

*Or that his hallowed relics should be hid
Under a star y-pointing pyramid?*

*Fear son
What ne*

МОЛОДОЙ

ISSN 2072-0297

УЧЁНЫЙ

ежемесячный научный журнал

POETICAL
WORKS
OF
JOHN MILTON
With NOTES of various
By THOMAS
IN THREE
VOLUME
Printed for J.

*Arms,
Whose chance on the
deed of honour did thee
and him within protect from harms.
hill and earth
brook that how'd
I thence
king:
to fear*

*Favour'd of he
From their Crea
For one rest
Who first fed
The internal
Stand up with*



Paradise lost.
A
POEM
IN
TEN BOOKS.
The Author J. M.

ensed and Entred according
to Order.
LONDON
Sold by Peter Parker
And by
Bishopgate-st
Church

New Presbyter is but Old

*None can love freedom heartily, but good men; the rest
love not freedom, but license.*

No man who knows aught, can be so stupid to deny that all men naturally were born free

19
2014
Часть III

ISSN 2072-0297

Молодой учёный

Ежемесячный научный журнал

№ 19 (78) / 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 Джон Мильтон (1608–1674) — английский поэт, политический деятель и мыслитель.

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»

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

Акашева В. В., Дергунова Е. О.

Порядок формирования и анализ себестоимости продукции на перерабатывающем агропромышленном предприятии Республики Мордовия..... 269

Бобырева Е. В., Лаптев Р. А.

Анализ правового регулирования внешнеторговой деятельности в XVIII в. в России 273

Вартазарова А. Э.

Организация материально-технического обеспечения в строительстве..... 275

Варфоломеев А. Г.

Взаимодействие государственных органов власти и органов местного самоуправления в решении проблем развития муниципальