловой обработке до или в процессе копчения; ракообразные в панцире, сваренные на пару или в кипящей воде, охлажденные или неохлажденные, мороженые, сушеные, соленые или в рассоле; мука тонкого и грубого помола и гранулы из ракообразных, пригодные для употребления в пищу	121082,30	219416,20	29893,00	32678,00	4,05	6,71	47,77	52,23	349266,70	36637,00	9,53	-	-	-



0307 Моллюски в раковине или без раковины, живые, свежие, охлажденные, мороженые, сушеные, соленые или в рассоле; моллюски копченые, в раковине или без раковины, не подвергнутые или подвергнутые тепловой обработке до или в процессе копчения; мука тонкого и грубого помола и гранулы из моллюсков, пригодные для употребления в пищу	14806,30	88275,00	1677,00	32206,00	8,83	2,74	4,95	95,05	26335,40	10207,00	2,58	-	-	-
0308 Водные беспозвоночные, кроме ракообразных и моллюсков, живые, свежие, охлажденные, мороженые, сушеные, соленые или в рассоле; водные беспозвоночные, кроме ракообразных и моллюсков, копченые, не подвергнутые или подвергнутые тепловой обработке до или в процессе копчения; мука тонкого и грубого помола и гранулы из водных беспозвоночных, кроме ракообразных и моллюсков, пригодные для употребления в пищу	-	511,10	-	37,00	#3НАЧ!	13,81	#3НАЧ!	#3НАЧ!	19726,40	8991,00	2,19	-	-	-
0401 Молоко и сливки, несгущенные и без добавления сахара или других подслащающих веществ	74904,80	202645,90	40965,00	226008,00	1,83	0,90	15,34	84,66	24623,40	21815,00	1,13	19150,00	7,17	57734,31
0402 Молоко и сливки, сгущенные или с добавлением сахара или других подслащающих веществ	126856,50	662115,50	31640,00	188544,00	4,01	3,51	14,37	85,63	62178,40	29615,00	2,10	2025,00	0,92	119745,25
0403 Пахта, свернувшиеся молоко и сливки, йогурт, кефир и прочие ферментированные или сквашенные молоко и сливки, сгущенные или не сгущенные с добавлением или без добавления сахара или других подслащающих веществ, со вкусом-ароматическими добавками или без них, с добавлением или без добавления фруктов, орехов или какао	64947,50	53934,20	30640,00	50286,00	2,12	1,07	37,86	62,14	10815,90	70424,00	1,54	-	-	-

0404 Молочная сыворотка, сгущенная или несгущенная, с добавлением или без добавления сахара или других подслащивающих веществ; продукты из натуральных компонентов молока, с добавлением или без добавления сахара или других подслащивающих веществ, в другом месте не поименованные или не включенные	63394,70	55508,20	37347,00	105723,00	1,70	0,53	26,10	73,90	5091,80	3713,00	1,37	33634,00	23,51	45735,70
0405 Сливочное масло и прочие жиры и масла, изготовленные из молока; молочные пасты	349656,60	348297,10	73596,00	70762,00	4,75	4,92	50,98	49,02	11271,30	2680,00	4,21	70916,00	49,13	601,50
0406 Сыры и творог	1610772,20	556765,10	315168,00	123331,00	5,11	4,51	71,87	28,13	86731,50	23562,00	3,68	291606,00	66,50	294346,94
0701 Картофель свежий или охлажденный	53703,80	179785,60	100148,00	348057,00	0,54	0,52	22,34	77,66	10610,90	40472,00	0,26	59676,00	13,31	22878,72
0702 Томаты свежие или охлажденные	333114,10	771340,50	258088,00	597863,00	1,29	1,29	30,15	69,85	448,20	306,00	1,46	257782,00	30,12	533,40
0703 Лук репчатый, лук шалот, чеснок, лук-порей и прочие луковичные овощи, свежие или охлажденные	62996,90	140178,80	104682,00	197690,00	0,60	0,71	34,62	65,38	380,60	712,00	0,53	103970,00	34,38	-10726,56
0704 Капуста кочанная, капуста цветная, кольраби, капуста листовая и аналогичные съедобные овощи из рода brassica, свежие или охлажденные	88856,60	36665,50	127673,00	81506,00	0,70	0,45	61,04	38,96	146,60	299,00	0,49	127374,00	60,89	31557,37
0705 Салат-латук ( <i>latusa, sativa</i> ) и цикорий ( <i>cichorium, spp.</i> ), свежие или охлажденные	47514,70	2311,20	33157,00	2347,00	1,43	0,98	93,39	6,61	560,80	113,00	4,96	33044,00	93,07	14974,74
0706 Морковь, репа, свекла столовая, козлобородник, сельдерей корневого, редис и прочие аналогичные съедобные корнеплоды, свежие или охлажденные	58251,60	124948,00	105318,00	227257,00	0,55	0,55	31,67	68,33	93,70	106,00	0,88	105212,00	31,64	405,07

0707 Огурцы и корнишоны, свежие или охлажденные	71297,10	220390,90	45273,00	169594,00	1,57	1,30	21,07	78,93	76,90	93,00	0,83	45180,00	21,03	12584,76
0708 Бобовые овощи, лущенные или нелущенные, свежие или охлажденные	0,00	789,90	-	891,00	#ЗНАЧ!	0,89	#ЗНАЧ!	#ЗНАЧ!	2619,20	8426,00	0,31	-	-	-
0709 Овощи прочие, свежие или охлажденные	206229,60	280773,50	122954,00	235119,00	1,68	1,19	34,34	65,66	34606,30	6296,00	5,50	116658,00	32,58	66919,40
0710 Овощи (сырые или сваренные на пару) замороженные	82163,10	21702,80	118499,00	23559,00	0,69	0,92	83,42	16,58	4733,90	1517,00	3,12	116982,00	82,35	-25601,96
0711 Овощи консервированные для кратковременного хранения (например, диоксидом серы, в рассоле, сернистой воде или в другом временно консервирующем растворе), но в таком виде непригодные для непосредственного употребления в пищу	0,00	9636,60	-	17937,00	#ЗНАЧ!	0,54	#ЗНАЧ!	#ЗНАЧ!	5068,50	1937,00	2,62	-	-	-
0712 Овощи сушеные, целые, нарезанные кусками, ломтиками, измельченные или в виде порошка, но не подвергнутые дальнейшей обработке	9774,50	39936,90	2976,00	22985,00	3,28	1,74	11,46	88,54	3487,90	313,00	11,14	2663,00	10,26	5147,48
0713 Овощи бобовые сушеные, лущенные от семенной кожуры или неочищенные, колотые или неколотые	11528,50	27577,70	9029,00	27255,00	1,28	1,01	24,88	75,12	185782,30	528147,00	0,35	-	-	-
0714 Маниок, маранта, салеп, земляная груша, или топинамбур, сладкий картофель, или батат, и аналогичные корнеплоды и клубнеплоды с высоким содержанием крахмала или инулина, свежие, охлажденные, замороженные или сушеные, целые или нарезанные ломтиками или в виде гранул, сердцевина саговой пальмы	72,70	245,80	55,00	228,00	1,32	1,08	19,43	80,57	197,70	51,00	3,88	4,00	1,41	68,39

0801 Орехи кокосовые, орехи бразильские и орехи кешью, свежие или сушеные, очищенные от скорлупы или не очищенные, с кожурой или без кожуры	200,80	85163,00	13,00	25447,00	15,45	3,35	0,05	99,95	138,00	76,00	1,82	-	-	-
0802 Прочие орехи, свежие или сушеные, очищенные от кожуры или неочищенные, с кожурой или без кожуры	198898,60	109898,10	31943,00	18997,00	6,23	5,79	62,71	37,29	4261,90	1519,00	2,81	30424,00	59,73	22895,03
0803 Бананы, включая плантаны, свежие или сушеные	62,30	996326,00	8,00	1339134,00	7,79	0,74	0,00	100,00	34839,00	48665,00	0,72	-	-	-
0804 Финики, инжир, ананасы, авокадо, гуайява, манго и мангостан, или гарциния, свежие или сушеные	1744,50	144182,50	516,00	101605,00	3,38	1,42	0,51	99,49	232,60	98,00	2,37	418,00	0,41	1151,34
0805 Цитрусовые плоды, свежие или сушеные	130145,60	1547844,00	117675,00	1587615,00	1,11	0,97	6,90	93,10	3687,50	3382,00	1,09	114293,00	6,70	18715,73
0806 Виноград, свежий и сушеный	88242,30	488691,80	60435,00	340942,00	1,46	1,43	15,06	84,94	1548,90	916,00	1,69	59519,00	14,83	2930,29
0807 Дыни (включая арбузы) и папайя, свежие	3009,80	17756,60	2694,00	16460,00	1,12	1,08	14,06	85,94	1964,20	11300,00	0,17	-	-	-
0808 Яблоки, груши и айва, свежие	738512,90	442863,90	1019069,00	721321,00	0,72	0,61	58,55	41,45	1513,40	991,00	1,53	1018078,00	58,50	113451,39
0809 Абрикосы, вишня и черешня, персики (включая нектарины), сливы и терн, свежие	367117,20	246788,90	257170,00	203836,00	1,43	1,21	55,78	44,22	113,80	76,00	1,50	257094,00	55,77	55847,62
0810 Прочие фрукты, свежие	230181,10	371282,50	120718,00	254342,00	1,91	1,46	32,19	67,81	1725,10	723,00	2,39	119995,00	31,99	55015,21
0811 Фрукты и орехи, подвергнутые или не подвергнутые тепловой обработке в кипящей воде или на пару, замороженные, с добавлением или без добавления сахара или других подслащающих веществ	38704,40	32816,00	50160,00	27302,00	0,77	1,20	64,75	35,25	30737,70	8095,00	3,80	42065,00	54,30	-11856,18

0812 Фрукты и орехи, консервированные для кратковременного хранения (например, диоксидом серы, в рассоле, сернистой воде или в другом временно консервирующем растворе), но в таком виде непригодные для непосредственного употребления в пищу	76,10	12,20	240,00	16,00	0,32	0,76	93,75	6,25	2,20	0,00	#ДЕЛ/0!	240,00	93,75	-106,90
0813 Фрукты сушеные, кроме плодов товарных позиций 0801–0806, смеси орехов или сушеных плодов данной группы	25197,50	95363,10	9773,00	44514,00	2,58	2,14	18,00	82,00	1751,80	477,00	3,67	9296,00	17,12	5282,52
1901 Экстракт солодовый; готовые пищевые продукты из муки тонкого или грубого помола, крупы, крахмала или солодового экстракта, не содержащие какао или содержащие менее 40 мас % какао в пересчете на полностью обезжиренную основу, в другом месте не поименованные или не включенные, готовые пищевые продукты из сырья товарных позиций 0401–0404, не содержащие или содержащие менее 5 мас. % какао в пересчете на полностью обезжиренную основу, в другом месте не поименованные или не включенные	505061,90	30004,20	126967,00	7448,00	3,98	4,03	94,46	5,54	95106,10	29788,00	3,19	97179,00	72,30	113577,19
2106 Пищевые продукты, в другом месте непоименованные или не включенные	898287,60	97661,80	126908,00	55138,00	7,08	1,77	69,71	30,29	240596,00	38904,00	6,18	88004,00	48,34	742412,72

Источник: составлено автором по данным Федеральной таможенной службы [2]

крахмала или солодового экстракта, не содержащие какао или содержащие менее 40 мас % какао в пересчете на полностью обезжиренную основу, в другом месте не поименованные или не включенные, готовые пищевые продукты из сырья товарных позиций 0401–0404, не содержащие или содержащие менее 5 мас. % какао в пересчете на полностью обезжиренную основу, в другом месте не поименованные или не включенные (72,30 %).

Группа товаров с непокрытым импортом от 15,00 до 50,00 % составляет 25,00 %. В данную группу в основном попадают фрукты и овощи. В данной группе товаров: 0201 мясо крупного рогатого скота, свежее или охлаж-

денное (44,96 %); 0210 мясо и пищевые мясные субпродукты, соленые, в рассоле, сушеные или копченые; пищевая мука тонкого и грубого помола из мяса или мясных субпродуктов (33,57 %); 0404 молочная сыворотка, сгущенная или несгущенная, с добавлением или без добавления сахара или других подслащающих веществ; продукты из натуральных компонентов молока, с добавлением или без добавления сахара или других подслащающих веществ, в другом месте не поименованные или не включенные (23,51 %); 0405 сливочное масло и прочие жиры и масла, изготовленные из молока; молочные пасты (49,13 %); 0702 томаты свежие или охлажденные



(30,12 %); 0703 лук репчатый, лук шалот, чеснок, лук-порей и прочие луковичные овощи, свежие или охлажденные (34,38 %); 0706 морковь, репа, свекла столовая, козлобородник, сельдерей корневой, редис и прочие аналогичные съедобные корнеплоды, свежие или охлажденные (31,64 %); 0707 огурцы и корнишоны, свежие или охлажденные (21,03 %); 0709 овощи прочие, свежие или охлажденные (32,58 %); 0813 фрукты сушеные, кроме плодов товарных позиций 0801–0806, смеси орехов или сушеных плодов данной группы (17,12 %); 2106 пищевые продукты, в другом месте непоименованные или не включенные (48,34 %).

18,75 % составляет доля товаров, с долей непокрытого импорта до 15,00 %. Данные товары можно отнести либо к традиционным, либо к мало употребляемым. Перечень таких товаров включает в себя следующее: 0202 мясо крупного рогатого скота, замороженное (8,44 %); 0401 молоко и сливки, не сгущенные и без добавления сахара или других подслащающих веществ (7,17 %); 0701 картофель свежий или охлажденный (13,31 %); 0712 овощи сушеные, целые, нарезанные кусками, ломтиками, измельченные или в виде порошка, но не подвергнутые дальнейшей обработке (10,26 %); 0714 маниок, маранта, салеп, земляная груша, или топинамбур, сладкий картофель, или батат, и аналогичные корнеплоды и клубнеплоды с высоким содержанием крахмала или инулина, свежие, охлажденные, замороженные или сушеные, целые или нарезанные ломтиками или в виде гранул, сердцевина саговой пальмы (1,41 %); 0804 финики, инжир, ананасы, авокадо, гуайява, манго и мангостан, или гарциния, свежие или сушеные (0,41 %); 0805 цитрусовые плоды, свежие или сушеные (6,70 %); 0806 виноград, свежий и сушеный (14,83 %).

Доля товаров, которые могут поставляться отечественными производителями, или которые вообще не поставляются странами ЕС, США, Канады, Австралии, Королевства Норвегии составляет 27,09 %. Сюда входят: 0303 рыба мороженая, за исключением рыбного филе и прочего мяса рыбы товарной позиции 0304; 0304 филе рыбное и прочее мясо рыбы (включая фарш), свежие, охлажденные или мороженые; 0305 рыба сушеная, соленая или в рассоле; рыба копченая, не подвергнутая или подвергнутая тепловой обработке до или в процессе копчения; рыбная мука тонкого и грубого помола и гранулы из рыбы, пригодные для употребления в пищу; 0306 ракообразные в панцире или без панциря, живые, свежие, охлажденные, мороженые, сушеные, соленые или в рассоле, копченые, в панцире или без панциря, не подвергнутые или подвергнутые тепловой обработке до или в процессе копчения; ракообразные в панцире, сваренные на пару или в кипящей воде, охлажденные или неохлажденные, мороженые, сушеные, соленые или в рассоле; мука тонкого и грубого помола и гранулы из ракообразных, пригодные для употребления в пищу; 0307 моллюски в раковине или без раковины, живые, свежие, охлажденные, мороженые, сушеные, соленые или в рас-

соле; моллюски копченые, в раковине или без раковины, не подвергнутые или подвергнутые тепловой обработке до или в процессе копчения; мука тонкого и грубого помола и гранулы из моллюсков, пригодные для употребления в пищу; 0308 водные беспозвоночные, кроме ракообразных и моллюсков, живые, свежие, охлажденные, мороженые, сушеные, соленые или в рассоле; водные беспозвоночные, кроме ракообразных и моллюсков, копченые, не подвергнутые или подвергнутые тепловой обработке до или в процессе копчения; мука тонкого и грубого помола и гранулы из водных беспозвоночных, кроме ракообразных и моллюсков, пригодные для употребления в пищу; 0403 пахта, свернувшиеся молоко и сливки, йогурт, кефир и прочие ферментированные или сквашенные молоко и сливки, сгущенные или не сгущенные с добавлением или без добавления сахара или других подслащающих веществ, со вкусом-ароматическими добавками или без них, с добавлением или без добавления; 0708 бобовые овощи, лущеные или нелущеные, свежие или охлажденные; 0711 овощи консервированные для кратковременного хранения (например, диоксидом серы, в рассоле, сернистой воде или в другом временно консервирующем растворе), но в таком виде непригодные для непосредственного употребления в пищу; 0713 овощи бобовые сушеные, лущеные от семенной кожуры или неочищенные, колотые или не колотые; 0801 орехи кокосовые, орехи бразильские и орехи кешью, свежие или сушеные, очищенные от скорлупы или не очищенные, с кожурой или без кожуры; 0803 бананы, включая плантайны, свежие или сушеные; 0807 дыни (включая арбузы) и папайя, свежие.

При переводе контрактов на страны, не попавшие под эмбарго, или совершенно новых контрагентов суммарные потери по таким видам товаров, как 0202 мясо крупного рогатого скота, замороженное; 0207 мясо и пищевые субпродукты домашней птицы, указанной в товарной позиции, свежие, охлажденные или замороженные; 0301 живая рыба; 0703 Лук репчатый, лук шалот, чеснок, лук-порей и прочие луковичные овощи, свежие или охлажденные; 0710 овощи (сырые или сваренные на пару) замороженные; 0811 фрукты и орехи, подвергнутые или не подвергнутые тепловой обработке в кипящей воде или на пару, замороженные, с добавлением или без добавления сахара или других подслащающих веществ; 0812 фрукты и орехи, консервированные для кратковременного хранения (например, диоксидом серы, в рассоле, сернистой воде или в другом временно консервирующем растворе), но в таком виде непригодные для непосредственного употребления в пищу; могут приблизительно составить 341824,31 тыс. долл. Экономия от перевода контрактов на страны, не попавшие под ответные санкции со стороны РФ, может составить примерно 2112239,11 тыс. долл.

Исходя из проведенного выше исследования, можно определить сильные и слабые стороны ответных санкций со стороны РФ в отношении их воздействия на развитие предприятий розничной торговли (табл. 2).

Таблица 2. SWOT-анализ ответных санкций со стороны Российской Федерации влияющих на развитие предприятий розничной торговли

<p><b>Сильные стороны</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>— Высокая мобильность рынка розничной торговли;</li> <li>— Привязанность потребителя к отечественным товарам (относится к продуктам питания);</li> </ul>	<p><b>Слабые стороны</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>— Слабая дистрибутивная сеть;</li> <li>— Сокращение ассортимента по некоторым группам товаров (сыры, овощи-фрукты);</li> <li>— Отсутствие высококвалифицированных кадров в топ-менеджменте предприятий розничной торговли (категорийные менеджеры; коммерческие директора; маркетологи; логисты);</li> <li>— Минимальный международный опыт работы у предприятий розничной торговли напрямую с предприятиями-поставщиками других стран;</li> </ul>
<p><b>Возможности</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>— Развитие товарно-упаковочных комплексов в структуре предприятий розничной торговли;</li> <li>— Расширение ассортимента импортных товаров за счет стран-импортеров, не имеющих возможности войти на российский рынок розничной торговли;</li> <li>— Разработка оптимальных логистических маршрутов поставок аналогичных или оригинальных товаров, которые попали под эмбарго;</li> <li>— Привлечение отечественных поставщиков товаров направления ЭКОПРОДУКТ;</li> </ul>	<p><b>Угрозы</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>— Увеличение закупочных цен от поставщиков на все группы товаров;</li> <li>— Увеличение наличия фальсифицированных товаров;</li> <li>— Упущение и снижение прибыли при переводе контрактов на аналогичные за счет уменьшения листинга, отсутствия маркетинговых инвестиций, снижения суммы ретроспективных скидок;</li> </ul>

Источник: составлено автором

К сильным сторонам можно отнести усилившуюся мобильность рынка розничной торговли и ярко проявившийся патриотизм россиян, отдающих предпочтение отечественным товарам. К слабым — неразвитость дистрибутивных сетей, сокращение ассортимента по некоторым группам товаров, кадровый голод на предприятиях розничной торговли и практически отсутствие опыта прямого взаимодействия предприятий розничной торговли с зарубежными поставщиками.

Наряду с этим у предприятий розничной торговли появились новые возможности установления новых связей как в России, так и за рубежом, корректировки логистических маршрутов, развитие товарно-упаковочных комплексов.

Однако, описываемые процессы, не исключают угроз в виде фальсифицированных товаров, увеличения закупочных цен и, как следствие, снижения прибыли в силу целого ряда внешних и внутренних факторов.

Говорить однозначно субъективно только о пользе или вреде ответных санкций на российский рынок розничной торговли невозможно. В случае с каждой отдельной товарной позицией вопрос об этом решается индивидуально. В целом же можно говорить о новом этапе в развитии рынка розничной торговли и необходимости принятия мер для предприятий розничной торговли по минимизации негативных последствий, связанных с запретом поставок на продукты питания из западных стран.

Литература:

1. Указ Президента Российской Федерации от 6 августа 2014 г. № 560 «О применении отдельных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации»
2. Федеральная таможенная служба. [Электронный ресурс] // Официальный сайт www.customs.ru. URL: <http://stat.customs.ru/apex/f?p=201:7:3474359151651742::NO> (дата обращения: 01.09.2014).

## Современный рынок банковского кредитования населения в РФ

Воронина Елена Разяповна, студент  
Тюменский государственный университет

Рынок кредитования населения является неотъемлемой составляющей экономической стабильности, важнейшим фактором ускорения роста российской экономики, обеспечения растущего спроса населения на качественные банковские услуги.

Кредит ускоряет получение населением определенных благ (товаров, услуг), которые оно могло бы иметь только в будущем — при условии накопления суммы денежных средств, необходимой для покупки данных товарно-материальных ценностей или услуг, строительства и др.

Выдача кредита населению, с одной стороны, увеличивает его текущий платежеспособный спрос, повышает жизненный уровень; с другой стороны — ускоряет реализацию товарных запасов, услуг, способствует увеличению капитала производителей товаров. На сегодняшний день для большинства населения России кредит является единственной возможностью осуществления своих потребностей.

Кредитный рынок — это экономическое пространство, где организуются отношения, обусловленные движением свободных денег между заемщиками и кредиторами на условиях возвратности и платности. При этом могут иметь место кредитные отношения между следующими участниками:

- Центральным банком и коммерческими банками;
- коммерческими банками (друг с другом);
- коммерческими банками и обслуживаемыми ими юридическими и физическими лицами;
- российскими и зарубежными банками.

Инфраструктура рынка потребительского кредита представляет собой совокупность финансово-кредитных

учреждений, одной из функций которых является предоставление кредитов частным лицам (рисунок 1).

Банковское кредитование физических лиц достигло в России в 2013 г. астрономической суммы. За прошедший год отечественные банки выдали населению кредитов на 9 триллионов 935,8 млрд. рублей. Это на 2 триллиона 213,9 млрд. рублей больше, чем за 2012 год.

В то же время, по данным Банка России, в прошедшем году темпы банковского кредитования физических лиц постепенно начали снижаться. Если в 2011 и 2012 годах объемы выдачи кредитов увеличились соответственно на 37,5 % и 39,4 %, то за 2013 год рост оказался немного скромнее — 28,7 %.

При этом граждане предпочитают брать займы в отечественных денежных знаках. Объем выданных банками в 2013 г. кредитов в рублях (9,708 триллионов) в 43 раза превысил кредиты в иностранной валюте — они составили «всего лишь» 227 миллиардов рублей в пересчете по курсу.

Вызывает озабоченность тот факт, что просроченная задолженность физических лиц по кредитам увеличились за 2013 г. на 127 млрд. рублей (или 40,6 %), достигнув к 1 января 2014 года 439,5 млрд. рублей. Это — 4,4 % от общей суммы выданных кредитов.

Согласно оценки кредитного бюро «Секвойя кредит консолидейшн», Южный федеральный округ лидирует по темпам роста выданных кредитов — составили 36,7 %. Центральный федеральный округ опережает других по объемам кредитования физических лиц — здесь они увеличились до 3,2 триллионов рублей.

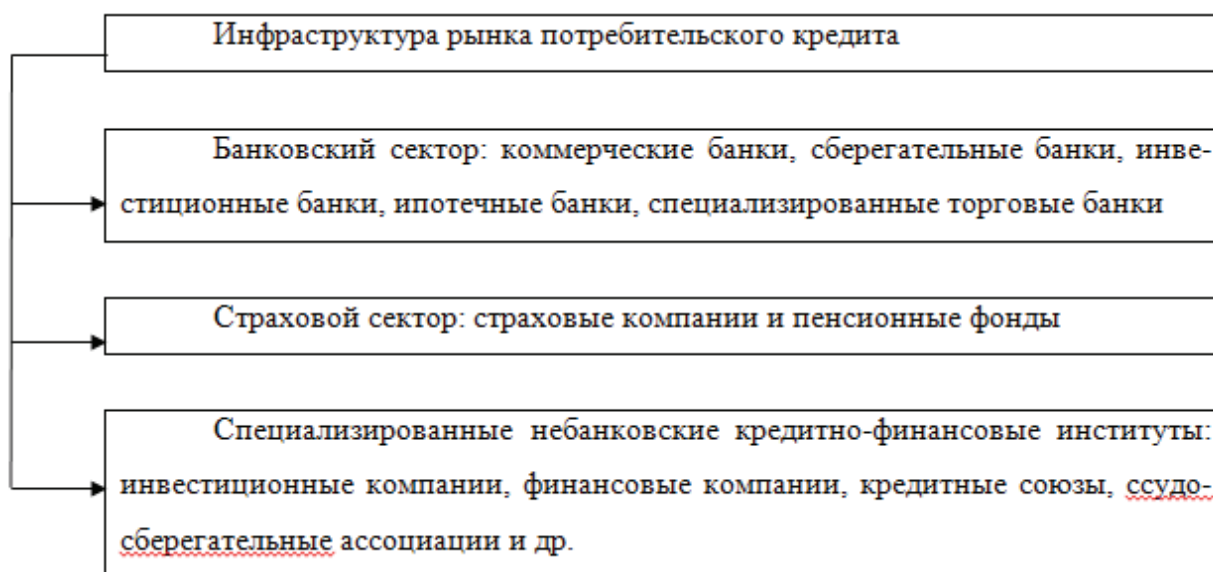


Рис. 1. Инфраструктура рынка потребительского кредита

А вот заемщики Дальневосточного федерального округа хуже остальных справляются с взятыми на себя обязательствами по обслуживанию займов. Просроченная задолженность по кредитам выросла здесь в 2013 году на 68,5 %.

Наиболее дисциплинированными плательщиками по кредитам стали заемщики в Центральном федеральном округе. Просроченная задолженность выросла здесь только на 40,8 % при общероссийском росте «плохих кредитов» на 47,1 %.

В целом, предпринимаемые Банком России меры позволили в 2013 г. снизить темпы роста банковского кредитования, в первую очередь по необеспеченным розничным кредитам, а также уменьшить уровень угрозы кредитного «пузыря».

По прогнозам Банка России совокупный прирост портфеля потребительских займов в 2014 году составит не более 20 % (в 2011–2013 годах прирост составлял 45 %). По данным ЦБ РФ доля платежей по кредитам в доходах заемщиков в 2013 году превысила 30 %. Следовательно,

банкам ничего не остается, кроме как сокращать объемы кредитования и ужесточать условия выдачи займов.

Рынок потребительского кредитования с конца 2013 года находится в состоянии стагнации. Банки стали выдавать меньше кредитов, более тщательно подходят к оценке заемщиков и меняют свои бизнес-модели.

В связи с ужесточением контроля Центрального Банка РФ над финансовыми организациями, потребительский кредит в 2014 году претерпит существенные изменения. Регулятор старается не допустить ситуацию, когда заемщики не смогут расплатиться по своим кредитным обязательствам, что приведет к обвалу рынка.

Центральный Банк путем давления на капиталы банков, специализирующихся на необеспеченных займах, заставляет их снизить темпы роста до 25 %. В перспективе планируется, используя подобную тактику в течение 1,5–2 лет, добиться снижения роста потребительского кредитования до 10 %-15 %. Когда темпы роста кредитования превышают темпы роста доходов населения, такие меры оправданы.

#### Литература:

1. Лаврушин, О. И., Банковское дело. — М.: Финансы и статистика, 2012.
2. Головин, Ю. В., Львов Ю. И. Банки и банковские операции в России. — М.: Проспект, 2011.
3. <http://mir-procentov.ru/potrebitelskie-kredity/obzory-publikacij/obzor-rynka-potreb-kreditovaniya-012014.html> Обзор рынка потребительского кредитования за первый квартал 2014 года.
4. <http://www.msibank.ru/kredit/potrebitelskie-krediti/cto-gdat-v-2014.html> Тенденции на рынке потребительских кредитов.
5. [http://www.cbr.ru/publ/archive/root\\_get\\_blob.aspx?doc\\_id=9525](http://www.cbr.ru/publ/archive/root_get_blob.aspx?doc_id=9525) Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2013 году.

## Основные подходы к управлению природными ресурсами слабоосвоенных территорий за рубежом

Дамдын Орлана Сергеевна, младший научный сотрудник

Учреждение Российской академии наук Тувинский институт комплексного освоения природных ресурсов Сибирского отделения Российской академии наук (УРАН ТувИКОПР СО РАН)

В последние годы за рубежом сложились разные мнения о влиянии богатства природных ресурсов на экономическое развитие страны. Основной точкой зрения является наличие отрицательной связи между богатством природных ресурсов и экономическим ростом страны. Данный парадокс можно объяснить: моделью «голландской болезни», моделью рентной экономики и с позиции институционализма.

Рассматривая вопрос оценки воздействия минерально-сырьевого комплекса на экономику различных стран в зависимости от богатства природных ресурсов и их эффективности использования все страны можно разделить на три группы:

— в первую группу можно включить богатые минеральными ресурсами страны, для которых характерны

экспортноориентированность сырьевых ресурсов, и которые показывают не самую лучшую эффективность использования минерально-сырьевого потенциала для развития национальной экономики (ЮАР, Чили, Бразилия);

— во вторую группу можно включить страны с не менее богатыми ресурсами, но с развитым минерально-сырьевым комплексом, направленным на использование добытых полезных ископаемых для внутреннего потребления различными отраслями народного хозяйства, т. е. для развития национальной экономики (США, Канада, Норвегия, Австралия, Китай);

— в третью группу можно включить страны, обделенные природными богатствами, но имеющие мощный научный, промышленный и финансовый капитал и использующие минерально-сырьевые ресурсы других стран

для развития национальной экономики и наукоемких технологий (Япония, Южная Корея, Сингапур и т. д.).

Страны второго типа имеют явное естественное преимущество перед странами, не имеющими богатой минерально-сырьевой базы (третий тип), и сравнительное экономическое преимущество перед странами, экспортирующими сырье (первый тип).

Совершенно иная точка зрения о влиянии богатства природных ресурсов на экономическое развитие страны связана с объяснением ограниченности теории «голландской болезни», которая не учитывает фактор глобального передела рынков сбыта, механизм которого основан на занижении курса валюты стран-импортеров нефти, которое в свою очередь позволяет развитым странам стимулировать промышленный сектор экономики. Таким образом, в странах с заниженным валютным курсом стимулируется экспорт товаров с высокой добавленной стоимостью и блокируется экспорт сырьевых товаров, а в странах с завышенным валютным курсом наоборот стимулируется экспорт сырьевых товаров и блокируется развитие производства и экспорта нессырьевых товаров.

Многие политики и ученые уверены, что крах экономических преобразований в странах Латинской Америки, Африки и в некоторых странах Азии связан именно с навязыванием им через Международный валютный фонд, Всемирный банк и другие финансовые организации экономических условий, выгодных западным странам, но весьма невыгодных для развивающихся стран. Закрепление деления мира на развитые и «вечно развивающиеся» страны позволяет сохранять конкурентное преимущество промышленности западных стран над сырьевым сектором экономики стран-экспортеров нефти. И напротив, те страны, которые самостоятельно проводили или проводят экономические реформы, имеют несомненный успех в преобразованиях (Япония, Китай, Южная Корея). Например, одним из факторов успешного экономического развития Китая является целенаправленное сохранение низкого курса китайского юаня относительно рыночного, которое позволяет Китаю выигрывать конкуренцию за счет ценового фактора. Подобная ситуация была соз-

дана в России после дефолта, когда российская промышленность в краткосрочной перспективе получила ценовой импульс для развития.

Верно и то, что модель «голландской болезни» призвана объяснять экономическую ситуацию в небольших странах, обладающими значительными ресурсами (таких как Норвегия, Саудовская Аравия, Кувейт), но совершенно неприменимо для крупных и средних стран, в том числе и для России. Это связано с тем, что наличие богатых природных ресурсов в крупных странах, во-первых, является недостаточным фактором для поддержания жизни большего количества населения, чем в небольших странах, а во-вторых, наличие более упрощенной структуры экономики, промышленности, науки и образования в малых странах, не должны стать моделью для реформирования крупных стран. Например, в качестве примера успешной реализации экономических преобразований стран богатыми природными ресурсами называют Ботсвану и Индонезию, для которых были применены традиционные рекомендации — создание Стабилизационного фонда и прозрачное распределение доходов от реализации сырьевых товаров. Однако, указывается, что «в слаборазвитых странах со значительным процентом натурального хозяйства конкурентный сектор — единственный страдающий от «голландской болезни» — как правило, отсутствует.

Анализ роли минерально-сырьевых ресурсов в экономике различных стран позволяет утверждать: что минерально-сырьевые ресурсы являются основой развития промышленности.; потребление минеральных ресурсов возрастает с развитием различных отраслей экономики, т. е. рост внутреннего спроса на ресурсы пропорционален росту деловой активности в стран; более половины добывающихся в мире полезных ископаемых потребляется странами, в которых проживает около 16-ти % населения; с развитием экономики страны увеличивается интенсификация отработки полезных ископаемых, т. е. происходит более эффективная переработка сырья, объясняемая применением более высоких технологий в развитых странах.

#### Литература:

1. Соколов, В. М., Ягольницер М. А. Роль горнорудного комплекса Сибири в экономическом обеспечении национальной безопасности страны // [http://econom.nsc.ru/eco/arhiv/ReadStatiy/2003\\_07/Sokolov.html](http://econom.nsc.ru/eco/arhiv/ReadStatiy/2003_07/Sokolov.html).
2. «Голландская болезнь» в России и особенности ее проявления // [http://otherreferats.allbest.ru/economy/00124481\\_0.html](http://otherreferats.allbest.ru/economy/00124481_0.html).



## Перспективы реализации государственно-частного партнерства в сфере здравоохранения субъектов в РФ

Дербина Екатерина Сергеевна, аспирант

Российская академия народного хозяйства и государственной службы, Орловский филиал

*В статье рассмотрены основные формы государственно-частного партнерства, предложены базовые модели государственно-частного партнерства в здравоохранении.*

**Ключевые слова:** *государственно-частное партнерство в здравоохранении, модель государственно-частного партнерства, контрактная форма государственно-частного партнерства.*

В мировой практике различают две формы партнерства: институциональная и контрактная. Институциональная форма предполагает создание совместных предприятий с участием государства и бизнеса [1, с. 1]. В здравоохранении данная форма может быть реализована следующими путями.

Создание новой медицинской организации с совместным участием государства и бизнеса.

Создание некоммерческой организации в сфере здравоохранения

Создание управляющей компании для реализации и управления проектами в сфере здравоохранения

Передача частной компании доли государственной медицинской организации (в том числе частичная приватизация). Например, может быть передан родильный дом являющийся частью медсанчасти, находящейся в собственности государства. Данный вариант не имеет в настоящее время соответствующего нормативно-правового обеспечения.

Контрактная форма стратегического партнерства предполагает заключение контракта на выполнение определенных функций относительно объекта здравоохранения.

Классификация контрактных форм в здравоохранении:

В зависимости от того, кто является плательщиком предоставляемых медицинских услуг по контракту:

Концессия (концессионное соглашение) является специфической формой отношений между государством и частным партнером, особенность которой заключается в том, что государство (или муниципальное образование) в рамках партнерских отношений, оставаясь полноправным собственником медицинской организации, передает частному партнеру выполнение в течение определенного срока оговариваемые в соглашении функции и наделяет его с этой целью соответствующими полномочиями, необходимыми для обеспечения нормального функционирования объекта концессии. За пользование государственной или муниципальной собственностью концессионер вносит плату на условиях, оговоренных в концессионном соглашении. За услуги, предоставляемые концессионером, платит пользователь [2].

Частная финансовая инициатива — контракты по государственным услугам и работам, финансируемые

частным сектором, охватывают те же элементы, но по практическим соображениям оплачиваются не потребителями, а государством [1, с.2].

В Российской практике частную финансовую инициативу не выделяют в отдельно, а рассматривают в рамках концессии.

В зависимости от наличия прав передачи объекта контракта частному партнеру:

- с правом передачи медицинской организации;
- без права передачи медицинской организации.

В зависимости от передаваемых функций частному партнеру:

- проектирование медицинской организации
- строительство медицинской организации
- реконструкция медицинской организации
- обслуживание инфраструктуры медицинской организацией
- управление медицинской организацией
- финансирование.

Контрактные формы квази государственно-частное партнерство

— договор на оказание медицинских услуг частными организациями;

— договор о сотрудничестве;

— договор на выполнение вспомогательных функций медицинской организации (аутсорсинг).

На основании анализа моделей государственно-частного партнерства в соответствии с международной классификацией для здравоохранения в России предлагается использовать следующие базовые модели государственно-частного партнерства контрактной формы.

Модель № 1. Данная модель в здравоохранении предполагает, что частный партнер осуществляет работы по реконструкции государственной медицинской организации, а после завершения работ получает право эксплуатировать и обслуживать инфраструктуру данной организации в течение определенного срока, по истечении которого медицинская организация передается государству. Срок, в течение которого медицинская организация находится в обслуживании у частного партнера, должен быть достаточным для того, чтобы окупить вложенные средства. Реконструкция осуществляется за счет средств частного партнера. В связи с тем, что реконструкция и обслужи-

вание медицинской организации требует значительных финансовых затрат, окупаемость в большей степени зависит от размера платежей за реконструкцию и обслуживание. Государству выгодна данная модель в том случае, если отсутствует достаточно средств для самостоятельной реконструкции медицинской организации. Реконструкция медицинской организации при этом должно решить актуальные проблемы в здравоохранении региона.

Модель № 2. Наиболее перспективная модель для сферы здравоохранения. Для данной модели характерно все то же, что и для модели № 1. Главное отличие в том, что в данной модели частный партнер получает право оказывать медицинские услуги и взимать плату за их оказание, тогда как при модели № 1 это право оставалось у государства. По истечении определенного периода времени, установленного в договоре, медицинская организация также передается государству. Реализация данной модели чаще всего предполагает долевое участие государства и бизнеса в финансировании. При этом на начальном этапе частный партнер осуществляет 100 % вложений, а после возведения медицинской организации и начале ее эксплуатации государство возмещает часть первоначальных затрат частями на протяжении нескольких лет (доля возмещаемых инвестиций и срок устанавливается в договоре). Как и при модели № 1 создание медицинской организации должно решать актуальные проблемы в здравоохранении региона за счет возможности оказания дефицитных медицинских услуг. Таким образом, решается проблема с оказанием определенного вида медицинской помощи, а плата осуществляется не одновременно, а частями на протяжении определенного времени, установленного в договоре.

Важным условием является невозможность создания данной организации без участия частного партнера. Даже если государство может вложить необходимые средства в реконструкцию данной медицинской организации — решение о реализации модели № 2 следует принять, если очевидны преимущества частного партнера в уровне знаний, как профессиональных, так и управленческих, а также оперативности действий. Реконструируемая медицинская организация чаще всего оказывает услуги за наличный расчет, по программам добровольного медицинского страхования, а также могут участвовать в системе оказания услуг по обязательному медицинскому страхованию (далее — ОМС). Частный партнер будет заинтересован в данной модели, если она обеспечит необходимую отдачу за вложенный капитал. Но кроме этого частный партнер получает право оказания медицинских услуг. За оказание платных медицинских услуг — платит государство, за оказание услуг в системе ОМС — платит государство. Соотношение ОМС и платных услуг во многом зависит от доли возмещения государством первоначальных вложений на реконструкцию.

Модель № 2а. Данная модель является разновидностью модели № 2. Отличительная особенность заключается в том, что частный партнер оказывает только платные медицинские услуги и не участвует в системе

ОМС, при этом за право пользования медицинской организацией частный партнер платит государству арендную плату. Данная модель реализуется в форме частной финансовой инициативы.

Модель № 3. Данная модель применительно к здравоохранению предполагает, что государство строит медицинскую организацию за свой счет, а затем передает ее в доверительное управление частному партнеру, с правом выкупа. Актуальность данной модели может возникнуть в том случае, если государство способно возвести медицинскую организацию для решения проблем в сфере здравоохранения с наименьшими затратами, в необходимые сроки, но при этом не может обеспечить эффективное управление организацией и оказание медицинских услуг высокого качества. Выбор государством данной модели может быть обусловлен отсутствием инвестора на начальном этапе, но при этом необходимостью решения данного вопроса в короткие сроки, а также невозможностью обеспечить эксплуатацию медицинской организации и оказание услуг без участия частного партнера. Частный партнер будет заинтересован в данной модели, если она обеспечит требуемую эффективность. Услуги оказываются как системе ОМС, так и за наличный расчет. За услуги ОМС платит государство.

Модель № 3а. Данная модель во многом повторяет модель № 3. Отличие заключается в том, что частный партнер не оказывает медицинские услуги, а осуществляет только обслуживание инфраструктуры медицинской организации. Модель 3 и 3а могут применяться и в отношении уже введенных в эксплуатацию медицинских организаций, находящихся в хорошем состоянии и не требующих реконструкции.

Модель № 4. Данная модель предполагает строительство (либо выполнение части строительных работ) медицинской организации частным партнером в соответствии с заданием государства, по завершении строительства медицинская организация передается государственному партнеру и передается частному партнеру на определенный срок в пользование без права владения. Частный партнер осуществляет работы по обслуживанию инфраструктуры медицинской организации, но не может оказывать медицинские услуги. За обслуживание частный партнер получает от государства плату. Государству выгодна данная модель в том случае, если отсутствует достаточно средств для самостоятельного строительства медицинской организации.

Модель № 5. Данная модель предполагает, как и модель № 4 строительство медицинской организации частным партнером в соответствии с заданием государства, по завершении строительства медицинская организация передается государственному партнеру. В отличие от модели № 4 частный партнер получает право оказания медицинских услуг и управления медицинской организацией. Для частного партнера данная модель является выгодной, если прибыль, получаемая от оказания услуг покрывает затраты и обеспечивает требуемый уровень рентабельности инвестиций с учетом рисков. За оказание платных медицинских услуг — платит государство,

за оказание услуг в системе ОМС — платит государство. Соотношение ОМС и платных услуг во многом зависит от доли возмещения государством первоначальных вложений на строительство медицинской организации.

Модель № 6. Данная модель предполагает, что государство привлекает частного партнера только для финан-

сирования строительства или реконструкции медицинской организации. Частный партнер заинтересован в получении возврата денежных средств с учетом процентов.

Для каждой модели необходимым условием является установление показателей для мониторинга и контроля за действиями частного партнера.

Литература:

1. Практическое руководство по вопросам эффективного управления в сфере государственно-частного партнерства / Европейская экономическая комиссия; Организация Объединенных Наций. — Нью-Йорк — Женева: ООН, 2008; 114 с.
2. О концессионных соглашениях: Федеральный закон от 21 июля 2005 года № 115-ФЗ.

## Преимущества использования кредитного лимита на карте перед потребительским кредитом

Дробышева Ирина Юрьевна, магистрант  
Челябинский государственный университет

Во всем мире кредитные карты занимают лидирующие позиции на рынке банковских услуг, вытесняя потребительские кредиты, в России также наступило время «бума кредитных карт». Данная система позволяет быть уверенным в безопасности денежных средств и несомненном комфорте при их использовании. Одно то, что процент начисляется не на весь кредитный лимит, а лишь на израсходованную его часть, уже играет немаловажную роль при выборе продукта. Но у кредитных карт множество преимуществ незаметных с первого взгляда, и в процессе использования, они продолжают приятно удивлять потребителя.

Кредитная карта — современный продукт, наиболее доступный, понятный и популярный среди всех банковских предложений. Экономисты заявляют, что кредитная карта самый востребованный инструмент оплаты во всех развитых странах. В России и странах бывшего СНГ темп роста популярности кредитных карт поражает своей скоростью, у каждого второго гражданина есть в наличии пластиковая карта, из них каждая третья кредитная.

Кредитная карта и потребительский кредит давно не являются символом достатка и принадлежности к клиентам персонального обслуживания. В настоящее время оформить кредит и карту может практически любой работающий гражданин. Сегодня нет необходимости искать весомый повод для оформления кредита, если есть потребность, клиент обращается в банк и получает нужную сумму. Условия максимально комфортные, доступные и понятные, возможности безграничны, это благодаря конкуренции среди банков, росту уровня обслуживания, борьбы за клиентскую базу.

Как правило, потребительский кредит оформляется на определенную покупку. Либо берется сумма в банке, либо оформление происходит непосредственно в магазине, салоне, без получения наличных средств на руки. Клиент выбирает товар, вносит первый взнос, если он необходим по условиям договора, забирает товар и затем ежемесячно выплачивает долг с процентами. Это ограничивает возможности и действия клиента, нет права передумать и потратить деньги на другой товар. Данный вид кредита специфичен и подходит далеко не каждому.

Одно из главных достоинств кредитных карт — это свобода выбора, самостоятельно регулировать срок кредитования, использовать нужный в данный момент кредитный лимит, без лишних переплат, отправиться в путешествие, не беспокоясь о недостатке средств.

Если клиент не планирует информировать банк о деталях планируемых трат, то кредитная карта это именно то, что можно такому клиенту предложить. Владелец карты самостоятельно снимает или безналично расходует нужную ему сумму, по своему усмотрению.

### Чем удобна кредитная карта?

Основное преимущество кредитной карты это начисление процентов. На сегодняшний день процентные ставки по карте и потребительскому кредиту равны, однако пользуясь картой, процент начисляется только на потраченные средства, независимо от общей суммы кредитного лимита. Если клиента интересуют периодические траты, а не единовременная покупка, то кредитная карта, это идеальный вариант. Отправляясь за покупками, владельцы кредитных карт могут позволить себе не брать

с собой наличных денег, банк предоставит им средства без дополнительных хлопот относительно оформления, договоров и справок о заработной плате.

Эти преимущества известны многим и весьма поверхностны, кредитная карта при детальном рассмотрении еще более выигрышна.

Чаще всего, карту с кредитным лимитом оформляют ради непредвиденных расходов. Если в кошельке лежит кредитная карта, не возникает опасений, по поводу выхода за рамки семейного бюджета, отпадает нужда брать в долг у знакомых до получения заработной платы. Даже если появился очень выгодный незапланированный вариант отдыха по горящей путевке, проблемы с финансами не будет, благодаря карте. Таким образом, кредитная карта, позволяет жить свободнее, смелее в расходах, удовлетворяя свои потребности. Сегодня жители европейских стран уже не представляют свою жизнь без кредиток. Граждане России приближаются к такому же восприятию этого банковского продукта.

Рассчитываться кредитной картой можно в магазинах, ресторанах, кинотеатрах, медицинских центрах, фотосалонах, автосалонах, в фирмах оказывающих туристические услуги, покупать авиа и железнодорожные билеты, оплачивать мобильную связь, везде, где есть безналичный терминал, может быть использована кредитная карта. И даже не выходя из дома, с помощью интернет систем, можно совершать платежи по кредитной карте.

Несомненно, кредитная карта предназначена для безналичных расчетов, но при необходимости есть возможность снять с нее и наличные средства, даже в трех валютах, рубль, доллар США и евро, по желанию владельца карты.

Пользоваться картой международных платежных систем можно как на территории Российской Федерации, так и по всему миру, еще и с большими удобствами, без необходимости менять деньги на местную валюту, при расчете картой средства конвертируются автоматически по официальному курсу, заданному Центробанком. И даже при пересечении таможни, карта удобнее, для перевоза наличных средств существуют ограничения по сумме, при превышении которой необходимо декларировать валюту, в то время, как баланс карты не ограничивается. Это еще одно немаловажное преимущество кредитной карты перед кредитом потребительским.

Договор на классическую кредитную карту заключается с банком на 30 лет, сам пластик перевыпускается каждые два года. То есть на протяжении 30 лет, при своевременном обращении, раз в два года, в отделение банка для получения карты с новым сроком действия клиент может пользоваться кредитным лимитом, а для использования средств оформленных с помощью потребительского кредита необходимо обращаться в отделение банка каждый раз, когда вновь появилась нужда заемных средств. Расторгнуть договор и закрыть счет кредитной карты клиент может в любой момент. Пакет документов, стандартный,

как для карты, так и для кредита наличными. Но для получения карты данный пакет предоставляется единожды, а для потребительского кредита, при каждом обращении в банк. Стоит помнить и о возможном риске отрицательного решения банка в пользу выдачи кредита, независимо от уровня дохода и занимаемой должности клиента. А кредитная карта, это всегда доступные средства.

Важнейшее преимущество кредитной карты перед потребительским кредитом это пополняемый положительный баланс кредитных средств. Возвращая долг на карту, клиенту вновь доступны эти средства для расходов. Рассмотрим на примере, лимит карты 50 тысяч рублей, потрачено 20 тысяч рублей, баланс карты составит 30 тысяч рублей, через месяц на карту вносят 10 тысяч рублей, баланс карты составит 40 тысяч рублей, эти средства вновь доступны для расходов. Банковская карта дает возможность своему обладателю использовать кредитные средства в нужное время в рамках лимита зафиксированного в договоре. По условиям данного договора, владелец карты пополняет ее баланс в определенный срок, после чего кредитные средства вновь доступны для проведения операций.

Возвращение задолженности на кредитную карту несомненно выгоднее чем ежемесячный платеж по потребительскому кредиту. Карточный платеж рассчитывается исходя из суммы потраченных средств, а платеж по кредиту наличными исходя из общей суммы займа. Таким образом, оформив потребительский кредит на сумму 200 тысяч рублей, потратив в первый месяц 100 тысяч, необходимо будет внести минимальный платеж, рассчитанный от полной суммы кредита, проценты за использование средств также рассчитываются на всю сумму займа. Если же оформить кредитную карту с лимитом 200 тысяч рублей, израсходовать 100 тысяч в первый месяц, то платеж будет рассчитан от ста тысяч рублей и проценты за использование начисляются лишь на реально потраченные средства.

Безоговорочное преимущество кредитной карты еще и в том, что если на ней нет задолженности, то нет и ежемесячного платежа, с потребительским кредитом дело обстоит совершенно иначе, после подписания договора, каждый месяц необходимо вносить обязательный платеж, который состоит из основного долга и процентов, даже если кредитные средства не использовались. Таким образом, владелец банковской карты всегда имеет возможность использовать кредитные средства без лишних затрат, кроме ежегодной абонентской платы за обслуживание карты. Картой можно не пользоваться несколько лет, но всегда знать, что есть возможность использовать займ.

Огромное преимущество кредитной карты, это грейс период. Грейс период или льготный период, это время, которое дается клиенту для возврата долга, это уникальная возможность использовать кредитные средства без оплаты процентов. Такая возможность предоставляется только владельцам кредитных карт, при оформ-



лении кредита наличными, об использовании средств без процентов не может быть и речи. Как работает грейс период? Если владелец карты полностью возвращает потраченные средства до 20-го числа следующего месяца, то проценты за их использование не начисляются. Таким образом, льготный период длится до 50-ти дней, в зависимости от дня использования средств с карты. Если долг погашен частично или не погашен совсем, после 20-го числа будут начислены проценты, опять же не на весь кредитный лимит, а лишь на потраченную сумму. Если у владельца карты нет возможности вернуть весь долг сразу, существует понятие минимального ежемесячного платежа, это 5 процентов от задолженности и проценты за использование средств. В случае оплаты долга минимальными платежами, льготный период не действует, но при полном возврате кредитных средств, вновь начинает работать система грейс-периода.

Преимуществом являются и гибкие условия использования карты, сумма кредитного лимита может варьироваться в зависимости от желания и доходов владельца. Чаще всего клиенты заинтересованы в увеличении кредитного лимита, что возможно при обращении в банк с документом о подтверждении дохода, банк рассматривает заявление и через один два дня либо разрешает увеличить сумму кредита на карте, либо оставляет ее прежней. Существуют также и ситуации, когда клиент просит уменьшить сумму кредитного лимита, в том случае, если владелец карты склонен к транжирству и понимает это. В данном случае нужно просто написать заявление, обратившись в отделение банка, имея при себе только паспорт. Банк может и сам проявить инициативу, предложив клиенту увеличить кредитный лимит, в таком случае предъявлять документ о размере дохода не потребуется. Увеличение кредитного лимита возможно для клиентов, не имеющих просроченных задолженностей и отрицательной кредитной истории. Уменьшение суммы кредита по инициативе банка возможно в случае частых просроченных задолженностей. По статистике, рост первоначально оформленного кредитного лимита в среднем составляет 20–25 процентов.

Возможность заработать, еще одно немаловажное преимущество кредитной карты. Зачисляя собственные

средства, сверх кредитного лимита, или получая переводы от третьих лиц на кредитную карту, можно оформить карточный депозит, получая проценты за хранение данных средств на карте. Срок и сумму размещаемых средств, клиент выбирает по своему усмотрению и от этого зависит процентная ставка депозита.

Большим преимуществом кредитной карты является возможность оформления дополнительных карт. Как правило, оформить можно до 5 карт, помимо основной. Дополнительная карта выпускается на любого человека, например на члена семьи. Кредитный лимит дополнительной карты может быть равен лимиту основного карточного счета, либо уменьшен по желанию держателя основной карты.

Огромный выбор возможностей для погашения долга по кредитной карте, дает дополнительное преимущество ее владельцу. Интернет-банк, Яндекс.деньги, QIWI кошелек, банкомат с функцией приема наличных, оператор в отделении банка, любому потребителю найдется удобный способ.

Функция SMS-оповещения очень удобна при контроле расходов, также она помогает избежать использования карты третьим лицом. По желанию, отчет об операциях может отправляться на электронную почту. Сумму задолженности, размер минимального платежа в любое время можно уточнить, позвонив на круглосуточную горячую линию банка.

Бонусные программы — еще одно приятное преимущество для держателей кредитных карт. Банки предлагают самые разнообразные варианты, скидки в магазинах-партнерах, бонусы для покупки авиа-билетов, возврат процентов от суммы потраченных средств. Также с каждым банком заключают договор крупные организации, что впоследствии дает возможность держателям кредитных карт получить скидку до 40 %, а при наличном расчете это невозможно.

Таким образом, обладатели кредитных карт имеют возможность эффективно использовать свои денежные средства, планировать расходы кредитных средств и зарабатывать там, где имеют место траты. Кредитная карта — это продукт будущего, это повышение качества жизни.

#### Литература:

1. Положение об эмиссии банковских карт и об операциях, совершаемых с использованием платежных карт, утв. ЦБ РФ от 24 декабря 2004 г. № 266-П
2. Письмо Банка России от 10 июня 2005 г. № 85-Т «О применении нормативных актов Банка России, регулирующих операции с использованием банковских карт»
3. Быстров, Л. В. Пластиковые карты. 5-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательская группа «БДЦ-пресс», 2007.
4. Копытин, В. Ю. Процедуры и методы расчетов в платежных системах // Финансы и кредит. — 2012 г. — № 11
5. Финансовый информационный портал [Электронный ресурс] URL: <http://www.banki.ru>
6. Электронные финансы. Мифы и реальность / В. Достов, П. Шуст, А. Пухов, А. Валинурова. — М.: КноРус, ЦИПСИР, 2012.
7. Якунин, С. В. К вопросу о стратегии поведения на рынке банковских услуг в России // Деньги и кредит. — 2013.



## Экономика города Ишима: Производство (1942–1950 гг.)

Евсеева Яна Владимировна, студент;

Налимова Ольга Николаевна, ассистент

Тюменский государственный университет, филиал в г. Ишиме

*В статье рассмотрено изменение экономического положения города Ишима в годы Великой Отечественной войны и послевоенные годы.*

**Ключевые слова:** *Машиностроение, реконверсия, фонды, производительность, кадры, школа ФЗУ, производственный потенциал.*

Тема представляет теоретический и практический интерес, потому что машиностроение — наиболее широкомасштабная комплексная отрасль, определяющая уровень научно-технического прогресса во всей экономике страны, так как обеспечивает все отрасли приборами, машинным оборудованием, а население — предметами потребления. Не случайно эту отрасль называют «сердцевиной» экономики. Существует она уже более двухсот лет.

Машиностроение относится к отраслям «свободного размещения», поскольку заводы особо не привязаны ни к топливу, ни к сырью, ни к водным ресурсам. Чаще всего машиностроительные заводы размещаются в тех городах, где есть высококвалифицированные рабочие и инженеры, где налажены достаточно удобные связи с другими городами, предприятиями-импортерами и потребителями.

В настоящее время, что касается Ишима, предприятия машиностроения, определяют производственный потенциал города, но существенное развитие пришлось на годы Великой Отечественной войны. Меня, как жителя этого города, очень заинтересовало развитие промышленной базы в такие тяжелые военные годы и в период реконверсии, и я решила изучить это более подробно в Государственном архиве города Ишима, с целью дальнейшего использования этого материала при участии в региональном конкурсе.

Ишим, как и многие другие города Урала и Сибири стал убежищем для эвакуированных. Сюда эвакуировали не только людей, но даже и целые предприятия, например, Ишимский машиностроительный завод № 6 «Главпищемаш» из города Щебекино Киевской области в 1942 году. Подчинился он Главному управлению пищевого машиностроения Народного комиссариата пищевой промышленности СССР. В марте 1950 года был переведен в город Бийск. Занимался изготовлением оборудования для спирто-водочных и пивоваренных заводов. [10]

К началу 1943 года завод по существу не был еще подготовлен к нормальной производственной деятельности. Основные предпосылки, необходимые для этого, как например, энергобаза, оборудование, материалы и кадры к началу 1943 года находились в таком состоянии, при котором невозможно было с самого начала года развернуть работу по выполнению установленной технической сложной производственной программы. [1]

Оборудование, поступившее на завод, имело очень большой технический и моральный износ, и было совершенно недоброкачественным, отсутствовали некоторые детали. Все это требовало крупного и длительного капитального ремонта. В условиях отсутствия квалифицированных рабочих этот ремонт чрезвычайно затянулся и занял значительное время. [1]

Чрезвычайно большим тормозом, вызывавшим непрерывные перебои в работе, было отсутствие на заводе собственной лаборатории, что не позволяло ежедневно проводить систематические, химические, механические испытания и анализы. Приходилось направлять работников в Омск. Что не давало в полном объеме производить испытания, а проведенные испытания поступали на завод с большим опозданием. Все это отражалось на качестве продукции. [1]

Вступив в 1943 год, завод не имел никаких запасов по производственным и вспомогательным материалам, по инструментам и приспособлениям, по ремонтным и прочим материалам. Приходилось создавать основные запасы всех необходимых материалов, что заняло много времени. [1]

Положение с рабочей силой было очень тяжелое. Этот недостаток ставил завод на протяжении всего года в очень трудные условия. На заводе был только один квалифицированный токарь и один слесарь, у которых была бронь. Производственные, вспомогательные цеха были не обеспечены подсобной рабочей силой. Еще хуже дела обстояли с рабочей силой в литейном цехе. Был только один формовщик по Гражданской продукции. Весь остальной состав состоял из вновь принятых учеников, не имеющих еще никакого производственного опыта и женщин. Не укомплектованность штата служащих отрицательно отразилась на работе бухгалтерии, отдела снабжения и на постановке учета на заводе.

Так же дела обстояли и со снабжением, фонды были реализованы не полностью. Например, в 1944 году, завод на протяжении всего года испытывал острый недостаток горючего и угля, что отрицательно сказывалось на работе завода. В течение года было реализовано следующее количество горючего: керосин реализован по фонду — 37631 кг, а получено от различных организаций 22986... Бензин реализован по фонду — 9740, а получено от различных организаций — 1043. Из-за

отсутствия горючего завод несколько раз останавливался. [2]

С течением времени положение на заводе стало меняться в лучшую сторону. Намечался значительный рост объема производства, выполнение и перевыполнение годового плана. При заводе в 1945 году была организована школа ФЗУ для подготовки квалифицированных рабочих. [3] И уже начиная, с 1946 года Машиностроительный завод в городе Ишиме производит выпуск, исключительно, гражданской продукции на тех же площадях и частично на том же оборудовании, на котором ранее производился выпуск снарядов. [4]

В 1941 году был эвакуирован завод автоприцепов из города Подейное Поле (Ленинградская область). При эвакуации завода все оборудование и рабочие были переданы Ирбитскому заводу автоприцепов № 1. После решения НАРКОМАта и ГЛАВКа организации самостоятельного завода в городе Ишиме, часть этого оборудования (28 единиц) и работников (32 человека) были отправлены в город Ишим. Туда же и была отгружена часть оборудования от бывшего Омского завода автоприцепов № 6. Завод был организован на базе ремонтной мастерской. Начал работать с января 1942 года, а в 1945 году реорганизован в Ишимский завод автоприцепов. [5]

Переломным для завода был 1943 год, который распределяется по своему характеру на два периода. Первый — первое полугодие, когда по целому ряду причин план производства систематически не выполнялся, и задолженность завода государству нарастала из месяца в месяц. Второй период это второе полугодие 1943, когда благодаря ликвидации большинства причин, тормозящих работу завода, производство стало нарастать. [6, с. 25]

Что касается кадров, то в целях пополнения недостающих квалифицированных рабочих и подготовки резерва на места рабочих, уходящих в ряды Красной армии, завод набирает учеников в возрасте от 14 до 17 лет и путем организации 3-х месячных курсов технического обучения подготавливает из них рабочих на профессии 3,4 разряда. [6, с.33]

Одним из условий, способствовавших выполнению плана по производительности труда, являлось применение удлиненного рабочего дня на протяжении 1943 года. Как производственные, так и вспомогательные цеха переводились на 11-ти часовой рабочий день. Сокращалось и количество выходных дней, вместо календарных 52 дней + 3 дня революционных праздников. Использовано на выходные было только 37 дней. Остальные дни объявлялись приказом по заводу как рабочие (только для производственных и ремонтных цехов). [6, с.35]

Самым острым и неблагоприятным для показателей завода был вопрос рабочего снабжения. Не имея собственного ОРСа и не располагая абсолютно никакими фондами, завод целиком и полностью находится в зависимости от городских торгующих организаций, последние

же получали весьма ограниченные фонды продуктов питания и промышленных товаров, в силу вышеуказанного рабочее снабжение находилось в совершенно неудовлетворительном состоянии.

Выдаваемые рабочим продовольственные карточки совершенно не отоваривались, по ним выдавался только хлеб и то с большими перебоями и не в полной норме, остальные же, предусмотренные нормами продукты — сахар, крупа, мясо, жиры, ни разу в 1943 году не выдавались.

Из промышленных товаров однажды в летние месяцы поступила партия трикотажного белья и обуви на деревянных подошвах, и то количество этих предметов хватало максимум на 10 % от общего количества. Единственной реальной поддержкой было получение незначительного количества ткани от ГЛАВКа и НКСМ, благодаря которым удавалось хоть понемногу выдавать рабочим. [6, с.37]

Заводская столовая, принадлежащая Горобщепиту, от последнего получала незначительное количество продуктов. В основном столовая выпускала обеды из капусты и картофеля, полученного с собственного подсобного хозяйства, но этих продуктов хватало только на довольно короткий срок. Но и снабжение, со стороны подсобного хозяйства завода, не всегда было удовлетворительным, вследствие неблагоприятных климатических условий. Подсобное хозяйство завода находилось в 12 километрах от завода, ориентировано на овощно-зерновые культуры (картофель, овощи и бахчевые, крупянные и бобовые, зерновые) и животноводство (КРС, свиньи, овцы, гуси). Все поголовье скота так же обеспечивалось кормами, собранными со своего подсобного хозяйства. [7, с. 120]

Отсутствие нормальных условий снабжения отрицательно сказывалось на трудовой дисциплине, текучести и производительности труда.

Позже производственно-хозяйственная деятельность так и протекала в условиях весьма неудовлетворительного снабжения. Основным недостатком производственной работы завода являлась работа не по графику, а по мере обеспечения покупными деталями. Все это, непосредственно, отражалось на продуктивности работы завода.

Так же состояние зданий и сооружений находилось в весьма неудовлетворительном состоянии. Такие цеха как малярный (сборочный) и механо-заготовительный, а так же центральный склад и склад резины — требовали перекрытия потолков и крыш. Но в последние годы это было неосуществимо, в виду отсутствия кровельных материалов, а работать особенно в зимних условиях в некоторых отделах было совершенно невозможно.

И подводя итоги, мне хочется отметить то, что, люди, невзирая на суровые и жестокие военные годы, шли работать для того чтобы дать фронту самое необходимое. И это еще раз подтверждает всю силу и мощь нашего народа, дух которого не сломим ни при каких обстоятельствах.

Литература:

1. Годовой отчет 1943 год // ГУТО ГА в г. Ишима.-Ф.194.-Оп.1.-Д.1.-Л. 12
2. Годовой отчет 1944 год // ГУТО ГА в г. Ишима.-Ф.194.-Оп.1.-Д.2.-Л. 162
3. Годовой отчет 1995 год // ГУТО ГА в г. Ишима.-Ф.194.-Оп.1.-Д.3.-Л. 92
4. Отчеты о наличии движении материальных ценностей спецмобрезерва и плана работы 1949год // ГУТО ГА в г. Ишима.-Ф.194.-Оп.1.-Д.13.-Л. 5
5. ГУТО ГА в г. Ишима.-Ф.603.-Оп.1.-Д.2.-Л. 30
6. ГУТО ГА в г. Ишима.-Ф.603.-Оп.1.-Д.4.-Л. 25, 33, 35, 37
7. ГУТО ГА в г. Ишима.-Ф.603.-Оп.1.-Д.13.-Л. 76
8. Годовой финансовый отчет по основной деятельности за 1947 год // ГУТО ГА в г. Ишима.-Ф.603.-Оп.1.-Д.17.-Л.105, 120
9. Вознесенский, Н. Военная экономика СССР в период Отечественной войны [электронный ресурс] / Н. Вознесенский. — Режим доступа: [http://militera.lib.ru/h/voznensensky\\_n/07.html](http://militera.lib.ru/h/voznensensky_n/07.html). Дата обращения: 18.09.2014.
10. Размещение машиностроительных предприятий в России [электронный ресурс].-Режим доступа:<http://worldofscience.ru/geografija-mira/35-geografija-rossii/989-razmewenie-mashinostroitel-nyh-predpriyatij-v-rossii.html>.Дата обращения:18.09.2014.
11. Банк городов [электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.bankgorodov.ru/place/inform.php?id=2644>. Дата обращения:18.09.2014.
12. Машиностроение-Путеводители по архивам.[электронный ресурс]. — Режим доступа:<http://guides.rusarchives.ru/browse/guidebook.html?bid=136&sid=17906>. Дата обращения: 18.09.2014.

## Банковское кредитование населения: современные тенденции

Ефремова Ирина Александровна, магистрант  
Тюменский государственный университет

*В современной России у населения сформировалась потребность в использовании таких гражданско-правовых институтов, которые могли бы содействовать удовлетворению первостепенных интересов. В числе таких институтов особое внимание вызывает институт кредитования населения, способный служить средством привлечения кредитов для реализации различных социальных проектов.*

**Ключевые слова:** коммерческие банки, банковское кредитование населения, потребительский кредит, необеспеченный кредит.

В последние несколько лет одной из самых заметных тенденций на рынке банковских услуг в России является рост интереса банков к частным заемщикам.

Целью функционирования сферы розничного кредитования является увеличение доходов банков, удовлетворение потребностей населения в товарах и услугах за счет кредитных ресурсов, расширение покупательских возможностей граждан, повышения экономического потенциала страны.

За счет банковских кредитов население имеет возможность решать свои финансовые проблемы, связанные с необходимостью приобретения жилья, транспортного средства, бытовой техники, оплаты образовательных услуг и т. п. К тому же банки стимулируют спрос населения на эти самые товары и услуги, следовательно, содействуют увеличению объемов их производства и реализации, и в свою очередь, развитию национальной экономики.

Можно выделить положительные и отрицательные черты банковского кредитования населения.

- К положительным чертам можно отнести:
- банки получают стабильно высокую прибыль;
  - торговые организации и автосалоны получают возможность увеличить объемы своих продаж;
  - повышается покупательская платежеспособность населения;
  - расширяется клиентская база, как для банков, так и для торговых организаций (автосалонов);
  - покупка в кредит позволяет купить товар в момент её наибольшей актуальности для покупателей;
  - покупка товара в кредит спасает покупателя от возможности подорожания этого товара в будущем;
  - покупка в кредит позволяет потребителю купить на месте нужный ему товар;
- К отрицательным чертам банковского кредитования населения относятся следующие:

— повышенные риски невозвратности денежных средств для банков;

— клиенты значительно переплачивают за приобретаемый товар из-за высоких процентных ставок по кредиту;

— немаловажным является и психологический фактор, за давно совершенную покупку придется расплачиваться несколько месяцев, а то и лет.

Таким образом, развитие розничного кредитования несет для экономики страны больше положительных тенденций, нежели отрицательных.

На протяжении последних нескольких лет, на рынке банковского кредитования населения произошел ряд изменений, касающихся многочисленных новшеств в организации процесса кредитования, видов кредитных продуктов, объектов, форм и условий кредитования.

В настоящее время на рынке розничного кредитования главная роль отводится не кредитору (продавцу), а заемщику (покупателю). Вместе с развитием потенциала клиентов растут и их потребности, в том числе в качественно новых банковских продуктах и услугах.

Динамика банковского кредитования населения в последние годы позволяет назвать его наиболее активно развивающимся сегментом российского финансового рынка [3]. Однако, в 2013–2014 гг. коммерческие банки уже **устоичили свои кредитные политики, и теперь будущее рынка зависит от поведения выдач в условиях слабой динамики реальных доходов населения.**

**За период 01.07.2013–01.07.2014 гг. в России портфель необеспеченных потребительских кредитов вырос на 19 % против 38 % годом ранее и составил 6,6 трлн. руб.** На динамике необеспеченных кредитов населению отразились многочисленные новации Банка России, последовательно вводимые в течение 2012–2014 гг., а также значительное ухудшение качества кредитов. По итогам 2013 года объем просроченной задолженности вырос более чем на 40 %, в то время как портфель необеспеченных кредитов — только на 30 %. После стабилизации в IV квартале 2013 года просроченная задолженность по необеспеченным кредитам снова начала расти: за 6 месяцев 2014 доля кредитов, не погашенных в срок, от общего объема ссуд, по которым наступил срок платежа, выросла с 13 % до 17,2 % [2].

**Новации Банка России смогли вовремя предотвратить наметившийся «перегрев» рынка потребительского кредитования.** Уже по итогам 2012 года объем портфеля необеспеченных потребительских кредитов достиг уровня в 9 % ВВП, что было сопоставимо со странами-аналогами России по темпам инфляции (Турция, Индонезия, Мексика). Такой уровень не являлся чрезмерным — для сравнения соответствующий показатель в Германии на тот момент был в два раза выше. Однако вероятность образования «пузыря» на рынке необеспеченного потребительского кредитования существенно возросла именно в случае приближения уровня за кредитованности россиян к развитым странам со значительно более низкими (менее 3 %) темпами инфляции.

**С середины 2013 года розничные банки заметно снизили свои риск-аппетиты в пользу менее рискованных сегментов.** Большинство лидеров розничного рынка (ХКФ Банк, Банк Траст, Московский кредитный банк) существенно сократили портфель POS-кредитов. За период с 01.07.2013 по 01.07.2014 именно сегмент кредитов в торговых точках показал наибольшее замедление — он вырос всего на 2 % против 19 % по кредитам наличными и почти 22 % — по кредитным картам.

**По прогнозам экспертов, темп прироста рынка необеспеченного потребительского кредитования по итогам 2014 года составит порядка 17 %, а абсолютный объем портфеля не превысит 7,3 трлн. руб.** [2]. Базовый сценарий предполагает сохранение стагнации в экономике (рост реального ВВП по итогам года — не более 0,5 %), а также неухудшение геополитической ситуации. Стагнация на рынке POS-кредитования сменится плавным ростом, за год портфель прирастет на 4–5 %. Большинство крупных участников рынка уже сократили свое присутствие на рынке, рост же сегмента обеспечат в первую очередь государственные банки. Темпы прироста кредитов, выдаваемых на банковские карты, и кредитов наличными составят 15–20 %. Политика Банка России по снижению активности в высокорискованных сегментах достигла своей цели. Основной объем просроченной задолженности по кредитам, выданным в период бума 2011–2013 гг., до конца 2014 года полностью отразится в отчетности банков [2].

**Динамика потребительского кредитования в 2015 году будет во многом определяться подверженностью новых выдач ухудшению макроэкономической ситуации.** В случае сохранения положительной динамики ВВП на уровне в 0,5–1 %, портфель необеспеченных кредитов по итогам 2015 года вырастет примерно на 15 %. При этом уровень просроченной задолженности стабилизируется, а качество новых выдач останется на приемлемом уровне. Негативный сценарий предусматривает сокращение реального ВВП (более чем на 0,5 %), что будет сопровождаться снижением располагаемых доходов населения и ростом дефолтности портфеля, сформированного в течение 2014 года. Результатом этого станет дальнейшее ужесточение кредитных политик и снижение выдачи кредитов. При таком сценарии темпы прироста необеспеченной розницы могут снизиться до 10–12 %. Однако вероятность данного сценария достаточно низка.

В целом, в современных условиях, можно выделить основные направления совершенствования кредитных услуг населению. Целью совершенствования кредитных услуг для населения является повышение эффективности кредитования населения, что в свою очередь ведет к улучшению показателей рентабельности деятельности банка, а также к повышению роли банковской системы России в удовлетворении возрастающих потребностей населения в товарах и услугах за счет кредитных средств банков.



К направлениям совершенствования кредитных услуг населению можно отнести следующие:

- 1) Расширение продуктовой линейки;
- 2) Улучшение качества продуктовой линейки;
- 3) Совершенствование технологий предоставления кредитов;
- 4) Совершенствование ценообразования на кредитные услуги банка;
- 5) Расширение способов погашения розничных кредитов;
- 6) Повышение эффективности взаимодействия различных подразделений банка;
- 7) Повышение квалификации сотрудников банка;
- 8) Повышение профессионального уровня персонала банка;
- 9) Обеспечение доверительных отношений с клиентами банка.

Все это будет способствовать совершенствованию банковских кредитных продуктов для населения, а, следо-

вательно, и увеличению объемов предоставляемых кредитных услуг физическим лицам.

При совершенствовании видов кредитных услуг для населения, необходимо помнить и о качестве предлагаемых услуг, т. е. совокупности свойств и характеристик продукта, в основе которых лежит их способность удовлетворять определенные или требуемые потребности.

Программа совершенствования качества, как правило, способствует росту прибыльности.

Всестороннее удовлетворение потребностей клиентов — физических лиц, определяется исходя из следующих факторов:

- Культуры обслуживания;
- Имиджа;
- Характеристики кредитного продукта [1].

Дальнейшее развитие рынка будет зависеть от внешних факторов, роста доходов населения, потребительских предпочтений, а также политики банков в формировании условий кредитования и разработке новых кредитных продуктов.

Литература:

1. Кудрявцева, Ю. В. Направления совершенствования видов кредитных услуг населению. // Банковские услуги. — 2011. — № 10.
2. Официальный сайт рейтингового агентства «Эксперт-РА» — URL: <http://www.raexpert.ru>
3. Рынок потребительского кредитования РФ. — URL: <http://www.analyticgroup.ru>
4. Сведения о кредитах, предоставленных физическим лицам — URL: <http://www.cbr.ru/statistic>

## Изменения в исчислении страховых взносов с 2015 года

Железняк Екатерина Андреевна, студент  
Ростовский государственный университет путей сообщения

С 1 января 2015 г. вступает в силу новый Федеральный закон от 28.06.2014 № 188-ФЗ [1], который вносит изменения в правила исчисления и уплаты страховых взносов. Изменения затронут порядок перечисления страховых взносов, подачи отчетности в электронном виде, перечень необлагаемых выплат [2]. Данный Закон направлен на совершенствование правового регулирования при исчислении и уплате страховых взносов и укрепление платежной дисциплины плательщиков страховых взносов.

Основные изменения представлены в таблице 1.

Рассмотрим данные изменения подробно.

### Новые требования к отчетности в электронном виде

С 1 января 2015 г. отчетность в Пенсионный фонд и ФСС РФ нужно будет подавать в электронном виде тем работодателям, у которых среднесписочная численность работников составляет 25 человек и более. Данное изменение сократит время взаимодействия между плательщиками взносов

и внебюджетными фондами — ПФР и ФСС РФ — за счет расширения электронного документооборота.

Внешних совмещителей и сотрудников по гражданско-правовым договорам не учитывают при расчете среднесписочной численности (п. 79 и пп. «а» и «б» п. 80 Указаний по заполнению форм федерального статистического наблюдения).

Если среднесписочная численность работников за 2014 г. составит 25 человек (28 чел. — 3 чел.), то такая компания должна представить расчеты по форме РСВ-1 ПФР и форме-4 ФСС в электронном виде начиная с представления отчетности за I квартал 2015 г.

Компания с численностью работников менее 25 сотрудников также может сдать отчетность в ПФР в электронном виде. Такое право предоставлено данным плательщикам законодательством о страховых взносах (ч. 10 ст. 15 Закона № 212-ФЗ).

Кроме того, представление отчетности в электронной форме сокращает время и трудозатраты при приеме и обработке отчетности.



Таблица 1. Изменения в исчислении страховых взносов с 2015 года

№	Основные изменения	Комментарии
1	Новые требования к отчетности в электронном виде	С 1 января 2015 г. отчетность в Пенсионный фонд и ФСС РФ нужно будет подавать в электронном виде тем работодателям, у которых среднесписочная численность работников составляет 25 человек и более.
2	Выплаты всем временно пребывающим иностранцам будут облагаться пенсионными взносами	А именно — с будущего года с выплат всем временно пребывающим в России иностранцам нужно начислять и уплачивать страховые взносы в ПФР.
3	Изменен перечень выплат, не облагаемых страховыми взносами	Новым Законом устанавливается ограничение для освобождения от обложения страховыми взносами
4	Отсрочка (рассрочка) по уплате страховых взносов	Закон № 212-ФЗ дополнен новыми положениями о праве компаний на отсрочку или рассрочку по уплате страховых взносов.
5	Новое в порядке проведения выездных проверок	Для улучшения качества администрирования страховых взносов органами государственных внебюджетных фондов по аналогии с нормами Налогового кодекса вводится понятие «повторная выездная проверка».

### Выплаты всем временно пребывающим иностранцам будут облагаться пенсионными взносами

Поправки расширили перечень работников, с выплат которым нужно платить страховые взносы в ПФР. А именно — с будущего года с выплат всем временно пребывающим в России иностранцам нужно начислять и уплачивать страховые взносы в ПФР.

С 1 января 2015 г. иностранные граждане и лица без гражданства, временно пребывающие на территории РФ, признаются застрахованными лицами в системе обязательного пенсионного страхования с момента заключения с ними договора, по которому осуществляется деятельность, независимо от срока договора.

Таким образом, выравнивается фискальная нагрузка на работодателей как на плательщиков страховых взносов. Она больше не зависит от гражданства работника.

### Изменен перечень выплат, не облагаемых страховыми взносами

Поправки затронули перечень выплат, освобождаемых от обложения страховыми взносами. Новым Законом устанавливается ограничение для освобождения от обложения страховыми взносами:

- сумм выходного пособия и среднего месячного заработка при увольнении на период трудоустройства;
- компенсации при увольнении руководителю, заместителю руководителя и главному бухгалтеру организации.

Ограничение — в размере трехкратного среднего месячного заработка или шестикратного среднего месячного заработка для работников, уволенных из организаций, расположенных в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях.

В ст. 20.2 Федерального закона от 24.07.1998 № 125-ФЗ приведен список выплат, не облагаемых взносами на случай травматизма. В него также внесены изменения: ограничение необлагаемой суммы выходного пособия устанавливается также для целей начисления страховых взносов по обязательному социальному страхованию от несчастных случаев и профессиональных заболеваний.

Выплаты работникам, не облагаемые страховыми взносами в ПФР, делятся на две категории:

- выплаты не относятся к объекту обложения страховыми взносами (ст. 7 Закона № 212-ФЗ);
- выплаты освобождены от начисления страховых взносов. Они перечислены в ст. 9 Закона № 212-ФЗ.

Первый вид выплат не указывают в форме РСВ-1 ПФР. В их числе, например, оплата путевки, внесенная компанией на счет детского оздоровительного лагеря.

Выплаты, освобожденные от начисления страховых взносов в ПФР, отражают в форме РСВ-1 ПФР в разд. 2.

### Отсрочка (рассрочка) по уплате страховых взносов

Закон № 212-ФЗ дополнен новыми положениями о праве компаний на отсрочку или рассрочку по уплате страховых взносов. Компания может получить отсрочку по уплате страховых взносов, если уплатить эти взносы в установленный срок ей не позволяет ее финансовое положение, но есть основания полагать, что она сможет это сделать в течение какого-то срока.

Определены три случая, в которых компания получит отсрочку или рассрочку по уплате страховых взносов:

1. Организации причинен ущерб в результате стихийного бедствия, технологической катастрофы или других обстоятельств непреодолимой силы;

2. Организация является получателем бюджетных средств, но не получила их или получила несвоевременно, а также если ей не были перечислены (несвоевременно перечислены) денежные средства в оплату услуг (работ, товаров) для государственных или муниципальных нужд;

3. Компания производит или реализует товары, работы или услуги и эта ее деятельность носит сезонный характер.

#### **Новое в порядке проведения выездных проверок**

Для улучшения качества администрирования страховых взносов органами государственных внебюджетных фондов по аналогии с нормами Налогового кодекса вводится понятие «повторная выездная проверка». Это выездная проверка по страховым взносам, проводимая независимо от времени проведения предыдущей проверки за тот же период. Она также охватывает период не более трех лет.

Повторная выездная проверка компании может быть проведена:

— вышестоящим органом ФСС РФ или ПФР в целях контроля за деятельностью своих территориальных отделений, проводивших проверку;

— территориальными отделениями ПФР или ФСС РФ, если компания представила уточненный расчет по страховым взносам, в котором указана сумма страховых взносов в размере, меньшем ранее заявленного. Тогда в рамках повторной выездной проверки проверяется период, за который представлен уточненный расчет.

Литература:

1. Федеральный закон от 28.06.2014 N 188-ФЗ;
2. Журнал «Зарплата» № 8, 2014.

В новом Законе определены основания продления сроков выездных и повторных выездных проверок. Ими могут являться (ч. 11.1):

1) получение в ходе проверки информации от правоохранительных, контролирующих органов либо из иных источников, свидетельствующей о наличии у плательщика взносов нарушений законодательства РФ о страховых взносах и требующей дополнительной проверки;

2) наличие обстоятельств непреодолимой силы на территории, где проводится проверка;

3) проведение проверки организаций, имеющих в своем составе несколько обособленных подразделений, а именно:

— четыре и более обособленных подразделения — до четырех месяцев;

— десять и более — до шести месяцев;

4) непредставление плательщиком страховых взносов в установленный срок документов, необходимых для проведения выездной (повторной выездной) проверки.

Согласно ч. 27, если при проведении повторной выездной проверки выявлен факт совершения плательщиком страховых взносов нарушения законодательства РФ о страховых взносах, которое не было выявлено при проведении первоначальной выездной проверки, к плательщику страховых взносов не применяются штрафные санкции. Исключение составляет случай, когда невыявление факта правонарушения при проведении первоначальной проверки явилось результатом сговора между плательщиком страховых взносов и должностным лицом органа контроля за уплатой страховых взносов [2].

## **Специфика деятельности мировых гостиничных цепей в условиях российского рынка гостиничных услуг**

Завертяев Максим Юрьевич, магистрант

Пятигорский государственный лингвистический университет (Ставропольский край)

**И**ндустриализация сферы гостиничных услуг, а также процессы глобализации и интеграции, характерные для мировой гостиничной индустрии в настоящее время, выдвинули на ведущие позиции крупные, отлично организационно, технически и технологически оснащенные гостиничные сети, объединяющие тысячи гостиниц по всему миру. В XXI в. гостиничные сети стали основным элементом экономики большинства стран мира, ведущей силой их развития и повышения эффективности. Так,

90 % всех гостиниц в США объединены в сети, в Европе эти показатели составляют 40 % [3]. В мире сложилось более 300 гостиничных сетей, вышедших за рамки национальных границ, на долю которых приходится более 50 % гостиничных номеров [8, с. 3].

В отечественной и зарубежной экономической литературе международным гостиничным сетям уделяется недостаточно внимания. В процессе исследовательской работы автором использовались материалы российских

ученых: А. Ю. Александровой [1], А. С. Талдыкина [10] и др., а также работы зарубежных авторов: П. Л. Ингрэма [13], О. Марторелл Кунилла [14] и др. В белорусской научной литературе отсутствуют комплексные разработки по теме исследования. Причем в большинстве работ собственно гостиничные сети выступают не в качестве самостоятельного объекта исследования, а лишь как второстепенный элемент в более общей сфере — международном туризме. Между тем, гостиничные сети, которые исторически возникли, развивались в течение многих веков как особый элемент сферы экономической деятельности и в настоящее время даже приобрели межотраслевой и международный характер, имеют определенные специфические черты, требующие рассмотрения в качестве самостоятельного предмета научного исследования.

На сегодняшний день понятие «гостиничная сеть» не является окончательно устоявшимся в научной литературе. Различия в интерпретации порождаются наличием множества подходов к пониманию как особенностей сетевой концепции управления, так и экономико-правовой, маркетинговой природы сетевой формы организации гостиничного бизнеса в целом.

Экономический словарь содержит следующее определение: «гостиничная сеть — это группа отелей, имеющих общее руководство, концепции продвижения продукта через системы управления и распределения гостиничного фонда» [2].

А. Ю. Александрова аналогично интерпретирует рассматриваемое понятие, однако дополнительно указывает характерный признак для объединяющихся в гостиничные сети отелей — торговую марку [1].

В то же время В. С. Катъкало и В. Н. Мукба предлагают понимать под гостиничной сетью «долгосрочное взаимовыгодное объединение гостиничных предприятий, а также фирм сопутствующих отраслей в единую структуру и систему стратегического сотрудничества с целью создания совместных отличительных компетенций» [7]. Данная трактовка определяет, главным образом, субъектный состав гостиничных сетей, отличный от вышеуказанных определений (не только отели), а также делает акцент на цели объединения.

По мнению Е. Л. Путиной, «гостиничная сеть — это сложная многоуровневая система, состоящая из различных предприятий гостиничной отрасли и характеризующаяся их стратегическим сотрудничеством как основным свойством данной системы» [8, с. 8].

Указанные выше и иные формулировки изучаемого явления в научной литературе и публицистике не лишены недостатков. Большинство из них не позволяет выявить характерные черты сетевой формы организации гостиничного бизнеса и провести четкую линию между смежными с данным понятиями.

Представляется, что выработка наиболее комплексного определения возможна только при условии четкого понимания концепции и характерных особенностей го-

стиничных сетей, их отличительных черт и формирующих факторов.

Для понимания сущности и концепции такого явления, как гостиничная сеть, необходимо, в первую очередь, проанализировать предпосылки ее возникновения, выявить этапы формирования и развития данной формы организации гостиничного бизнеса.

Возникновение гостиничных сетей некоторые авторы связывают еще с периодом раннего средневековья, во времена которого был популярен, говоря современным языком, «религиозный туризм», т. е. путешествия паломников к святым местам [6]. Предполагается, что такого рода отождествление не совсем корректно.

Зарождение концепции международной гостиничной сети, базирующейся на принципе использования имиджа торговой марки для продвижения гостиничного продукта как на внутреннем, так и на зарубежном рынках, произошло только в послевоенное время в конце 1950-х гг. в Северной Америке.

Предпосылками для создания и распространения гостиничных сетей являлись, во-первых, оживление экономики, что позволило гражданам тратить больше денег на путешествия и туризм и повлекло рост объемов гостиничного строительства, и, во-вторых, развитие железно-, автотранспортного и воздушного транспорта, обеспечившее мобильность членов общества.

Первая международная гостиничная сеть «Hilton» обязана своим созданием американской авиатранспортной компании «Pan American». Обратим внимание на тот факт, что тенденция «принадлежности» сетевых отелей авиакомпаниям или партнерства с ними сохранилась и по сей день. «Pan American» в связи с дефицитом гостиниц в пункте назначения самолетов компании в странах Латинской Америки решила основать там отели с таким же уровнем услуг, как и в Северной Америке. Причем большинство отелей сети строилось на деньги местных предпринимателей, а компания «Pan American» предоставляла только консультационные услуги и услуги по управлению.

В 1948 г. Конрад Хилтон подписал первый контракт на управление отелем «Caribe Hilton» в Сан-Хуане (Пуэрто-Рико). Впоследствии появилась полноценная гостиничная сеть, включающая дочерние предприятия, именуемые InterContinental Hotels, в Венесуэле, Бразилии, Уругвае, Чили, Колумбии, Мексике, Кюрасао, на Кубе и в Доминиканской Республике [5].

Все это предполагало качественно новую ступень в развитии гостиничного предложения. В развивающихся странах приобрели большой спрос «фирменные» американские отели и их управленческий опыт. Для успешного управления гостиничными объектами владелец сначала сам подбирает персонал, определял ценовую политику и стратегию продаж. Затем по мере развития бизнеса, основной задачей управления стала стандартизация процессов, позволяющая тиражировать найденные эффективные решения. В итоге

процессы управления и владения гостиницами стали расходиться [9].

Произошла трансформация гостиничного дела из индустрии малых предприятий, находящихся обычно в частном владении и управлявшихся на независимой основе, в современную сетевую гостиничную индустрию. Для этих целей стали приглашаться специалисты международной сети («прямое» управление) либо привлекается только бренд, а управление осуществляется самостоятельно (покупка франшизы).

В конце XX в. индустрия сетевого гостеприимства достигла своего расцвета. Лидерами в этой области стали США и Европа. В 1970-е гг. с появлением на международных линиях «Боинга-747» появились и начали активно распространяться в Северной Америке и за ее пределами Days Inn, Super 8 Motels и Comfort Inns, Four Seasons, Canadian Pacific, Marriott, Hyatt, Sheraton, Radisson Ramada и другие сетевые структуры. К 1974 г. Hilton International (сейчас собственность британской Ladbroke Group Plc) управляла 61 отелем в 31 стране за пределами США [5].

Безусловно, массовое развитие международных сетевые компании приобрели только с усилением процессов глобализации мировой экономики. Фактически последним 20–25 годам характерны активное появление и расширение присутствия международных гостиничных сетей в различных странах мира.

В 2011 г. первенство в рейтинге самых крупных гостиничных сетей в мире сохранила за собой InterContinental. Британская компания, в состав которой входят отели Holiday Inn, Crowne Plaze и InterContinental, может предложить 647 161 номер по всему миру — больше, чем любая другая сеть. На втором месте в списке грандов — Wyndham Hotels, которая включает 612 735 номеров с приростом номеров по отношению к 2010 г. 2,5 %. Hilton занимает третью строчку с 605 938 номерами, с приростом 3 % по отношению к 2010 г. Самый быстро-развивающийся гигант среди лидеров — Starwood с приростом гостиничных номеров сети 5,9. Колоссальным приростом удивила сеть гостиниц 7 Days Group Holding. Китайский холдинг построил на 71,8 % номеров больше, чем они предоставляли на год ранее [11].

Современные интеграционные процессы в сфере мировой гостиничной индустрии вызваны объективными причинами.

Во-первых, неотъемлемым условием эффективной и рентабельной работы любого объекта гостиничных услуг является обеспечение его стабильной загрузки. В связи с этим каждая гостиничная сеть имеет собственную систему бронирования, ориентированную на первоочередную загрузку входящих в сеть гостиниц. Важно также подчеркнуть, что система гостиничного бронирования сама подвержена интеграционным процессам (системы гостиничного бронирования, принадлежащие крупным авиакомпаниям, а также системы бронирования номерного фонда гостиниц, принадлежащие независимым кон-

сорциумам). Ввиду дороговизны включения в указанные системы электронного бронирования независимая гостиница не может себе этого позволить.

Во-вторых, формирование качественной гостиничной услуги, являющейся залогом успешной деятельности гостиничного предприятия, зависит от множества факторов, таких как оформление интерьера, качество оборудования, уровень квалификации персонала, обеспечение безопасности проживающих и их имущества и др. Поэтому мировые гостиничные сети имеют собственные нормативы и стандарты оснащения помещений, а также технологию и стандарты обслуживания. Для обеспечения соответствия принятым нормативам и стандартам гостиницы вынуждены прибегать к созданию крупных централизованных специализированных предприятий, обеспечивающих снабжение гостиниц, производство и ремонт оборудования и мебели. Затрачивать значительные суммы денег на эти цели в состоянии только крупные гостиничные сети.

В-третьих, ориентация гостиниц на повышение уровня загрузки, поиск новых клиентов и сохранение имеющихся предопределяет необходимость регулярного системного исследования, мониторинга и анализа конъюнктуры рынка гостиничных услуг, клиентуры, гостиниц-конкурентов, проведения активной рекламной и сбытовой политики, требующей использования значительных финансовых, информационных и человеческих ресурсов.

И, наконец, насущная потребность в совершенствовании профессионализма и повышении квалификации кадров гостиниц, влияние на качество обслуживания которых недопустимо недооценивать, предполагает наличие собственной системы подготовки и повышения квалификации персонала, а значит — очередной существенной статьи расходов.

В целом основные преимущества гостиничных сетей, обеспечивающие стремительное развитие и успех сетевых компаний в гостиничном бизнесе, сводятся к следующему:

- 1) бренд, узнаваемый и воспринимаемый потребителями гостиничных услуг как гарантия качества, позволяет избежать высоких затрат на развитие и продвижение новой сетевой марки, без особого труда привлечь и сохранить клиента;
- 2) стандартизация продукта, унификация систем управления и подготовки кадров увеличивает набор дополнительных услуг, обеспечивает лучшую заполняемость и повышает эффективность и рентабельность участников сети;
- 3) низкие издержки по сравнению с независимыми отелями накупаемые расходные материалы, инженерное обслуживание, декораторов, рекламу и маркетинг гостиничных услуг, обусловленные масштабом закупок, а следовательно, экономией в цене, а также распределением затрат на все отели сети;
- 4) единая система бронирования.

Однако, несмотря на неоспоримые преимущества функционирования сетевого гостиничного бизнеса, не-



зависимые гостиницы, которые по-прежнему составляют значительный сегмент мирового рынка гостиничных услуг, выигрывают за счет использования специфических особенностей своего месторасположения, возможности свободно привносить элемент уникальности в сервис, интерьер и управление. Гостиницы, входящие в международные гостиничные сети, ограничены в этом, поскольку стремление к повторению положительного опыта и имиджа во всех отелях сети, тиражирование апробированных методов работы, стандартизация гостиничного продукта, с одной стороны, упрощают процесс подготовки персонала, контроль за качеством услуг и управление гостиницей в целом, а также позволяют удовлетворять запросы широкого круга потребителей, но с другой — неизбежно влекут «усреднение» гостиничного продукта. К тому же ввиду сложности структуры сетевой компании возникают трудности с эффективным контролем, что выражается в потере гибкости управления, неоперативности принятия решений.

В свете настоящего исследования важно подчеркнуть характерные особенности (признаки) гостиничной сети:

- 1) формальные элементы, обеспечивающие узнаваемость и единство восприятия входящих в состав сети объектов: торговая марка (бренд), единство стиля (архитектура и интерьер), обозначений и внешней информации, схожесть в территориальном расположении;
- 2) единая структура объединяемых в сети отелей;
- 3) одинаковый уровень обслуживания и комфорта;
- 4) единая стратегия функционирования: стандартизация обслуживания, маркетинга, продаж;
- 5) единое управление: администрацией сети, профессиональной управляющей компанией по контракту или по договору франчайзинга.

Как и при зарождении сетевой формы организации гостиничного бизнеса, так и в настоящее время многие владельцы отелей, особенно в европейских странах, по-прежнему выбирают независимость, используя исключительно собственные ресурсы. Экономическая эффективность такого рода управления обуславливается лишь присущими отелям историческими традициями, а также созданием постоянного круга избранных клиентов. Очевидными проблемами таких сетей являются сезонный характер наполняемости отелей и их ограниченная известность.

Однако преобладающей тенденцией в развитии гостиничного бизнеса становится взаимодействие различных отелей между собой. Такое взаимодействие может принимать различные формы — управление по контракту либо по договору франшизы.

Управляющая компания представляет собой самостоятельное юридическое лицо, связанное с управляемыми им объектами договорами и осуществляющее общее руководство и контроль за соблюдением единых стандартов.

В рамках франчайзинговых отношений франчайзер, правообладатель торговой марки (бренда), системы бронирования, ноу-хау, предоставляет франчайзи право их использования за периодические отчисления, которые

исчисляются, как правило, в процентном выражении от валового дохода. При этом франчайзер не вмешивается в оперативное управление отелем, а лишь контролирует соблюдение стандартов системы.

Наряду с договором франшизы широкое распространение получил контракт на управление (management contract). Объединение гостиниц происходит путем заключения контракта на управление между владельцем организации и компанией, главным направлением деятельности которой является профессиональное управление гостиницами на данном сегменте рынка. Компания, вступающая в управление по контракту, не получает никаких прав на имущество организации. По контракту компания обычно имеет ограниченную финансовую ответственность и во всех случаях получает доход, который зависит от величины прибыли гостиницы [4].

На современном этапе развития сформировались следующие тенденции международного рынка гостиничных услуг:

1. Одной из тенденций развития сетевой формы организации гостиничного бизнеса в последнее время стала активизация деятельности зарубежных гостиничных сетей на региональных рынках. Последние достигают такой точки развития, когда становятся интересными для международных компаний. Несмотря на то, что стратегические преимущества имеют сетевые формы организации гостиничного бизнеса в отношении отелей класса 4–5 звезд, при выходе на региональный рынок ориентация делается преимущественно на наиболее востребованные экономичные трехзвездочные гостиницы.

2. Большинство международных гостиничных сетей в настоящее время «осторожничают» и предпочитают не выступать владельцами отелей, входящих в сеть, а, избегая траты собственных средств, предоставляют отелям сетевые имена, управляют ими и осуществляют контроль за качеством предоставляемых услуг на основании договорных соглашений (франшизы, контракта на управление).

3. Стоит признать, что такого рода опасения вовсе не беспочвенны и имеют объективные причины: высокие риски ведения бизнеса, в частности высокая стоимость земельных участков и сложность доступа к ним, непрозрачность рынка в целом, нестабильность политической и экономической обстановки, а также отсутствие методов адаптации применяемых маркетинговых моделей гостиничных услуг к «национальным» особенностям новых регионов.

4. В современных условиях ведения бизнеса отчетливо проявляется тенденция заинтересованности девелоперов (промышленных и сырьевых холдингов) в равноправном партнерстве с международными гостиничными сетями. Данный интерес к гостиничному направлению, в первую очередь, вызван относительной насыщенностью других сегментов коммерческой недвижимости, торговых и бизнес-центров при явном дефиците качественных гостиничных услуг. Открытие «высокозвездных» отелей не



только положительно сказывается на статусе девелопера, но и позволяет заявить о ранее не применявшихся стандартах обслуживания.

5. Еще одна тенденция связана с оказанием международными сетями положительного влияния на правительство и парламент, а значит, и на экономику страны в целом посредством инициирования и лоббирования «правильных» экономических реформ. Ведь доходы отелей в большей мере зависят от таких факторов, как развитая инфраструктура и отсутствие барьеров для инвестиционных вложений.

6. Международные гостиничные сети на современном этапе развития от однонациональных капиталов перешли к политике сотрудничества, реализации совместных программ. Эта тенденция находит проявление в образовании глобальных союзов корпораций [10].

7. Обнаруживается некоторое противоречие в процессе возрастания значимости гостиничных сетей в управлении мировым гостиничным хозяйством: с одной стороны, укрупняются и расширяются международные гостиничные сети, с другой — создаются национальные гостиничные цепочки, успешно конкурирующие с интернациональными монополиями.

Таким образом, в результате проведенного исследования концепции сетевой формы организации гостиничного бизнеса, сущности и характерных особенностей гостиничных сетей, а также анализа имеющих место в литературе определений понятия «гостиничная сеть» автор

предлагает следующую дефиницию исследуемого явления: гостиничная сеть — это взаимосвязанная система аналогичных гостиничных объектов, централизованно управляемых под одним брендом и использующих единые стратегические действия (стандарты качества, обслуживания, снабжения, концепция продвижения продукта) на основе общей системы информационного взаимодействия (системы бронирования и глобальные дистрибутивные системы). Используемое понятие синонимично выражению «гостиничная цепь», но в то же время требует разграничения с дефинициями «корпорация», «консорциум», «транснациональная компания», «ассоциация».

Как показало настоящее исследование, становление и расширение международных гостиничных сетей обусловлено развитием мирового рынка гостиничных услуг и отражает общую тенденцию к глобализации и транснационализации экономики. Сетевые формы организации гостиничного бизнеса постепенно занимают ведущее место среди различных форм хозяйствующих систем. Стоит отметить, что современные международные гостиничные сети как один из самых прибыльных элементов индустрии туризма и гостеприимства находятся в поиске оптимальных вариантов эффективного развития. Несомненно, будущее индустрии гостеприимства — за наиболее эффективным способом ведения хозяйства в гостиничном бизнесе — международными гостиничными сетями.

#### Литература:

1. Александрова, А. Ю. Международный туризм: учеб. пособие / А. Ю. Александрова. — М.: Аспект Пресс, 2002. — 470 с. [Электронный ресурс] // Все о туризме: туристическая библиотека. — Режим доступа: <[http://tourlib.net/books\\_tourism/aleks.htm](http://tourlib.net/books_tourism/aleks.htm)>. — Дата доступа: 01.03.2012.
2. Гостиничная цепь [Электронный ресурс] // Курортный магазин. — Режим доступа: <[http://www.kurortmag.ru/dictionary/G/Gostinichnaja\\_ser](http://www.kurortmag.ru/dictionary/G/Gostinichnaja_ser)>. — Дата доступа: 01.03.2012.
3. Жоглева, М. Успех в гостиничном бизнесе обеспечен сетевым компаниям / М. Жоглева [Электронный ресурс] // ProHotel: портал про гостиничный бизнес. — Режим доступа: <<http://www.prohotel.ru/articles-19479/0>>. — Дата доступа: 01.03.2012.
4. Жукова, М. А. Менеджмент в туристском бизнесе / М. А. Жукова. — М.: КНОРУС, 2006. — 192 с. [Электронный ресурс] // Все о туризме: туристическая библиотека. — Режим доступа: <[http://tourlib.net/books\\_tourism/aleks.htm](http://tourlib.net/books_tourism/aleks.htm)>. — Дата доступа: 01.03.2012.
5. История развития гостиничного бизнеса [Электронный ресурс] // Гостиничный бизнес в России. — Режим доступа: <<http://turgostinica.ru/gostinichny-biznes-i-ego-razvitie-v-sovremennich-us/1-2-istoriya-razvitiya-gostinichnogo-biznesa/vse-stranitsi.html>>. — Дата доступа: 01.03.2012.
6. История развития гостиничного хозяйства [Электронный ресурс] // Казахстанский туризм. — Режим доступа: <<http://www.kazatur.narod.ru/gost/z2.HTML>>. — Дата доступа: 01.03.2012.
7. Катъкало, В. С. Международные гостиничные сети: специфика организации и типология стратегий развития. Часть 3 / В. С. Катъкало, В. Н. Мукба [Электронный ресурс] // Продажа недвижимости: информационный портал. — Режим доступа: <<http://ros-nedvigimost.ru/publikaciya-polnaya/534>>. — Дата доступа: 01.03.2012.
8. Путилина, Е. Л. Формирование и развитие национальных гостиничных сетей в России: автореф. дис.... канд. экон. наук: 08.00.05 / Е. Л. Путилина; ФГБОУ ВПО «Гос. ун-т управления». — М., 2011. — 27 с.
9. Смирнова, М. Гостиничные сети [Электронный ресурс] // Индустрия гостеприимства. — Режим доступа: <<http://www.new-hotel.ru/site/hotel-exploit/hotel-network>>. — Дата доступа: 01.03.2012.
10. Талдыкин, А. С. Международный опыт развития гостиничного бизнеса и его значение для России: автореф. дис.... канд. экон. наук: 08.00.14 / А. С. Талдыкин; Рос. ун-т дружбы народов. — М., 2008. — 21 с.

11. Top-10 крупнейших гостиничных групп мира [Электронный ресурс] // Мир роскоши. — Режим доступа: <<http://luxemir.com/oteli-i-kurorty/318-top-10-krupnejshix-gostinichnyx-grupp-mira.html>>. — Дата доступа: 01.03.2012.
12. Суховская, Д. Н. Роль концепции креативного города в условиях вступления Российской Федерации во Всемирную Торговую Организацию // European Social Science Journal Европейский Журнал Социальных Наук. — Москва. — 2013. — № 9 (36). — Т. 1. — с. 41–50.
13. Ingram, P. L. The Rise of Hotel Chains in the United States, 1896–1980 / P. L. Ingram. — New York; London: Garland Publishing, Inc., 1996. — 159 p.
14. Martorell Cunill O. The Growth Strategies of Hotel Chains: Best of Business Practices by Leading Companies / O. Martorell Cunill. — New York: Haworth Hospitality Press, 2006. — 213 p.

## Анализ практики социально-правового обеспечения государственных гражданских служащих в субъектах Российской Федерации

Корнилова Светлана Васильевна, кандидат социологических наук, доцент;  
Смирнов Денис Александрович, магистрант  
Оренбургский государственный институт менеджмента

*В рамках реализации государственных гарантий гражданских служащих государственными органами субъектов Российской Федерации, рассматриваются меры и механизмы социально-правового обеспечения этой категории.*

**Ключевые слова:** государственная гражданская служба, государственный орган, социально-правовое обеспечение, государственные гарантии.

В современном российском обществе государственная служба является социально-экономическим институтом с ярко выраженными особенностями и особым видом трудовой деятельности, требующая специального регулирования, так как связана с особой миссией и повышенной ответственностью государственных служащих.

Одним из первых официальных документов в формировании правового фундамента государственной службы стал Указ Президента Российской Федерации от 22 декабря 1993 года, утвердивший Положение о федеральной государственной службе, которым нормативно закрепились основные принципы формирования государственной службы.

Данный указ в истории остался актом рамочного характера, но, «сыграл роль довольно сильного организационного толчка для сосредоточения усилий в целях скорейшего решения чрезвычайно актуальной и сложной социальной проблемы — создания в России качественно нового государственного устройства, свободного от партократизма и тоталитаризма» [13. с. 5].

В начале XXI века в Российской Федерации сформировались конституционные основы государственной службы как важнейшего механизма государственного управления, принципиально отличающегося от действовавшей ранее административной системы управления.

Однако состояние государственной службы Российской Федерации характеризовалось наличием ряда проблем, среди которых было несоответствие социального

и правового положения государственного служащего, степени возлагаемой на него ответственности и уровню законодательных ограничений, существующих на государственной службе.

Значительную роль в реформировании государственной службы как приоритетного направления в области государственного строительства сыграл Федеральный закон от 27 мая 2003 г. № 58-ФЗ «О системе государственной службы Российской Федерации», который законодательно закрепил, что система государственной службы Российской Федерации включает в себя три вида государственной службы:

1. гражданскую;
2. военную;
3. правоохранительную.

Военная и правоохранительная службы являются видами федеральной государственной службы и находятся в исключительном ведении Российской Федерации.

В свою очередь государственная гражданская служба подразделяется на федеральную государственную гражданскую службу и государственную гражданскую службу субъектов Российской Федерации [4].

Каждый вид государственной службы имеет свое правовое оформление, характеризуется специальным правовым статусом, который устанавливается соответствующими нормативными актами.

Государственная гражданская служба как вид представляет собой профессиональную служебную деятель-

ность граждан на должностях по обеспечению исполнения полномочий федеральных государственных органов, государственных органов субъектов Российской Федерации, а также лиц, замещающих государственные должности, как Российской Федерации, так и ее субъектов/ [5]

Повышение уровня социальной защищенности государственных служащих, совершенствование системы государственных гарантий, создание современной системы материального и нематериального стимулирования труда государственных служащих, оптимизация порядка оплаты труда на государственной службе являются необходимыми условиями успешного развития системы государственной службы, эффективного достижения поставленных перед нею целей. [20]

Социальное обеспечение государственных гражданских служащих осуществляется на основе нормативных актов, среди которых определяющее значение имеют:

— Конституция Российской Федерации, принятая в 1993 году, заложившая основы государственного социального страхования, гарантирующая социальное обеспечение по возрасту, в случае болезни, инвалидности, потери кормильца, для воспитания детей и в иных случаях, установленных законом; [1]

— Трудовой кодекс Российской Федерации, закрепивший обязанность работодателя, осуществлять обязательное социальное страхование работников в порядке, установленном федеральными законами, а также возмещать вред, причинённый работникам, в связи с исполнением ими трудовых обязанностей, компенсировать моральный ущерб; [3]

— Закон Российской Федерации от 27.11.1992 № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации»;

— Федеральный закон от 24.07.1998 № 125-ФЗ «Об обязательном социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний», в соответствии с которым обеспечение по страхованию осуществляется:

- в виде пособия по временной нетрудоспособности, назначаемой в связи со страховым случаем и выплачиваемого за счёт средств на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний;

- в виде страховых выплат (единовременной страховой выплаты застрахованному, либо лицам, имеющим право на получение такой выплаты в случае его смерти; ежемесячных страховых выплат застрахованному, либо лицам, имеющим право на получение таких выплат в случае его смерти). [6]

- в виде оплаты дополнительных расходов, связанных с медицинской, социальной и профессиональной реабилитацией застрахованного при наличии прямых последствий страхового случая.

— Федеральный закон от 16.07.1999 № 165-ФЗ «Об основах обязательного социального страхования», в соответствии с которым обязательное социальное страхо-

вание является частью государственной системы социальной защиты населения и представляет собой систему создаваемых государством правовых, экономических и организационных мер, направленных на компенсацию или минимизацию последствий изменения материального и (или) социального положения работающих граждан вследствие признания их безработными, трудового увечья или профессионального заболевания, инвалидности, болезни, травмы, беременности и родов, потери кормильца, а также наступления старости, необходимости получения медицинской помощи, санаторно-курортного лечения и т. д. [7]

— Федеральный закон от 15.12.2001 № 167-ФЗ «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации»;

— Федеральный закон от 15.12.2001 № 166-ФЗ «О государственном пенсионном обеспечении в Российской Федерации», в соответствии с которым право на пенсию по государственному пенсионному обеспечению имеют, в том числе федеральные государственные гражданские служащие, а также члены их семей;

— Федеральный закон от 17.12.2001 № 173-ФЗ «О трудовых пенсиях в Российской Федерации».

Законодательно правовые основы социальной защиты государственных служащих впервые были закреплены в Федеральном законе от 31 июля 1995 № 119-ФЗ «Об основах государственной службы Российской Федерации» в соответствии, с которым государственному служащему на федеральном уровне и уровне субъекта Российской Федерации гарантировалось:

- надлежащие материально-технические условия работы;

- денежное содержание и иные выплаты, предусмотренные федеральными законами и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации, законами и иными правовыми актами субъектов РФ;

- ежегодный оплачиваемый отпуск;

- медицинское обслуживание его и членов семьи, в том числе после выхода на пенсию;

- переподготовка (переквалификация) и повышение квалификации с сохранением денежного содержания на период обучения;

- обязательность получения согласия на перевод на другую государственную должность государственной службы. За исключением случаев, предусмотренных федеральным законом;

- пенсионное обеспечение за выслугу лет и пенсионное обеспечение членов семьи государственного служащего в случае его смерти, наступившей в связи с исполнением им должностных обязанностей;

- обязательное государственное страхование на случай причинения вреда имуществу в связи с исполнением госслужащим должностных обязанностей;

- защита госслужащего и членов его семьи от насилия, угроз, других неправомерных действий в связи с исполнением им должностных обязанностей в порядке, установленном федеральным законом. [19 с.405]

Этот закон, ныне утративший силу, устанавливал особый характер правового режима государственных служащих по сравнению со служащими государственных учреждений и определил тенденцию усиления различий между государственно-правовым и частно-правовым режимом.

Под гарантиями на государственной службе понимаются различного рода денежные возмещения дополнительных затрат и ограничений, возникающих в связи с выполнением служащими служебных заданий. Государственные гарантии прежде предъявляются гражданскому служащему при прохождении службы. Компенсируя трудности государственной службы, они как бы уравнивают её правовой режим, предоставляя гражданским служащим определённые льготы и преимущества по сравнению с другими категориями работников. [20]

Основной целью государственных гарантий гражданских служащих является обеспечение их социальной и правовой защищённости.

Государственные гарантии государственных служащих выполняют следующие функции:

- повышение мотивации эффективного исполнения ими своих должностных обязанностей;
- укрепление стабильности профессионального состава кадров гражданской службы;
- компенсация ограничений, установленных для служащих действующим законодательством. [20]

В соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 16 августа 1995 «О некоторых социальных гарантиях лиц, замещающих государственные должности Российской Федерации и должности федеральных государственных служащих августа жизнь и здоровье государственного служащего подлежали обязательному государственному страхованию за счёт средств соответствующего государственного бюджета, выделяемых каждому государственному органу в порядке, установленном законодательством. [8]

Следующий этап активизации совершенствования правового регулирования государственных гарантий государственных гражданских служащих был связан с утверждением Президентом Российской Федерации 15 августа 2001 Пр-1496 «Концепции реформирования системы государственной службы Российской Федерации», где одним из основных принципов была названа социальная и правовая защищённость государственного служащего за счет установления соответствующих государственных социальных гарантий.

Концепция предлагала в качестве компенсации законодательных ограничений на государственной службе, а также тягот и лишений, связанных с её прохождением в отдельных видах государственной службы, государственным служащим предоставить соответствующие этим видам государственные социальные гарантии. Соответственно, государственным служащим должно обеспечиваться единство основных государственных социальных гарантий независимо от уровня и вида государственной службы.

Дополнительные государственные социальные и иные гарантии государственным служащим должны устанавливаться с учетом особенностей вида государственной службы.

Кроме этого, государственным служащим должны гарантироваться надлежащие условия для исполнения должностных (служебных) обязанностей: право на профессиональный рост, отдых, страхование жизни и здоровья, специальное медицинское страхование и обеспечение (помощь), защита государственных служащих и членов их семей, имущества от противоправных посягательств в связи с исполнением должностных (служебных) обязанностей, обеспечение в необходимых случаях жильем или компенсация соответствующих расходов.

Ключевым практическим последствием Концепции стала утвержденная Указом Президента Российской Федерации от 19 ноября 2002 г. № 1336 Федеральная целевая программа «Реформирование государственной службы Российской Федерации (2003–2005 годы)», целями которой стали:

- кардинальное повышение эффективности государственной службы в интересах развития гражданского общества и укрепления государства;
- создание целостной системы государственной службы с учётом исторических, культурных, национальных и иных особенностей Российской Федерации [9].

С принятием Федерального закона от 27.07.2004 № 79-ФЗ «О государственной гражданской службе Российской Федерации» устанавливался особый статус регулирования государственных гарантий на гражданской службе.

Во-первых, перечень гарантий, предоставляемых государственным служащим в связи с исполнением ими профессиональной служебной деятельности, дифференцировался по видам государственной службы.

Во-вторых, основные гарантии устанавливались федеральными законами и предоставлялись всем гражданским служащим.

В-третьих, дополнительные гарантии устанавливаются правовыми актами Российской Федерации и нормативными правовыми актами субъектов Российской Федерации в случае возникновения определённых условий.

Такой подход обеспечивал равные условия прохождения гражданской службы, независимо от её уровня и вида, а также создавал необходимые предпосылки для дифференциации мероприятий по социальной защите гражданских служащих с учётом характера, особенностей, эффективности и результативности их профессиональной служебной деятельности, процессов развития гражданской службы и иных условий. [12 с.336]

Для обеспечения правовой и социальной защищённости гражданских служащих, повышения мотивации эффективного исполнения ими своих должностных обязанностей, укрепления стабильности профессионального состава кадров гражданской службы и в порядке компен-



сации ограничений, гражданским служащим гарантируется:

1) равные условия оплаты труда, а также сопоставимые показатели оценки эффективности результатов профессиональной служебной деятельности при замещении соответствующих должностей гражданской службы; Данный демократический принцип, провозглашенный Всеобщей декларацией прав человека ещё в 1948 г. подтвердил норму Трудового кодекса Российской Федерации.

В настоящее время остаются не реализованными как на федеральном уровне, так и на уровне субъектов Российской Федерации нормы Федерального закона о государственной гражданской службе в части установления особого порядка оплаты труда гражданских служащих, при котором оплата труда производится в зависимости от показателей эффективности и результативности профессиональной служебной деятельности.

Например, в Приволжском федеральном округе разработан план мероприятий по реформированию и развитию системы государственной гражданской службы, в соответствии с которым в Республике Мордовия осуществляется реализация «пилотного» направления «Внедрение показателей результативности гражданских служащих». Принят указ главы Республики Мордовия от 30 апреля 2010 г. № 77-УГ «О проведении эксперимента в рамках реализации программы Республики Мордовия «Развитие государственной гражданской службы Республики Мордовия».

2) право гражданского служащего на своевременное и в полном объёме получение денежного содержания.

Оплата труда гражданских служащих в субъектах Российской Федерации осуществляется в соответствии со статьей 50 Федерального закона о государственной гражданской службе и соответствующими актами, принятыми на уровне субъекта.

Так, в Приволжском федеральном округе помимо обязательных элементов денежного содержания в субъектах ПФО имеется практика установления:

— ежемесячных компенсационных выплат за специальный режим работы, сложность и напряженность работы;

В Республике Татарстан, где указанная выплата производится в обязательном порядке, в том числе государственным служащим, в служебные обязанности которых входит проведение правовой экспертизы правовых актов и проектов правовых актов, подготовка и редактирование проектов правовых актов и их визирование в качестве юриста или исполнителя, имеющим высшее юридическое образование.

— ежемесячной надбавки к должностному окладу за ученую степень;

Такая практика сложилась в Пермском крае.

Средний размер денежного содержания гражданских служащих субъектов Российской Федерации составляет 23,8 тыс. руб. и превышает средний размер оплаты труда в отраслях экономики региона примерно на 9,9 тыс. руб.

Наибольший размер денежного содержания установлен в Самарской области —

34,9 тыс. руб., Нижегородской и Оренбургской областях — по 31,7 тыс. руб. Необходимо отметить, что в указанных субъектах размер средней заработной платы по отраслям экономики превышает 14 тыс. руб., тогда как средний размер заработной платы в Приволжском федеральном округе 13,9 тыс. руб.

Наименьший размер среднего денежного содержания зафиксирован в Чувашской Республике и Республике Мордовия 17,6 тыс. руб. и 18,3 тыс. руб. соответственно, где также наименьший размер средней заработной платы в отраслях экономики 12,1 тыс. руб. и 11 тыс. руб. соответственно. [14]

3) условия прохождения гражданской службы, обеспечивающие исполнение должностных обязанностей в соответствии с должностным регламентом;

4) отдых, обеспечиваемый установлением нормальной продолжительности служебного времени, предоставлением выходных дней и нерабочих праздничных дней, а также ежегодных оплачиваемых основного и дополнительных отпусков.

Время, в течение которого гражданский служащий свободен от исполнения обязанностей и которое он может использовать по своему усмотрению, называется временем отдыха, которое различается по видам следующим образом:

- перерывы в течение рабочего дня;
- ежедневный отдых;
- выходные дни (еженедельный непрерывный отдых);
- нерабочие праздничные дни;
- отпуска.

В соответствии с нормами Трудового кодекса гражданским служащим предоставляются перерывы в течение рабочего дня, ежедневный отдых, выходные дни, а также нерабочие праздничные дни.

Отпуск гражданского служащего субъектов ПФО имеет свои особенности и состоит из:

- основного оплачиваемого отпуска (30–35 календарных дней в зависимости от замещаемой должности);
- дополнительных оплачиваемых отпусков.

Дополнительные оплачиваемые отпуска предоставляются:

- за выслугу лет (исчисляются из расчета один календарный день за каждый год гражданской службы, но не более 10 календарных дней);
- за ненормированный рабочий день (не менее 3-х календарных дней);
- в связи с тяжелыми, вредными и (или) опасными условиями гражданской службы (не менее 7 календарных дней).

В указанных субъектах обычно ненормированный служебный день компенсируется предоставлением дополнительных дней отпуска.

Однако норма об оплате труда за исполнение должностных обязанностей за пределами нормальной продол-



жительности служебного времени как сверхурочной работы, не нашла широкого применения.

Вместе с этим по решению представителя нанимателя предусматривается предоставление отпуска без сохранения денежного содержания по письменному заявлению гражданского служащего, по семейным обстоятельствам и иным уважительным причинам гражданскому служащему может предоставляться отпуск без сохранения денежного содержания продолжительностью не более одного года. [14]

5) медицинское страхование гражданского служащего и членов его семьи, в том числе после выхода гражданского служащего на пенсию за выслугу лет.

Медицинское обеспечение гражданских служащих состоит из следующих элементов:

- медицинское страхование гражданского служащего и членов его семьи, в том числе после выхода гражданского служащего на пенсию за выслугу лет,

- ежегодная диспансеризация;

- санаторно-курортное обслуживание. [4]

Первые две гарантии предусмотрены Федеральным законом о государственной гражданской службе и реализуются в рамках территориальных программ обязательного медицинского страхования в соответствии с Законом Российской Федерации от 28 июня 1991 г. № 1499–1 «О медицинском страховании граждан Российской Федерации».

Добровольное медицинское страхование, которое обеспечивает гражданским служащим получение дополнительных медицинских и иных услуг, сверх установленных программами предусмотрено в Самарской области, где из областного бюджета выделено 42,6 млн. руб. и Ямало-Ненецком автономном округе.

В Нижегородской области на дополнительное медицинское обслуживание гражданских служащих, в том числе на оказание высокотехнологичной помощи в 2013–2014 гг. выделено около 60 млн. руб.

В соответствии с Приказом Министерства здравоохранения и социального развития Российской Федерации от 14 декабря 2009 г. № 984 н субъекты Российской Федерации должны предусмотреть финансирование мероприятий по диспансеризации, а государственные органы утвердить графики ее прохождения.

Целью диспансеризации является определение рисков развития заболеваний, раннего выявления имеющихся заболеваний, в том числе препятствующих прохождению гражданской службы, сохранение и укрепление физического и психического здоровья гражданского служащего.

Так в Республике Марий Эл и Нижегородской области приняты все необходимые нормативные правовые акты и проведена диспансеризация в полном объеме.

Правовое обеспечение государственной гарантии по санаторно-курортному обслуживанию осуществляется субъектами Российской Федерации самостоятельно и осуществляется путем:

предоставления путевки в лечебно-оздоровительное учреждение;

либо компенсации стоимости приобретенной путевки на санаторно-курортное лечение.

В Пензенской области в 2009–2013 г. наибольшее количество гражданских служащих воспользовалось указанной гарантией, где на одного гражданского служащего в среднем израсходовано около 25 тыс. руб.

В Самарской области на одного гражданского служащего израсходовано в среднем 75 тыс. руб., в Республиках: Мордовия — 31 тыс. руб., Башкортостан — 14,2 тыс. руб., Марий Эл — 13,3 тыс. руб.

6) обязательное государственное социальное страхование на случай заболевания или утраты трудоспособности в период прохождения гражданской службы либо сохранение денежного содержания при временной нетрудоспособности, а также во время прохождения обследования в медицинской организации, оказывающей специализированную медицинскую помощь;

С принятием второй части Гражданского Кодекса Российской Федерации обязательное государственное страхование было определено в системе гражданско-правового регулирования.

Гражданский кодекс устанавливает обязательное государственное страхование жизни, здоровья и имущества государственных служащих определенных категорий.

Обязательное государственное страхование осуществляется за счет средств, выделяемых на эти цели из соответствующего бюджета органам исполнительной власти и на основании законов и иных правовых актов о таком страховании указанными в этих актах государственными страховыми или иными государственными организациями либо на основании договоров страхования, заключаемых страховщиками и страхователями. [2]

7) выплаты по обязательному государственному страхованию в случаях, порядке и размерах, установленных соответственно федеральными законами и законами субъектов Российской Федерации.

Выплаты по обязательному государственному страхованию на уровне субъекта Российской Федерации предусмотрены только в Республике Мордовия, где из республиканского бюджета на страхование было потрачено 1437,3 тыс. руб. При этом, только 14 гражданских служащих воспользовались указанной гарантией.

8) возмещение расходов, связанных со служебными командировками;

9) возмещение расходов, связанных с переездом гражданского служащего и членов его семьи в другую местность, при переводе гражданского служащего в другой государственный орган;

10) защита гражданского служащего и членов его семьи от насилия, угроз и других неправомерных действий в связи с исполнением им должностных обязанностей в случаях, порядке и на условиях, установленных федеральным законом;

11) государственное пенсионное обеспечение в порядке и на условиях, установленных федеральным законом о государственном пенсионном обеспечении граждан Российской Федерации, проходивших государственную службу, и их семей. [4]

В соответствии с этим положением государственным служащим гарантируется соотносительность основных условий государственного пенсионного обеспечения граждан, проходивших государственную службу Российской Федерации, которым назначаются следующие виды пенсий: 1) пенсия за выслугу лет; 2) пенсия по старости; 3) пенсия по инвалидности; 4) пенсия по случаю потери кормильца; 5) социальная пенсия. Право на пенсионное обеспечение имеют также и члены семей, специальным видом для государственных гражданских служащих является пенсия за выслугу лет, которая назначается при наличии следующих условий: а) стаж государственной гражданской службы (выслуга лет) не менее 15 лет; б) замещение должности государственной гражданской службы не менее 12 полных месяцев; в) факт увольнения с должности государственной гражданской службы; г) увольнение со службы должно быть произведено по основаниям, установленным законодательством.

В зависимости от субъекта Российской Федерации размер месячного денежного содержания, исходя из которого, гражданскому служащему устанавливается пенсия за выслугу лет, не превышает от 1,8 до 3 должностных окладов по замещаемой перед увольнением должности гражданской службы.

Например, в Республике Марий Эл указанный размер не превышает 2,8 оклада денежного содержания (должностной оклад и оклад за классный чин), установленного гражданскому служащему, а размер пенсии не может быть ниже 2562 рублей и подлежит индексации с учетом уровня инфляции.

Наибольший средний размер пенсионного обеспечения гражданских служащих в Пермском крае и Нижегородской области — 14,6 и 13,1 тыс. руб.

Гражданскому служащему гарантируется государственное пенсионное обеспечение, которое определяется законами и иными нормативными правовыми актами субъекта Российской Федерации.

Средний размер пенсии гражданского служащего по субъектам Российской Федерации — 10,8 тыс. руб., тогда как средний размер трудовой пенсии по старости — 6,9 тыс. руб. Соответственно, пенсия гражданского служащего превышает трудовую пенсию по старости примерно на 35,7 %.

Пенсионное обеспечение гражданских служащих в Самарской и Саратовской областях реализуется путем установления доплаты к трудовой пенсии по старости.

Необходимым условием для назначения пенсии за выслугу лет является стаж государственной гражданской службы, как правило, не менее 15 лет.

В соответствии с федеральным законом о государственной гражданской службе, устанавливающим не

только основные, но и дополнительные гарантии гражданских служащих, к которым относятся:

1. Дополнительное профессиональное образование с сохранением на этот период замещаемой должности гражданской службы и денежного содержания, предоставляемое во всех субъектах Российской Федерации.

Наибольшее количество служащих, охваченных всеми формами дополнительного образования в процентном соотношении от общего количества гражданских служащих в соответствующем субъекте Российской Федерации в Пензенской области (20,6 %), в Республике Татарстан (19,4 %), в Кировской области (19,1 %).

2. Транспортное обслуживание, обеспечиваемое в связи с исполнением должностных обязанностей. Выплата компенсации за использование личного транспорта в служебных целях производится только в Республике Татарстан и Нижегородской области (воспользовались 19 и 6 гражданских служащих соответственно).

3. Единовременную субсидию на приобретение жилого помещения один раз за весь период гражданской службы. Необходимым условием получения указанной гарантии является нуждаемость в улучшении жилищных условий.

Решение этого вопроса в субъектах Российской Федерации осуществляется различными способами:

— предоставление единовременной субсидии на приобретение жилого помещения;

— предоставление служебного жилого помещения;

— получение жилого помещения по договору социального найма;

— участие гражданского служащего в различных целевых программах;

— компенсация расходов, связанных с поднаймом или арендой жилого помещения.

Норматив общей площади жилого помещения для расчета размера единовременной выплаты в субъектах Российской Федерации соответствует федеральному нормативу и составляет:

33 кв. метра общей площади жилья — на 1 человека;

42 кв. метра общей площади жилья — на семью из 2 человек;

18 кв. метров общей площади жилья на каждого члена семьи — на семью из 3-х и более человек.

В настоящее время в большинстве субъектов Российской Федерации приняты необходимые нормативные правовые акты. Однако реальное предоставление субсидии осуществляется лишь в отдельных регионах.

Средний размер предоставляемой субсидии составляет 949,5 тыс. руб. на одного гражданского служащего субъекта Российской Федерации. В ПФО общий размер денежных средств, выплаченных гражданским служащим составил свыше 63 млн. руб.

Право на получение жилья по договору социального найма имеют гражданские служащие, признанные в установленном порядке, нуждающимися в улучшении жилищных условий.

Участие гражданского служащего в целевых программах по улучшению жилищных условий чаще всего осуществляется в качестве гражданина, члена молодой семьи, работника бюджетной сферы.

Гражданские служащие Республики Мордовия, состоящие на учете на улучшение жилищных условий по месту работы, до улучшения своих жилищных условий имеют право на компенсацию понесенных расходов, связанных с поднаймом или арендой жилой площади. [14]

4. Возмещение расходов, связанных с переездом гражданского служащего и членов его семьи в другую местность при переводе гражданского служащего в другой государственный орган.

Проведенный анализ реализации только в субъектах Приволжского федерального округа социально-правового обеспечения гражданских служащих позволяет нам сформулировать следующие предложения по совершенствованию данного механизма на федеральном уровне и уровне субъектов Российской Федерации.

Во-первых, на уровне субъектов Российской Федерации необходимо активизировать совершенствование социально-правового обеспечения гражданских служащих.

Во-вторых, самостоятельно регулировать соответствующие гарантии гражданских служащих субъектами Российской Федерации, исходя из того, что правовое регулирование государственной гражданской службы субъекта Федерации находится в совместном ведении Российской Федерации и субъектов Российской Федерации, а ее организация — в ведении субъекта Российской Федерации.

В-третьих, принять на уровне субъекта Российской Федерации правовых актов:

- о выплатах по обязательному государственному страхованию;

- о порядке установления оплаты труда гражданских служащих субъекта Российской Федерации, для которых оплата труда производится в зависимости от показателей

эффективности и результативности профессиональной служебной деятельности.

В-четвертых, ежегодно индексировать денежное содержание в зависимости от уровня потребительских цен и в целях обеспечения повышения уровня реального содержания заработной платы гражданских служащих.

В-пятых, увеличить долю оклада денежного содержания гражданского служащего в целях увеличения размера пенсионного обеспечения гражданских служащих.

В-шестых, рассмотреть органами государственной власти субъектов Российской Федерации возможность реализации опыта регионов по установлению ряда дополнительных гарантий гражданских служащих, таких как:

- предоставление путевки на санаторно-курортное лечение и оздоровление, либо компенсация стоимости путевки, в случае ее не использования;

- установление дополнительной ежемесячной надбавки к должностному окладу за ученую степень, а также ежемесячной компенсационной выплаты за специальный режим работы, сложность и напряженность работы;

- компенсация расходов гражданских служащих, нуждающихся в улучшении жилищных условий, связанных с поднаймом или арендой жилого помещения;

- предоставление служебного жилого помещения;

- увеличение размера суточных гражданским служащим, находящимся в служебной командировке;

- возмещение расходов на ритуальные услуги, связанные с погребением гражданского служащего, а также выплата единовременного пособия семье гражданского служащего, в случае его смерти.

- предоставление женщинам (мужчинам), являющимся гражданскими служащими, и находящимся в отпуске по уходу за ребенком до достижения им возраста трех лет, дополнительной ежемесячной выплаты.

- предоставление единовременной выплаты при увольнении на пенсию в связи с выслугой лет.

#### Литература:

1. Конституция Российская Федерация. М. Проспект. 2012. 32 с.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. От 28.12.2013) Система КонсультантПлюс: Версия Проф Дата печати: 29.05.2014
3. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30 декабря.2001 г. № 197-ФЗ. [www.consultant.ru/popular/tkrf/](http://www.consultant.ru/popular/tkrf/).
4. Федеральный закон от 27 мая 2003 г. № 58-ФЗ «О системе государственной службы Российской Федерации» (Собрание законодательства Российской Федерации. 2003. № 22. Ст. 2062).
5. Федеральный закон от 27 июля 2004 г. № 79-ФЗ «О государственной гражданской службе Российской Федерации» (Собрание законодательства Российской Федерации. 2004. № 31. Ст. 3215).
6. Федеральный закон от 24.07.1998 № 125-ФЗ «Об обязательном социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний», в соответствии с которым обеспечение по страхованию осуществляется:
7. Федеральный закон от 16 июля 1999 № 165-ФЗ «Об основах обязательного социального страхования» [fss.ru/gu/fund/about/fundamentals/64/9340.shtml](http://fss.ru/gu/fund/about/fundamentals/64/9340.shtml)
8. Указ Президента Российской Федерации от 16 августа 1995 «О некоторых социальных гарантиях лиц, замещающих государственные должности Российской Федерации и должности федеральных государственных служащих // Российская газета. 1995. 24 августа.

9. Указ Президента Российской Федерации от 19 ноября 2002 г. № 1336 «О Федеральной программе «Реформирование государственной службы Российской Федерации (2003–2005 годы)» (Собрание законодательства Российской Федерации. 2002. № 47. Ст. 4664).
10. Концепция реформирования системы государственной службы Российской Федерации, утвержденная Президентом РФ от 15.08.2001 Пр-1496 <http://www.zakonpost.ru/content/base159119>
11. Закон Республики Мордовия от 20 мая 2008 № 36-З «Об особенностях обязательного государственного страхования государственных гражданских служащих Республика Мордовия». Известия Мордовии. 22 мая 2008 года, № 74–14
12. Государственная служба. Энциклопедический словарь /Под общ. Ред. В. К. Егорова, И. Н. Барцица. М.: Изд-во РАГС, 2008. 432 С.
13. Граждан, В. Д. Государственная служба как профессиональная деятельность. Воронеж: «Квадрат», 1997. 123 с.
14. Информация постоянно действующей рабочей группой Координационного совета Приволжского федерального округа по государственной кадровой политике
15. Кабашов, С. Ю. Государственная служба основные этапы развития как науки и профессии от Древнего мира до начала XX века: Учеб. Пособие / С. Ю. Кабашов. — М.: ИНФРА-М. 2013. — 287 с.
16. Клименко, А. Оплата труда российских федеральных государственных гражданских служащих. <http://www.thec.ru/dismat/Klimenko/Klimenko.rtf>.
17. Клищ, Н. Н., Январев В. А. Государственная служба: Комплексный подход: учебник / Отв. ред. А. В. Оболонский, — М.: Изд-во «Дело» АНХ, 2009, — 512 с.
18. Матвеев, С. П. Социальная защита государственных служащих: теоретические основы построения системы, практика осуществления и проблемы правового регулирования. Воронеж. Воронежский институт МВД России. 2011. 213 с.
19. Ноздрачев, А. Ф. Государственная служба: Учебник для подготовки государственных служащих. М. «Статут», 1999. 592 С.
20. Основные и дополнительные государственные гарантии гражданских служащих. <http://isfic.info/gossab/civserv42.htm> Система ГАРАНТ: <http://base.garant.ru/195051/#ixzz3DYIZidra>.

## Ипотечное жилищное кредитование в России

Кулакова Алёна Юрьевна, магистрант

Финансово-экономический институт Тюменского государственного университета

*В статье рассматривается роль ипотечного жилищного кредитования в обеспечении населения России жильем, а также основные тенденции развития ипотечного жилищного кредитования.*

**Ключевые слова:** ипотека, недвижимость, ипотечное жилищное кредитование, просроченная задолженность, средневзвешенная ставка, долгосрочная стратегия развития ипотечного жилищного кредитования.

Ипотечное жилищное кредитование (далее ИЖК) является достаточно популярным явлением в современной России, так как оно способно решить одну из социальных проблем многих россиян — обеспечение собственным жильем. ИЖК позволяет получить жилье в пользование на начальном этапе кредитования [7].

Кроме того, ипотека позволяет недвижимости функционировать в качестве рабочего капитала, дающего кредиторам возможность получить гарантированный доход, а населению — оплатить покупку жилья. Суть ипотеки состоит в том, что кредитор в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения должником обязательств по кредиту, может обратиться за взысканием на предмет ипотеки и получить из вырученной от продажи суммы причитающийся ему долг. При этом недвижимость обладает доста-

точно высокой стоимостью и считается одним из наиболее удачных способов вложения капитала (цена на нее не подвержена значительным и непредсказуемым колебаниям) [4]. Именно поэтому ипотечное жилищное кредитование является актуальным при сложившейся в РФ проблеме неплатежей.

В последние годы большинство российских банков все больше внимания уделяют ипотечному жилищному кредитованию, стремясь избежать или ослабить воздействие экономических циклов, которое приводит к периодическому снижению объемов банковского кредитования.

В связи с этим следует сказать, что ипотечное жилищное кредитование в России на современном этапе активно развивается. Идет увеличение объемов выдаваемых



коммерческими банками ипотечных жилищных кредитов, что подтверждают данные рисунка 1. [1]

Как свидетельствуют данные рис. 1, в 2009 г. объемы рынка снижаются на 503 млн. руб. по сравнению с 2008 г., упав до значения 153 млн. руб., что стало самым низким показателем с 2006 г. Это было связано с разразившимся в мире финансовым кризисом.

Еще одним очень важным показателем ИЖК является объем просроченной задолженности по ипотечным жилищным кредитам. Несмотря на увеличение объемов ипотечных жилищных кредитов, объемы просроченной задолженности по таким кредитам снижаются [1]. Если в 2010 г. задолженность увеличилась на 10,6 млрд. руб. или 34,16 %, то в 2012 г. наблюдается снижение на 3,77 млрд. руб. или 8,31 % (таблица 1). [1]

Следует обратить внимание на изменение средневзвешенных процентных ставок по ипотечным жилищным кредитам (рисунок 2) [1]

Максимальные значения ставок по кредитам, выданным в рублях и иностранной валюте, были отмечены в 2009 г., что было обусловлено последствиями миро-

вого финансового кризиса (банки испытывали сложности с привлечением средств для выдачи кредитов). В 2010 г. наблюдается заметное снижение ставок, а в 2011 г. ставки по кредитам достигают минимального значения за рассматриваемый период (11,9 % и 9,6 %). Это было связано с тенденциями к смягчению условий кредитования, снижению процентных ставок по кредитам и требований к заемщикам, так как конкуренция на рынке ипотечного жилищного кредитования существенно возросла [3]. По прогнозам Банка России в 2014 г. снижение ставок на кредиты возможно, если рост инфляции будет замедляться до 5 %, и темпы строительства сохранятся на прежнем уровне [6]. Увеличение строительства должно способствовать росту предложения, а также повышению общей доступности жилья. Центробанк предполагал, что эта ситуация может привести к понижению ставки на 0,5–1 %.

Вместе с тем, хотя для осуществления ипотечного кредитования создаются все более благоприятные условия (создается инфраструктура рынка недвижимости, укрепляется законодательная и нормативная база, недвижимость переходит в личную собственность и т. д.), на пути

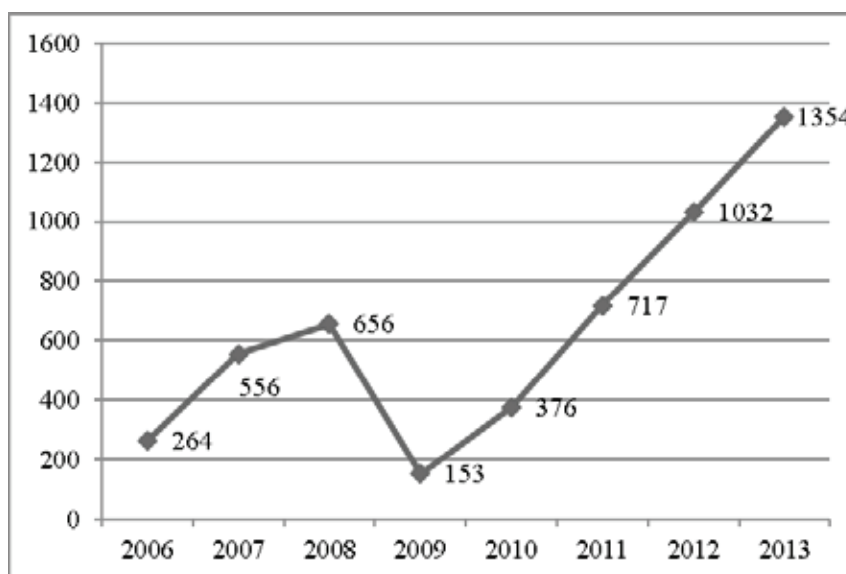


Рис. 1. Динамика объемов ипотечных жилищных кредитов в 2006–2013 гг., млрд. руб.

Таблица 1. Динамика просроченной задолженности по ипотечным жилищным кредитам в России в 2009–2013 гг., млрд. руб.

Год	Объем просроченной задолженности по ипотечным жилищным кредитам, млрд. руб.	Темп прироста объема просроченной задолженности по ипотечным жилищным кредитам, млрд. руб.	Темп роста объема просроченной задолженности по ипотечным жилищным кредитам, %
2009	31,03	-	-
2010	41,63	+10,60	+34,16
2011	45,33	+3,70	+8,88
2012	41,56	-3,77	-8,31
2013	39,65	-1,91	-4,59



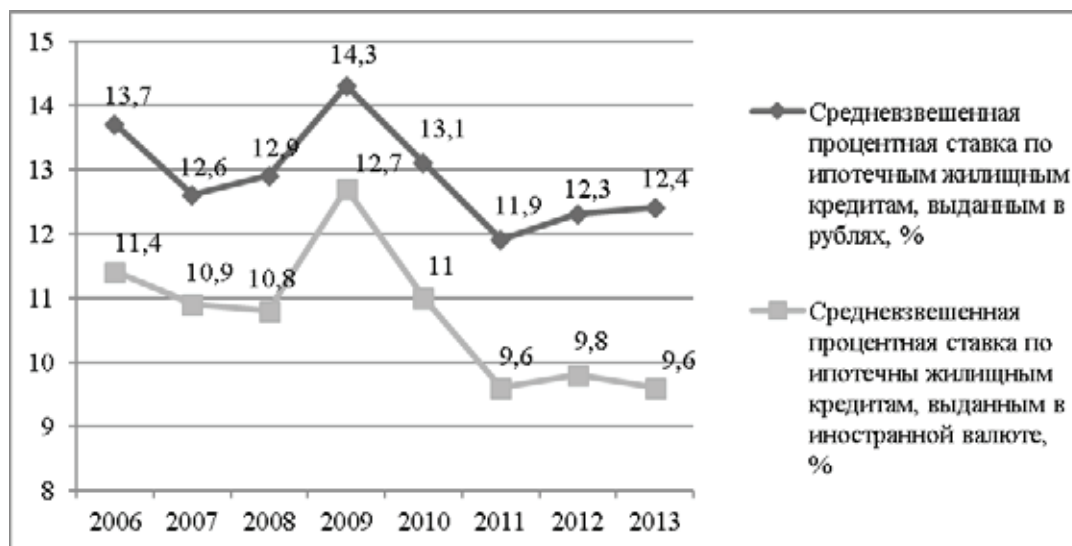


Рис. 2. Изменение ставок по ипотечным жилищным кредитам в России

его развития встают препятствия, которые необходимо преодолевать [2].

Таковыми препятствиями выступают: макроэкономическая нестабильность российской экономики, неразвитость инфраструктуры рынка ипотечных жилищных кредитов, проблема выселения жильцов из квартир, домов, заложенных по ипотечным жилищным кредитам и т. д. Преодоление этих препятствий возможно с помощью: развития вторичного рынка ипотечных жилищных кредитов; сдерживания роста цен на жилье при медленном улучшении его качества; увеличении бюджетных средств для предоставления жилищных субсидий гражданам и т. д.

Агентством по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) объединенными усилиями с Министерством экономического развития РФ, Министерством регионального развития РФ, Министерством финансов РФ, Центральным банком РФ, Федеральной службой по финансовым рынкам (ФСФР) был разработан проект долгосрочной стратегии развития ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации до 2030 года. Стратегия была одобрена Правительством РФ 19 июля 2010 года [8].

В стратегии определены основные направления развития российского ипотечного рынка на ближайшие два десятилетия, а также статус АИЖК как института развития ипотеки в стране. АИЖК, как и ранее, будет проводить мероприятия для повышения доступности ипотечных кредитов, поддерживать заемщиков, которые испытывают затруднения с выплатой ипотечного кредита, развивать рынки рефинансирования и вторичной ипотеки. В качестве приоритетных задач были выделены следующие: создание фондов маневренного жилья; содействие уменьшению срока обращения взыскания на предмет залога по ипотечному жилищному кредиту.

Ипотечный жилищный кредит должен стать для среднего класса основным механизмом приобретения жилья в собственность. Прогнозируется, что к 2030 году приоб-

ретение, строительство, наем жилья с помощью ипотечного жилищного кредитования и других форм жилищного финансирования станут доступными для 60 % российских семей. При этом, средневзвешенная ставка по ипотечному жилищному кредиту может снизиться до 6 % годовых в рублях, при условии, что инфляция будет составлять около 4 % годовых.

Однако, как считают разработчики стратегии, ее реализация зависит от внешних ограничений, которые связаны с макроэкономической конъюнктурой, изменением уровня доходов населения и их дифференциацией, политическими и демографическими рисками, региональными и местными социально-экономическими особенностями.

Повышение доступности ипотечных жилищных кредитов должно происходить за счет совершенствования условий для повышения доходов населения, стабилизации цен на жилье, снижения процентных ставок по кредитам, а не за счет искусственного улучшения условий кредита. Поэтому достижение плановых показателей, по мнению разработчиков стратегии, во многом зависит от развития системы ипотечного страхования. Именно ипотечное страхование сможет перераспределить риски в ипотечном жилищном кредитовании, позволив при этом снизить размер первоначального взноса и процентной ставки по кредиту, за счет чего повысится доступность ипотеки.

Достижение запланированных результатов возможно только при жестком соблюдении установленных требований, которые ограничивают стремление кредиторов к риску. Так, размер первоначального взноса не должен составлять меньше 20–30 % от стоимости заложенной недвижимости, а при наличии ипотечного страхования — не менее 10 %. Следует учитывать и тот факт, что поддержка заемщиков за счет бюджетных средств (долгосрочное субсидирование процентной ставки) несет в себе скрытые риски, как для бюджета, так и для заемщиков

и кредиторов, и не является приемлемым механизмом помощи заемщикам.

Следовательно, можно сделать вывод, что ипотечное жилищное кредитование является перспективным видом

кредитования, так как потребность населения в жилье постоянно возрастает. Проблемы, сдерживающие развитие ИЖК, активно решаются как государством, так и самими кредиторами.

#### Литература:

1. Аналитика и статистика ипотечного жилищного кредитования // Официальный сайт Агентства по ипотечному жилищному кредитованию. — URL:<http://www.ahml.ru/ru/agency/analytics/> (дата обращения: 12.10.14)
2. Анциферова, Е. И. Проблемы развития ипотечного жилищного кредитования в России/ Е. И. Анциферова // Международный журнал экспериментального образования. 2013. — № 8. — с. 23–34
3. Ипотечное кредитование в цифрах. Статистика выдачи ипотечных кредитов // Аналитический Центр по ипотечному кредитованию и секьюритизации «Русипотека». — URL:[http://rusipoteka.ru/ipoteka\\_v\\_rossii/ipoteka\\_statistiska/](http://rusipoteka.ru/ipoteka_v_rossii/ipoteka_statistiska/) (дата обращения: 12.10.14)
4. Комисарова, Л. А. Проблемы и пути развития ипотечного жилищного кредитования в России/ Л. А. Комисарова // Вестник НГИЭИ. 2011. — № 4 (5). — URL:<http://cyberleninka.ru/article/n/problemy-i-puti-razvitiya-ipotechnogo-zhilischnogo-kreditovaniya-v-rossii> (дата обращения: 12.10.14)
5. Мухамедгалиева, О. Е. Анализ рынка ипотечного кредитования в России/ О. Е. Мухамедгалиева // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2011. — № 26. — с. 18
6. Официальный сайт Центрального банка России. — URL:<http://www.cbr.ru/> (дата обращения: 12.10.14)
7. Савинова, В. А. Ипотечное кредитование как основа решения жилищных проблем населения: монография / В. А. Савинова. — СПб.: Изд-во СПб ГУЭФ, 2009. — 150 с.
8. Стратегия развития ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации до 2030 года. — Официальный сайт компании «Консультант Плюс». — URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=161017> (дата обращения: 12.10.14)

## Рынок страхования: состояние и основные проблемы развития

Курбонова Фируза Алижоновна, старший преподаватель  
Худжандский государственный университет имени академика Б.Гафурова (Таджикистан)

В связи с необходимостью перехода к рыночным отношениям и обоснованием формирования рыночных структур, процессы изучения рыночных институтов в Таджикистане несколько ускоряются.

Современные рыночные отношения это не те, что были на начальном этапе рыночных отношений. Для них характерна сложная структура, сложный масштаб специализированных и специфических участников, высокая степень интенсивности обменных отношений. Учитывая эти обстоятельства, а также возникшие негативные явления в экономике страны вследствие распада «железного занавеса», насущная задача создания адекватных рыночной экономике элементов рыночной инфраструктуры.

Одним из составных элементов рыночной инфраструктуры Таджикистана, получившим достаточно широкое развитие, является страховые институты. Возникшие за годы независимости страховые компании заполнили соответствующую нишу финансовой системы и стали неотъемлемой частью рыночной экономики, представляя собой один из важнейших каналов перераспределения потребностей в страховых услугах физических и юридических

лиц, в обеспечении стабильности их финансового положения.

Позитивная функция страхового рынка в условиях рыночной экономики направлена на финансовую защиту национального воспроизводственного процесса от непредвиденных обстоятельств и потребовала от Правительства Таджикистана скорейшего создания сети страховых структур, охвативших все направления экономической и общественной жизни Таджикистана.

Государство как главный инициатор реформ, т. е. она определяет особенность становления страхового рынка Таджикистана — главенствующую роль государства в создании страховых структур. Монополия бывшего страхового института СССР «Госстрах», преобразованного в Республиканскую страховую компанию ТГСК «Таджиксугурта», было закончена с принятием 20.07.1994 год за № 982 закона Республики Таджикистан «О страховой деятельности». Закон определил и закрепил законодательно-правовые институты на территории Таджикистана. В последующие годы для реорганизации частных и государственных страховых компаний в Таджикистане указами Президента Республики Таджикистан и поста-

новлениями Правительства Республики Таджикистан были созданы государственные и государственно-акционерные страховые компании. Например, такие, как Государственная акционерная страховая компания (ГАСК) «Таджиксармоя» и т. д.

Известно, что страхование в системе экономических отношений создаётся за счёт собственных средств организации, главной целью которой является возмещение потерь, связанных с несчастными случаями в той или иной стране.

Страхование — это экономическое отношение, в котором участвуют как минимум две стороны (два лица, субъекта отношения).

Одна сторона (субъект) — это страховая организация (государственная, акционерная или частная), которую называют страховщиком. Страховщик вырабатывает условия страхования (в частности, обязуется возместить страхователю ущерб при страховом событии) и предлагает их своим клиентам — юридическим лицам (предприятиям, организациям, учреждениям) и физическим лицам (отдельным частным гражданам). Страховщики — юридические лица любой, определенной законодательством организационно-правовой формы, имеющие лицензию на проведение операций страхования, ведающие созданием и расходованием средств страхового фонда. Страховщиками могут выступать государственные страховые организации, акционерные и страховые общества, общества взаимного страхования и перестраховочные компании. [2, с. 12]

Как мы уже сказали, это защита имущественных интересов населения при наступлении неблагоприятных случаев. Созданные целевые фонды денежных средств в системе страхования направляются для вероятно возникающих ущербов, как в частной, так и в хозяйственной жизни. [6, с. 25]

После принятия ряда законодательных актов и указов, на данный момент в Таджикистане функционирует 17 частных и 2 государственных страховых компаний. [10]

Несмотря на принятие закона Республики Таджикистан «О страховании» и других нормативно-правовых актов, в Таджикистане до настоящего времени нет специального контролирующего органа на страховом рынке для страховых компаний, чтобы обеспечить им достаточно быструю организацию филиалов в других регионах Таджикистана. Например, ТГСК «Таджиксугурта» имеет свои филиалы во всех областных, городских и районных центрах республики. Установлены щадящие требования, предусмотренные в законе по организации страховой компании, которые выполняют страхование субъектов и объектов по 43 видам деятельности. Однако на текущий момент времени в республике проводятся обязательные виды страхования по 16 видам, в т. ч. 14 видов обязательного страхования проводит Государственная компания «Таджиксугурта» и 2 вида добровольное которое проводит — «Таджиксармоягузор». [5]

На наш взгляд, основные причины медленного роста страховых компаний — административные барьеры

и монополия рынка страхований со стороны государства, а также, отсутствие правового механизма регулирования, что, создаёт помехи для стабильного развития и деловой активности на рынке страхования. Предположим, что размер уставного капитала составляет 4 000 минимальных окладов ( $4000 * 100 = 400\,000/4,86$  долларов = 82 304 долларов, поделённых на обменный курс доллара США, 1 доллар — 4,86 сомони курс на 01.04.2014.). Это в дальнейшем приведёт к ограничению создания страховых компаний на территории Таджикистана. Однако реализация мер и жесткое давление, как на частные, так и на государственные страховые компании, сдерживает увеличение и укрепление страховой системы Таджикистана. Речь идёт главным образом о средствах, поступающих на счета страховых компаний, из которых 60 % денег должны поступить на счёт государства.

Доля государственных страховых компаний на страховом рынке Таджикистана благодаря специализации, государственной поддержке в становлении их деятельности является, несомненно, огромной. Так, деятельность крупнейшей страховой компании АСК «Ориён иншурингз», созданной в соответствии с законом «О страховании», направлена на защиту интересов отечественных и зарубежных инвесторов, экспортёров и на развитие сотрудничества с международными страховыми компаниями. В настоящее время компания предлагает клиентам сто процентное покрытие для рисков, 90 % покрытия для коммерческих рисков и 95 % — для покрытия объединённых рисков. [1, с. 120–126]

На внутреннем рынке страхования преобладают специализированные государственные страховые компании.

ГАСК «Таджиксугурта» также специализируется на предоставлении страховой защиты сельскохозяйственному производству и сельскому населению. Такая же деятельность присуща и АСК «Ориён иншурингз», которая направлена главным образом на оказание страховых услуг юридическим и физическим лицам в городской местности Таджикистана и для предоставления широкого спектра страховых услуг для банковской системы Таджикистана, а также на комбинированные виды страхования. Частная страховая компания «Муин» специализируется на страховании ответственности заёмщика от невозврата кредита и на традиционных видах страхования по линии бизнеса. Остальная часть мелких негосударственных страховых компаний практикует предоставление услуг по широкому направлению традиционного страхования и не может составить какой-либо конкуренции крупным государственным страховым компаниям. Отсутствие достаточно широкой информации по их деятельности и специализированных изданий в республике, посвящённых рынку страхования, затрудняет проведение глубокого анализа их деятельности. [7, с. 45]

В целом, к настоящему моменту страховой рынок Таджикистана можно считать сформированным, с присутствием на нём небольшого числа крупных специализированных государственных компаний и множества мелких

негосударственных страховых компаний. Однако перечень и качество оказываемых страховых услуг не отвечают потребностям современного состояния развития экономики Таджикистана.

Как мы уже говорили, на сегодняшний день Государственное унитарное предприятия «Тоҷиксугурта» ведет работу по 36 видам страхования, из которых 13 видов обязательного страхования и 23 добровольных.

По итогам 2012 года поступившие платежи по всем видам страхования составили 50 млн. 828 тысяч 700 сомони, что на 118,8 % больше по сравнению с аналогичным периодом 2011 года (подробно см. таблицу 1).

Диаграмма составлена автором на основе Годового отчета Госстрахнадзора при Министерстве финансов Республики Таджикистан за 2013. — Душанбе, 2014. — с. 13–14.

Из рис. 1, видно, что по добровольным и обязательным видам страхования получены страховые взносы на сумму 24,6 и 26,2 млн. сомони соответственно (рост к уровню 2013 года составил 48,3 и 51,7 % соответственно). Удельный вес добровольного страхования в структуре поступлений страховых взносов возрос с 37,2 % в 2008 году до 48,3 % в 2013 году. [3, с. 76]

За отчетный период были заключены договора с более чем одним млн. юридических и физических лиц. Из них 758 тыс. 700 договоров по добровольному виду страхования и 307 тыс. 500 по обязательному виду страхования. [9, с. 130]

Необходимо отметить, что доля поступления страховых взносов ГУП «Тоҷиксугурта» на страховом рынке Таджикистана составляет 51,3 % и страховых выплат 77,5 %.

В государственный бюджет по всем видам налогов по итогам 2013 года перечислено 7 млн. 165 тысяч 254 сомони, из них 3,7 млн. составляет социальное страхование.

Поступившие платежи в ГУП «Тоҷиксугурта» по всем видам страхования за первое полугодие 2014 года составили 31 млн. 202 тыс. сомони.

За этот период были заключены договора с 618 тыс. 431 юридическими и физическими лицами. Из них 448 тыс. 290 договоров по добровольному виду страхования и 170 тыс. 141 по обязательному виду страхования. [11] Важным шагом для развития страхового рынка отечественных компаний получает свой рост в посткризисный этап, когда средний класс старается застраховать имущество и личность как это видно из таблицы 1.

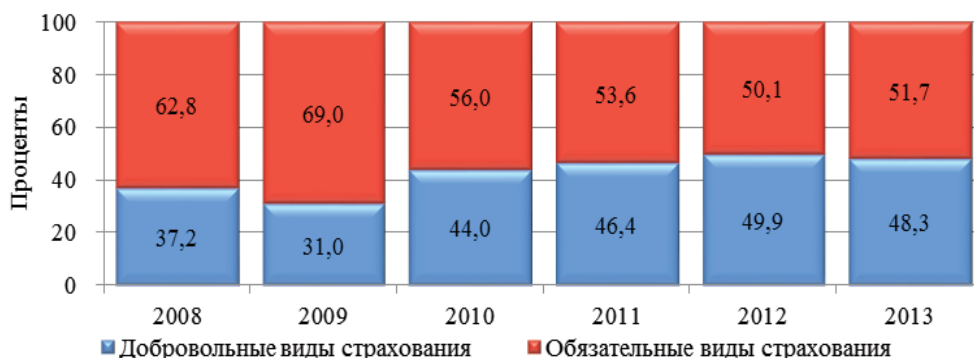


Рис. 1. Динамика развития добровольного и обязательного страхования в РТ за 2008–2013 гг.

Таблица 1. Сравнительная таблица страховых выплат страховых организаций по видам страхования в РТ за 2008–2012 гг. (млн. сомони)

Виды страхования	2008	2009	2010	2011	2012
Страхование жизни (накопительное)	0,44	0,01	0,3	0,42	1,2
Личное страхование	6,2	5,5	9,1	6,8	12,7
Имущественное страхование	26,7	21,5	22,2	31,6	28,9
Страхование ответственности	2,7	1,9	1,17	1,5	3,4
Обязательное страхование	3,5	2,2	1,25	2,1	4,4
Всего по видам страхования	35,5	31,1	33,03	42,4	50,8

Таблица рассчитана автором с использованием метода экстраполяции на основе данных Госстрахнадзора Республики Таджикистан; статистический ежегодник Республики Таджикистан. Душанбе, 2013; Финансы Таджикистана: статистический сборник. — Душанбе, 2013.



Многие страховые компании, так например, ГУП «Точиксугурта» выплатила 7 тыс. 627 лицам понесшим ущерб в результатах страховых случаев 6 млн. 674 тыс. сомони. В Хатлонской и согдийских областях из 2 тысячи 823 пострадавших в результате селевых потоков и других стихийных бедствий, 281 человек были застрахованы и получили страховку на сумму 401 тысяча 93 сомони. Остальным помощь была оказана в размере 20 тысяч сомони за счет предприятий.

Другим показателем, характеризующим состояние страхового рынка является величина совокупных активов страховщиков. Несмотря на количественный рост страховых компаний на рынке преобладают компании с мизерным уставным капиталом

Незначительные размеры уставного капитала обуславливают низкую емкость национального страхового рынка. Несмотря на количественное преобладание негосударственных страховых компаний (в 2013 года эти компании составляют 88 %), что внешне полностью соответствует требованиям рынка, однако их совокупный уставной капитал (15 компаний) почти в 4 раза меньше уставного капитала 2 государственных страховых организаций, или же составляют всего 20 % от них. Несмотря на увеличение уставного капитала почти в 3 раза в целом, по республике по отношению к 2010 году, основной рост обеспечили 2 государственных страховые компании. На наш взгляд, этому способствовали недостаточные требования к формированию первоначального размера уставного капитала страховых организаций. В результате общий финансовый потенциал страхового рынка находится на весьма низком уровне, что не позволяет достаточно широко и уверенно принимать на страхование крупные риски и под-

рывает доверие потенциальных покупателей страховых услуг. Было отмечено, что в целях выполнения Государственной программы по снижению уровня бедности за счет доходов ГУП «Точиксугурта» оказало финансовую помощь малоимущим семьям, участникам ВОВ, детским домам, домам престарелых в размере 341, 303 тыс. сомони.

Следует отметить, что на сегодняшний день доля поступления страховых взносов ГУП «Точиксугурта» на страховом рынке страны составляет 57, 4 % и страховых выплат 95,0 %.

В государственный бюджет по всем видам налогов в текущем году перечислено 14 млн. 419 тыс. сомони, из которых 1 млн. 797 тыс. сомони составляет социальное страхование.

Рынок страховых услуг, как и любой другой рынок, предполагает наличие инфраструктуры, которая является необходимым элементом современной рыночной экономики. Поэтому развитие и совершенствование национального страхового рынка нельзя рассматривать в отрыве от создания инфраструктуры этого рынка.

Необходимо отметить, что здесь речь идёт о двух параллельных процессах: внедрении страхового механизма в экономическую инфраструктуру и создание самой инфраструктуры страхового дела в республике. В этой связи можно выделить несколько ключевых проблем:

Так как страховая деятельность является сложной и имеет свою специфику, здесь необходимо знать и учитывать законы экономического развития, финансы, страховой бизнес, прекрасно ориентироваться в конъюнктуре страхового рынка, уметь анализировать процессы, связанные с имущественным страхованием, и многое другое. Поэтому требуется серьёзная подготовка специалистов

Таблица 2. Структура страхового рынка по величине уставного капитала ряда страховых компаний за 2013 г. (тыс. сомони)

Наименование страховых компаний	Уставной капитал, тыс. сомони за 2010	Уставной капитал, тыс. сомони за 2013	в % к 2010
Таджиксугурта	3289,9	12195,8	370,7
ГУП «Таджиксармоягузор»	2927,9	7960,8	271,9
итого государственные страховщики	6217,8	20156,6	324,2
Ориён — иншурингз	420,0	2470,2	588,1
Муин	181,7	717,5	395,1
Труд	78,9	221,6	280,8
Имдод	90,0	183,0	203,3
Мадад — иншурингз	235,1	500,9	213
Лондон-Душанбе	73,4	180,0	245
Страховая компания Душанбе	137,0	260,4	190,1
Эсхата-групп	65,3	200,0	306,3
Ганчи Таджикистан	10,4	129,4	1244,2
Всего в среднем по республике	13727,4	45176,2	329,1



в этой области, создание структур, занятых проверкой их знаний и квалификации. [4, с. 30]

А ведь именно они могли бы способствовать развитию рынка. Например, брокеры как страховые посредники в силу своей деятельности хорошо осведомлены о деятельности функционирующих страховых компаний. Выступая в качестве консультанта и обладая обширной, порой уникальной, базой статистических данных они могут помочь своему клиенту выбрать из огромного перечня страховых услуг оптимальную, что частично могло бы решить проблему нехватки информации о финансовом состоянии тех или иных страховщиков.

Во-первых, необходимость ускорения создания института актуариев с учетом международных стандартов, определения порядка аттестации и лицензирования актуариев. Ведь актуарная оценка — необходимый элемент обеспечения надежности и финансовой устойчивости системы страхования, и поэтому деятельность актуария должна иметь правовое обеспечение. Несмотря на то, что в новом Законе Республики Таджикистан «О страховании» предусмотрены требования к актуариям, которые должны соответствовать международным стандартам. Однако, в силу определенных причин введение в действие данного положения отложено до определенного периода.

Во-вторых, непрозрачность деятельности страховых организаций. На сегодняшний день почти отсутствуют информации о деятельности страховых компаний в печати или других средствах массовой информации, хотя согласно действующему Закону «О страховой деятельности» публикация годовых бухгалтерских отчетов должна осуществляться в официальных изданиях, а также в средствах массовой информации распространяемых на территории, на которой осуществляется деятельность страховщика (страховой организации). Сведения об аудиторском заключении и об их опубликовании сообщаются страховщиком (страховой организацией) в государственный орган страхового надзора. Непрозрачность деятельности отечественных страховых компаний, отсутствие достаточной информации об их деятельности, являются еще одним фактором, не стимулирующим повышение доверия со стороны потенциальных страхователей.

Проблемой на пути развития отечественного рынка является отсутствия доверия и низкая страховая культура потенциальных покупателей услуг.

Потенциальными покупателями выступают предприятия и населения.

Отрицательный опыт (потеря вложенных средств на эти цели в 90-х г.), неустойчивое финансовое положение страховщиков, не прозрачность их деятельности стали причинами снижения доверия. На пути решения этой проблемы работа должна вестись в нескольких направлениях. Во-первых, пропагандистские мероприятия должны учитывать зависимость общества от традиций, нести как можно больше информации о рынке страхования до потребителя услуг. Во-вторых, страхование должно выполнять основную свою функцию — защиту интересов стра-

хователей. Однако в Республике Таджикистана в силу формального несерьезного отношения к страховому делу в большинство случаев страховые выплаты покрывают лишь малую часть нанесенного ущерба. Кроме того, существуют ряд административных барьеров. Доказательство возникновения страхового события и процесс получения выплат настолько усложнен, что некоторые страхователи вообще не обращаются по поводу получения выплат, так как в большинство случаев даже в получении страховых возмещений из-за высокого уровня инфляции, неправильной оценки нанесенного ущерба они несут лишь символический характер и не покрывают убытки или же не обеспечивают достаточной защиты интересов. Низкий коэффициент выплат по республике также свидетельствует об этом. [8, с. 47–58]

Новая роль страховых компаний в развитых странах заключается в том, что они все больше выполняют функции специализированных кредитных институтов.

Они занимаются кредитованием различных отраслей экономики. Страховые организации занимают ведущие позиции после коммерческих банков по величине активов и значению в качестве кредиторов. Характер аккумулируемых ими ресурсов позволяет использовать их для долгосрочных инвестиций. В наших условиях, когда остро ощущается нехватка как внутренних, так и внешних источников инвестиционных ресурсов участие страховых компаний в инвестиционном процессе было бы экономически оправданным и целесообразным. Однако ситуация на рынке сложилась совсем иная. Если рассмотреть структуру доходов страховых компаний становится ясно, что в инвестиционном процессе страховщики почти не участвуют.

Одним из проблем рынка страхования является отсутствие отечественных перестраховочных компаний. Из-за ограниченных активов страховые компании не в состоянии принимать большие риски. На операции по перестрахованию в Республике Таджикистан приходится около 42 % совокупной страховой премии. В основном средства были переданы страховым и перестраховочным компаниям России и Великобритании. В развивающихся странах государственные страховые и перестраховочные компании создаются в основном с целью предотвращения утечки валюты за рубеж. Однако у нас под видом перестрахования, иностранные страховые компании увозят валюту в виде перестраховочных премий.

На практике развитых стран применяется законодательное установление размера минимального собственного удержания, обязательная квота перестрахования на внутреннем рынке. Они способствуют повышению его емкости, усиливают взаимодействие между национальными страховщиками и перестраховщиками.

Таким образом, оценивая количественные и качественные параметры рынка страхования можно сделать вывод: страховой рынок Республики Таджикистан далеко не освоен, находится на начальном этапе развития, и требует проведения комплекса административных и экономических мер по совершенствованию рынка.

Перспективы развития рынка в республике трудно предугадать, так как они во многом зависят от состояния экономики страны, уровня ее развития, благосостояния и страховой культуры населения.

#### Литература:

1. Абдукодилов, Х. А. Роль институтов рынка в стабилизации национальной экономики в условиях трансформации // Вестник ТГУПБП. — Худжанд, 2012. — № 2 (50).
2. Бланд, Д. Страхование: принципы и практика. — М.: Финансы и статистика, 2000.
3. Госстрахнадзора при Министерстве финансов Республики Таджикистан. — Душанбе, 2014.
4. Мирсаидов, А. Б., Муминов А. Б. Особенности ценообразования на рынке страховых услуг. — Душанбе: Ирфон, 2011.
5. Отчёты Госстрахнадзора при Министерстве финансов Республики Таджикистан за 2012 г. из сайта: <http://www.minfin.tj>. Дата обращения 3.06. 2013 г.
6. Разнодежина, Э. Н. Экономическая теория. — Ульяновск, 2005.
7. Рахимов, М. А. Страхование в системе экономических отношений // Вестник ТГНУ. 2012. — № 8 (85).
8. Рахимов, М. А. Анализ концепции государственного регулирования развития страхового предпринимательства. — Дурахши илм (Паёми Донишкадаи молияи Тоҷикистон). — Душанбе, 2012. — № 1. (23).
9. Шаропов, Н. Состояние страхового рынка в Республике Таджикистан в переходной период // Вестник ТГНУ. — Душанбе, 2012, № 1. (83)
10. <http://www.stat.tj>. Дата обращения 3. 06. 2013 г.
11. <http://www.Tojiksugurta.tj/02/12/2013>. Раздел доходы и расходы организации.

## Новые подходы к формированию финансовых ресурсов образовательной организации

Курмаева Валентина Сергеевна, студент  
Челябинский государственный университет

Конституцией зафиксировано право на образование. Гарантируются общедоступность и бесплатность дошкольного, основного общего и среднего профессионального образования в государственных или муниципальных образовательных учреждениях и на предприятиях. Каждый вправе на конкурсной основе бесплатно получить высшее образование в государственном или муниципальном образовательном учреждении и на предприятии. Основное общее образование обязательно. [1, ст. 43]

Регулирование общественных отношений, возникающих в сфере образования в связи с реализацией права на образование, обеспечением государственных гарантий прав и свобод человека в сфере образования и созданием условий для реализации права на образование осуществляет Федеральный Закон Российской Федерации от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» (далее — Закон № 273-ФЗ). [4]

Образование — единый целенаправленный процесс воспитания и обучения, являющийся общественно значимым благом и осуществляемый в интересах человека, семьи, общества и государства, а также совокупность приобретаемых знаний, умений, навыков, ценностных установок, опыта деятельности и компетенции определенных объема и сложности в целях интеллектуального, духовно-нравственного, творческого, физического

и (или) профессионального развития человека, удовлетворения его образовательных потребностей и интересов. [4, ст. 2]

Под образовательной организацией понимается некоммерческая организация, осуществляющая на основании лицензии образовательную деятельность (деятельность по реализации образовательных программ) в качестве основного вида деятельности в соответствии с целями, ради достижения которых такая организация создана. [4, ст. 2]

Образовательные организации могут быть государственными (созданными Российской Федерации и субъектами федерации), муниципальными и частными. В свою очередь, государственные и муниципальные организации подразделяются на бюджетные, автономные и казенные. [5, ст. 9.1]

Таким образом, формы образовательных организаций могут быть представлены следующей схемой.

С принятием Закона № 273-ФЗ на смену финансовому обеспечению образовательной деятельности пришло финансовое обеспечение оказания государственных и муниципальных услуг, описание которого представлено в статье 99 настоящего Закона. Откуда следует видоизменение подходов к формированию финансовых ресурсов образовательной организации.



Рис. 1

По мнению А. Г. Грязновой и Е. В. Маркиной под финансовыми ресурсами понимаются денежные доходы, накопления и поступления, находящиеся в собственности или распоряжении организации и используемые ей на цели расширенного воспроизводства, социальные нужды, материальное стимулирование работающих, удовлетворение других общественных потребностей. [6, с. 22]

Образовательная организация полностью или частично финансируется учредителем. Целью финансирования является обеспечение деятельности организации финансовыми ресурсами.

В настоящее время финансирование образовательных организаций осуществляется в соответствии с законодательством и имеет свои особенности в отношении казенных, бюджетных и автономных учреждений. Так, финансирование казенного учреждения осуществляется за счет средств соответствующего бюджета бюджетной системы РФ на основании бюджетной сметы [2, с. 161], а финансирование бюджетных и автономных организаций по оказанию государственных (муниципальных) услуг, выполнению работ в рамках реализации государственного (муниципального) задания осуществляется в виде субсидий из соответствующего бюджета бюджетной системы РФ. [2, ст.78.1]

Под бюджетной сметой понимается «документ, устанавливающий в соответствии с классификацией расходов бюджетов лимиты бюджетных обязательств казенного учреждения». [2, ст.6]

*Государственное (муниципальное) задание* — это «документ, устанавливающий требования к составу, качеству и (или) объему (содержанию), условиям, порядку и результатам оказания государственных (муниципальных) услуг (выполнения работ)». [2, ст.6]

*Государственные (муниципальные) услуги* — это «услуги (работы), оказываемые (выполняемые) в соответствии с государственным (муниципальным) заданием органами государственной власти (органами местного самоуправления), бюджетными учреждениями». [2, ст.6]

До 2010 г. финансирование государственной (муниципальной) бюджетной организации осуществлялось на основании бюджетной сметы, а значит, бюджетные средства были направлены на поддержание функционирования организации.

Следует отметить, что в настоящее время финансирование бюджетных и автономных организаций направлено на обеспечение каждому гражданину права на получение бесплатной (либо частично платной) услуги необходимого качества.

Финансирование образовательной деятельности государственных казенных организаций и финансирование выполнения государственного задания государственными бюджетными и автономными образовательными организациями осуществляется на основе федеральных нормативов финансового обеспечения образовательной деятельности и нормативов финансового обеспечения услуг соответственно, находящихся в ведении субъектов РФ, и муниципальных образовательных организаций — на основе региональных нормативов финансового обеспечения образовательной деятельности и нормативов финансового обеспечения услуг.

По мнению Г. К. Лапушинской нормативы финансового обеспечения услуг позволяют соизмерять полученные результаты с произведенными затратами и выявлять наиболее и наименее эффективные для учреждения образовательные программы. Нормативы финансового обеспечения государственных (муниципальных) услуг рассчитываются на одного обучающегося в год. Следовательно, на основе принципа нормативно-подушевого финансирования, создание условий для увеличения количества обучающихся и числа реализуемых эффективных образовательных программ позволит привлечь больше финансовых ресурсов, в виде субсидии на оказание услуг в соответствии с государственным заданием, улучшая качество процесса обучения и гарантируя получение требуемого результата. [7]

Связанный с предоставлением субсидий принцип финансирования образовательных организаций имеет определенные достоинства и недостатки. С одной стороны,

предоставление субсидий позволяет образовательным организациям динамично развиваться, создавая необходимые условия для обеспечения образовательного процесса. С другой, такое финансирование не во всех случаях оправдано и не всегда является экономически целесообразным. В связи с тем, что бюджетные средства должны быть использованы в определенный срок, имеют место и организационные проблемы. В этой связи, полагаем, необходимо обратить внимание на проблему, связанную с грамотным управлением финансовыми ресурсами.

Субсидии на выполнение государственного (муниципального) задания для бюджетных и автономных учреждений подразделяются на:

- субсидии на оказание услуг (выполнение работ) в соответствии с государственным заданием [2, ст.78.1];
- субсидии на иные цели [2, ст.78.1];
- бюджетные инвестиции [2, ст.79].

Государственное задание содержит:

1. определение категорий физических и (или) юридических лиц, являющихся потребителями соответствующих услуг;
2. показатели, характеризующие качество и объем оказываемых физическим и (или) юридическим лицам государственных услуг;
3. порядок оказания государственных услуг физическим и/или юридическим лицам;
4. цены (тарифы) на оплату государственных услуг физическими или юридическими лицами в случаях, если законодательством Российской Федерации предусмотрено оказание соответствующих услуг на платной основе;
5. порядок контроля за исполнением государственного задания, в т. ч. условия и процедуру его досрочного прекращения;
6. требования к отчетности об исполнении государственного задания. [2, ст.69.2]

Заметим, что расходы на приобретение оборудования, учебной литературы, текущий ремонт зданий и сооружений не включаются в затраты на реализацию государственного задания. В связи с чем у образовательных организаций возникает необходимость прибегать к поиску дополнительных финансовых источников, т. е. заниматься предпринимательской и иной приносящей доход деятельностью с целью поступления доходов в распоряжение этих организаций.

Литература:

1. Конституция Российской Федерации [Электронный ресурс]: (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ) — Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
2. Бюджетный кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] от 31.07.1998 N 145-ФЗ (ред. от 28.12.2013, с изм. от 03.02.2014) — Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
3. Гражданский кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 05.05.2014) — Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
4. Федеральный закон [Электронный ресурс] от 29.12.2012 N 273-ФЗ (ред. от 27.05.2014) «Об образовании в Российской Федерации» — Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

Образовательная организация имеет статус некоммерческой, а предпринимательскую деятельность некоммерческая организация может осуществлять лишь в целях, ради которых она создана. [3, ст.50]

Таким образом, образовательная организация может осуществлять предпринимательскую деятельность в виде оказания платных образовательных услуг.

Сюбарева И. Ф. считает, что стремление образовательных учреждений получить доходы из внебюджетных источников стало для большинства из них обычной практикой. Наиболее распространенным видом их деятельности, связанным с получением дохода, является сдача имущества в аренду с целью получения арендной платы. Так, образовательное учреждение вправе выступать в гражданском обороте в качестве арендатора и арендодателя имущества. [8, с. 30]

В связи с увеличением видов предпринимательской деятельности образовательных организаций, размывы границы предпринимательской, иной, приносящей доход и уставной деятельности, что превращает образовательные организации в хозяйствующие субъекты, направленные на извлечение дохода от предпринимательской и иной, приносящей доход деятельности, часто никак не связанной с уставной.

Таким образом, следует отметить, что деятельность образовательных организаций стремительно переходит на коммерческую основу.

По нашему мнению, предпринимательская и иная, приносящая доход деятельность образовательной организации создает условия для расширения собственной материально-технической базы. Активно осуществляя предпринимательскую и иную, приносящую доход деятельность, образовательные организации наращивают свой имущественный потенциал, тем самым способствуют качественному осуществлению основной (образовательной) деятельности организации, что во многом определяет инновационную образовательную деятельность и стабильное развитие образовательной организации.

По нашему мнению вопросы по стабильному и осуществляемому в полном размере финансированию образовательной организации должны быть заботой государства, что является необходимым условием для эффективного функционирования организации и системы образования целом.



5. Федеральный закон [Электронный ресурс] от 08.05.2010 N 83-ФЗ (ред. от 28.12.2013) «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений» — Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
6. Грязнова, А. Г. Финансы: учеб. для вузов / Грязнова А. Г. и др. — М.: Финансы и статистика, 2012. — 496 с.
7. Лапушинская, Г. К. Финансовое обеспечение государственных и муниципальных учреждений новых типов/Г. К. Лапушинская//Нормативные документы образовательного учреждения — 2010. — № 9. — URL: <http://www.menobr.ru/materials/20/38450/>
8. Сюбарева, И. Ф. Правовое регулирование финансово-хозяйственной деятельности образовательных учреждений / И. Ф. Сюбарева // Вестник Балтийского федерального университета им. И. Канта. — 2012. — № 9. — с. 28–36.

## Трансакционные издержки в олигополиях

Леонтьева Алина Вячеславовна, магистрант  
Челябинский государственный университет

Научные руководители: Бархатов Виктор Иванович, доктор экономических наук, профессор

Бенц Дарья Сергеевна, кандидат экономических наук

*В данной статье дается определение понятию «трансакционные издержки», рассматриваются их основные формы, описываются особенности трансакционных издержек, характерные для фирм, функционирующих на рынке олигополий.*

**Ключевые слова:** трансакционные издержки, формы издержек, олигополия, особенности.

Проблема трансакционных издержек, которая особенно актуальна для отечественной экономической науки, является одним из аспектов исследования экономического поведения в рыночной экономике. Состояние развитых рынков США и Западной Европы создает менее эффективные стимулы для развития теории трансакционных издержек. Поэтому данная теория приобретает особое значение при исследовании развивающихся нестабильных рынков именно национального рынка олигополии.

В качестве самостоятельной темы проблема трансакционных издержек возникла в 1960–70-е годы в работах таких ученых, как А. Алчиан, И. Барцель, Д. Бромли, Х. Демсец, Р. Коуз, Д. Норт, М. Олсон, Г. Саймон, Дж. Уоллис и др.

Развитие теории трансакционных издержек на современном этапе осуществляется М. Дженсенсом, Р. Джоускоу, У. Меклингом, К. Менаром, Дж. Милгромом, Дж. Робертсом, О. Уильямсоном. Среди российских ученых, внесших вклад в развитие теории трансакционных издержек, необходимо отметить В. Дементьева, Я. Кузминова, С. Малахова, А. Олейника, Р. Нуриева, Р. Радаева, В. Тамбовцева, А. Шаститко.

Прежде чем говорить о трансакционных издержках в олигополиях имеет смысл определить понятия «трансакционные издержки» и «олигополия».

Трансакционные издержки — это издержки, не связанные непосредственно с производством продукции, являющиеся следствием естественного функционирования экономической системы [5].

Обычно выделяют пять основных форм трансакционных издержек:

- 1) издержки поиска информации;
- 2) издержки ведения переговоров и заключения контрактов;
- 3) издержки измерения;
- 4) издержки спецификации и защиты прав собственности;
- 5) издержки оппортунистического поведения.

**Издержки поиска информации** связаны с ее асимметричным распределением на рынке: на поиск потенциальных покупателей или продавцов приходится тратить время и деньги. Неполнота имеющейся информации оборачивается дополнительными расходами, связанными с покупкой товаров по ценам, выше равновесных (или продажей ниже равновесных), с потерями, возникающими вследствие покупки товаров-субститутов. Этот вид издержек широко распространен в олигополиях, т. к. компаниями-олигополистами идет «борьба» за клиентов [2].

**Издержки ведения переговоров и заключения контрактов** также требуют затрат времени и ресурсов. Издержки, связанные с переговорами об условиях продажи, юридическим оформлением сделки, нередко значительно увеличивают цену продаваемой вещи.

Весомую часть трансакционных издержек составляют **издержки измерения**, что связано не только с прямыми затратами на измерительную технику и сам процесс измерения, но и с ошибками, которые неизбежно возникают



в этом процессе. По ряду товаров и услуг допускается лишь косвенное измерение или неоднозначное. Как, например, оценить квалификацию нанимаемого работника или качество покупаемого автомобиля? Однако полностью ликвидировать издержки измерения эти меры не могут [1].

Особенно велики **издержки спецификации и защиты прав собственности**. В обществе, где отсутствует надежная правовая защита, нередки случаи постоянного нарушения прав. Затраты времени и средств, необходимых для их восстановления, могут быть чрезвычайно высоки. Сюда же следует отнести расходы на содержание судебных и государственных органов, находящихся на страже правопорядка.

**Издержки оппортунистического поведения** также связаны с асимметрией информации, хотя и не ограничиваются ею. Этот вид издержек очень актуален в моделях олигополии. Дело в том, что поведение после заключения контракта очень трудно предсказать. Нечестные индивиды будут выполнять условия договора по минимуму или даже уклоняться от их выполнения (если санкции не предусмотрены). Такой моральный риск (*moral hazard*) всегда существует. Он особенно велик в условиях совместного труда — работы командой, когда вклад каждого не может быть четко отделен от усилий других членов команды, тем более если потенциальные возможности каждого полностью неизвестны. Итак, **оппортунистическим называется поведение индивида, уклоняющегося от условий соблюдения контракта с целью получения прибыли за счет партнеров**.

Оно может принять форму вымогательства или шантажа, когда становится очевидной роль тех участников команды, которых нельзя заменить другими. Используя свои относительные преимущества, такие члены команды могут требовать для себя особых условий работы или оплаты, шантажируя других угрозой выхода из команды [1].

Теория трансакционных издержек исходит из того, что экономического агента, который может повести себя оппортунистически после заключения сделки, трудно определить до того, как сделка заключена, и те, кто выбирают тип контракта и способ организации сделки должны постоянно учитывать потенциальную возможность вымогательства со стороны партнера по сделке.

Эта экономическая теория уделяет основное внимание гарантиям выполнения соглашения или их отсутствию и проблемам, возникающим в связи с этим, а не доверию или его отсутствию.

В реальной хозяйственной жизни по мере общения партнеров возникают возможности для проявления оппортунистического поведения и всякий раз, когда партнер ими не пользуется, между сторонами возрастает доверие, которое способно привести к отказу от более жестких форм гарантий при прочих равных обстоятельствах. Возникновение доверия требует определенного времени, поэтому, чем более длительны отношения, тем более высокий уровень доверия следует ожидать [3].

Как экономисты определяют доверие? Они рассматривают доверие как разновидность риска. Когда мы говорим,

что доверяем кому-то или кто-то заслуживает доверия, то мы неявно подразумеваем, что вероятность того, что это лицо предпримет действия, которые выгодны нам или, по крайней мере, не нанесут нам ущерба, достаточно высока для того чтобы рассматривать возможность участия в каких-либо формах сотрудничества с ним.

Существуют четыре основных категории решений дилеммы, возникающей в игре «доверие», предложенных экономистами.

**Изменение предпочтений игроков**. В этом случае вводятся внешние или внутренние изменения предпочтений игроков, так что игроки предпочитают сотрудничать, а не следовать недальновидной стратегии максимизации собственной выгоды [3].

В случае **экзогенных изменений** предполагается, что агент имеет предпочтения оправдывать доверие, так как в противном случае он будет испытывать стыд (это внешняя санкция), в случае эндогенных изменений вводится эмоциональная предрасположенность к сотрудничеству, которая порождает чувство вины за обман, что предполагает интериоризацию игроком норм, запрещающих получать выгоду за счет другого игрока.

**Подписание явного контракта**. Другой путь решения проблемы в игре «доверие» — это подписание явного обязательного для сторон контракта, защищенного третьей стороной и требующего, чтобы игроки выбрали набор стратегий «доверять, оправдать доверие». Эти контракты могут принимать одну из двух форм: а) контроль с наказанием; б) контроль со стимулированием. Подобный подход характерен для экономической теории трансакционных издержек, при этом являясь решением проблемы, которое будет *second best* — следующим после оптимального, поскольку контроль связан с издержками, стимулы могут исказиться, а принуждение третьей стороной требует, чтобы действия агента были наблюдаемы и поддавались контролю [3].

**Использование неявного социального контракта**. Сюда относится, к примеру, модель самовыполняющегося соглашения и модель репутации. Эти решения требуют, чтобы взаимодействие было повторяющимся или долгосрочным.

Олигополия — тип рыночной структуры несовершенной конкуренции, в которой доминирует крайне малое количество фирм. К олигополистическим структурам можно отнести такие рынки, на которых сосредотачивается от 2 до 24 продавцов. Верхний предел условно ограничен 24 хозяйствующими субъектами. Обычно число фирм в отрасли не превышает десяти [4].

В моделях олигополии рассматривается принятие решений сразу несколькими экономическими субъектами-олигополистами, причем результат функционирования каждого из них зависит не только от предпринимаемых им самим действий, но и от действий его конкурентов.

Трансакционные издержки рынка олигополистической конкуренции — это издержки, связанные с высокой чувствительностью участников рынка к любым действиям друг друга.

Трансакционные издержки на данном типе рынка, характеризуются следующими особенностями: во-первых, олигополия вбирает в себя недостатки деятельности по нововведениям монополии, склонной к низкой активности по внедрению нового; во-вторых, ее активность по внедрению нововведений сдерживается другими участниками олигополии, не желающим и допускать получение за счет внедрения инноваций конкурентного преимущества. Это порождает трансакционные издержки, связанные как с внутренней, так и с внешней средой компании. К ним можно отнести промышленный шпионаж, подкуп сотрудников из конкурирующей компании, переманивание ценных сотрудников (так называемый хэд хантинг). В условиях олигополии предпринимаются самые строгие меры по охране коммерческой тайны, что, вызывает развитие промышленного шпионажа.

Фирмы-олигополисты тесно взаимосвязаны. Каждая из фирм при формировании своей экономической политики вынуждена принимать во внимание реакцию со стороны конкурентов. Специфическим фактором ценообразования в условиях олигополии является стратегический план реакции олигополиста на ожидаемые действия конкурента.

Фирмы также имеют взаимосвязь и в отношении определения объемов продаж, производства, затрат на ведение

рекламы. Допустим, фирма планирует выпустить новый товар или новую модель товара. Она должна рассчитать не только издержки по запуску нового товара в производство и вывода его на рынок, но и заложить риски на «реакцию» фирм-конкурентов.

Такая тесная взаимосвязь между фирмами-олигополистами имеет не только отрицательный, но и положительный характер. Фирмы-конкуренты могут как вести холодную войну друг с другом, так и объединять усилия в борьбе против других, становясь подобием чистой монополии.

Таким образом, трансакционные издержки — это издержки, не связанные непосредственно с производством продукции, являющиеся следствием естественного функционирования экономической системы. Выделяются пять основных форм трансакционных издержек: издержки поиска информации, издержки ведения переговоров и заключения контрактов, издержки измерения, издержки спецификации и защиты прав собственности, издержки оппортунистического поведения. Трансакционные издержки рынка олигополистической конкуренции связаны с высокой чувствительностью участников рынка к любым действиям друг друга.

#### Литература:

1. Акулов, В. Б. Теория организации [Текст]: учебное пособие / В. Б. Акулов, М. Н. Рудаков. — Петрозаводск: ПетрГУ, 2001. — 316 с.
2. Кондюрин, Е. М. Экстремальность в предпринимательской среде. Социально-управленческий анализ [Текст]: дис.... канд. соц. наук: 22.00.08 / Евгений Михайлович Кондюрин. — Москва, 2005. — 149 с.
3. Одинцова, М. И. Институциональная экономика [Текст]: учебное пособие / М. И. Одинцова. — М.: ГУ-ВШЭ, 2007. — 386 с.
4. Современный экономический словарь [Электронный ресурс] // Экономика. — Режим доступа: <http://uchebnik-ekonomika.com/raboty-obschie/slovar-ekonomicheskikh-terminov247.html>. — 15.05.2013.
5. Трансакционные издержки в инновационной деятельности: классификация по типам рынка [Электронный ресурс] // Стратегия и управление.ru. — Режим доступа: <http://www.strategplann.ru/stati-po-ekonomike/transaktsionnye-izderzhki-innovatsionnoj-deyatelnosti-klassifikatsija-po-tipam-rynka.html>. — 10.15.2014.

## Резерв по неиспользованным отпускам: РСБУ и МСФО

Маслова Ольга Сергеевна, аудитор  
ЗАО «КПМГ» (г. Москва)

*Статья посвящена особенностям отражения резервов по неиспользованным отпускам в РСБУ и МСФО. Рассмотрены порядок и принципы создания резерва по неиспользованным отпускам в российской и международной практике.*

**Ключевые слова:** оценочные обязательства, резервы предстоящих расходов, условные обязательства, условные активы, международные стандарты финансовой отчетности.

Все больше и больше компаний на сегодняшний день составляют отчетность в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности (МСФО).

Поэтому теперь становится гораздо важнее разбираться в особенностях ведения бухгалтерского учета и составления отчетности как согласно российской системе бух-

галтерского учета (РСБУ), так и МСФО. Грамотность в подходах к ведению учета поможет оптимизировать ведение бухгалтерского учета и трансформацию РСБУ отчетности в МСФО, а также избежать многочисленных ошибок. В данной статье мы остановимся на порядке отражения резервов по неиспользованным отпускам в РСБУ и МСФО.

На предприятиях часто возникает ситуация, заключающаяся в том, что работники в течение отчетного периода используют не все дни накопленного отпуска, которые затем переносятся на следующий период. В таких ситуациях и возникает вопрос о создании резерва по неиспользованным отпускам. Цель признания резерва — раскрыть в отчетности существующее обязательство перед работниками. В РСБУ создание такого резерва регулируется положением по бухгалтерскому учету «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы» (ПБУ 8/2010) от 13 декабря 2010 г. (в ред. Приказов Минфина России от 14.02.2012 № 23н, от 27.04.2012 № 55н). Создание резерва является обязательным, так как резерв по неиспользованным отпускам попадает под критерии понятия «оценочное обязательство», признание которого в учете, согласно положению, обязательно:

— в результате прошлых событий экономической деятельности у организации возникла обязанность, исполнение которой невозможно избежать. Если существуют сомнения по поводу наличия обязанности, организация признает оценочное обязательство, в том случае если результаты анализа всех обстоятельств и условий, включая мнения экспертов, указывают на то, что существование обязанности более вероятно, чем ее отсутствие;

— вероятен отток экономических выгод организации, необходимый для исполнения оценочного обязательства;

— величину оценочного обязательства возможно оценить. [1]

Таким образом, создание резерва обязательно для всех организаций, кроме предприятий малого бизнеса. Тем не менее, многие организации пренебрегают данным ПБУ и не создают резерв. Это может привести к искажению финансовой отчетности. Очень важно учесть данный аспект и при формировании консолидированной отчетности в холдинговых компаниях [2].

Рассмотрим подробнее порядок и принципы создания резерва по неиспользованным отпускам.

Оценочные обязательства отражаются на счете учета резервов предстоящих расходов. Как правило, это специально созданные субсчета счета 96 «Резервы предстоящих расходов», хотя каждая организация может создавать для этого отдельные счета, что всегда должно быть прописано в учетной политике.

Согласно ПБУ, при признании оценочного обязательства в зависимости от его характера величина оценочного обязательства относится на расходы по обычным видам деятельности или на прочие расходы либо включается в стоимость актива. В течение отчетного года при фактических расчетах по признанным оценочным обязательствам в бухгалтерском учете организации отражается сумма затрат организации, связанных с выполнением организацией этих обязательств, или соответствующая кредиторская задолженность в корреспонденции со счетом учета резерва предстоящих расходов. [1]

Создание резерва осуществляется с помощью следующих проводок:

Дт 20 "Основное производство" Кт 96 "Резервы предстоящих расходов"	• Создание резерва по отпускам работников основного производства
Дт 23 "Вспомогательные производства" Кт 96 "Резервы предстоящих расходов"	• Создание резерва по отпускам работников вспомогательного производства
Дт 26 "Общехозяйственные расходы" Кт 96 "Резервы предстоящих расходов"	• Создание резерва по отпускам управленческого персонала
Дт 44 "Расходы на продажу" Кт 96 "Резервы предстоящих расходов"	• Создание резерва по отпускам работников отдела продаж и т.д.

Рис. 1. Проводки по созданию резерва

Размер, в котором создается резерв, определяется следующими факторами:

1) периодичность начисления резерва (ежегодно, ежеквартально, ежемесячно);

2) число дней неиспользованного отпуска по каждому подразделению;

3) средняя заработная плата по подразделению в расчете на 1 человека.

В течение периода делаются следующие проводки:

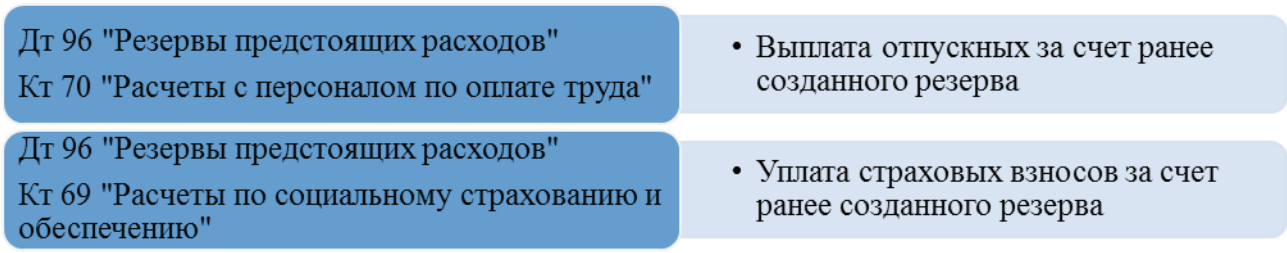


Рис. 2. Проводки по использованию резерва

Помимо основной заработной платы, резерву под- лежит и оценочное значение страховых взносов, под- лежащих уплате в бюджет с предполагаемой суммы за- работной платы (часто для этого создается отдельный субсчет).

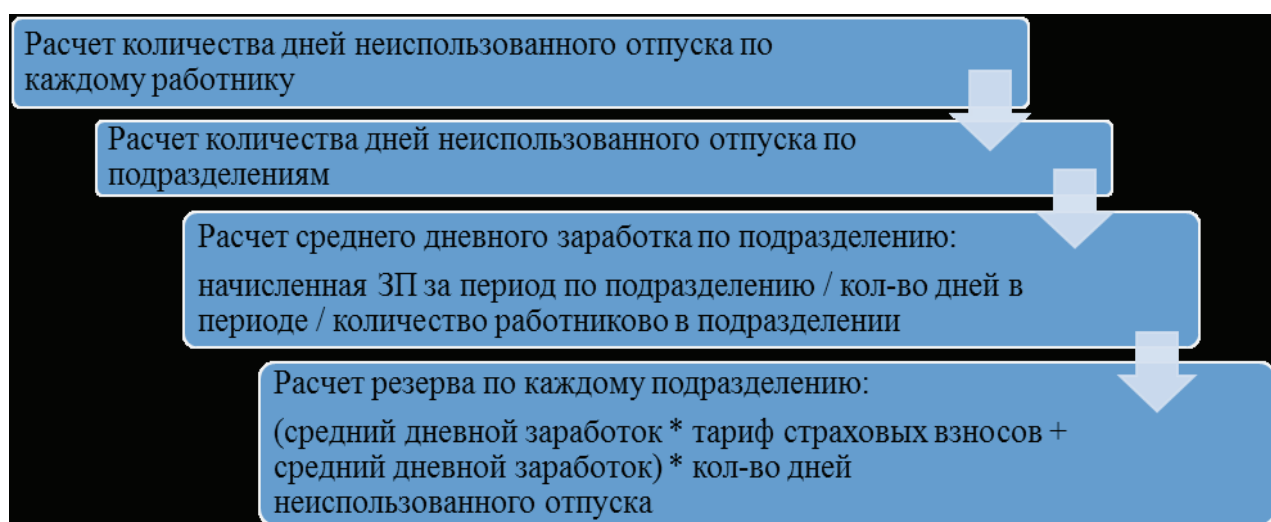


Рис. 3. Порядок создания резерва

ПБУ гласит, что если сумма признанного оценочного обязательства недостаточна, расходы организации по по- гашению обязательства отражаются в бухгалтерском учете предприятия в общем порядке. [1] Это означает, что если начисленного резерва не хватает (сальдо на счете 96 стало нулевым), отпускные (компенсации за неиспользо- ванный отпуск) нужно начислять в дебет счетов учета за- трат 20 (08, 23, 26, 44).

В случае если сумма оценочного обязательства была признана в избытке или в случае если выполнение условий по условным обязательствам больше не является обяза- тельным, то неиспользованная сумма оценочного обяза- тельства в бухгалтерском учете списывается на прочие

доходы организации. Если для предприятия характерно погашение однородных оценочных обязательств, которые возникают от регулярных хозяйственных операций ос- новной деятельности организации, избыток ранее при- знанных сумм обязательств относится на следующие по времени оценочные обязательства того же рода непосред- ственно при их признании (при этом не происходит спи- сание ранее признанных избыточных сумм на прочие до- ходы организации)» [1].

Таким образом, если размер созданного на отчетный период резерва превышает размер пересмотренного ре- зерва на следующий период, проводится проводка:

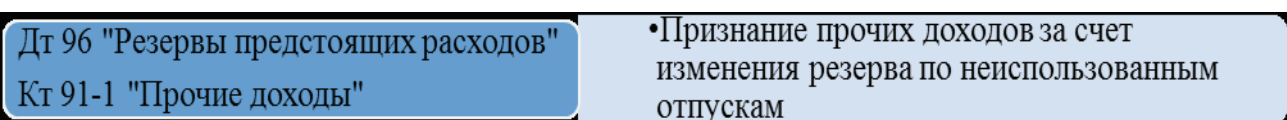


Рис. 4. Списание резерва на прочие доходы



Теперь сравним порядок создания резерва по неиспользованным отпускам по РСБУ с международными стандартами финансовой отчетности.

Создание резерва по МСФО регулируется Международным стандартом финансовой отчетности (IAS) 37 «Резервы, условные обязательства и условные активы» от 25.11.2011 (ред. от 02.04.2013), а также Международным стандартом финансовой отчетности (IAS) 19 «Вознаграждения работникам» от 18.07.2012 (ред. от 18.07.2012).

Согласно МСФО 37, резерв — обязательство с неопрделенным сроком исполнения или обязательство неопрделенной величины. Резерв признается в следующих случаях:

— у предприятия в результате каких-либо прошлых событий экономической деятельности возникло обязательство (юридическое или конклюдентное);

— вероятно, что для погашения обязательства потребуется отток ресурсов, содержащих экономические выгоды;

— возможно, привести надежную расчетную оценку величины обязательства. [4]

— В МСФО нет понятия «использованный отпуск». В МСФО 19 «Вознаграждения работникам» вводится термин «накапливаемые оплачиваемые отсутствия на работе» [3]. Если накапливаемые оплачиваемые отсутствия на работе не были в полном объеме использованы в отчетном периоде, они могут быть перенесены на будущий период и использованы при дальнейшей деятельности организации. Накапливаемые оплачиваемые отсутствия на работе могут быть либо компенсируемыми (то есть при уходе работника с предприятия он имеет право получить компенсацию в денежном эквиваленте за неиспользованные отсутствия), либо некомпенсируемыми (сотрудник при увольнении не может потребовать денежных

выплат за неиспользованные отсутствия). Продолжительность оплачиваемых отсутствий на работе возрастает с течением времени, по мере выполнения работниками своих должностных обязанностей, затем работники могут использовать эти накопленные отсутствия в будущем. Обязательство возникает даже в том случае, когда оплачиваемое отсутствие на работе не является компенсируемым, хотя на оценку этого обязательства влияет возможность увольнения работников до того, как они используют право на накапливаемое некомпенсируемое отсутствие на работе.

Любой организации следует признавать предполагаемые расходы на оплату накапливаемых оплачиваемых отсутствий на работе как дополнительную денежную величину, которую ожидается, она выплатит работнику за неиспользованные оплачиваемые отсутствия на работе, накопленные по состоянию на конец отчетного периода [1].

Резерв по МСФО формируется аналогичным образом по сравнению с вышеописанным методом. Резервы по МСФО должны пересматриваться на конец каждого отчетного периода и корректироваться с учетом текущей наилучшей расчетной оценки. Если становится маловероятным, что для погашения обязательства будут использованы экономические ресурсы, содержащие экономические выгоды, резерв должен быть восстановлен [4].

Таким образом, если резерв по РСБУ признается в полном объеме, как было описано выше, никаких дополнительных корректировок не требуется. Если же в РСБУ резерв по неиспользованным отпускам создан не был, то необходимо провести корректировку по трансформации данных РСБУ в МСФО по аналогии с описанным методом.

#### Литература:

1. Положение по бухгалтерскому учету «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы» (ПБУ 8/2010) (ред. от 27.04.2012) (введен в действие на территории РФ Приказом Минфина России от 13.12.2010 N 167н).
2. Боровицкая, М. В. Принципы подготовки и порядок составления консолидированной отчетности в холдинговых структурах. // Боровицкая М. В., Дериглазова Ю. В. Молодой ученый. 2013. № 12 (59) с. 255–257.
3. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 19 «Вознаграждения работникам» (ред. от 18.07.2012) (введен в действие на территории РФ Приказом Минфина России от 18.07.2012 N 106н)
4. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 37 «Резервы, условные обязательства и условные активы» (ред. от 02.04.2013) (введен в действие на территории РФ Приказом Минфина России от 25.11.2011 N 160н)
5. Масленникова, Л. А. Какую часть оценочного обязательства по отпускам нужно перенести на 2014 год. Зарплата, 2014, N 1.
6. Усольцева, И. В. Сравнительный анализ дебиторской задолженности в соответствии МСФО И РСБУ. // Усольцева И. В. Головач Н. А. Азимут научных исследований: экономика и управление. 2013. № 4 с. 32–34.
7. Усольцева, И. В. Лабораторный практикум по бухгалтерскому учету. // Усольцева И. В., Боровицкая М. В., Шнайдер О. В., Филатова Е. В. Учебно-методическое пособие. Рекомендовано УМО по образованию в области финансов, учета и мировой экономики. Тольятти. 2013. -229 с.



## Проблемы Пенсионного фонда России

Матвеев Дмитрий Александрович, магистрант  
Костромской государственной университет имени Н. А. Некрасова

Главная цель пенсионного фонда любой страны — обеспечение для нетрудоспособных такого уровня пенсий (в нашем контексте — только трудовых пенсий), который служил бы достойным замещением утраченного дохода. Но чтобы достичь ее в полной мере, необходимо обеспечить выполнение многих частных целей, которые зачастую лежат даже и не в плоскости самой пенсионной сферы и не являются задачами самого пенсионного фонда.

Созданный в 1990 году с целью «управления финансами пенсионного обеспечения» [1], Пенсионный фонд России представляет собой крупнейший государственный институт внебюджетного финансирования такой социально важной системы как пенсионная, что обуславливает актуальность исследования проблем, сопровождающих его функционирование и развитие в современных условиях. Рассмотрим их более подробно.

1. Одной из важнейших современных проблем является растущий дефицит бюджета Пенсионного фонда России. Совокупный размер трансфертов на пенсионное обеспечение из федерального бюджета в 2012–2013 гг. составил порядка 45 % в общих доходах бюджета ПФ РФ, что явно свидетельствует о сохранении высокого уровня зависимости бюджета фонда от бюджетных ассигнований из федерального бюджета и о невозможности организации пенсионного обеспечения за счет поступающих взносов и иных источников доходов ПФ РФ. Для сравнения: в 2012 году трансферт из федерального бюджета составил 2 850,2 млрд. рублей, тогда как согласно действующей бюджетной политике объемы межбюджетных трансфертов Фонду в 2014 году составят 7,5 млрд. рублей [2]. Частично это обусловлено снижением размера отчислений в социальные фонды и необходимостью соответствующей компенсации выпадающих доходов ПФ РФ. Рост общего количества пенсионеров усугубляет эту проблему (по данным ПФ РФ за счет средств Фонда получают пенсии 36,5 млн. российских пенсионеров), по оценке Росстата к 2030 году фактическое соотношение лиц пенсионного и трудоспособного возраста достигнет 52 %. К сожалению, динамика доходов и расходов Пенсионного фонда свидетельствует, что данный сценарий развития может стать для бюджета фонда катастрофическим.

2. Также важны и демографические факторы, как одни из самых влияющих. Следует отметить, что демография изучает процессы воспроизводства населения, которые, в свою очередь, «поставляют» ресурсы в сферу занятости, а значит, и самым тесным образом влияют на общую сумму доходов населения в стране, поскольку большая часть доходов формируется именно в этой сфере. Тем самым, через занятость и доходы работающих демографическая сфера теснейшим образом влияет на пенси-

онную систему, а значит, состояние и устойчивость пенсионного фонда.

Нельзя забывать, что неблагоприятная демография в равной степени влияет как на солидарно-распределительную составляющую, так и на накопительную составляющую пенсионной системы. В условиях уменьшения населения трудоспособного возраста, снижения рождаемости, увеличения инвалидности и негативной трансформации рынка труда нельзя рассчитывать на сколько-нибудь значительное пенсионное обеспечение.

Демографическая структура Костромской области такова, что нагрузка, возложенная на работающее население в связи с обеспечением пенсионеров, уже крайне велика, и она постоянно увеличивается. В 1960 г. люди в возрасте более 60 лет составляли около 5,4 % всего населения. К 1990 г. их число выросло до 8 %, а к началу 2000-х годов доля лиц в том возрасте составляла уже около 21,7 % всего населения. В 2013 г. показатель снизился до 20,8 %, но демографические прогнозы показывают рост этого показателя в ближайшем будущем — до 24 % к 2015 году и еще большему увеличению в дальнейшем (рисунок 1).

В 2005 году коэффициент рождаемости был равен 9,8 на 1000 населения. В 2012 году отмечено повышение коэффициента рождаемости, который составил — 12,9 против 12,1 в 2010 году.

Характер рождаемости в области определяется массовым распространением малодетности (1–2 ребенка), сближением параметров рождаемости городского и сельского населения, ростом внебрачной рождаемости. Такой уровень рождаемости не может сохранить демографический потенциал области.

В 2012 г. смертность населения в Костромской области снизилась на 5,2 %, однако по-прежнему регистрируется на стабильно высоком уровне (16,1 на 1000 населения, в 2005 г. — 21,3).

Отрицательный естественный прирост населения имеет место на всех территориях области. Основными причинами смерти в области остаются болезни системы кровообращения, новообразования, несчастные случаи, отравления и травмы, на их долю приходится 83 % от общей смертности населения.

Таким образом, неутешительна не только современная демографическая ситуация, но и ее прогноз. И главный акцент в современной демографической политике правительства должен быть поставлен даже не на росте рождаемости, а на снижении смертности населения, особенно в трудоспособном возрасте. Если мы не можем сберечь уже имеющееся население, нет смысла его увеличивать через стимулирование рождаемости.

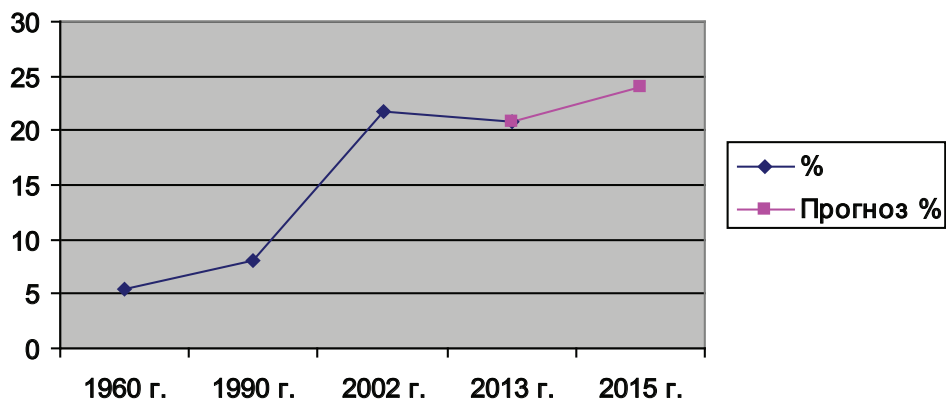


Рис. 1. Люди в возрасте более 60-ти лет

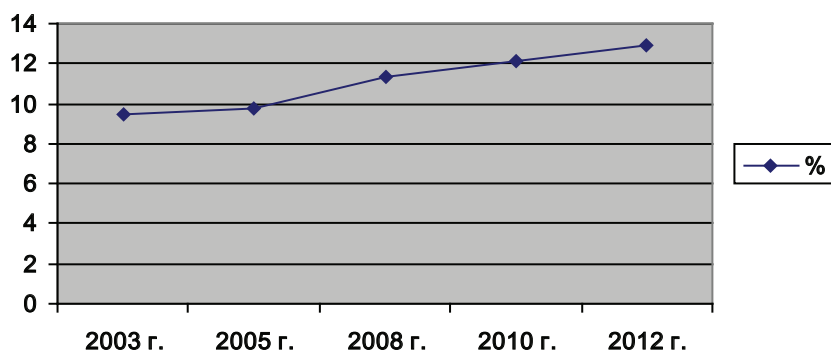


Рис. 2. Коэффициент рождаемости

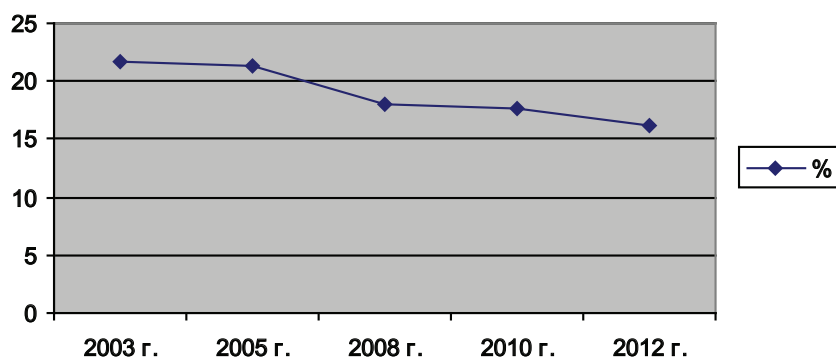


Рис. 2. Коэффициент смертности

1. Низкий размер пенсий также может быть определен как одна из наиболее проблемных характеристик деятельности Пенсионного фонда России. Недостаточная ресурсная база Пенсионного фонда РФ до сих пор не позволяет достичь рекомендованного МОТ (Международной организацией труда) уровня пенсионного обеспечения. Так, по оценке МОТ достаточны уровень жизни

может обеспечить пенсия в 40 % от заработной платы [3]. Россия планирует выйти на эти показатели только к 2020 году.

2. Имеет место тенденция расширения количества выполняемых Пенсионным фондом функций за пределы компетенции института, являющегося страховщиком в системе государственного пенсионного страхования. К до-

полнительным направлениям деятельности, не связанным с основной целью Пенсионного фонда, можно отнести функции назначения и осуществления социальных выплат и доплат отдельным категориям граждан, ведения регистра лиц, имеющих право на получение государственной социальной помощи, выдачи сертификатов и выплаты материнского капитала, администрирования страховых средств, поступающих по обязательному медицинскому страхованию (с 2010 г.) и т. д. Очевидно, что повышение нагрузки на управленческий персонал и расширение сфер деятельности ПФ РФ, требующие дополнительных ресурсов, как человеческих, так и материальных, не могут не сказаться отрицательно на эффективности основного направления — финансирования пенсионного обеспечения.

3. Не проработан правовой статус Пенсионного фонда в современных условиях, существует значительное

количество разрозненных источников права в сфере пенсионного обеспечения, но до сих пор нет единого федерального закона «О Пенсионном фонде Российской Федерации», что отрицательно сказывается на правовом режиме его функционирования.

Таким образом, современная модель пенсионной системы, реализуемая Пенсионным фондом России, требует дальнейшего реформирования и совершенствования, построение эффективного пенсионного обеспечения требует скорейшего решения институциональных проблем и повышения результативности деятельности фонда, особенно в условиях дефицита, как государственного бюджета, так и бюджета ПФ РФ, увеличения количества пенсионеров и повышения нагрузки на бюджет фонда в связи с присоединением новых субъектов Федерации в 2014 году.

#### Литература:

1. Постановление Верховного совета СССР № 442—1 от 22.12.1990 г. «Об организации Пенсионного фонда РСФСР» // Ведомости СНД и ВС РСФСР. — 1990. — № 30. — Ст.415
2. Основные направления бюджетной политики на 2014 год и плановый период 2015 и 2016 годов [Электронный ресурс] / Режим доступа. — URL: <http://www.minfin.ru>.
3. Аналитический доклад Министерства здравоохранения и социального развития РФ «Итоги пенсионной реформы и долгосрочные перспективы развития пенсионной системы Российской Федерации с учетом влияния мирового финансового кризиса» [Электронный ресурс] / Режим доступа. — URL: <http://www.minzdravsoc.ru>.

## Особенности молодежного сегмента на рынке потребительских товаров

Мельникова Татьяна Федоровна, кандидат экономических наук, доцент;

Мельникова Анна Владимировна, магистрант;

Евченко Мария Николаевна, студент;

Нияскина Анна Владимировна, студент

Оренбургский государственный университет

Современное состояние рынка товаров и услуг заставляет производителей все больше и больше внимания уделять потребителям. На первый план выходит не просто вопрос «Кто будет потребителем продукции, и каковы его потребности?», а скорее «Какими характерными чертами обладает потребитель нашего товара?». Это требует повышения эффективности производственной, маркетинговой и рекламной деятельности компании на всех сегментах рынка.

При сегментации по половозрастному признаку выделяют такой сегмент как молодежь. На сегодняшний день молодежь в Российской Федерации составляет 39,6 миллионов человек. Это 27 % от общей численности населения страны.

И. С. Кон, российский социолог, антрополог и философ, дает следующее определение «Молодежь — это демографическая группа, выделяемая не только на основе социально-психических свойств, особого социаль-

ного положения, но еще и на основе возрастных характеристик». [1]

Рассмотрим основные особенности молодежной аудитории. Ее главной отличительной чертой является динамичность, стремление узнать что-то новое, попробовать новые продукты, воспользоваться новыми услугами, приобрести новые товары.

Для молодежной аудитории не последнее место занимает этический аспект. Эталон современного человека — достаток, молодость и свобода. Эта триада может быть выражена в дизайне одежды, музыкальном сопровождении или стиле героев рекламного ролика.

В последнее время наблюдается переход от статусного потребления к индивидуальному. То есть, современная молодежь не всегда при выборе товара опирается только на престиж бренда. Все чаще молодые люди выбирают одежду, ориентируясь исключительно на свой индивидуальный стиль. Потребность в индивидуализации стиля

позволяет множеству новых брендов и марок товаров существовать на мировом рынке. Однако это не относится к покупке товаров, связанных с хобби. Молодой покупатель в этом случае подходит к процессу приобретения товара основательно и отлично разбирается в рыночных предложениях.

Но, несмотря на то, что часть молодежной аудитории не привержено конкретным брендам, мы можем наблюдать формирование лояльности к некоторым из них. Лояльность к бренду формируется на основе принадлежности индивида к тому или иному сообществу. Так, например, Nike стал культовым брендом среди любителей уличного баскетбола, рюкзаки и ветровки компании Samprus популярны среди молодежи, увлекающейся туризмом, а iPod стал элементом индивидуального имиджа, среди молодых меломанов. [2] Молодежная аудитория — «лакомый» сегмент для любой компании. Так как именно в подростковом возрасте у потребителя возникает наиболее устойчивая связь с брендами, которые он возьмет «во взрослую жизнь». Таким образом, бренд, добившийся лояльности потребителя в молодости и имеющий предложения для взрослой аудитории, может рассчитывать на стабильность продаж в долгосрочной перспективе. [3] Молодежь готова тратить больше всего денег на развлечения и путешествия, и меньше всего — на приобретения недвижимости. Также она почти не хранит деньги в наличных, предпочитая собственному карману банки. Это делает молодежь желанной и привлекательной для финансовых учреждений.

Если проанализировать рынок молодежных товаров, рассмотреть крупнейшие бренды мира и их направленность, то можно сделать вывод, что все популярные на сегодняшний день молодежные компании так или иначе связаны с досуговой и развлекательной деятельностью. Однако было бы ошибочным делать заявление о том, что

особенностью молодого поколения является его стремление только к отдыху и развлечениям.

Нами было проведено маркетинговое исследование, основным методом которого был опрос, проводимый в форме личной беседы с каждым респондентом. Целью данного исследования было выявление интересов современной студенческой молодежи города Оренбурга. В опросе приняло участие 200 студентов высших учебных заведений. Из них 98 студентов, обучающихся на 4 курсе, 53 студента — 5 курс, 26 студентов — 3 курс и 23 студента — 1–2 курс. Данный опрос показал, что развлечения занимают далеко не первое место среди интересов студентов. Результаты опроса представлены на рисунке 1.

Проанализировав полученные данные, мы можем сделать вывод, что большая часть современной молодежи ведет здоровый образ жизни. Так 173 респондента отметили, что спорт является одной из основных составляющих их повседневной жизни. Культура и кино по праву занимают второе место — 152 респондента. Это связано, прежде всего, с возрастанием интереса молодежной аудитории к театрам, кинотеатрам и другим подобным заведениям. Более половины опрошенных (124 респондента), ведут активную научно-исследовательскую деятельность: участие в конференциях, написание научных статей и т. д. Это еще раз подтверждает то, что современная молодежь стремится к самообразованию и развитию личности, что является не маловажной особенностью современного поколения. Около половины опрошенных отмечают свой интерес к творческой деятельности: вокалу, танцам, различной ручной работе. Данный факт свидетельствует о том, что молодежная аудитория — это не только потребитель товаров, но и создатель чего-то нового и прекрасного. Результаты данного опроса также говорят о том, что в молодежном кругу становится все больше людей, инте-

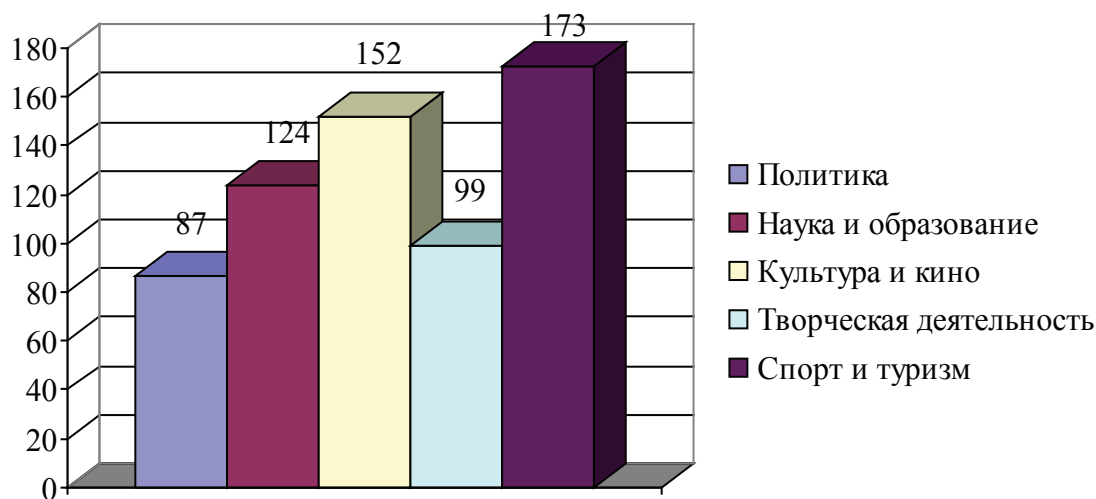


Рис. 1. Интересы современной студенческой молодежи

ресующихся политикой (87 респондентов отметили политику интересной сферой для себя).

Помимо психологических особенностей молодежной аудитории компаниям, работающим на современном рынке, необходимо учитывать и интересы молодежной аудитории, что позволит более полно понять их внутренний мир и удовлетворить существующие потребности.

Рассматривая молодежный рынок, нужно помнить о том, что внутри себя молодежь не является однородной группой. Условно молодежную аудиторию можно разделить на четыре основные подгруппы. Краткая характеристика каждой подгруппы представлена в таблице 1.

Каждый из вышеперечисленных сегментов уникален и имеет свои эмоциональные потребности и внутренние мотивы. Самой распространенной ошибкой многих компаний является мнение о том, что возраст молодежной аудитории ограничивается 30 годами. На самом деле, любой позиционирующий себя молодежным бренд всегда должен учитывать широкую группу людей, которые молоды душой. Данный сегмент не отличается от остальных потребностями и внутренними мотивами, несмотря на свой возраст. Используя возрастной подход в определении целевой молодежной аудитории, значительно сужает возможности маркетолога, так как сегодня молодость — это уже не возрастной критерий, а стиль жизни разных поколений. [4]

Мы можем выделить целый пласт потребителей старше 30 лет, которым присущ молодежный образ жизни. Данная группа потребителей имеет свои особенности, но при этом мало отличается от остальной молодежи. Молодежь «за 30» — это взрослые, чаще всего люди с хорошим достатком, ведущие молодежный образ жизни. Они пристально следят за всеми новинками моды, техники и электроники, они оптимистичны и активны, молоды душой и сердцем. Не учитывать интересы данной группы молодежи просто невозможно, так как это самая обеспеченная ее часть.

Рассмотренные в данной статье особенности молодежной аудитории следует учитывать маркетологам при выводе нового товара на рынок. Молодежь представляет собой очень тонкий механизм, требующий ювелирной работы. Так как это самый динамично меняющийся сегмент потребителей. Для того чтобы удовлетворить потребности молодежи и быть в ее глазах успешной компанией нужно жить ее интересами и ее жизнью и необходимо придерживаться определенного тона подачи информации, учитывать специфику данного сегмента.

Ян Оськин, директор по развитию агентства молодежного маркетинга Pichesky, дает следующие рекомендации по продвижению товара для молодежной аудитории:

1. Внимание нужно привлекать. С данной аудиторией нельзя общаться официальным или скучным тоном. Молодежь нужно зацепить резкими словами, высказываниями или провоцирующими словосочетаниями. Каждое сообщение, нацеленное на молодежную аудиторию, должно быть дерзким и ярким, таким, чтобы интересующая нас аудитория не прошла мимо.

2. Сообщение должно подталкивать молодых к диалогу или провоцировать на дискуссию. Основной задачей здесь является добиться эффекта сарафанного радио.

3. Доносить информацию нужно четко и ясно, так чтобы сообщение было понято с первого раза и не требовало особых усилий для его обработки. В противном случае такая информация вызовет отторжение.

4. С молодежью нужно взаимодействовать и работать. Данный сегмент требует максимального личного вовлечения во все происходящее. Ведь человеку проще принять финальный вариант, если он сам участвует в разработке идеи. [4]

Соблюдение данных правил способствует наиболее эффективному продвижению молодежных товаров. Однако стоит учитывать и то, что заставить молодежь раскошелиться средствами маркетинга и рекламы очень

Таблица 1. Краткая характеристика молодежных подгрупп

Название подгруппы	Возраст	Описание, особенности
Школьники	7–17 лет	низкая платежеспособность; желание выделиться; безразличие к брендам
Студенты	18–22 года	средняя платежеспособность; стремление познавать новое; тяга к общению; свобода в одежде, дизайне, музыкальных предпочтениях и т. д.
Взрослая молодежь	22–29 лет	платежеспособности выше среднего; приверженность определенным брендам; стремление подчеркнуть свой статус
Молодые душой	от 29 лет и старше	высокая платежеспособность; молодость — образ жизни; свобода от стереотипов



сложно. Массированная лобовая реклама и любые попытки манипулировать мнением молодежи подвергаются пристальному анализу и воспринимаются крайне скептически. Неправильно выстроенные маркетинговые коммуникации могут создать барьер в общении с этой аудиторией.

К молодежи всегда нужен был особый подход, так как она капризна. Однако совсем недавно современные маркетологи России задумались над спецификой молодежной аудитории и пытаются найти способы воздействия на нее. Появление новых молодежных брендов и омоложение уже существующих повлекло за собой появление нового вида маркетинга — молодежного.

Маркетинг, направленный на молодежную аудиторию, стал известен тогда, когда молодежь выделилась в платежеспособную категорию населения. Если под маркетингом принято понимать науку о рынке, то под молодежным

маркетингом следует понимать науку о конкретной, молодежной аудитории. Маркетинг продвижения молодежной продукции довольно специфичен, так как данный сегмент рынка не похож ни на один другой и является самым непредсказуемым.

Таким образом, можно сделать вывод, что любая компания, стремящаяся занять свою нишу на рынке молодежных товаров, должна учитывать не только потребности молодежи, но и ее психологические особенности, стиль жизни и интересы. Молодежный маркетинг — это один из самых перспективных и динамичных видов маркетинга, позволяющих наполнять рынок новыми товарами и услугами. Успешно действующие в молодежном сегменте компании могут рассчитывать на положительную динамику продаж, как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе, используя инструменты молодежного маркетинга.

#### Литература:

1. Молодежь // Википедия: Свободная электронная энциклопедия. — 2014. — Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org>
2. Молодежный маркетинг. Казус неустойчивости нового века // ADME Творчество. Свобода. Жизнь. — М.: 2014. — Режим доступа: <http://www.adme.ru>
3. Костюченко, Р. Н., Молодежный маркетинг/Р. Н. Костюченко.//Маркетинг: теория и практика. Часть 2. Сб. статей Всероссийской научно-практической конференции. — Магнитогорск: ГОУ ВПО «МГТУ», 2006. — с. 114–119.
4. Оськин, Я., Молодежный маркетинг: что это такое и как это работает // Sostav.ru. Реклама, маркетинг, PR. — М.: 2014. — Режим доступа: <http://www.sostav.ru>

## Санкции 2014: уменьшатся ли инвестиционные потоки между Россией и лидерами Европейского союза — Францией и Германией

Минчичова Валерия Сергеевна, кандидат экономических наук, доцент;  
Барышников Павел Юрьевич, бакалавр, магистрант  
Финансовый университет при Правительстве РФ (г. Москва)

*В статье рассматриваются конкретные меры, введенные в отношениях России и стран ЕС после усложнения ситуации на Украине, основные последствия введения взаимных санкций стран Европейского союза и России для ведения инвестиционной деятельности обеих сторон. Особое внимание уделяется инвестиционному сотрудничеству России и ключевых стран ЕС — Франции и Германии, перспективам его развития и текущему состоянию этих отношений.*

**Ключевые слова:** инвестиции, Россия и ЕС, ПИИ, санкции, продовольственное эмбарго, европейский союз, локомотивы ЕС, Франция, Германия, внешнеэкономические связи России, украинский конфликт, экономика России, инвестиционный климат.

Последние события в Центральной и Восточной Европе, а именно конфликт на Украине, определили во многом торговые и экономические взаимоотношения всех стран региона Большой Европы, прежде всего экономические взаимоотношения России и стран Европейского союза.

Помимо введения запретов на финансовые операции с рядом российских компаний, банков; на въезд и финансовые операции некоторых физических лиц; а также ответные запреты на экспорт европейской продовольственной продукции и т. д. осложнились и инвестиционные отношения между Россией и странами Европейского союза.

Предметом нашего исследования являются изменения в инвестиционных отношениях между Россией и странами-лидерами Европейского союза. Также при рассмотрении перспектив развития инвестиционного сотрудничества между Россией и странами ЕС изучены возможности взаимодействия и с другими странами помимо Германии и Франции. Особенно сохранение благоприятных экономических отношений важно для стран, чьими ключевыми торговыми партнерами является Россия: по импорту — Болгария, Венгрия, Греция, Латвия, Литва, Польша, Словакия и др.; по экспорту — Латвия, Литва, Финляндия, Эстония.

### **Экономические санкции, введенные во взаимоотношениях между Россией и странами ЕС, влияющие на сферу иностранного инвестирования**

Прежде чем приступить к анализу «европейских» санкций, стоит рассмотреть предпосылки и историю развития экономического противоречия между ЕС и Россией, начавшегося в 2014 году. Ввиду ситуации в Крыму, проведения референдума жителей, многими воспринятого как нелегитимного, и заявлений о присоединении полуострова к России, западные политики сочли, что воссоединение России и Крыма угрожает территориальной целостности Украины. Тогда, с целью повлиять на политику РФ, США и ЕС предусмотрели введение санкций, которое планировалось осуществить в три этапа.

Первые санкции были приняты 6 марта 2014 года. Тогда Европейский союз ввел относительно мягкие санкции в отношении России — приостановил переговоры об облегчении визового режима и взял паузу в подготовке к саммиту G8 в Сочи [3].

Началом перехода ко второму этапу санкций можно считать дату публикации санкционного списка (17 марта), состоявшего из 21 фамилии российских и крымских политиков и чиновников [24]. Список впоследствии был дополнен еще несколькими десятками фамилий бизнесменов, государственных служащих и деятелей культуры Российской Федерации, а также республики Крым.

Новый виток политического кризиса на Украине — сепаратистские настроения в Донецкой и Луганской областях — начавшийся в апреле 2014 года, стал причиной ввода очередного пакета санкций против России. Данный факт послужил причиной тому, что в середине апреля 2014 года началась подготовка к вводу третьего этапа санкций, которые затронули непосредственно как экономические, так и, в частности, инвестиционные отношения России и ЕС. Так, 17 апреля Европарламент принял резолюцию рекомендательного характера, в которой призвал отказаться от строительства газопровода «Южный поток» [1]. В этой связи министр энергетики Болгарии Драгомир Стойнев выразил опасения, что подобные решения могут негативно сказаться на энергетической

сфере не только Болгарии, но и всей Европы [9]. Однако, меньше чем через месяц в санкционный список ЕС попали фамилии еще 13 человек, а также крымские компании «Черноморнефтегаз» и «Феодосия» [10].

Также в рамках третьей волны санкций против РФ, принятых Евросоюзом, 18 июля 2014 года Европейский инвестиционный банк прекратил финансировать проекты в России. Как заявил президент банка Вернер Хойер, штрафные меры только в этом году затронут проекты на общую сумму в шестьсот миллионов евро. По словам Хойера, в эту сумму входят кредиты, предусмотренные в рамках программ ЕС «Партнерство по модернизации» и «Северное измерение». В следующем году речь пойдет о сумме от около семисот миллионов евро до одного миллиарда евро, уточнил глава ЕИБ [2].

30 июля, последовав примеру США, ЕС перешел к третьему этапу санкций и ввел против России секторальные ограничения, касающиеся стратегических отраслей экономики РФ. «Черный список» въезда граждан на территорию ЕС пополнился еще на 8 человек, санкции были применены в отношении Российского национального коммерческого банка, концерна ПВО «Алмаз-Антей» и авиакомпании «Добролет» (что впоследствии привело к прекращению ее деятельности) [25]. Особого внимания заслуживает ввод ограничительных мер в сферах торговли и инвестиций в отношении Крыма и Севастополя. Устанавливается запрет на инвестиции в инфраструктурные, транспортные, телекоммуникационные и энергетические секторы, а также добычу нефти, газа и минералов. Запрещается поставка оборудования для этих секторов, а также оказание для них финансовых и страховых услуг. Под запрет поставлены не только прямые и непрямые инвестиции, но и оказание страховых услуг для любых проектов в перечисленных областях, а также посреднические услуги в осуществлении сделок с третьими (не входящими в ЕС) странами и транзит грузов для этих государств. Кроме того, запрещается оказание любых видов технического содействия этим проектам. Европейским банкам отныне запрещено выдавать кредиты и приобретать любые доли в новых проектах в этих секторах экономики Крыма и Севастополя [25].

Помимо этого, Европейский союз применил экономические санкции к пяти российским банкам: «Сбербанк», банк ВТБ, «Газпромбанк», «Внешэкономбанк» и «Россельхозбанк». Данные санкции были введены с целью ограничения доступа России к рынкам капитала ЕС. Настоящие ограничения предусматривают запрет на продажу и покупку гражданами и компаниями ЕС новых облигаций, акций и других финансовых инструментов со сроком погашения более 90 дней, выпущенных российскими государственными банками, их дочерними компаниями или компаниями, которые действуют от их имени. Также запрещены услуги, связанные с выпуском таких финансовых инструментов как, например, брокерское дело [18].

12 сентября совет ЕС утвердил введение новых санкций против России, затронувших ряд российских

финансовых, нефтедобывающих и оборонных структур, а также некоторых физических лиц. В частности, ЕС запретил долговое финансирование трех топливно-энергетических компаний: «Роснефть», «Транснефть», «Газпромнефть», а также ввел ограничения на торги их облигациями, имеющими срок обращения свыше 30 дней, и на участие в выпуске таких ценных бумаг. Санкции коснулись также оборонных концернов: «Уралвагонзавод», «Оборонпром» и «Объединенная авиастроительная корпорация». Ограничения распространены на кредиты и ценные бумаги сроком обращения до 90 дней. Кроме того, в список включены оборонные предприятия «Сириус», «Станкоинструмент», «Химкомпозит», «Калашников», Тульский оружейный завод, «Технологии машиностроения», «Высокоточные комплексы», концерн ПВО «Алмаз-Антей» и НПО «Базальт». Этим компаниям запрещено поставлять европейские технологии двойного назначения.

Также ЕС ужесточил ограничения на предоставление займов и оказание инвестиционных услуг вышеупомянутым российским банкам: «Сбербанку», «ВТБ», «Газпромбанку», «ВЭБ» и «Россельхозбанку». Резидентам ЕС запретили выдачу кредитов этим финансовым организациям, а также ЕС объявил о прекращении сотрудничества с Российской Федерацией в сфере услуг по разработке месторождений трудноизвлекаемой нефти [26].

Ответной реакцией России на введенные санкции ЕС стало продовольственное эмбарго, введенное указом президента России от 6 августа 2014 года. Согласно этому указу предполагается наложение запрета на ввоз в Россию отдельных видов сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, страной происхождения которых является государство, введившее экономические санкции в отношении российских лиц. Под эти запреты попали мясные и молочные продукты, рыба, овощи, фрукты и орехи. Валовый годовой объем импорта, подпавшего под санкции, оценивается в 9 миллиардов долларов США. Больше всего пострадают от запрета страны ЕС, которые поставляли на российский рынок продовольствия из санкционного списка на 6,5 миллиардов долларов США, и Норвегия (товаров на \$1,2 млрд) [12].

Со стороны России также рассматривается запрет использования воздушного пространства России для транзитных рейсов европейских и американских авиакомпаний в страны Восточной Азии. Однако в результате такого запрета могут пострадать не только иностранные перевозчики пассажиров и грузов, но и Госкорпорация по организации воздушного движения (ОрВД), а также ключевая российская авиакомпания «Аэрофлот», которая является получателем основного объема платежей, выплачиваемых иностранными авиакомпаниями за использование транссибирских воздушных трасс. По экспертным оценкам, объем выручки «Аэрофлота» от этих роялти составляет от \$200 млн до \$500 млн в год [12].

### Инвестиционные отношения России и Германии в свете введения санкций

Как торгово-экономическое, так и инвестиционное сотрудничество между Россией и Германией традиционно относится к ключевым и определяющим областям двусторонних отношений. По состоянию на конец 2013 года по общему объему иностранных инвестиций в Россию ФРГ занимала седьмое место после таких стран как Швейцария, Кипр, Великобритания, Люксембург, Нидерланды и Франция, однако по объему ПИИ стояла на втором месте после Кипра [7] (в 2013 г. в Россию пришло 9,1 млрд. долл. немецких инвестиций [13, с. 47]) Число немецких компаний, работающих в России, значительно выросло за 2013 год и на сегодняшний день составляет порядка 6200 организаций, что является самой многочисленной иностранной бизнес-общинной в России [27, с. 10].

Основные санкции Германии по отношению к России были применены в сфере военного сотрудничества. Так, 19 марта 2014 года немецкий оборонный концерн «Rheinmetall» приостановил выполнение военного контракта с Россией стоимостью 120 млн евро [22]. Проект по строительству подготовительного военного центра стартовал в 2011 году и по плану должен быть реализован в 2014 году. Однако, ввиду событий в Крыму, правительство Германии посчитало дальнейшую работу над данным проектом «нецелесообразной». Это решение нанесло сильный ущерб концерну «Rheinmetall» и ОПК Германии в целом. Кроме того, ФРГ прекратила экспорт оборонной, а также военной продукции в Россию.

Помимо экономических потерь данные санкции привели к тому, что оборонный комплекс ФРГ вынужден сокращать производство, что приводит, в свою очередь, и к сокращению рабочих мест. По словам председателя правления концерна «Rheinmetall» и главы союза оборонной промышленности Германии, Армина Паппергера, «при сложившейся ситуации, при отсутствии госзаказов со стороны государства, а также запретов на торговлю с другими странами, им ничего не остается как перенести производство за границу» [20].

Европейские санкции против России помимо ОПК затронули и другие секторы немецкой экономики. Это касается товаров двойного назначения, банковского и финансового секторов, а также поставщиков оборудования для нефтегазовой отрасли.

Некоторые немецкие СМИ также отмечают, что экономика страны «во втором квартале стагнировала, и в целом в 2014 году рост будет ниже, чем прогнозировалось изначально». Кризис особенно сказался на деятельности компаний, которые осуществляли или планировали обширные прямые инвестиции. Например, «Volkswagen» и «Continental» в Калуге, «MAG» — в Омске, «Schaeffler Gruppe» — в Ульяновске, «Edscha» — в особой экономической зоне в Тольятти, «Bosch» — в Энгельсе в Саратовской области [15].

Доля России в германском экспорте казалась бы, невелика — всего 3,5 % [7]. Однако важно понимать всю сложность и активность российско-германского сотрудничества. В последние годы, после начала строительства Северного потока (газопровода из РФ в Северную Европу) Германия является важным распределительным центром российского газа. Компании Германии являются совладельцами проекта, а кроме того, в экономику РФ привлечено много немецких кредитных ресурсов. Поэтому позиция ключевой экономики Европы по отношению к сотрудничеству с Россией будет неизменной — продолжать при любых условиях. Этого требует немецкая экономика и крупнейшие бизнес-структуры. Так, крупнейшие компании Германии, такие как «BASF SE», «Siemens», «Volkswagen», «Adidas» и «Deutsche Bank», открыто выступают против более широких экономических санкций против России [21]. При этом политическая риторика правящих кругов может варьироваться.

Таким образом, от введенных санкций страдают как немецкая, так и российская сторона. Причём больший риск неполучения прибыли от вложенных инвестиций несет Германия, т. к. объем немецких инвестиций в России в разы превышает объем российских инвестиций в ФРГ. В свою очередь, реализация большинства инвестиционных проектов с участием немецкого капитала, запущенных до начала украинского кризиса, продолжается и идет в запланированные сроки.

### **Инвестиционные отношения России и Франции после введения санкций**

Французско-российские экономические отношения традиционно носят взаимовыгодный масштабный характер [5, с. 29]. Франция также является одним из ключевых европейских инвесторов в экономику России, находясь на 6-м месте (в 2013 г. в Россию пришло 10,3 млрд. долл. французских инвестиций [7], по данным французской стороны 11,5 млрд. евро) среди основных стран-инвесторов, в том числе опережая Германию и США. В России на сегодня работает около 1200 французских компаний, около 7 тысяч компаний Франции осуществляют внешнеторговые операции с российской стороной.

Франция является страной, которая ввела минимум экономических санкций в отношении России в связи с событиями на Украине в 2014 г. Так, официально объявлено было о приостановлении поставки в Россию первого из двух заказанных ранее вертолетоносцев класса «Мистраль» — корабля «Владивосток» [16], а также о приостановлении большей часть военного сотрудничества с Россией, в том числе обмен визитами и проведение совместных учений [23]. Позднее выяснилось, что поставки вертолетоносцев никто не отменял и не приостанавливал, сдача проектов происходит с небольшим опозданием.

Однако наложение этих санкций, а также введение ответных санкций со стороны России заметно повлияло на инвестиционные отношения двух стран.

Безусловно, от введения взаимных санкций серьезно страдает сельскохозяйственный сектор французской экономики. По данным деловой ассоциации «Франко-российский диалог» доля сельскохозяйственной продукции составляет 11 процентов французского экспорта в Россию. Снижение цен на неэкспортированную продукцию ведет к увольнению работников и росту затрат на утилизацию продукции. Таким образом, российские инвесторы совместных предприятий, в частности в области молочного скотоводства, производства молочной продукции, несут убытки от введения ответных санкций Россией.

Что касается финансового-банковского сектора, то французским банкам в России приходится иметь дело с серьезным фактором риска. Общий объем выданных ими кредитов российским клиентам достигает 36,505 миллиарда евро, 3,92 миллиарда из которых выданы российским банкам и 2,373 миллиарда приходится на государственный сектор. Французские инвестиции в банковском секторе в случае прекращения финансовых операций между странами и замораживания активов в значительном объеме «повиснут» в России. К примеру, в 2013 году работа в России принесла Société Générale, которой принадлежит 92,4 % «Росбанка», 165 миллионов евро, что представляет собой 4 % от общего объема прибыли. В России на Société Générale работают 25186 сотрудников, а во Франции — 58375 человек [19]. Наконец, Société Générale лидирует в России по синдицированным кредитам. Само собой, прибыль от французских инвестиций в российском банковском секторе в случае заморозки активов и низкой платежеспособности компаний, пострадавших от санкций, подвержена серьезному риску.

Особая ситуация сложилась в экономических отношениях с Крымом — Франция отказалась от всяких инвестиций и внешней торговли с этой частью России. Причём Франция отказалась от этих внешнеэкономических связей как часть единого Европейского союза, т. е. решение было принято централизованно для всех участников в Брюсселе.

Существовавшие ранее проблемы в области регулирования инвестиций в авиапромышленности, а также в области регулирования воздухоплавания, проблемы с введением эмбарго на поставки мяса — проблемы, признаваемые обеими сторонами и не зависящие от ситуации на Украине.

Крупнейшие многосторонний инвестиционный проект — газопровод «Южный поток» — французская сторона не планирует приостанавливать или замораживать; проблема в выяснении, соответствует ли проект третьему энергопакету, а не в решении политических вопросов взаимоотношения России и Украины [11].

Таким образом, от введения санкций страдают обе стороны — и российская, и французская. Причём французских инвестиций в российской экономике больше, чем российских — во французской, поэтому и риски неполучения прибыли и возвращения вложенных капиталов больше несёт французская сторона. Инвестиционные проекты, запущенные до усложнения ситуации на



Украине, как и большинство проектов с другими странами, не отменено и не приостановлено.

Частично инвестиции крупных французских компаний (официальная статистика за 2014 г. будет доступна лишь через полгода) были немного отсрочены во времени, потому что крупные компании ждут и оценивают, как экономика России будет себя вести в течение ближайшего полугодия. И это поведение связано с тем, что российская экономика стала более рискованной в связи с неопределенностью ситуации о будущем уже введенных экономических санкций.

### **Перспективы участия иностранного европейского капитала в экономике России с учётом ввода взаимных санкций**

Ряд экономистов и политиков придерживается мнения, что конфликт на Украине носит сугубо региональный характер и является следствием распада СССР, и «делать его» международным, вводя взаимные санкции нецелесообразно, а негативно, прежде всего для экономики ЕС — стратегически важного как для стран ЕС, так и для России экономического партнера (к примеру, Жак Мияр, мэр города Мезон-Лаффит; Жан-Пьер Шевенман, специальный представитель правительства Франции по развитию связей; Тьерри Мариани, сопредседатель деловой ассоциации «Франко-российский диалог»). В связи с этим в прессе регулярно появляются сообщения о публичных заявлениях политиков, ратующих за снятие санкций с России, российских физических и юридических лиц.

Что же касается российской инвестиционной сферы, то очевидно недополучение средств, прежде всего кредитных, рядом крупнейших компаний, в отношении которых санкции были применены. Так, в июле США запретили американским компаниям предоставлять средне- и долгосрочные долларовые кредиты «Роснефти». ЕС дважды ограничивал время погашения кредитов для «Роснефть», «Новатэк», «Газпром» и др. И теперь всё, на что может рассчитывать российская компания на западном финансовом рынке, — это займы сроком не более месяца [6]. Перераспределением операционной прибыли вопрос недоинвестирования можно было бы решить, однако пришлось бы заморозить ряд проектов в Арктике, Восточной Сибири и на Дальнем Востоке, что, в свою очередь, привело бы и к недовыплатам налогов в бюджет.

Решение вопроса недоинвестирования крупнейших компаний сырьевого сектора руководители компании видят в получении кредитов, выкупе облигаций компании государством за счёт средств Фонда национального благосостояния (ФНБ). Он был с момента создания в 2008 г. заморожен, однако в сентябре 2014 г. министр финансов РФ, А. Г. Силуанов, заявил, что 60 % средств фонда правительство может разморозить. Кстати, частично средства из ФНБ уже выделялись на поддержку пострадавших от санкций крупнейших российских банков — на докапитализацию ВТБ, Россельхозбанка, ВЭБ.

Инвестиционные планы иностранных инвесторов в России не претерпевают особенных изменений в разрезе регионального инвестирования, особенно в сфере негосударственных проектов. В региональных проектах иностранные вкладчики не отказываются участвовать: к примеру, АНО «Стратегическое партнерство «Северо-Запад» подписала соглашение о присоединении к проекту ООО «Сименс», в проектах по развитию региона уже участвует капитал из Японии, Германии, Финляндии; по словам губернатора Тверской области Андрея Шевелева ни одного проекта с иностранным участием в регионе не остановлено на момент начала октября 2014 г.; по сообщениям Министерства стратегического развития, инвестиций и внешнеэкономической деятельности Краснодарского края форум «Сочи-2014» дал понять, что иностранные инвесторы не готовы уходить из проектов региона, в том числе из проектов спортивных комплексов и сооружений.

Представители европейского бизнеса в официальных опросах и заявлениях их объединений говорят о том, что продолжают рассматривать Россию как важного стратегического партнера для стран Евросоюза, а также требуют от властей обеих сторон защиты иностранных инвесторов, отмены экономических санкций, т. к. не планируют прекращать инвестиционные связи (к примеру, согласно пресс-релизам Ассоциации европейского бизнеса, объединяющей более 600 компаний из России, Украины, стран ЕС; Финской торгово-промышленной палаты). Россия продолжает рассматриваться как важнейший долгосрочный партнер.

Таким образом, инвестиционный климат России существенно не ухудшился за исключением инвестиционного климата отдельного региона — Крыма и города федерального значения Севастополя. Однако риски для инвесторов в России, как и для российских инвесторов в европейские экономики, выросли существенно в первую очередь за счёт неопределенности политического вектора в краткосрочной перспективе.

Европейские инвесторы высказывают опасения по поводу «замещения» их инвестиций китайскими. Однако каких-либо специальных нормативно-правовых актов, дающих «зеленый свет» китайским инвестициям в российские проекты, издано не было. Также российский рынок обладает огромным потенциалом для любых инвесторов — как иностранных, так и российских. Нельзя не учитывать и следующие факты: значительная часть иностранных инвестиций в РФ — это реинвестированные российские капиталы, а также многие крупнейшие инфраструктурные проекты финансируются в том числе и за счет средств федерального и региональных бюджетов РФ.

### **Важнейшие выводы**

Таким образом, исходя из проведенного исследования, авторы делают следующие выводы относительно пер-



спектив инвестиционного сотрудничества России и стран Европейского союза:

— Инвестиционные проекты европейских инвесторов в России, особенно на региональном уровне, в основной массе не приостанавливаются, снижение инвестиционной активности заметно в области новых проектов — европейские инвесторы выбирают стратегию выжидания;

— Заметное сокращение инвестиционной активности европейских контрагентов заметно в сырьевой отрасли, где большинство компаний находится во владении государства;

— Совместные инвестиционные проекты России и Германии и Франции в области военной промышлен-

ности приостановлены или функционируют с задержкой сроков в связи с наибольшей волатильностью политических решений по данным вопросам;

— Недофинансирование проектов сырьевых отраслей планируется нивелировать за счёт средств Фонда национального благосостояния, размороженных Правительством РФ;

— Замещения средств иностранных инвесторов, происходящих из стран ЕС, средствами китайского происхождения на момент написания статьи не происходит, законодательство не дало «зелёный свет» и не создало условия для преференциальных стран происхождения капитала.

#### Литература:

1. Европарламент предложил усилить санкции против России — Лента. ру, 17 апреля 2014 г. URL: <http://lenta.ru/news/2014/04/17/sanction/>
2. Европейский инвестиционный банк прекратил финансирование проектов в РФ — Комментарии, 18 июля 2014 г. URL: <http://comments.ua/world/478603-evropeyskiy-investitsionniy-bank.html>
3. ЕС приостановил визовые переговоры с Россией и пригрозил санкциями — VESTI.RU, 6 марта 2014 г. URL: <http://www.vesti.ru/doc.html?id=1352540>
4. Мера за меру. — Российская газета, 12.08.2014.
5. Минчичова, В. С., Барышников П. Ю. Эволюция и перспективы привлечения инвестиций ведущих европейских держав в российскую экономику. // Финансы. Деньги. Инвестиции. — М.: ООО «Фининформсервис НИКА», 2014. — № 1 (49). с. 29–38.
6. Ответ на санкции. Где «длинные деньги» на поддержку российских компаний? — Еженедельник «Аргументы и Факты» № 38, 17.09.2014.
7. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики РФ, URL: [www.gks.ru](http://www.gks.ru)
8. Официальный сайт франко-российской торгово-промышленной палаты. URL: <http://www.ccifr.ru/ru/>
9. Официальный сайт проекта «Южный поток», URL: <http://www.south-stream.info/press/opinions/newscat/96/>
10. Под санкции ЕС попала прокурор Крыма и самопровозглашенный мэр Славянска — LB.UA, 12 мая 2014 г. URL: [http://lb.ua/news/2014/05/12/266210\\_pod\\_sanktsii\\_es\\_popala\\_prokuror\\_krima.html](http://lb.ua/news/2014/05/12/266210_pod_sanktsii_es_popala_prokuror_krima.html)
11. Посол Франции в России: в ЕС час экономических санкции против России пока не настал — интервью «Интерфаксу» посла Франции в России Жан-Морис Риппера, 5 июля 2014. URL: <http://www.interfax.ru/384004>
12. Россия запретила импорт продовольствия на \$9 млрд в ответ на санкции — ИТАР ТАСС, 7 августа 2014 г. URL: <http://itar-tass.com/ekonomika/1367515>
13. Россия 2014. Статистический ежегодник // Федеральная служба государственной статистики РФ (Росстат), 2014.
14. Санкции против России — самоубийство для Франции и Европы. Интервью Жака Мияра — Russia Today, август 2014.
15. Санкционируй это — Лента. ру, 8 августа 2014 г. URL: <http://lenta.ru/articles/2014/08/08/press/>
16. Франция выступила за снятие санкций с России. — М.: «Аргументы и Факты», сентябрь 2014. URL: <http://www.aif.ru/money/economy/1340603>
17. Франция отказалась поставлять России первый «Мистраль» — Лента. Ру, 3 сентября 2014. URL: <http://lenta.ru/comments/news/2014/09/03/mistral/>
18. Council of the European Union Adoption of agreed restrictive measures in view of Russia's role in Eastern Ukraine PRESS RELEASE ST 12318/14 PRESSE 437 Brussels, 31 July 2014
19. Dor, E. Ce que les sanctions économiques infligées à la Russie vont vraiment coûter aux entreprises françaises. — [www.atlantico.fr](http://www.atlantico.fr) URL: <http://www.atlantico.fr/decryptage/que-sanctions-economiques-infligees-russie-vont-vraiment-couter-aux-entreprises-francaises-eric-dor-1026018.html>
20. German arms industry threatens to shift production — Deutsche Welle, 20 September 2014. URL: <http://www.dw.de/german-arms-industry-threatens-to-shift-production/a-17936688>
21. German Businesses Urge Halt on Sanctions Against Russia — The Wall Street Journal, 1 May 2014. URL: <http://online.wsj.com/news/articles/SB10001424052702303948104579535983960826054?mg=reno64-wsj&url=http%3A%2F%2Fonline.wsj.com%2Farticle%2FSB10001424052702303948104579535983960826054.html>

22. Germany suspends Rheinmetall military contract with Russia — Deutsche Welle, 19 March 2014. URL: <http://www.dw.de/germany-suspends-rheinmetall-military-contract-with-russia/a-17508373>
23. La France annonce la suspension de sa coopération militaire avec la Russie. — Le Figaro, 21.03.2014. URL: <http://www.lefigaro.fr/flash-actu/2014/03/21/97001-20..>
24. Official Journal of the European Union DECISIONS COUNCIL DECISION 2014/145/CFSP of 17 March 2014 concerning restrictive measures in respect of actions undermining or threatening the territorial integrity, sovereignty and independence of Ukraine
25. Official Journal of the European Union COUNCIL IMPLEMENTING REGULATION (EU) No 826/2014 of 30 July 2014 implementing Regulation (EU) No 269/2014 concerning restrictive measures in respect of actions undermining or threatening the territorial integrity, sovereignty and independence of Ukraine
26. Official Journal of the European Union. L 271/3 COUNCIL REGULATION (EU) No 960/2014 of 8 September 2014. 12 September 2014
27. Russland 2013 Licht & Schatten. Jahresbericht der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer (АНК) // Deutsch-Russische Auslandshandelskammer. 2013.

## Утилизация и переработка шин в крошку

Невядомская Алена Игоревна, студент;

Дериглазов Александр Анатольевич, старший преподаватель

Озерский филиал Южно-Уральского государственного университета (Челябинская область)

При покупке новых покрышек перед водителями часто встает вопрос: куда же деть «изъеденную», не пригодную для дальнейшей эксплуатации шину. В современном мире, где неуклонно растёт число автомобилей, утилизация шин приобретает огромное экологическое и экономическое значение для всех развитых стран мира, в том числе и для России. Проблема утилизации в первую очередь связана с тем, что изношенные шины не разлагаются и вследствие этого, являются источником длительного загрязнения окружающей среды. Во-вторых, резина огнеопасна и не подвергается биологическому разложению. В-третьих, огромное количество резиновых покрышек представляет собой удобное место обитания многочисленных грызунов и насекомых, многие из которых являются источником опасных инфекционных заболеваний. Чтобы избежать или предотвратить это, одним из вариантов является строительство завода по утилизации и переработки шин в крошку, из которой можно будет изготовить уже новый материал.

В данной статье поднимается вопрос — как поступить с отработанными шинами? Для этого необходимо сравнить утилизацию шин в России с другими развитыми странами мира, проанализировать переработку шин в крошку и возможности ее использования.

Чтобы разрешить данные задачи, сначала следует разобрататься со следующими понятиями:

Утилизация подразумевает действие по глаголу «утилизировать», использование, применение чего-нибудь. Утилизация отходов [1].

Переработка это производственный процесс, которому подвергается сырьё [1].

Наблюдавшийся в России на протяжении последнего десятилетия быстрый рост парка автомобилей стал зако-

номерной причиной обострения проблемы утилизации использованных шин. Если в большинстве наиболее развитых стран Европы и в США с подобной проблемой знакомы еще с 70-х годов прошлого века, то в России в полной мере она стала ощущаться только к 2000-му году, когда уровень автомобилизации населения достиг в стране достаточно заметных объемов [2]. В России количества зарегистрированных автомобилей по итогам 2013 года составляет 57, 95 млн. единиц, что на 4,9 % больше показателя 2012 года. В свою очередь на Южном Урале по итогам 2013 года зарегистрировано около 705 тыс. машин.

На рисунке 1 показана обеспеченность автомобилями на 1000 жителей в разных странах.

В развитых странах процент утилизации использованных покрышек приближается к 100 %. По данным Европейской Ассоциации по вторичной переработке шин в 2008 году в странах ЕС было образовано около 3,3 млн. тонн использованных автомобильных шин. И только 6 % совокупного объема отходов было отправлено на захоронение. В Японии в том же году в результате эксплуатации было образовано 96 млн. штук изношенных автопокрышек (1056 тыс. тонн). Уровень переработки за аналогичный период составил 88,5 % [2].

Если говорить о масштабах такого явления, как шинные отходы в России, то, оценочно, на сегодняшний день объем выбрасываемых изношенных шин составляет около 850 тысяч тонн в год. Оцениваемый объем механической переработки шин в России не превышает 17 % от общего объема ежегодных шинных отходов. Еще до 20 % изношенных шин сжигается. Оставшийся объем приходится на захоронение. При этом к 2015 году объем еже-

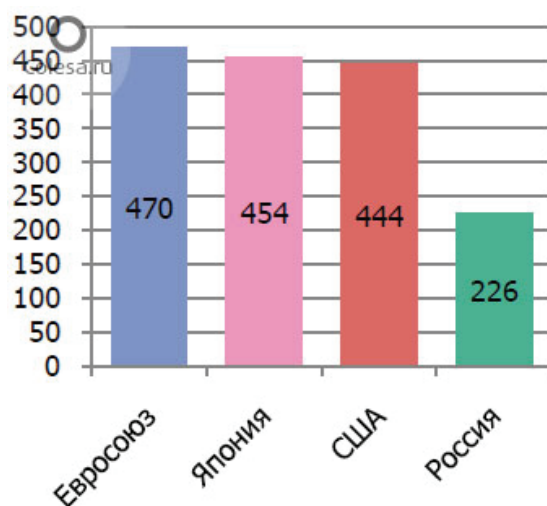


Рис. 1. Обеспеченность автомобилями на 1000 жителей

годно образующихся в России шинных отходов может достичь уже 935 тысяч тонн в год [2].

Оценка общего объема шин на утилизацию в РФ в 2010–2015 гг., показана на рисунке 2.

Одной из альтернатив сжиганию автомобильных шин, является переработка отработанных автопокрышек в крошку. Тем более, шины содержат значительное количество «полезных» компонентов, которые можно использовать вторично (рисонок 3).

Объем Российского рынка резиновой крошки составляет по итогам 2013 года 41,5 тыс. тонн, что на 28,4 % больше чем в 2012 году. Таким образом, в 2013 г. производство крошки увеличилось на 15,8 тыс. тонн, относительно 2012 (на 0,02 %) [3].

По данным за 2013 год наибольший объем производства розничной крошки в России приходится: на Центральный федеральный округ — 10,8 тыс. тонн (64,06 %); следом идет Приволжский федеральный округ — 2,9 тыс.

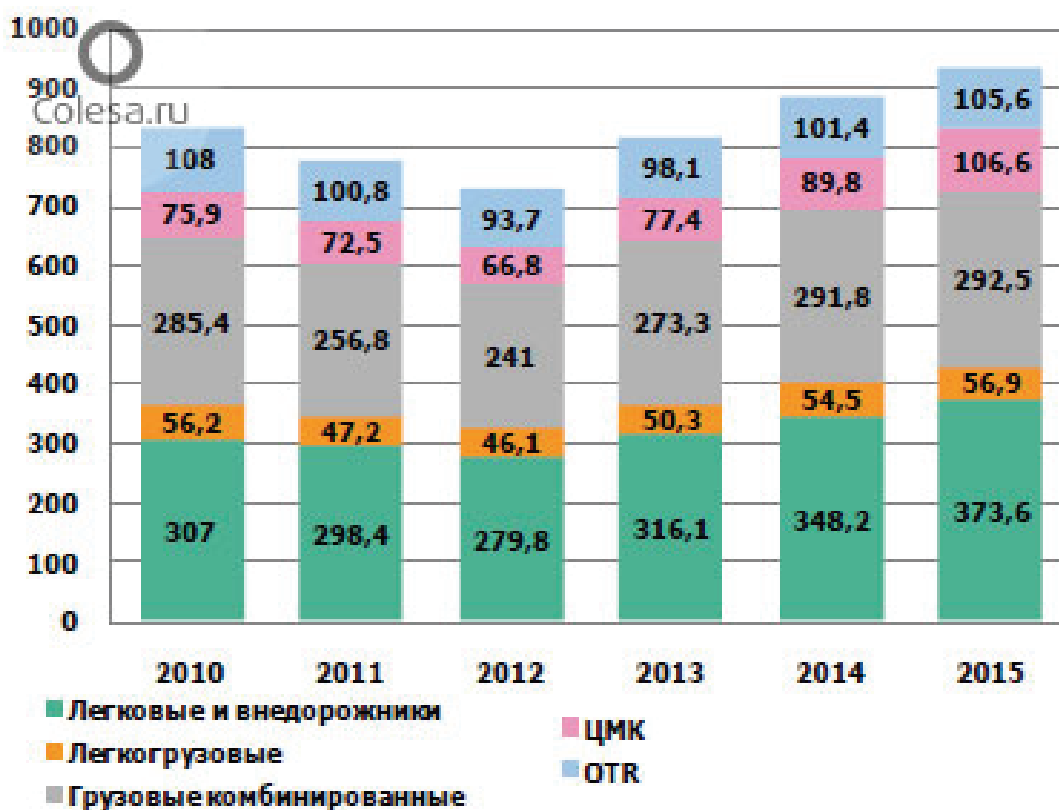


Рис. 2. Оценка общего объема шин на утилизацию в РФ в 2010–2015 гг., тыс. тонн

Материал	Легковые	Легкогрузо вые	Грузовые	ЦМК	С/Х	Индустр иальные	КГШ
Проволока	7	10	9	23	2	3	3
Резина	79	76	69	77	73	70	81
Текстиль	15	14	22	0	24	26	16

Рис. 3. Состав материалов в различных типах шин, %

тонн (17,24 %); замыкает тройку лидеров Северо-Западный федеральный округ — 1,7 тыс. тонн (10,16 %) [3].

Лидером по производству резиновой крошки среди субъектов Российской Федерации является Московская область с объемом производства в 5,65 тыс. тонн по итогам 2013 года, что составляет 33,63 % от общероссийского объема производства, или 52,5 % от объема производства Центрального федерального округа. Также значительную долю занимает Смоленская область (4,52 тыс. тонн, или 26,88 %) [3].

Наибольшие объемы экспорта резиновой крошки в 2013 году шли в Казахстан и Пакистан — 41,4 % и 58,6 % соответственно.

В 2013 году импорт резиновой крошки резко увеличился. По итогам 2013 года в Россию было ввезено 4,7 тыс. тонн резиновой крошки, что в 27,2 раза выше уровня предыдущего года. Лидером по поставкам в 2013 году в натуральном выражении является Литва, занимающая 88,52 % импорта. Объем импорта из Литвы составил 4,16 тыс. тонн. Значительно меньший объем импорта занимают Китай (5,87 %, или 276,0 тонн) и Греция (4,26 %, или 200,4 тонн). В 2013 году импорт резиновой крошки резко увеличился. По итогам 2013 года в Россию было ввезено резиновой крошки на сумму 1,66 млн. долл., что в 11,1 раза выше уровня предыдущего года [3].

В Московской области порядка 10 наиболее известных предприятий, осуществляющих производство резиновой крошки. У них есть свои сайты, складские помещения и налаженный рынок сбыта, в том числе собственные мощности по производству резиновой плитки из крошки. Цены на резиновую плитку варьируются от 15 до 20 рублей за кг. При этом цена часто зависит от фракции резиновой крошки. Упаковка осуществляется в мешки, размер которых варьируется от 25 до 30 кг [4].

На сегодняшний день, в России существует 14 заводов по переработке старых шин: в Московской об-

ласти, Твери, Находке, Владивостоке, Иркутске, Калининграде, Хабаровске, Вязьме, Курске, Владимире, Невинномысске, Волжске, Новокузнецке, Калтан, Междуреченске [4]. По Челябинской области нет ни одного завода по утилизации и переработке шин, что очень плохо.

**Утилизация и переработка использованных автомобильных шин** — это необходимое направление деятельности в экологической составляющей нашей области. Поскольку использованные автомобильные шины складываются в местах их применения (в автотранспортных, сельскохозяйственных, промышленных и других предприятиях), а также вывозятся на полигоны, свалки и другие несанкционированные места выброса. Наименование данного вида отходов пагубно влияет на окружающую среду; разлагаясь более 100 лет, выброшенные покрышки наносят непоправимый вред экологии. При сжигании покрышек в атмосферу попадает более 250 кг сажи и более 400 кг токсичных газов с каждой тонны.

Перерабатывая автомобильные покрышки мы получаем резиновую крошку, которая используется во многих отраслях промышленности и жизнедеятельности человека. Основное **применение резиновой крошки** — производство травмобезопасных напольных покрытий. Также резиновую крошку применяют для производства высококачественного дорожного покрытия (асфальта), для строительства детских и спортивных площадок, для благоустройства улиц и дворов.

Резиновая крошка обладает широким и обширным применением в различных областях. Потребность в резиновой крошке и её недостаток испытывают многие Российские предприятия.

Из полученной резиновой крошки производят следующие изделия:

- регенерированная резина (40 %);
- производства новых автопокрышек (как наполнитель до 10–15 %);

Таблица 1. Количество отработанных шин и резины за 2010–2013 гг.

Год	т/год	МЗ/год
2010	247	1234
2011	244	1222
2012	243	1215
2013	241	1209

- сырая резина (30 %);
- производства резиновых деталей для автомобилей (до 25 %);
- вспенивающийся каучук (15 %);
- производство резиновых шлангов (до 40 %);
- ковры для спортивных площадок и футбольных полей (90 %);
- заливные бесшовные резиновые покрытия (80 %);
- подошвы для обуви (до 70 %);
- подкладок под ЖД рельсы и железнодорожную фурнитуру (70 %);
- сантехнических прокладок (25 %);
- резиновой кровли (до 40 %);
- добавки в асфальт (15–70 тонн на 1 километр покрытия);
- гранулы ЕРДМ (100 %);
- резиновой брусчатки (100 %);
- протекторной ленты для восстановления колес (до 45 %);
- прокладок и уплотнителей для дверей и окон (до 25 %);
- причальных отбойников (до 70 %);
- тампонирующее нефтяных скважин (70 %) и т. д.

#### Литература:

1. Ушаков, Д. Н. — Большой толковый словарь современного русского языка (онлайн версия) — [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.classes.ru/all-russian/>.
2. Ocolesa.ru// «Сибур» проанализировал проблему утилизации шин в России — [электронный ресурс] — режим доступа. — URL: <http://colesa.ru/news/10449> (дата обращения 22.09.2014).
3. Официальный сайт Альфа — СПК — [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://alfaspk.ru/ekonomicheskoe-obosnovanie-pokupki-obogudovania-dlya-rezinovoi-kroshki>.
4. Официальный сайт компании «Завод по переработка автопокрышек» — [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: [http://shinoperegerabotka.ru/o\\_kompanii](http://shinoperegerabotka.ru/o_kompanii) (дата обращения 22.09.2014).
5. Официальный сайт Челябинской области // Краткая географическая и социально-экономическая характеристика Челябинской области — [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: [http://www.74.mchs.gov.ru/gu/?SECTION\\_ID=158](http://www.74.mchs.gov.ru/gu/?SECTION_ID=158) (дата обращения 22.09.2014).

## Экономическая значимость и особенности обязательного страхования

Нечепуренко Елена Игоревна, студент  
Челябинский государственный университет

Обязательное страхование — это страхование, осуществляемое в силу закона. Его виды, условия и порядок проведения регламентируются соответствующими федеральными законами. Объектами обязательного страхования могут быть жизнь, здоровье, имущество, гражданская ответственность. Назначение обязательного страхования состоит в гарантированном формировании страховых фондов, предназначенных для финансирования опасных рисков, угрожающих большому числу физических и юридических лиц. В Граж-

данском кодексе предусматривается возможность обязательного государственного страхования здоровья, жизни, имущества государственных служащих определенных категорий. Обязательное государственное страхование осуществляется за счет бюджетных средств. В остальных случаях обязательное страхование производится за счет тех лиц, на которых по закону возложена обязанность страхования. Обязательное страхование осуществляется путем заключения договора страхования лицом, на которое возложена эта обязан-

В Челябинской области общая протяженность автодорог составляет 18766 км. Плотность сети автодорог при этом 8,7 км на 100 кв. км территории области. Количество мостов — 268 шт., в том числе более 50 м — 130 шт. Путепроводов до 50 м — 19 шт., более 50 м — 20 шт. В отраслях и ведомствах, предприятиях всех форм собственности — более 80 тыс. автомобильной техники, в том числе: автобусов — более 8 тыс., грузовых — более 40 тыс., специальных — более 12 тыс.; дорожной техники — более 7 тыс., тракторов — более 14 тыс. Личный транспорт: легковые автомобили — более 400 тыс., грузовые автомобили — более 25 тыс., автобусов — около 2 тыс. [5].

Проблема отработанных шин существует не только на больших землях, но и закрытые города также сталкиваются с ней. Например, в таблице 1 представлена статистика Озерского городского округа (закрытое административно-территориальное образование) за 2010–2013 гг.

Таким образом, в Челябинской области необходимо строительство заводов по переработке шин, для улучшения здоровья населения, безопасности окружающей среды. Кроме того, это дополнительное сырье для создания материалов, не губя природу.



ность. Минимальные размеры страховых сумм и объекты, подлежащие обязательному страхованию, определяются соответствующими законами. Обязательное страхование основывается только на федеральных законах. Право проведения обязательного страхования обычно закрепляется за определенными страховыми компаниями или регламентируется специальными условиями, установленными в законах. [1]

Все эти обстоятельства отличают обязательное страхование от добровольного. В добровольном страховании клиент самостоятельно решает вопрос о заключении договора, выборе страховщика, страховой сумме и объеме страхового покрытия. В свою очередь, страховщик тоже имеет право принять или не принять риск к страхованию, в зависимости от его конкретных обстоятельств.

Для точного определения обязательного страхования, рассмотрим несколько вариантов обозначения этого термина. Для этого обратимся к определениям разных источников:

1. Большой юридический словарь [3]

Обязательное страхование — страхование, осуществляемое в силу закона. Виды, условия и порядок проведения обязательного страхования определяются соответствующими законами РФ.

2. Словарь: бухгалтерский учет, налоги, хозяйственное право. [4]

Страхование, когда законом на указанных в нем лиц возлагается обязанность страховать в качестве страхователей жизнь, здоровье или имущество других лиц либо свою гражданскую ответственность перед другими лицами за свой счет или за счет заинтересованных лиц.

3. Википедия. [7]

Обязательное страхование — форма страхования, при которой страховые отношения между страховщиком и страхователем возникают в силу закона. Для обязательных видов государство законодательно или нормативными актами устанавливает правила страхования, страховые суммы и тарифы, объекты страхования, определяет круг страхователей, застрахованных и выгодоприобретателей).

4. Краткий словарь страховых терминов. [5]

Обязательное страхование — форма страхования, при которой отношения между страхователем и страховщиком возникают в силу действующего законодательства и не требуют, как это имеет место в добровольном страховании, предварительного соглашения сторон.

5. Страховой бизнес: Словарь-справочник. [6]

Обязательное страхование — форма страхования, при которой отношения между страхователем и страховщиком возникают в силу действующего законодательства и не требуют, как это имеет место в добровольном страховании, предварительного соглашения сторон.

6. Статья 969 ГК РФ. [1]

Обязательное государственное страхование осуществляется непосредственно на основании законов и иных правовых актов о таком страховании указанными в этих

актах государственным страховыми или иными государственными организациями (страховщиками) либо на основании договоров страхования, заключаемых в соответствии с этими актами страховщиками и страхователями.

Согласно вышеизложенной информации, можно сформулировать следующие определение обязательного страхования.

Обязательное страхование — форма страхования, которая представляет собой совокупность общественных отношений по защите социальных интересов граждан и интересов государства при причинении вреда жизни, здоровью, а также при уничтожении и (или) порче их имущества, за счет средств, выделяемых из соответствующего бюджета министерствам и другим органам исполнительной власти, не предусматривающая предварительного соглашения сторон.

Проанализируем обязательное страхование с точки зрения его юридической формы и к ее отличиям от юридической ответственности.

Целью юридической ответственности является восстановление нарушенного права, в том числе возмещение имущественного ущерба, причиненного данным нарушением, а основаниями ее возникновения: юридическим — правовая норма, выраженная в законе, фактическим — само правонарушение.

Цель же обязательного государственного страхования — защита социальных интересов граждан и интересов государства путем обеспечения вероятных материальных потребностей государственных служащих и членов их семей, вызванных причинением государственным служащим имущественного ущерба и (или) вреда их жизни и здоровью, и создания специального денежного фонда (страхового фонда). Основанием же возникновения правоотношения по обязательному государственному страхованию является не наступление страхового случая (последний служит основанием возникновения права требования у застрахованного лица и выгодоприобретателя к страховщику выплаты страхового обеспечения (возмещения), а заключение договора между соответствующим государственным органом и страховой государственной организацией (речь о некоторой специфике данного договора пойдет ниже).

Обязательное государственное страхование призвано не компенсировать потери государственных служащих и членов их семей, что имеет место при юридической ответственности работодателя перед наемным работником, а обеспечить их компенсацию путем организации специальных денежных фондов. Тем более обязательное государственное страхование не следует отождествлять с юридической ответственностью органа исполнительной власти перед государственным служащим в силу того, что основанием выплаты страхового обеспечения (возмещения) может быть событие, за которое данный орган исполнительной власти ответственности не несет, так как оно наступило не при исполнении государственным служащим своих служебных обязанностей.

Страхование, как уже отмечалось, реализуется через страховое обязательство, регулируемое преимущественно нормами гражданского права. Самострахование в силу того, что оно не выходит за рамки отдельного хозяйства, не является предметом правового регулирования.

Для обязательного государственного страхования характерны следующие правоотношения. Правоотношения между соответствующим государственным органом как работодателем и государственными служащими, проходящими в нем службу. Юридическое содержание данного отношения состоит в том, что государственный служащий имеет право быть застрахованным за счет средств соответствующего государственного органа, а данный орган обязан за счет средств, получаемых на эти цели из соответствующего бюджета, застраховать данного служащего (следует отметить, что используемая терминология носит условный характер). Данные отношения регулируются нормами трудового права.

От рассмотренных правоотношений производна другая группа правоотношений, а именно отношения между органами исполнительной власти, обязанными застраховать своих служащих, и финансовым органом, в обязанности которого входит выделить на эти цели денежные средства, предусмотренные бюджетом. В силу своего характера и состава участников данные отношения регулируются нормами финансового права.

Обязательное государственное страхование реализуется путем заключения договора между соответствующим органом исполнительной власти, с одной стороны, и государственной страховой организацией — с другой.

Принципы обязательного страхования:

1. Первый принцип — законодательная основа, жестко регламентирующая все условия страхования.

Это означает, что в законодательном акте, вводящем вид или совокупность видов обязательного страхования, подробно излагаются условия и порядок его проведения. То есть федеральный закон о конкретном виде или совокупности видов обязательного страхования должен содержать положения, определяющие: субъекты страхования; объекты, подлежащие страхованию; перечень страховых случаев; минимальный размер страховой суммы или порядок ее определения; размер, структуру или порядок определения страхового тарифа; срок и порядок уплаты страховой премии (страховых взносов); срок действия договора страхования; порядок определения страховой выплаты; контроль за осуществлением страхования; последствия неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательств субъектами страхования; иные положения (п. 4 ст. РФ 4015—1).

2. Второй принцип — начало страхования не всегда зависит от подачи заявления потенциальным страхова-

телем. Так, например, в большинстве своем обязательное государственное страхование осуществляется непосредственно на основании законов, иных правовых актов о таком страховании (п. 2 ст. 969 ГК РФ); но обязательное страхование лиц за свой счет (например, ОСАГО) предвзвешается подачей заявления; [1]

3. Третий принцип — страхование не всегда зависит от уплаты страховых взносов. Этот принцип напрямую не действует в некоторых видах обязательного страхования (например, при ОСАГО, но владелец автомобиля не имеет права ездить, пока не купит обязательный лимит страхового покрытия своей ответственности). [2]

Прямое действие этого принципа означает, что если страхователь не уплатил взносы, то страховщик взыщет их через суд; или при наступлении страхового случая страховщик произведет страховую выплату, удержав при этом задолженность по взносам и начислив на нее пени за просрочку;

4. Четвертый принцип — бессрочность обязательного страхования. Обязательная форма по некоторым видам действует до тех пор, пока не будет: 1) утрачен объект страхования; 2) отменен закон об обязательном страховании данного объекта. При переходе имущества к другому владельцу обязательное страхование этого имущества продолжается;

5. Пятый принцип — нормирование страховых выплат законодательными актами государства. При обязательном страховании имущества для упрощения его страховой оценки и порядка страховой выплаты закон устанавливает нормы страхового обеспечения в: процентах от страховой стоимости; рублях на единицу объекта страхования.

6. Шестой принцип — сплошной охват объектов, указанных в законе. Все объекты, названные в законе, устанавливаются страховщиком на основе ежегодной регистрации. На эти объекты начисляются страховые взносы и их взимают со страхователей в установленные сроки;

7. Седьмой принцип — независимость страхового обеспечения от желания и наличия денег у страхователя.

Как можно видеть из характеристик обязательного страхования, оно является недемократичным по отношению к страхователям и страховщикам, так как не учитывает их волю и так как государство диктует им участие и все условия страхования. Эта форма недемократична с позиции рыночных отношений. Однако с позиции социальной ориентации правовых государств обязательное страхование можно считать демократичным, так как эта форма обеспечивает страховую защиту всего населения, в том числе самих страхователей.

Литература:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) N 14-ФЗ от 26 января 1996 года (ред. от 21.07.2014).
2. Федеральный закон от 25.04.2002 № 40-ФЗ «Об обязательной гражданской ответственности владельцев транспортных средств» (ред. от 21.07.2014)

3. Сухарев, А. Большой юридический словарь, 2005 г
4. Джаарбеков, С.. Словарь: бухгалтерский учет, налоги, хозяйственное право, СБИ, 2001 г
5. Скамай, Л. Г., Мазурина Т. Ю. Страхование дело: Учеб. пособие. — М.: ИНФРА-М, 2004. — 256 с. — (Высшее образование).
6. Юлдашев, Р. Т. Страховой бизнес. Словарь-справочник. — М.: «Анкил», 2000. — 272 с
7. <https://ru.wikipedia.org>

## Методы оценки инвестиционных проектов

Печатнова Анна Павловна, студент  
Новосибирский аграрный университет

Важным направлением в деятельности предприятия является формирование и реализация инвестиционной политики. Эффективность инвестиционных проектов оказывает влияние на развитие предприятия и его финансовое состояние. Поэтому вопрос о методах оценки инвестиционных проектов в настоящее время является весьма актуальным, так как привлечение инвестиций позволяет достигать различных целей предприятия. Цель оценки может меняться в зависимости от требований инвестора проекта, например, для государства это может быть улучшение социальных условий, для предпринимателей это доход, и т. д.

Сам же инвестиционный процесс состоит из 3 этапов:

Определение цели и направления инвестирования, (принимается решение об инвестировании).

Непосредственно инвестирование в проект.

Стадия окупаемости проекта и обеспечение плановой нормы доходности инвестору. При удачном инвестировании выполняются все поставленные цели, окупаются все инвестиционные расходы.

В современной экономике существует множество разных методов оценки инвестиционных проектов, из которых наиболее эффективными считаются: статические, динамические, альтернативные.

Каждый метод обладает своими преимуществами и недостатками. Статистический метод характеризуется простотой расчётов и наглядностью. При этом выбор базы сравнения нормативного срока окупаемости, субъективен. Этот метод не учитывает доходность проекта за пределами срока окупаемости и поэтому не может применяться при сравнении проектов с одинаковым сроком окупаемости, но с различными сроками реализации проекта. Кроме того этим методом нельзя оценивать инновационные проекты связанные с созданием новых продуктов [1].

Динамические (дисконтированные) методы основаны на концепции временной стоимости денег. В отечественной и зарубежной практике принятия инвестиционных решений получили распространение следующие, ставшие классическими, дисконтированные методы оценки эффективности инвестиционных проектов, основанные на расчете показателей:

чистая текущая (приведенная) стоимость инвестиций (NPV);

$$NPV = \sum_{t=0}^N \frac{CF_t}{(1+i)^t} = -IC + \sum_{t=1}^N \frac{CF_t}{(1+i)^t}$$

индекс рентабельности инвестиций (PI);

$$PI = \sum_{t=1}^N \frac{NCF_t}{IC} = \frac{1}{IC} \sum_{t=1}^N \frac{CF_t}{(1+i)^t}$$

внутренняя норма доходности (рентабельности) инвестиций (IRR);

$$NPV = -IC + \sum_{t=1}^N \frac{CF_t}{(1+IRR)^t} = 0$$

$$NPV = -IC + \sum_{t=1}^N \frac{CF_t}{(1+IRR)^t} = 0$$

модифицированная внутренняя норма доходности (MIRR)

$$\sum_{t=1}^N \frac{CF_t^-}{(1+i)^t} = \frac{\sum_{t=1}^N CF_t^+ (1+WACC)^{N-t}}{(1+MIRR)^N}$$

где,

$CF_t$  — платёж через  $t$  лет ( $t = 1, \dots, N$ ) и начальной инвестиции IC (InvestedCapital) в размере  $IC = -CF_0$ ;

NCF (netcashflow) — чистые денежные потоки(дисконтированные);

WACC — средневзвешенная стоимость капитала;

$I$  — инвестиции;

$N$  — длительность проекта;

$i$  — ставка дисконтирования [2,3].

На практике существуют сложности в методах определения нормы дохода, что связано со сложностью расчётов, которые носят в основном технический характер (вычисления могут быть отрицательными, что будет являться особенностью вычисления). Так же слабо разработан вопрос корректности использования чистого дисконтного дохода при оценке эффективности проектов, например, если чистый дисконтный доход положителен, неважно насколько он низкий, проект всегда считается эффективным [1].

Альтернативные методы оценки инвестиционных проектов:

- метод скорректированной приведённой стоимости;
- метод добавленной стоимости;
- метод реальных опционов.

При использовании метода скорректированной приведённой стоимости весь денежный поток делится на несколько составляющих, и рассматривается каждый в отдельности, при этом он учитывает стоимость страхования рисков, государственные и муниципальные субсидии и льготы. Этим методом особенно удобно оценивать проекты с различными источниками финансирования и нестандартным налогообложением. Недостатком этого метода является то, что для оценки требуется подготовка большого количества дополнительной информации.

Рассчитывается как чистая стоимость (NPV) плюс приведённая стоимость (PV) [1].

Метод добавленной стоимости основан на том, что доходность инвестиций должна превышать средневзвешенную стоимость капитала. Преимущество модели в том, что она позволяет выявить неэффективное использование средств в инвестиционных проектах. При этом модель не учитывает прогнозных данных денежных потоков. Существует опасность некорректности расчёта некоторых показателей для проектов со сложными денежными потоками, в которых учитывается временной фактор, и стоимость денег в реальном времени.

Представляет собой разность двух величин — стоимости реализованной готовой продукции и стоимости продуктов, затраченных на её производство [1].

Метод реальных опционов является одним из самых гибких методов, предполагающий возможность создать или приобрести активы в течении некоторого времени. Преимуществом метода является то, что он позволяет оценить всю ценность проекта и рассчитывается следующим образом:

$$C = \frac{IC}{(1+r)^t} \times (PI - 1)$$

где IC — инвестированный капитал;  $r$  — ставка дисконта;  $t$  — срок действия опциона; PI — ожидаемое значение индекса прибыльности. [3,4].

Все методы имеют свои преимущества и недостатки. И не гарантируют эффективность принятых решений т. к. любой инвестиционный проект направлен в будущее, но необходимость принятия решения существует уже сегодня, поэтому любой инвестиционный проект связан с неопределённостью и рисками.

Учёт неопределённости имеет большое значение при оценке инвестиционных проектов. И для более точных результатов необходимо определить степень неопределённости инвестиционного проекта, которая может варьироваться от полной определённости, при которой существует только один исход реализации инвестиционного проекта, неопределённости с несколькими возможными исходами каждый из которого можно предвидеть, неопределённость, при которой существуют варианты которые предвидеть невозможно и полная неопределённость где невозможно узнать чем закончиться реализация инвестиционного проекта.

Любая неопределённость неразрывно связана с рисками, которые могут повлиять на оценку проекта.

Существует несколько видов рисков в инвестиционных проектах: экономические, финансовые, экологические, социальные, политические, законодательные, криминальные, природно-климатические.

При анализе инвестиционных проектов необходимо выявить внешние факторы, которые могут вызвать отклонения в эффективности инвестиционного проекта, величину возможных отклонений в финансовых показателях, определить

факторы которые способны вызвать отклонения от эффективности инвестиционного проекта. Всё это позволит сократить возможные риски и избежать потерь при реализации инвестиционного проекта.

После выбора метода оценки инвестиционного проекта стоит обратить внимание и на сам инвестиционный процесс. Любой инвестиционный процесс имеет две составляющие, это расход денежных средств (отток), и извлечение полезного эффекта от инвестирования (приток) [3,5].

Таким образом, правильный выбор метода оценки инвестиционного проекта позволит наиболее точно оценить эффективность проекта, что позволит руководству предприятия и инвесторам объективно взглянуть на доходность и успешность его реализации.

#### Литература:

1. Кувшинов, М. С., Комарова Н. С. Анализ и прогноз эффективности инвестиционных проектов промышленных предприятий // Вестник ЮУрГУ. Серия: Экономика и менеджмент. — 2013. — № 2. — с. 74–79.
2. Матвеев, Д. М. Современное состояние и перспективные направления развития сельского хозяйства в условиях вступления в ВТО / Матвеев Д. М., Макарова Ю. Ю. // Молодой учёный. — 2013. — № 7. — С 210–213.
3. Калугин, В. А., Титова И. Н.. Моделирование инвестиционного процесса в условиях неопределённости // Научные ведомости БелГУ. Серия: История. Политология. Экономика. Информатика. 2009. № 12–1.
4. Матвеев, Д. М. Повышение эффективности государственной поддержки технического переоснащения сельского хозяйства / Матвеев Д. М., Стадник А. Т., Крохта М. Г. // Вестник НГАУ. — 2012. — Том — 3 — № 24. — С 132–136.
5. Матвеев, Д. М. Организационно-экономический механизм освоения достижений научно-технического прогресса в сельском хозяйстве / Матвеев Д. М., Тен Е. Д. // АПК: экономика, управление. — 2010. — № 9. — С 81–83.
6. Букреева, А. А. Учет инвестиционного риска при использовании метода реальных опционов для целей антикризисной инвестиционной политики // Вестник ТГУ. 2011, № 2.

## Теоретические аспекты и информационное обеспечение риск-менеджмента предприятия

Помелов Дмитрий Валериевич, начальник отдела  
ОАО «АВТОВАЗ» (г. Тольятти)

**Р**иск-менеджмент является подотраслью финансового менеджмента.

Е. С. Стоянова дает следующее определение: «Финансовый менеджмент — наука об управлении финансами предприятия, направленная на достижение его стратегических и тактических целей» [6, с. 8]. Стратегические и тактические цели индивидуальны для каждого хозяйствующего субъекта и могут иметь различные направления, такие как регулирование объема и динамики прибыли, увеличение активов акционеров, контроль за курсовой стоимостью акций, определенная форма дивидендной политики, повышение рыночной стоимости организации и управление финансовыми рисками. Все аспекты финансово-хозяйственной деятельности поддаются управлению с помощью универсальных методов и объединенных в науку финансового менеджмента [6, с. 8].

Финансовый менеджмент всегда ставит получение дохода в зависимость от риска. Риск и доход представляют собой две взаимосвязанные и взаимообусловленные финансовые категории.

Под риском понимается возможная опасность потерь, вытекающая из специфики тех или иных явлений природы и видов деятельности человека [6, с. 454].

Риск для финансового менеджера — это вероятность неблагоприятного исхода. Различные инвестиционные проекты, события, операции имеют различные степени риска, самый высокодоходный вариант вложения капитала может оказаться очень высокорисковым, а со средней доходностью инвестиционный проект может иметь среднюю доходность, что является всегда выбором инвестора и риском получения убытка в перспективе.

Финансовый риск относится к спекулятивному риску и подразделяется на инвестиционный и риск, связанный с покупательной способностью денег.

Можно сказать, что финансовый риск представляет собой функцию времени, т. е. уровень риска для любого финансового актива или выбора типа вложения капитала или иной операции увеличивается во времени.

В зарубежной литературе в качестве метода количественного определения риска вложения капитала предлагается использовать древо вероятностей.



Данный метод позволит точно определить вероятные будущие денежные потоки инвестиционного проекта в их связи с результатами предыдущих периодов времени.

Главное условие следующее: если проект капитала приемлем в первом периоде времени, то он может быть также приемлем и в последующих периодах времени.

Также риск имеет и другие методы его определения.

Риском можно управлять через финансовый механизм. Данное влияние осуществляется с помощью приемов финансового менеджмента и стратегии, которые составляют особый механизм управления риском, т. е. риск-менеджмент, который является частью финансового менеджмента.

Основу риск-менеджмента составляет целенаправленный поиск и организация работы по уменьшению уровня риска, система получения и роста прибыли в неизменной финансово-хозяйственной ситуации.

Конечная цель риск-менеджмента соответствует целевой функции предпринимательства, а именно в получении наибольшей прибыли при оптимальном, приемлемом для предпринимателя соотношении прибыли и риска [6, с. 454].

И. А. Бланк дает следующее понятие риск-менеджмента — это система управления рисками на предприятии, предусматривающая использование методов и инструментов, направленных на идентификацию рисков, расчет вероятности их возникновения, определение возможного размера финансовых потерь, профилактику, внутреннее и внешнее их страхование [1, с. 483].

Риск-менеджмент представляет собой систему управления риском и экономическими финансовыми отношениями, возникающими в процессе этого управления [6, с. 454].

Управление рисками включает в себя тактику и стратегию управления. Под стратегией управления понимаются долгосрочные направления и способы, методы применения средств для достижения поставленных целей, при которых необходимо соблюдать определенные правила и ограничения, влияющие на принятие управленческих решений, непротиворечащих выбранной стратегии управления рисками. После достижения цели стратегия как направление и средство ее достижения прекращает свое существование и в дальнейшем необходимо разрабатывать новую стратегию.

Тактика — это конкретные методы и приемы для достижения краткосрочной выбранной цели в определенных условиях. Тактика — это детализация стратегии, конкретные методы, мероприятия и приемы, необходимые для достижения цели в краткосрочной перспективе, оказывающее воздействие на изменение ситуации в нужном направлении, что соответственно отражается влиянием на выбранную стратегию.

Риск-менеджмент как система управления состоит из двух подсистем (как и система финансового менеджмента): управляемой подсистемы (объекта управления) и управляющей подсистемы (субъекта управления). На

рисунке 1 мы представили основополагающую структуру риск-менеджмента, немного внося коррективы в схему, предложенную Стояновой Е. С. [6, с. 455].

В риск-менеджменте объектом управления являются риск, рискованные вложения капитала и экономические отношения между хозяйствующими субъектами в процессе реализации риска. К этим экономическим отношениям можно отнести отношения между страхователем и страховщиком, заемщиком и кредитором, между предпринимателями (партнерами, конкурентами т. д.).

Субъектом управления в риск-менеджменте являются финансовый менеджер, специалист по страхованию, актуарий, андеррайтер и т. д., которые с помощью разнообразных приемов, методов и способов воздействуют на функционирование объекта управления.

Процесс воздействия субъекта на объект управления, то есть сам процесс управления, проходит при условии циркулирования определенной информации между управляющей и управляемой подсистемами. Процесс управления независимо от его конкретного содержания всегда предполагает получение, передачу, переработку и использование информации. Получение достоверной, качественной, достаточной информации является для риск-менеджмента важным моментом при принятии решения руководством в процессе финансово-хозяйственной деятельности в условиях непредвиденных рисков.

Для принятия оптимального решения по управлению риском важно иметь четкую информацию о том, на каком участке происходит сбой или риск в финансово-хозяйственной деятельности производственного предприятия. Прежде чем оценить риск и принять соответствующее решение, необходимо собрать исходную информацию об объекте-носителе риска. Данный процесс называется выявлением риска и включает два основных этапа:

- сбор информации о структуре объекта риска;
- выявление уровня опасности и серьезности возможных последствий.

При управлении рисками важно иметь сводную информацию на различных уровнях принятия решения от критических участков, находящихся в непосредственном подчинении.

Информационное обеспечение функционирования риск-менеджмента состоит из статистической, экономической, коммерческой, финансовой, управленческой, бухгалтерской, производственной информации.

Эта информация включает осведомленность о вероятности наступления различных рискованных случаев или событий, наличии и величине спроса на товары, на капитал, финансовой устойчивости и платежеспособности своих клиентов, партнеров, конкурентов, ценах, курсах и тарифах, в том числе на услуги страховщиков, об условиях страхования, о дивидендах и процентах и т. д. [2, с. 189].

Информация является конфиденциальной, как правило, на всех предприятиях, не считая публикуемой финансовой отчетности, и составляет объект коммерческой тайны, т. е. некоторые виды информации могут являться



Рис. 1. основополагающая структура риск-менеджмента

интеллектуальной собственностью (ноу-хау) и являться вкладом в уставный фонд акционерного общества или товарищества.

Высококвалифицированный менеджер всегда стремится получить любую информацию, даже самую негативную, или какие-либо основные моменты такой информации.

Информация формируется из деталей, которые при объединении в целое могут обладать высокой информационной ценностью.

Наличие у финансового менеджера надежной деловой информации позволит ему быстро принять управленческие финансовые и коммерческие решения, повлияет на правильность таких решений, что приведет к снижению потерь и увеличению прибыли.

Объективное и адекватное использование информации при заключении контрактов и др. приводит к минимизации вероятности финансовых потерь. Таким образом, любое управленческое решение базируется на информации, которая должна быть качественной.

Неопределенность — это неполнота и неточность информации об условиях реализации события. Противо-

положным понятию неопределенность является понятие детерминированности. Условия реализации события, о котором имеется полная и точная информация, называются детерминированными.

Значит, качество информации должно иметь признаки детерминированности и оцениваться в момент получения, обладать свойствами оперативности и является ключевым, а информацию в момент передачи можно считать второстепенным.

Хозяйствующий субъект должен уметь собирать, хранить, находить, анализировать, оценивать информацию.

В настоящее время для сбора информации применяется компьютер — машина, обладающая хорошей памятью, и возможностью оперативно извлечь нужную информацию через свою кодификацию, однако она выполняет только решения и не может их корректировать.

Любая неправильная кодификация повлечет за собой неправильную классификацию.

Риск-менеджмент выполняет определенные функции [6, с. 457].

Различают два типа функций риск-менеджмента:

- 1) функции объекта управления;

2) функции субъекта управления.

К функциям объекта управления в риск-менеджменте относится организация:

- разрешения риска;
- рискованные вложения капитала;
- работы по снижению величины риска;
- процесса страхования риска;
- экономических отношений и связей между субъектами хозяйственного процесса.

К функциям субъекта управления в риск-менеджменте относятся:

- прогнозирование;
- организация;
- регулирование;
- координация;
- контроль.

По мнению Измestьева О. А. [3, с. 223], риск-менеджмент также как и финансовый менеджмент, опираясь на методы и инструменты, должен базироваться на использовании финансовой информации, которая систематизируется в финансово-информационной сфере. С точки зрения движения информации, через сферу проходит информационный поток, который связывает управление финансовой деятельностью в общем информационном поле организации. Таким образом, в финансово-информационной сфере находится инфор-

мация финансового свойства, которая выделяется в отдельную подсистему общей информационной системы коммерческой организации. Взяв за основу схему, разработанную Измestьевой О. А. [3, 249], на рисунке 2 представлена организация финансово-информационной сферы для целей риск-менеджмента и добавлены кроме функций планирование, анализ, контроль финансовой информации, такие функции как прогнозирование, организация, регулирование, координация финансовой информации, интерпретирующей через финансовые показатели.

Систематизация финансовой информации с помощью методов и инструментов финансово-информационной сферы дает возможность оперативно воздействовать на финансовое состояние организации, а также на риски предпринимательской деятельности [3, с. 223].

На основе финансово-информационной сферы органы управления коммерческой организации имеют возможность выявить отклонения значений фактических показателей, отражающих реальное финансовое состояние организации, от критериальных, определяющих требуемый результат ее функционирования. Такие отклонения представляют характеристику текущего (сложившегося) финансового состояния коммерческой организации. Анализ финансового состояния позволит оценить степень достижения цели функционирования и тем самым определить



Рис. 2. Схема организации финансово-информационной сферы по управлению рисками коммерческой организации

эффективность выбранных и реализованных способов управления [4, с. 147].

Прогнозирование в риск-менеджменте представляет собой разработку на перспективу изменений финансового состояния объекта в целом и его различных частей. Прогнозирование — это предвидение определенного события, экстраполяция ретроспективных данных о потенциальных рисках в финансово-хозяйственной деятельности организации. Особенностью прогнозирования является альтернативность, вариативность в разработке и формировании финансовых показателей и влияний, определяющих разные варианты развития риска, влияющего на финансовое состояние объекта управления на основе наметившихся тенденций. В динамике тенденций риска прогнозирование может осуществляться на основе экстраполяции прошлого в будущее с учетом экспертной оценки тенденции изменения и на основе прямого предвидения изменений, возникающие внезапно. Управление на основе будущего видения этих изменений требует формирования у руководства определенного видения рыночного и финансового механизма и интуиции и возможности принимать гибкие экстренные решения.

Организация в риск-менеджменте представляет собой объединение людей, которые вместе реализуют схему рискованного вложения капитала с помощью выбранных правил и процедур, к которым можно отнести организацию структуры управления и системы взаимодействия с подчиненными структурами, разработка нормативов, методологий, регламентов, положений и др.

Регулирование в риск-менеджменте представляет собой воздействие на объект управления, на основе чего достигается состояние стабильности объекта в случае возникновения отклонения от заданных параметров. Регулирование охватывает краткосрочные текущие ме-

роприятия по устранению возникших отклонений [6, с. 458].

Координацией в риск-менеджменте является согласованность работы всех звеньев системы управления риском, обеспечивает единство отношений объекта управления и субъекта управления, руководства и отдельно взятого работника предприятия.

Контроль в риск-менеджменте — это проверка организации работы по снижению уровня риска, здесь собирается информация о степени выполнения намеченной программы действия, доходности рискованных вложений капитала, соотношения прибыли и риска, на основании которой вносятся изменения в финансовые программы, организацию финансовой работы, организацию риск-менеджмента. Контроль предполагает анализ мероприятий по снижению степени риска [6, с. 458].

Можно сделать вывод, что в какой-то степени риск-менеджмент является творческой сферой управления финансами.

Следовательно, риск-менеджмент может выступать в качестве самостоятельного вида профессиональной деятельности. Этот вид деятельности выполняют профессиональные институты специалистов, страховые компании, финансовые менеджеры по риску, специалисты по страхованию.

Значит, важной частью работы в управлении рисками на предприятии является разработка соответствующей информационной системы по мониторингу рисков, которая дублирует иерархическую структуру организации.

На основании вышеизложенного можно дать определение риск-менеджмента — это система определения и управления основными видами рисками, которые могут оказать наибольшее влияние на состояние и развитие предприятия с помощью оценки их последствий и вероятности наступления и разработка мероприятий на долгосрочную и краткосрочную перспективы.

#### Литература:

1. Бланк, И. А. Управление формированием капитала/ И. А. Бланк.-2-е изд., стер. — М.: Издательство «Омега-Л», 2008. -512 с. -(Библиотека финансового менеджера; вып. 4).
2. Глухова, А. А. Математическая модель энергообеспечения потребителей в Самарском регионе/Глухова А. А.// Вестник Казанского технологического университета. 2008. № 4. с. 188—190.
3. Измestьева, О. А. Направления использования финансово-информационной сферы для реализации внутрифирменных резервов коммерческой организации/Измestьева О. А.// Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2010. № 4. с. 222—225.
4. Измestьева, О. А. Концептуальные основы формирования реального информационного поля на основе управленческого учета/ О. А. Измestьева//Вестник Казанского технологического университета. 2009. № 2. с. 146—150.
5. Измestьева, О. А. Информационное обеспечение управления финансами коммерческой организации в современных условиях/ Измestьева О. А., Аюпов А. А. // Экономические науки. 2010. № 63. с. 247—250.
6. Стоянова, Е. С. Финансовый менеджмент: Теория и практика /Е. С. Стоянова. — М.: Перспектива, 2007. — 656 с.

## Повышение эффективности производственно-хозяйственной деятельности компании ОАО «РЖД» по эксплуатации лесозащитных насаждений на Дальневосточном полигоне железной дороги

Пономарев Сергей Викторович, кандидат экономических наук, доцент;

Пояркова Дарья Дмитриевна, магистрант

Дальневосточный государственный университет путей сообщения (г. Хабаровск)

*Объектом исследования являются придорожные лесные полосы отвода Дальневосточной железной дороги. Предмет исследования — экономические аспекты создания и содержания лесозащитных насаждений. Методом анализа литературы и нормативных источников проводилось теоретическое исследование. Методами расчетов — прикладное исследование.*

**Ключевые слова:** аутсорсинг, лесозащитные насаждения, реализация, эффективность и реализация проекта, инвентаризация.

Актуальность темы диссертационной работы. Исследования проводились с использованием компьютерного картографирования на основе современной космической информации. Применяемые подходы являются самыми востребованными и уже научно — доказанными. Объектом проводимых исследований являлись — территории дистанции путей, относящиеся к Дальневосточной железной дороге. Целью данной работы — являлось выявление более рационального расходования бюджета (для озеленения полос отводов дистанции путей и определение потенциального дохода от вырубки и реализации деловой древесины для ОАО «РЖД») из следующих предлагаемых вариантов:

1. Аутсорсинг. Привлечение сторонней специализированной организации лесохозяйственного производства (аутсорсера) на договорной основе

2. Создание структурного подразделения

Научная новизна результатов исследования. Впервые был исследован сам участок (Дальневосточной железной дороги) и оценено современное состояние защитных насаждений вдоль железной дороги с использованием методов дистанционной оценки и полевых исследований. Был произведен анализ выявления более рационального расходования бюджета из предлагаемых вариантов. В целях повышения экономической эффективности производственно-хозяйственной деятельности ОАО «РЖД» был определен возможный потенциальный доход от вырубки и реализации деловой древесины.

Результаты полученных исследований позволили прийти к следующим выводам:

1. Использование космоинформации как дистанционного метода исследования в отличие от экспедиционного является экономически эффективным средством инвентаризации лесозащитных насаждений. Одновременно осуществлялся сопряженный анализ картографической и космической информации. Методы компьютерного картографирования помогли интегрировать данные о составляющих среды. Текстура изображения насаждения характеризуется округлой формой крон дере-

вьев, а структура обусловлена очень близким расположением элементов текстуры (крон деревьев) в рамках, ограниченных закрайками защитного насаждения. Эти признаки вместе (текстура и структура, а также прямоугольная форма) образуют неповторимый рисунок изображения защитного насаждения, по которому его безошибочно можно отличить от, например, лесных массивов естественного происхождения. К тому же насаждения вдоль железных дорог приурочены строго к железнодорожному полотну, в отличие, например, от государственных лесных полос.

2. Запасы основных лесобразующих пород оцениваются в 242,6 млн. куб. м., причем 75,5 % из них приходится на хвойные породы, которые представлены такими видами как сосна, ель, пихта, лиственница и кедр. Также встречаются твердолиственные и мягко лиственные породы, составляющие остальную часть запаса древесины и представленные такими породами деревьев как дуб, береза осина. Ежегодный разрешенный объем заготовки древесины на арендуемых лесных участках — 601 тыс. куб. метров.

В работе был проведён сравнительный анализ затрат на обновление лесозащитных насаждений на двадцати трех километровой участке пути «Николаевка — Приамурская» Дальневосточной железной дороги. Расчеты показали, что наиболее экономически выгодным является вариант аутсорсинга. Во-первых, заключение договора со сторонней организацией почти на 3 млн. руб. дешевле, чем создание структурного подразделения ОАО «РЖД». Во-вторых, обновление лесополосы силами сторонней организации достаточно проводить раз в десять лет. Текущий контроль состояния лесозащитных насаждений можно осуществлять силами ОАО «РЖД». В этом случае, экономия средств составит около 30 млн. руб. (3205,5 тыс. руб. x 10 лет — заработная плата сотрудников, осуществляющих текущий контроль). Ежемесячная экономия от использования первого составит 55558,23 рублей.



Литература:

1. С. Кириллов, А. Матвеева — Применение защитных лесных насаждений вдоль железных дорог для повышения устойчивости экотехнических систем.
2. Т. Сергеева — Малый бизнес
3. Экономические науки/Экономика предприятия: [http://www.rusnauka.com/28\\_PRNT\\_2011/Economics/10\\_94431.doc.htm](http://www.rusnauka.com/28_PRNT_2011/Economics/10_94431.doc.htm)
4. Защитные лесные насаждения: [http://economic\\_russian\\_kazakh.academic.ru/21378/лесозащитные\\_насаждения](http://economic_russian_kazakh.academic.ru/21378/лесозащитные_насаждения)
5. Мониторинг состояния лесов: <http://sitereferatov.ru/ecolog/651-26.html>

## Основы функционирования и рычаги управления качеством гостиничных предприятий в Российской Федерации посредством внедрения систем менеджмента качества

Сужаева Юлия Игоревна, магистрант

Пятигорский государственный лингвистический университет (Ставропольский край)

Гостиничное обслуживание является одним из основных видов услуг, оказываемых населению. Толковые словари русского языка дают различные толкования понятия «услуги» и взаимосвязанных терминов. В словаре Даля — «Оказать услугу — это услужить, угодить, быть полезным, сделать нужное, угодное дело» [1]. В словаре Ожегова «Услуга — действие, приносящее пользу или помощь другому» [2]. В Большом энциклопедическом словаре услуга определяется как «определенная целесообразная деятельность, существующая в форме полезного эффективного труда» [3].

В соответствии со стандартом ГОСТ Р ИСО 9000–2008 услуга является результатом, по меньшей мере, одного действия, обязательно осуществленного при взаимодействии поставщика и потребителя, и, как правило, нематериальна [4]. Предоставление услуги может включать в себя, к примеру, создание благоприятных условий для потребителей (например, в гостиницах и ресторанах), что непосредственно относится к рассматриваемой проблеме.

Выделим ключевые слова, связанные с понятием услуги, и раскроем их основное значение:

- потребитель и его потребности;
- поставщик (исполнитель услуги);
- взаимодействие поставщика и потребителя;
- результат услуги,

Потребителем услуг по Закону РФ «О защите прав потребителей» является «гражданин, имеющий намерения заказать или приобрести, либо заказывающий, приобретающий или использующий товары, работы, услуги исключительно для личных, домашних и иных нужд, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности» [5].

Поставщиком или исполнителем услуги может быть организация независимо от ее организационно-правовой

формы, а также индивидуальный предприниматель, оказывающие услуги потребителям по возмездному договору.

Услугу обычно связывают с положительным результатом для клиента (потребителя услуги). Результат услуги оценивается потребителем. Исполнитель может проделать всю работу сполна и получить свой результат, но потребитель может оценить его отрицательно и не принять работу. Однако обычно, что в частности отмечается в ГОСТ 50646–94 «Услуги населению, термины и определения», положительный результат оказания услуги стоит на первом месте [6].

Наиболее характерным видом услуги является процесс непосредственного обслуживания, что, в частности, относится к гостиничному бизнесу. Согласно Общероссийскому классификатору услуг населению (ОКУН) [7] все услуги подразделяются по отраслям:

- бытовые;
- пассажирского транспорта;
- связи;
- жилищно-коммунальные;
- учреждений культуры;
- туристские и экскурсионные;
- физической культуры и спорта;
- медицинские, санаторно-оздоровительные, ветеринарные;
- правовые;
- образовательные;
- финансовые;
- торговли и общественного питания;
- прочие.

Качество — это совокупность характеристик объекта (в данном случае — услуги), относящихся к его способности удовлетворять установленные и предполагаемые потребности, (потребителей) [8]. В соответствии с последней

версией международного стандарта ISO 9000:2005 «Системы менеджмента качества — Основные положения и словарь» (ГОСТ Р ИСО 9000—2008) качество — степень соответствия совокупности присущих (объекту) характеристик (установленным) требованиям [9].

При этом под требованиями здесь понимаются требования потребителей и других заинтересованных сторон, а также любые другие установленные, т. е. сформулированные в документе, требования, например, любые законодательные требования, требования по безопасности, лицензированию, сертификации, требования сетевых стандартов гостиничного обслуживания и др.

Качество гостиничных услуг в Российской Федерации (РФ) обеспечивается контролем и надзором за этим качеством со стороны государства и международных корпоративных объединений (сетей) гостиниц, а также их собственными системами менеджмента качества (СМК). Таким образом, механизмы регулирования и менеджмента качества гостиничного обслуживания в РФ в общем случае имеют три уровня и включают:

- методы и средства государственного регулирования качества гостиничного обслуживания, основанные на федеральных законах, положениях и процедурах лицензирования отдельных видов деятельности и сертификации гостиниц;

- процедуры международной сертификации гостиниц, методы и средства сетевого регулирования качества гостиничного обслуживания, основанные на сетевых стандартах (если гостиница входит в международную сеть гостиниц);

- механизмы, обеспечиваемые собственными СМК гостиниц, построенными, например, в соответствии с требованиями и рекомендациями международных стандартов по менеджменту качества серии ISO 9000.

**Лицензия** — специальное разрешение на осуществление конкретного вида деятельности при обязательном соблюдении лицензионных требований и условий, выданное лицензирующим органом юридическому лицу или индивидуальному предпринимателю.

27 декабря 2002 года вступил в силу ФЗ «О техническом регулировании» № 184 [12]. Данный Федеральный закон (ФЗ) регулирует отношения, возникающие при разработке, принятии, применении и исполнении на добровольной основе требований к продукции, процессам проектирования (включая изыскания), производства, строительства, монтажа, наладки, эксплуатации, хранения, перевозки, реализации и утилизации, выполнению работ или оказанию услуг.

В настоящем Федеральном законе используются, в частности, следующие основные понятия:

- сертификация — форма осуществляемого органом по сертификации подтверждения соответствия объектов требованиям технических регламентов, положениям стандартов, сводам правил или условиям договоров;

- сертификат соответствия — документ, удостоверяющий соответствие объекта требованиям технических ре-

гламентов, положениям стандартов, сводов правил или условиям договоров;

- система сертификации — совокупность правил выполнения работ по сертификации, ее участников и правил функционирования системы сертификации в целом.

Данный Федеральный закон предусматривает использование международных стандартов полностью или частично в качестве основы для разработки проектов технических регламентов, за исключением случаев, если такое использование признано невозможным вследствие климатических и географических особенностей РФ, технических и (или) технологических особенностей или по иным основаниям.

Национальные стандарты могут использоваться полностью или частично в качестве основы для разработки проектов технических регламентов. Подтверждение соответствия (сертификация) осуществляется в целях:

- удостоверения соответствия продукции, процессов, работ, услуг или иных объектов техническим регламентам, стандартам, сводам правил, условиям договоров;

- повышения конкурентоспособности продукции, работ, услуг на российском и международном рынках;

- создания условий для обеспечения свободного перемещения товаров по территории РФ, а также для осуществления международного экономического, научно-технического сотрудничества и международной торговли.

Подтверждение соответствия на территории РФ может носить добровольный или обязательный характер. Добровольное подтверждение соответствия осуществляется в форме добровольной сертификации. Порядок применения форм обязательного подтверждения соответствия устанавливается настоящим ФЗ. Объектами добровольного подтверждения соответствия являются продукция, процессы производства, эксплуатации, хранения, перевозки, реализации и утилизации, работы и услуги, а также иные объекты, в отношении которых стандартами, системами добровольной сертификации и договорами устанавливаются требования.

Согласно этому ФЗ, деятельность гостиниц на территории РФ относится к области добровольной сертификации. Это способствует развитию конкуренции на рынке гостиничных услуг, что, в свою очередь, должно привести к повышению их качества.

В соответствии с Концепцией развития туризма в Российской Федерации, одобренной распоряжением Правительства Российской Федерации от 11 июля 2002 г. № 954-р (Собрание законодательства Российской Федерации, 2002, № 28, ст. 2902) был выпущен Приказ Министерства экономического развития и торговли Российской Федерации (Минэкономразвития России) от 21 июня 2003 г. № 197 «Об утверждении положения о государственной системе классификации гостиниц и других средств размещения» [13]. Приказ зарегистрирован в Минюсте РФ 21 августа 2003 г. Регистрационный № 4996.

Самое существенное отличие от документов, регламентировавших ранее жизнь гостиниц, это наличие в нормативной базе новой системы качественных показателей. Во всех предыдущих документах — «Положении об отнесении гостиниц к разрядам и номеров гостиниц к категориям» 1984 года, стандарте ГОСТ Р 50645–94 «Классификация гостиниц» — предусматривалось только оценка наличия определенного оборудования, оснащения номерного фонда и общественных помещений гостиниц, без учета состояния этого оборудования и оснащения.

Сегодня же основная масса гостиниц, построенных в советское время, резко отличается по своему состоянию от вновь вводимых в эксплуатацию. Еще одним отличием данного положения является то, что оно предусматривает оценку экспертами всех номеров гостиницы (включая не отремонтированные), а не только «эталонных», подготовленных для комиссии [14].

Данная система дает минимальные государственные гарантии качества размещения и обслуживания. Это очень важно для потребителя гостиничных услуг, так как дает ему уверенность в том, что он гарантированно получит те услуги, которые он ожидает.

«Положение о государственной системе классификации гостиниц и других средств размещения» от 2003 г. устанавливает цели, организационную структуру и порядок проведения работ в Системе классификации гостиниц и других средств размещения на категорию («без звезд», «одна звезда», «две звезды», «три звезды», «четыре звезды», «пять звезд»).

Классификация средств размещения — процедура, проводимая на добровольной основе и включающая осуществление оценки соответствия средства размещения требованиям, установленным в Системе, и аттестацию его на соответствующую категорию. Оценка соответствия средства размещения установленным требованиям проводится органом по классификации средств размещения, имеющим в своем составе квалифицированных экспертов, а аттестация на категорию осуществляется федеральным органом исполнительной власти в сфере туризма.

Система образована федеральным органом исполнительной власти в сфере туризма. Настоящий документ устанавливает:

- цели Системы;
- область распространения Системы;

#### Литература:

1. Даль, В. И. Большой толковый словарь русского языка / В. И. Даль. — М.: АСТ: Астрель, 2010. — 816 с.
2. Ожегов, С. И. Словарь русского языка: ок. 57 000 слов / С. И. Ожегов; под ред. чл.-корр. АН СССР Н. Ю. Шведовой. — 19-е изд., испр. — М.: Рус. яз., 1987. — 750 с.
3. Большой энциклопедический словарь. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Большая Рос. Энцикл.; СПб.: Норинт, 1998. — 1456 с.
4. Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь: ГОСТ Р ИСО 9000–2008. — М.: Изд-во стандартов, 2008. — 69 с.

- нормативную базу Системы;
- организационную структуру Системы и функции ее участников;
- порядок проведения работ в Системе;
- формы документов, применяемых в Системе;
- порядок рассмотрения апелляций;
- обеспечение конфиденциальности информации;
- правила применения знака категории средства размещения.

Система вправе взаимодействовать с зарубежными системами классификации средств размещения и является открытой для участия в ней предприятий различных организационно-правовых форм и индивидуальных предпринимателей, оказывающих услуги средств размещения и признающих и выполняющих ее правила.

Объективность и достоверность оценки средства размещения в Системе обеспечивается экспертами, аттестованными в порядке, установленном в Системе. Система имеет собственные формы сертификатов категории, знаков категории средств размещения и других документов, необходимых для проведения классификации.

Анализ современного состояния методов и средств государственного регулирования качества гостиничного обслуживания, позволяет сделать следующие выводы:

а. Отмена лицензирования деятельности гостиниц с одной стороны привела к значительному росту количества средств размещения, но, с другой стороны, исключила этот механизм государственного регулирования качества гостиничного обслуживания.

б. Создание системы добровольной сертификации гостиниц должно было бы привести к росту заинтересованности участников рынка гостиничных услуг в получении сертификата, в определенной степени являющегося подтверждением качества условий проживания и предоставляемых услуг.

Однако, в силу определенных объективных и субъективных причин (стоимость сертификации, длительная окупаемость затраченных на сертификацию средств, добровольность сертификации и непонимание важности данной процедуры для имиджа гостиницы и др.) немногие гостиницы прошли на данный момент процедуру сертификации.

Таким образом, механизмы государственного регулирования качества гостиничного обслуживания не в полной мере могут гарантировать это качество.

5. Закон Российской Федерации «О защите прав потребителей» с образцами заявлений: 31Ш: по состоянию на 2012 год: [с комментариями к последним изменениям] / [коммент. Агафоновой М. Н.]. — М.: Рид Групп, 2012. — 94, [1] с. — (Законодательство с комментариями к изменениям).
6. Услуги населению, термины и определения: ГОСТ 50646–94. — Введ. 1994–02–21. — М.: Изд-во стандартов, 1994.
7. Общероссийский классификатор услуг населению: ОК 002–93: Введ. 28.06.93 / Госстандарт России. — Изд. офиц. — М.: ИПК Изд-во стандартов, 2000. — 42 с.
8. Управление качеством и обеспечение качества — Словарь: ИСО 8402: Международный стандарт. — Введ. 1994–04–01. — 50 с.
9. Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь: ГОСТ Р ИСО 9000–2008. — М.: Изд-во стандартов, 2008. — 69 с.
10. Кононова, И. В. Управление качеством обслуживания и персоналом в организациях гостиничного типа на основе принципов менеджмента качества / И. В. Кононова, В. С. Соболев // Известия СПбГЭТУ «ЛЭТИ». Серия «Экономика и менеджмент организации». — Вып. h — СПб., 2006. — с. 79–92.
11. Федеральный закон «О лицензировании отдельных видов деятельности»: текст с изменениями и дополнениями на 2011 год: текст сверен с официальным источником. — М.: Эксмо, 2011. — 29, [2] с. — (Актуальное законодательство: библиотечка «Российской газеты»). — ISBN 978–5–699–47384–7.
12. Федеральный закон «О техническом регулировании» от 27 декабря 2002 года N 184-ФЗ. — М.: Стандартинформ, 2012. — 91, [1] с.
13. Концепция развития туризма в Российской Федерации: утв. Распоряжением Правительства Рос. Федерации от 11.07.2002 г. N 954-р // Собрание законодательства Российской Федерации. — 2002. — № 28. — ст. 2902.
14. Суховская, Д. Н. Концепции и этапы создания и развития креативных культурных площадок в современной городской среде // Новый университет. Серия «Актуальные проблемы гуманитарных и общественных наук». — 2013. — № 10 (31). — с. 31–35.
15. Приказ Минэкономразвития России от 21.06.2003 N 197 «Об утверждении положения о государственной системе классификации гостиниц и других средств размещения»: зарегистрирован в Минюсте РФ 21 авг. 2003 г. N 4996 // Правовая Россия: Интернет б-ка. — Режим доступа: [http://lawru.info/legal2/se\\_12/pravol2159/index.htm](http://lawru.info/legal2/se_12/pravol2159/index.htm).

## **Консолидация в банковском секторе: слияния и поглощения кредитных организаций в современной России**

Сухорукова Дарья Николаевна, магистр экономики  
Финансово-экономический институт Тюменского государственного университета

В современной России консолидация в банковском секторе рассматривается через призму банковских слияний и поглощений, количество которых в условиях современного российского финансового рынка увеличивается с каждым годом. Рынок слияний и поглощений (M&A) в целом становится все более цивилизованным, о чем свидетельствует сокращение числа недружественных поглощений. Консолидация в банковском секторе обусловлена глобализацией финансовых рынков и дальнейшей интернационализацией бизнеса. В ближайшем будущем процесс упорядочивания структур банковских групп станет основной тенденцией рынка, поэтому уже сейчас заметно возрастает интерес к организации M&A-делок в банковском секторе.

В настоящее время в России главенствующую роль в определении общего тренда российского банковского сектора на консолидацию активов оказывает экономическая политика Центрального банка РФ. Его действия по

укрупнению кредитных организаций и повышению финансовой устойчивости и прозрачности всей банковской системы в целом отражены в недавно принятых поправках в Закон «О банках и банковской деятельности».

Для укрепления и консолидации могут использоваться такие методы, как стимулирование и льготирование укрупняющихся банков (основанные на предоставлении налоговых льгот кредитной организации-продавцу), а также решение проблемы консолидированного налогообложения. Кроме того, достаточно действенны мероприятия Банка России, направленные на устранение законодательной асимметрии, связанной в первую очередь с государственной регистрацией банковских слияний и присоединений. [1]

Основными законодательными актами, регулирующими реорганизацию банков в форме слияния и поглощения, являются Гражданский Кодекс РФ, Федеральный



закон «Об акционерных обществах», Федеральный закон «Об обществах с ограниченной ответственностью» (общие для всех видов предприятий вне зависимости от осуществляемого вида деятельности), а также законы «О Центральном банке РФ», «О банках и банковской деятельности», Инструкция Банка России № 230-П.

Реорганизация кредитной организации в форме слияния и поглощения осуществляется в соответствии с нормативными документами Центрального банка РФ. Среди них наибольшее значение имеют положение ЦБР № 230-П от 4 июня 2003 г. «Положение о реорганизации кредитных организаций в форме слияния и присоединения»

Данное положение вносит следующие ключевые моменты в регулирование банковских поглощений:

- создает базу для реорганизации банковских учреждений;

- не допускает появления в результате слияния или поглощения организации, не отвечающей по собственным обязательствам;

- мотивирует к слиянию путем установления меньшего сбора за регистрацию вновь образованного кредитного института, а также смягчения требований к величине уставного капитала (в отличие от вновь образуемых банков). В сочетании с отменой 0,8 % налога на операции с ценными бумагами в случае эмиссии в результате слияния или присоединения, взимаемого при обычной эмиссии акций, данное положение сокращает издержки на проведение банковского слияния или поглощения;

- разрешает выдачу временного свидетельства о регистрации для продолжения операций по корреспондентским счетам сливающихся банков на переходный период;

- предоставляет вновь образованному банку лицензию на совершение банковских операций в максимальном объеме из двух лицензий слившихся банков, т. е. происходит как бы слияние лицензий. [3]

Это положение снижает срок рассмотрения документов ЦБ с 6 до 4 месяцев при слиянии и с 6 до 3 месяцев при присоединении. Заменены требования об обязательном проведении рабочих совещаний представителей территориальных учреждений ЦБ с представителями реорганизующихся банков, о составлении сводного баланса и утверждении его на совместном общем собрании участников реорганизующихся банков. К плюсам данного положения можно отнести: подробно описываются шаги, предпринимаемые банками для проведения процедуры слияния, действия Банка России и его территориальных отделений, а также сроки рассмотрения документов.

Помимо плюсов в законодательстве есть и минусы. В частности, «Закон о защите конкуренции на рынке финансовых услуг» не вводит формальных критериев, на основании которых банк может быть определен как доминирующий на рынке финансовых услуг. Применительно к банковским слияниям данный закон недостаточно

четко описывает процедуру получения согласия антимонопольных органов на осуществление слияния в случае, если в результате объединения новый банк займет доминирующее положение на рынке определенной финансовой услуги (например, проведения операций с пластиковыми карточками). [4]

В действующем законодательстве не рассмотрен вопрос об изменении степени конкуренции в результате слияния или поглощения с использованием формализованных критериев, согласно которому будет регулироваться степень изменения конкуренции в результате слияния или поглощения.

Также необходимо внести поправки в положение ГК Российской Федерации, в соответствии с которыми процесс слияния юридических лиц должен сопровождаться предоставлением кредиторам сливающихся организаций права на досрочное расторжение договоров о предоставлении ими средств. У банков число кредиторов может достигать нескольких тысяч, и каждого надо уведомить о таком праве. А если хотя бы 10 % кредиторов решатся воспользоваться своим правом, то банки могут оказаться на грани банкротства.

Помимо внесения дополнений и изменений в законодательные акты необходимо использовать зарубежный опыт слияния и поглощения банков. Правительства различных стран поощряют поглощения такого рода путем предоставления объединенному банку различных преференций и специальных условий, к ним обычно относятся:

- различные исключения из режима надзора за банковской деятельностью;

- передача части или всего, не приносящего дохода кредитного портфеля в специально образованный банк или финансовую корпорацию. [7]

Активизации процессов слияний и поглощений банков во многом способствуют изменения в практике корпоративного управления. К ним относятся, например, привязка вознаграждения менеджмента к стоимости акций на рынке и перенос акцента с традиционных процентных банковских операций на оказание расчетных и инвестиционных услуг клиентам.

Консолидация банковского сектора должна быть развиваться впрозрачной и стабильной экономической среде, в которой банкам будет выгодно объединять активы, а также в условиях усиления конкуренции. Именно усиление конкуренции, в том числе и со стороны иностранных финансовых институтов, является действенным фактором банковских слияний и поглощений в развитых странах. То же самое сейчас наблюдается и в российской финансовой системе. [2]

Многие региональные банки либо вовсе прекращают свое существование, становясь частью материнской компании (преобразование купленного банка в филиал), либо продолжают функционировать как дочерние банки материнской финансовой структуры в рамках единой банковской группы. Иногда происходит полное заимствование клиентской базы купленного банка материнским. Это оз-



начает ее практически полное исчезновение у приобретенной кредитной организации. Одновременно осуществляется переход на баланс покупателя наиболее ценных и способных генерировать доходы активов купленного банка, «перетаскивание» квалифицированных кадров. Поскольку финансовые средства не направляются ни на модернизацию бизнеса приобретенного банка, ни на продвижение его бренда, то со временем банк-цель становится нефункционирующей кредитной организацией, разве что с действующими лицензиями ЦБ РФ. Наиболее ярким примером банка, осуществляющего такую стратегию, является МДМ-банк. За короткий срок он сумел существенно увеличить свои активы за счет перевода клиентской базы из поглощенных средних и крупных по российским меркам банков, одновременно обеспечив их дальнейший упадок и продажу некоторых из них по бросовой цене. Так, МДМ-банк приобрел в конце 2000 г. Конверсбанк, в 2001 г. — Петровский народный банк (ныне МДМ-банк Санкт-Петербург), в 2002 г. — Инкасбанк и Уралсибсоцбанк (сейчас МДМ-банк Урал), входившие на момент покупки в число 100 крупнейших российских банков. Конверсбанк и Инкасбанк уже проданы, а банк Петровский и Уралсибсоцбанк преобразованы, причем масштабы бизнеса всех банков резко упали.

В 2008 г. группе «Синара» при поддержке АСВ достались 100 % акций ОАО «Свердловский губернский банк» для объединения с ОАО «Акционерный коммерческий банк содействия коммерции и бизнесу». [6]

Также в 2008 г. ФК «Открытие» стала владельцем 100 % акций ОАО «Русский банк развития» (РБР) (сумма сделки не раскрывается). При поддержке Банка России и АСВ ФК «Открытие» потратила на санацию РБР 6 млрд руб.

В мае 2010 г. ФК «Уралсиб» консолидировала свои банковские активы путем присоединения к ОАО Банк «Уралсиб» двух дочерних структур — ОАО АКБ «Уралсиб-Юг Банк» и ОАО АКБ «Стройинвестбанк».

Летом 2010 г. начался процесс консолидации активов французской финансовой группы Societe Generale. Это самый масштабный в минувшем году процесс объединения банков внутри устоявшихся финансово-промышленных групп. Два универсальных банка из Топ-30 (АКБ «Росбанк» (ОАО) и КАБ «Сосьете Женераль Восток» (ЗАО)) по результатам объединения войдут в единую структуру, которой будут также принадлежать два дочерних банка Societe Generale — ООО «Русфинанс Банк» и ЗАО Коммерческий банк «ДельтаКредит». В конце октября 2010 г. ФАС одобрила сделку по объединению АКБ «Росбанк» и других российских дочерних банков Societe Generale.

Одним из лидеров по количеству сделок и приобретению активов в отрасли в 2010 г. стал ОАО «Восточный экспресс банк» Игоря Кима, который продолжил начатую в 2009 г. политику присоединения небольших региональных банков. Три банка (ОАО «Ростовский инвестиционно-коммерческий промышленно-строительный банк», ОАО КБ «Камабанк» и ОАО «Городской Ипо-

течный Банк») из восемнадцати приобретенных за 2010 г. были присоединены к «Восточному экспрессу», объявившему в конце 2010 г. о покупке Сантандер Консьюмер Банка (дочерняя структура крупнейшей испанской группы Santander).

В 2011 г. дан старт процессу приватизации крупнейших банков страны. Речь идет о продаже части государственной доли в Сбербанке (около 8 %) и части государственной доли в ВТБ (около 10 %). [5]

Как утверждают аналитики, Сбербанк РФ намерен приобрести акции иностранных банков. В конце 2010 г. он объявил о своем интересе в инвестировании в стратегически привлекательные рынки и приступил к рассмотрению вариантов, в том числе относительно приобретения казахского БТА-Банка и австрийского Volksbank International.

Вместе с тем в российской практике слияний и поглощений есть и примеры того, когда приобретаемый банк становится органической частью банка-приобретателя. При этом М&А-сделка давала дополнительный импульс дальнейшему развитию обоих банков, но уже под одним брендом. Реализация стратегии укрепления бизнеса приобретаемой кредитной организации более вероятна в тех случаях, когда банк-покупатель и целевой банк имеют разную специализацию или когда поглощаемая структура обладает известным на рынке брендом. Так получилось с банком «Уралсиб». Сначала инвестиционно-банковская группа «НИКойл» приобрела Автобанк в 2002 г., мотивом покупки которого послужили хорошие тогда позиции в банковской рознице. Далее последовала покупка «НИКойлом» банковской группы «Уралсиб». В результате сейчас, реализуя последовательную политику по покупке банков-целей, «Уралсиб» сумел стать по совокупным банковским активам, рентабельности банковского собственного капитала, величине кредитного портфеля и другим показателям одним из лидеров российского финансового рынка. [1]

Еще одним примером укрепления бизнеса приобретенного банка является сделка между Росбанком и финансовой группой ОВК, возникшей на основе СБС-АГРО. Первоначально было объявлено о слиянии Росбанка и ОВК. Однако фактически произошли покупка и перевод бизнеса ОВК в Росбанк. Реализовав намеченное, Росбанк сумел стать одним из лидеров розничного кредитования в России.

К особенностям осуществления М&А-сделок в банковском секторе относится и то, что они могут проходить только в следующих формах: реорганизации, ликвидации предприятия с передачей его активов поглощающей компании, а также включения предприятия в группу холдинговых компаний. Поэтому преобладание сделок поглощения прежде всего связано с особенностями российского законодательства. Дело в том, что оно жестко регулирует процедуры слияний и присоединений и не выделяет отдельно поглощения как форму реорганизации банковского бизнеса. По-прежнему вместо слияний и поглощений банки зачастую предпочитают оформление сделок

купли-продажи активов различных финансово-кредитных учреждений и затем добровольной ликвидации банка-цели. Это значительно сокращает сроки и стоимость слияний. Еще одним способом осуществления банковских слияний и поглощений являются дополнительная эмиссия акций и обмен акциями аффилированных структур. Примером того, что банк может привлечь стратегического инвестора путем выкупа им дополнительной эмиссии, служит, например, сделка между DresdnerBank и Газпромбанком, в результате которой DresdnerBank получил треть в капитале Газпромбанка. [3]

Продажа банка как бизнеса (а не как лицензии) в российских условиях рассматривается при наличии более 10 тыс. клиентов. При осуществлении же сделок слияния и поглощения увеличивают привлекательность банка такие факторы, как наличие открытых корреспондентских счетов в западных банках, лицензии на работу с драгоценными металлами, предоставление кредитной организацией финансовой отчетности по международным стандартам, а также обширная филиальная сеть со значительным количеством клиентов в каждом филиале.

Для укрепления своих позиций на рынке и роста капитализации многим российским банкам необходимо создание альянсов и привлечение стратегических инвесторов. С точки зрения перспектив развития банковского сектора наряду с динамическими факторами важную роль играет такой качественный фактор, как консолидация сектора. Для дальнейшего развития вновь созданным путем слияния и поглощения банкам придется повысить качество корпоративного управления, особенно в таких областях,

как принятие решений и управление рисками, раскрытие информации, а также распределение полномочий между ключевыми органами корпоративного управления.

Для повышения привлекательности данного вида сделок сроки их оформления должны быть сокращены. Банк России и Министерство финансов разрабатывают поправки по этому и другим вопросам в действующее законодательство РФ, в том числе в части снижения указанных сроков.

Таким образом, консолидация банков с помощью слияний и поглощений является одним из наиболее вероятных направлений развития отечественной банковской системы. Именно это поможет ей стать высококапитализированной и соответственно более устойчивой. Перспективы дальнейшего развития банковских слияний и поглощений главным образом связаны с политикой ЦБ РФ в отношении величины обязательных экономических нормативов кредитных организаций, с либерализацией валютного законодательства России, а также с общим уровнем экономического развития страны. Все это, несомненно, вызовет мощный приток иностранного капитала. Стимул развитию банковских M&A-сделок на российском кредитном рынке может придать создание развитой правовой инфраструктуры в области корпоративного права и антимонопольного законодательства, полностью отвечающей требованиям рынка. Эти меры будут способствовать активизации слияний и поглощений в банковском секторе в ближайшие годы, снижению рисков осуществления M&A-сделок в России, а значит, увеличению прозрачности и укреплению национальной банковской системы.

#### Литература:

1. Вестник Банка России//11.02.2013.
2. Гвардин, С. В., Чекун И. Н. Финансирование слияний и поглощений в России. / Издательство: Бинوم. Лаборатория знаний, 2012. — 195 с.
3. Горелов, В. В. Банковские слияния и поглощения как фактор диверсификации рынка банковских услуг // Банковские услуги. — 2013. — N11.
4. КОНСУЛЬТАНТ — деловой журнал (knst.ru) [интернет ресурс].
5. Российский Экономический Интернет-журнал (e-rej.ru) [интернет ресурс].
6. Современный мир и глобальные трансформации <http://www.i-g-t.org/>. [интернет ресурс].
7. <http://www.economedu.ru/bankdelo/134-finance-managment.html?start=35> — Экономическая библиотека [интернет ресурс].
8. <http://www.reglament.net/> — Издания и мероприятия для банковских специалистов. [интернет ресурс].

## Налоговое администрирование как современный этап налоговой реформы

Толкачев Олег Александрович, студент  
Челябинский государственный университет

Нет необходимости доказывать, что успешность перехода экономики и общества к устойчивому развитию представляет собой доминирующую тенденцию мирового

развития и в значительной степени определяется качеством построения налоговой системы, и эффективностью налогового администрирования в стране.

С точки зрения науки об управлении, государство как объект управления ничем не отличается в этом качестве от частной корпорации. Если правильно выбраны цели, известны имеющиеся средства и ресурсы, то остается лишь научиться эффективно применять эти средства и ресурсы. Основным финансовым ресурсом государства являются налоги, поэтому эффективное управление налогами можно считать основой государственного управления вообще.

Переход российской экономики от административно-командных к рыночным отношениям, потребовал введения современной налоговой системы и ее последующего реформирования в процессе становления. Введение налоговой системы было неизбежно и с точки зрения внутри-экономических отношений, поскольку государственная собственность на все предприятия и организации была заменена частной, кооперативной, акционерной, иностранной, смешанной и другими видами собственности. Данные преобразования потребовали проведения реформ.

При этом под налоговой реформой понимают комплексный процесс кардинальных преобразований налоговой системы (налоговых отношений), на основе масштабной перестройки действующей системы налогообложения и изменения механизма управления ею, с целью приведения ее в соответствие с новым содержанием государственной налоговой политики.

Вместе с тем любые преобразования, процесс достаточно болезненный для всех субъектов, результат которых невозможно в полной мере предвидеть. Ответ здесь может быть дан только качественный, а не количественный.

Главной целью налоговых преобразований должно стать приведение налоговой системы и налогового администрирования, в соответствие с новыми потребностями социально-экономического развития страны и новым курсом налоговой политики.

По мере вхождения нашей экономики в рынок, налоговой системе приходилось решать различные практические задачи. При переходе к рынку российская налоговая система эволюционирует, и прошла уже несколько этапов развития от момента возникновения и становления до существования в условиях кризисной экономики, и последующей модернизации, внедрения инновационной экономики.

Следует отметить, слова заместителя министра финансов Российской Федерации Сергея Дмитриевича Шаталова данное в интервью журналу «Налоговые споры» — «Налоговая реформа, однажды начавшись, уже, по-видимому, никогда не закончится. Жизнь не стоит на месте, и налоговая система должна своевременно и гибко реагировать на постоянные изменения в экономике».

Налоговое администрирование и налоговая политика государства — взаимосвязанные факторы состояния социально-политической системы государства. Они взаимо-

обусловлены, любые реформы в сфере налогообложения и фискальной системы в целом, всегда должны предусматривать эффективные механизмы налогового администрирования. Важнейшее звено налоговой реформы — это укрепление системы налогового администрирования, которое в итоге должно быть объединено в рамках одного органа, что значительно упростит положение честных налогоплательщиков и усилит государственное воздействие на неплательщиков налогов.

Хорошее налоговое администрирование — это хорошая реализация налоговой политики. Для проведения эффективной финансовой политики государству необходимо иметь систему налогового администрирования, механизм которого надежно обеспечивал бы налоговые поступления в бюджеты всех уровней (федерального, регионального и местного) и государственные внебюджетные фонды.

Важнейшим условием эффективности налогового администрирования выступает законодательное установление процедур по реализации норм взаимоотношений налоговых органов и налогоплательщиков. Налоговое законодательство должно обеспечивать, с одной стороны, легкость, понятность и простоту уплаты налога с точки зрения налогоплательщика в противовес уклонению от налогообложения и осуществлению незаконной предпринимательской деятельности. С другой стороны — минимизацию затрат государства на содержание налоговых органов и осуществление всех элементов налогового администрирования.

Реформирование налоговых органов, проводимое в настоящее время в России, способствует повышению эффективности экономического развития налогового администрирования.

На что же в настоящее время направлены преобразования и изменения в сфере налогового администрирования, можно судить по повышению модернизации электронного документооборота и ИТ-технологий.

Так, с 2009 года заработал электронный сервис «проверь себя и контрагента» направленный на снижение налоговых рисков и возможности исключить недобросовестных контрагентов из нормальных гражданских правоотношений. На сегодняшний день таких сервисов уже больше 30 и одним из самых популярных является «Личный кабинет налогоплательщика для физических лиц».

Более того, как говорится в официальном сообщении, размещенном на сайте ФНС России, «сегодня каждый налогоплательщик, использующий электронные сервисы ФНС России, может не посещать налоговую инспекцию — все свои вопросы он оперативно решает, используя Интернет. Налогоплательщики могут подавать в электронном виде налоговые декларации, счета-фактуры, акты совместной сверки, заявления о постановке на учет — всего более 40 документов, предусмотренных Налоговым кодексом РФ при взаимодействии Налоговой службы и налогоплательщиков». Как показывает совре-

менная тенденция, и сложившийся опыт данное направление будет только развиваться и совершенствоваться.

Официальный сайт ФНС России является наиболее популярным сайтом среди органов исполнительной власти в России, еженедельно его посещают более миллиона пользователей, при этом количество обращений к отдельным сервисам достигает миллиона в день.

Кроме того, начиная с конца 2013 года, в России началось успешное развитие нового метода налогового администрирования, направленного на реализацию партнерских взаимоотношений налоговых органов с налогоплательщиками. Данный метод получил название «горизонтального мониторинга» — это новый уровень общения с налогоплательщиками, позволяющий своевременно реагировать на осуществление операций с высокой степенью налоговых рисков.

Горизонтальный мониторинг — это один из новых подходов наряду с уже существующими методами налогового администрирования, при котором налогоплательщики, добровольно раскрывая налоговому органу информацию, имеют возможность согласовывать правила налогообложения сложных сделок и снижать бремя последующего налогового контроля.

Такой подход направлен, прежде всего, на возможность помочь наладить компании такой уровень внутреннего контроля, который позволяет правильно соблюдать законодательство о налогах и сборах.

Одновременно Федеральная налоговая служба в целях улучшения качества все больше переходит на электронное взаимодействие с налогоплательщиками, что значительно ускорит взаимодействие и сотрудничество. Так с 1 января 2014 года все налогоплательщики и налоговые агенты, на которых возложена обязанность подачи налоговой декларации по НДС, в обязательном порядке подают декларации по НДС в электронном виде по установленному формату по телекоммуникационным каналам связи через оператора электронного документооборота.

Кроме этого, с 2015 года введена обязанность расширенного декларирования операций, связанных с исчислением и уплатой НДС. В налоговой декларации по НДС будут отражаться сведения об операциях налогоплательщика из книги покупок и книги продаж, журнала учета полученных и выставленных счетов-фактур.

Указанные изменения дают возможность создать автоматизированный инструмент камерального контроля, по сопоставлению покупок и продаж различных организаций. Такой механизм позволит непосредственно после представления налоговой отчетности, выявлять и пресекать попытки мошеннического возмещения НДС из бюджета.

В свою очередь, упростится процесс камеральной налоговой проверки добросовестных налогоплательщиков. Исчезнет потребность в истребовании значительных объемов документов, поскольку подтверждение реальности

и достоверности, указанных в декларации данных будет производиться автоматически.

Отдельно следует отметить о распоряжении Правительства Российской Федерации от 10.02.2014 № 162-р, которым утверждена дорожная карта «Совершенствование налогового администрирования», координатором которой назначена Федеральная налоговая служба.

«Дорожная карта» направлена на совершенствование и оптимизацию системы налогового администрирования, с созданием комфортных условий взаимодействия бизнеса и органов государственной власти, в части процедур подачи и формирования налоговой отчетности, а также усовершенствования принципов документооборота.

Целями «дорожной карты» являются сокращение временных и материальных затрат предпринимателей, на подготовку и представление налоговой отчетности, сближение правил налогового и бухгалтерского учета, повышение эффективности механизмов администрирования налога на добавленную стоимость, стимулирование перехода налогоплательщиков и налоговых органов на электронный документооборот, совершенствование администрирования специальных налоговых режимов.

Характерными показателями проводимых преобразований и инноваций в области налогового администрирования стали, показатели количества проводимых проверок, число которых снижается и одновременно их эффективности, и улучшении законности проведенных доначислений налогов и сборов, и уровнем взыскания данных доначислений.

При этом, как показывает тенденция, улучшение администрирования в результате использования и внедрения достижений современных технологий, будет способствовать снижению налоговых нагрузок и повышению собираемости налогов.

К настоящему времени в Российской Федерации в целом, закончено формирование основ современной налоговой системы. Тем не менее, характер современного этапа развития российской экономики характеризуется наличием множества специфических для этого этапа проблем. В этих условиях, проведенная в последние годы налоговая реформа, является лишь одной из составных частей реформ, направленных на повышение конкурентоспособной налоговой системы.

Налоговая политика государства в ближайшие годы (2014–2015 года) будет по-прежнему проводиться в условиях дефицита федерального бюджета. В этой связи важнейшей задачей Правительства РФ, является создание эффективной и стабильной налоговой системы, обеспечивающей бюджетную устойчивость в среднесрочной и долгосрочной перспективе, в том числе с использованием инструментов и механизмов налогового администрирования.



Литература:

1. Дорофеева, Н. А., Брилон А. В., Брилон Н. В. Налоговое администрирование. Учебник. Дашков и К. 2014. 296 с.
2. Аронов, А. В. Налоговая политика и налоговое администрирование. Уч. пособие. Инфра-М. Магистр. 2014. 544 с.
3. Мишустин, М. В. Совершенствование налогового администрирования — фактор повышения эффективности работы налоговых органов // Финансы, 2010, № 6, с. 27–32.
4. Шаталов, С. Д. Налоговая реформа никогда не закончится. Журнал «Налоговые споры» № 7. 2013. с. 1–8.
5. Ефремова, Т. А. «Налоговое администрирование в России: предпосылки становления и особенности функционирования». Журнал «НВ: Финансовое право и управление» № 2. 2013. С 1–23.
6. Грицкова, О. Ю. Матвеевой Т. В. Новый интернет-сайт Федеральной налоговой службы. Журнал «Налоговая политика и практика». № 1/2014. с. 22–27.
7. Суворова, Е. В., Казанский Д. М. Горизонтальный мониторинг: новый подход к налоговому администрированию. Журнал «Законы России» 2014, № 3. 11–18.

## New horizons in the development of oil and gas industry: Case of Uzbekistan

Parpiev Dilshod Batirovich, external doctoral candidate  
Tashkent State Economical University (Uzbekistan)

Uzbekistan, having worked out its own model of economic development, has been moving rather successfully towards creating an innovation economy, in which oil and gas industry occupies a special place. For the development of this industry a series of effective measures were adopted and implemented at the state level, which include, above all, the laws «On subsoil» (Revised), «On production sharing agreements», «On investments and investment activities», resolutions of the President of Uzbekistan «On measures to improve the organization of activities of the National Holding Company (NHC) «Uzbekneftegaz», dated 21 August 2006, «On measures to fundamentally improve the organization of exploration and the activity of the State Committee of the Republic of Uzbekistan on Geology and Mineral Resources» dated January 17, 2007, and Presidential Decree «On measures for further development of alternative energy sources» dated March 1, 2013, etc.

Hydrocarbons, primarily oil and gas, are considered the «artery» of the economy. No industry or even everyday life can get along without oil and gas, especially products manufactured from them. Due to the increase in their production and processing not only the fuel and energy power of the country is strengthening, but also foreign exchange earnings are retained, and in the conditions of a significant increase in the equipment fleet — further «motorization» of the economy is maintained. In addition, it is particularly important in the context of globalization and the international division of labor that production and processing of hydrocarbons serves as a good and reliable «ground» to strengthen cross-sector, inter-regional and even interstate business relations, including the development of investment cooperation with many oil and gas companies and specific coun-

tries, both in the near and far abroad. Uzbekistan adopted and is implementing a state program «On the priorities of industrial development for 2011–2015», which includes more than 500 investment projects with a total estimated cost of almost 50 billion USD. It aims to increase the share of manufacturing industries in the industrial structure from 41.0 % in 2010 to 49.0 % in 2015, as well as to raise the proportion of the entire manufacturing industry in the GDP from 24.0 % to 28.0 % [1].

The development of the fuel and energy complex takes a special place in this program, which is currently led by the aforementioned NHC «Uzbekneftegaz» in the oil sector, and by the State Joint Stock Company (SJC) «Uzbekenergo» in the domain of power industry. Not only construction of new enterprises, including mini-power plants, development of new deposits by expanding exploration, as well as increase of (where possible) debit hydrocarbon production from elder minefields were determined as development priorities of this complex, but also the introduction of innovative and resource-saving technologies, modernization of existing enterprises and plants, and increasing of the output of industry. The expansion of oil and gas pipelines and the sphere of production of oil and gas equipment and services are also among the priorities of development of this complex.

Implementation of these and other measures should help to ensure a reliable and quality satisfaction of the needs for fuel and energy resources, as well as improve the efficiency of their use (consumption), which is called resource conservation or efficient use of resources in practice. The latter has utmost significance in current environment, not only due to the previously mentioned «motorization» of the economy, but also a notable increase in population,



which leads, as a rule, to a corresponding increase in demand for energy.

According to current projections, these and other factors will determine the growth of the world demand for hydrocarbons, primarily of oil to 45.0 % by 2025, gas — to about 60.0 % [2]. It seems that this is largely connected to the current trend of investment in the construction of gas pipelines and liquefied natural gas plants.

Uzbekistan, as part of the world community and global international economic and financial market never stood apart from the universal positive processes, and it does not stand apart now either. Therefore, emerging trends on world markets, including the market of energy resources cannot, figuratively speaking, pass by the interests of the republic. Uzbekistan is not only an equal member of the UN, but also an active «player» on many markets, building mutually acceptable and mutually beneficial economic relations with many countries. Today in the republic more than 4 thousand joint ventures and production companies, of which nearly 800 enterprises created with the participation of Russian capital.

Naturally, the oil and gas industry is not standing aloof from this worldwide high road, as well as fuel and energy complex in general. Manufacturing policy carried out in the country, including fuel and energy policies, is an integral part of all social and economic policy. As a result of its implementation, Uzbekistan has achieved not only grain, but also fuel and energy independence. If earlier, i.e. before gaining state and political sovereignty, the country imported more than 10 million tons of oil, not mentioning other types of products of both industrial and household use, today it has the potential to ensure its own oil and other energy resources. More than 60 billion cubic meters of natural gas are produced now from the subsoil, which is almost 1.5 times more than in 1990. During the period from 1990 to 2013 the volume of liquefied gas in the country has increased by more than 15 times.

These achievements have allowed not only to strengthen the productive capacity of the industry, treat more cost-consciously hydrocarbon extraction and use, get rid of the old fuel, and especially oil dependence, but also to transfer the oil and gas complex into the new vector of development. Confirmation of this — Newly built and put into operation enterprises, as well as reconstruction of existing enterprises on a new technical and technological basis serve as a confirmation of this fact. Among those compounds in the first grouping are Bukhara refinery (BNPZ), Shurtan Gas Chemical Complex, and Mubarek compressor station, and the latter are Fergana and Altirik refineries. Underground and aboveground storages of oil and oil products, as well as other special structures typical for the industry that were built can also be grouped here. Construction of gas and chemical complex facilitated the deepening of the process of natural gas processing, the development of new production and the creation of jobs in related industries. Some types of petroleum products today are not inferior, and in some cases even surpass foreign analogues and compete freely on world markets.

All this, of course, did not come into the economic life of the country overnight or by itself, nor automatically. Industry success is largely connected with, primarily, a properly chosen direction of the industry development and its transition, just like of the whole economy, to a market basis. This is also accompanied by a favorable climate created in the country for investors, especially foreign ones, changing attitudes to the placement and use of natural resources and productive forces as a whole, strengthening the status of the property and others, which in the general can be called a reform strategy of the state.

Sustainable development of the industry, as the economic analysis and observations show, has helped to contribute to the current availability in the country's major natural gas reserves, oil, hydropower and coal. According to experts, the available reserves of oil and gas are equivalent to more than 1 trillion USD [3]. Uzbekistan accounts for nearly 74.0 % of all gas condensate reserves of the Central Asian Region (CAR), 31.0 % of oil, 40.0 % of natural gas, 55.0 % of coal [4]. Uzbekistan is not accidentally currently ranked eighth in the world in terms of gas production and is among the states present at the global energy market.

In accordance with the established structure of management incorporating natural hydrocarbon resources, primarily oil and gas into business turnover is assigned to «Uzbekneftegaz». It is a diversified industrial-economic complex, aimed to perform activities of prospecting, exploration, mining and sales of oil and gas, including processed products. Its functions also include construction of facilities both for production and social use, service facilities and other services.

The NHC «Uzbekneftegaz» is considered the largest oil and gas company in Central Asian Region and one of the main suppliers of hydrocarbons, especially gas to Russia and neighboring CIS countries. According to this oil and gas institution, about 60.0 % of the territory of Uzbekistan has potential for oil and gas. In five oil and gas regions of the country 211 hydrocarbon deposits have already been opened and are being operated, of which 108 deposits belong to the gas and gas condensate, and 103 deposits belong to oil and gas, gas condensate and oil. The scale of proven hydrocarbon reserves, according to estimations, is 3.6 billion tons of oil equivalents in the open fields [5].

As can be seen, the reviewed industry has sufficiently large reserves of natural raw materials. In recent years, the annual volume of hydrocarbons produced is between 80–90 million tons of oil equivalents, 250 thousand tons of liquefied gas and 125 thousand tons of polyethylene. Oil and gas industry provides 96.0 % of all domestic energy needs in primary fuel resources. Export potential of all gas produced in the monetary equivalent makes 1.4 billion U. S. dollars. [6]

Gas from refineries is consumed within the enterprises as a fuel to acquire additives for high-octane gasoline, as well as for the production of petrochemical products. Dry gas is primarily used as energy fuel, and in some areas — liquefied gases. Additives to high-octane gasoline are obtained from

butane-butylene and propane-propylene fraction, that is from the most valuable raw material for petrochemical production.

However, many technological processes, as seen from the experience of not only domestic enterprises, have low selectivity in output of main products. This particularly applies to petrochemical processes, the selectivity of which is 35.0–70.0 %. For large scale production, this causes, or at least may lead to significant loss of gasoline, xylene, paraffin, coke, ethylene and other products, and to overrun of expensive scarce raw material. Therefore, increasing the yield of the target product by improving the selectivity of processes is one of the important challenges facing businesses and the industry as a whole. Its successful solution will enable to reduce not only the consumption of raw materials, but also of all products, as well as revenue growth and profitability of production that are in the market conditions and growing competition are important indicators of the survival of enterprises.

The entire horizon of the further development of the industry, unfortunately, is not limited to only solution of this problem. No less important ways of improving the efficiency and competitiveness of the industry at the same time, including the operation of companies in its structure are:

— Reduction in specific fuel consumption and energy on the basis of the transition to resource-efficient and advanced technologies;

— Modernization of existing and creation of new fixed assets, facilities and processes as a basis of improving business attractiveness for investors, especially foreign ones, and receiving a high return on investments;

— The elimination of «narrow» places of production and its transition from intermediate to higher final and lasting results;

— Minimizing the payback period and the achievement of profitability of production — from upstream to their processing;

— Ensuring mutual benefit for domestic and foreign investors as a prerequisite for the implementation of investment projects;

— Improving the organization of production and labor, the use of modern scientific management, fight against all types of losses and wastage.

As noted at the time of classic economic theory, ores, metals, cotton and other objects and means of production without human participation, without the touch of human labor — is essentially «dead» things. Consequently, the implementation of the mentioned tasks, as well as inclusion in the economic turnover of natural resources, the output of the industry to a new level of development and many more depend on human resources, especially on their professional part. According to the President of Uzbekistan Islam Karimov, «no matter what tasks we put forward, no matter what problems we have to solve, ultimately all depends on the personnel and personnel only» [7]. The aforementioned, of course, refers to the oil and gas industry, which today employs a large group of highly skilled professionals. The reaching of new heights in mining as well as in oil and gas processing, including integration into the economy of natural resources and new investment opportunities largely depends precisely on them.

#### References:

1. Major trends and indicators of economic and social development of the Republic of Uzbekistan during the years of independence (1990–2010 gg.) and forecast for 2011–2015. Statistical compilation. Tashkent, 2011, p.123.
2. D. Abutalipov. A new milestone in the development of oil and gas industry. Tashkent, Uzbek Oil and Gas Journal, 2007, № 2, p.4
3. A. S. Danilov, Z.Yu.Yuldashev. National economy. Textbook. Tashkent, «Yangi Asr Avlodi», 2003, p.147.
4. I. A. Karimov. Uzbekistan — own model of transition to market relations. Tashkent, «Uzbekistan», 1993, p.31.
5. E. Mahmudov, D.Abutalipov. New opportunities to improve the investment activity in the oil and gas sector. Tashkent, Uzbek Oil and Gas Journal, 2008, № 1, p.5.
6. Statistical data of the NHC «Uzbekneftegaz» for 2006–2011.
7. I. A. Karimov. Uzbekistan looking to the XXI century. Tashkent, 1999, p.17.

# Молодой ученый

Ежемесячный научный журнал

№ 17 (76) / 2014

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

**Главный редактор:**

Ахметова Г. Д.

**Члены редакционной коллегии:**

Ахметова М. Н.  
Иванова Ю. В.  
Лактионов К. С.  
Сараева Н. М.  
Авдеюк О. А.  
Алиева Т. И.  
Ахметова В. В.  
Брезгин В. С.  
Данилов О. Е.  
Дёмин А. В.  
Дядюн К. В.  
Желнова К. В.  
Жуйкова Т. П.  
Игнатова М. А.  
Каленский А. В.  
Коварда В. В.  
Комогорцев М. Г.  
Котляров А. В.  
Кузьмина В. М.  
Кучерявенко С. А.  
Лескова Е. В.  
Макеева И. А.  
Мусаева У. А.  
Насимов М. О.  
Прончев Г. Б.  
Семахин А. М.  
Сенюшкин Н. С.  
Ткаченко И. Г.  
Яхина А. С.

**Ответственные редакторы:**

Кайнова Г. А., Осянина Е. И.

**Международный редакционный совет:**

Айрян З. Г. (Армения)  
Арошидзе П. Л. (Грузия)  
Атаев З. В. (Россия)  
Борисов В. В. (Украина)  
Велковска Г. Ц. (Болгария)  
Гайич Т. (Сербия)  
Данатаров А. (Туркменистан)  
Данилов А. М. (Россия)  
Досманбетова З. Р. (Казахстан)  
Ешиев А. М. (Кыргызстан)  
Игисинов Н. С. (Казахстан)  
Кадыров К. Б. (Узбекистан)  
Кайгородов И. Б. (Бразилия)  
Каленский А. В. (Россия)  
Козырева О. А. (Россия)  
Лю Цзюань (Китай)  
Малес Л. В. (Украина)  
Нагервадзе М. А. (Грузия)  
Прокопьев Н. Я. (Россия)  
Прокофьева М. А. (Казахстан)  
Ребезов М. Б. (Россия)  
Сорока Ю. Г. (Украина)  
Узаков Г. Н. (Узбекистан)  
Хоналиев Н. Х. (Таджикистан)  
Хоссейни А. (Иран)  
Шарипов А. К. (Казахстан)

**Художник:** Шишков Е. А.

**Верстка:** Голубцов М. 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:**

420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231.

E-mail: info@moluch.ru

http://www.moluch.ru/

**Учредитель и издатель:**

ООО «Издательство Молодой ученый»

ISSN 2072-0297

Тираж 1000 экз.

Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый», г. Казань, ул. Академика Арбузова, д. 4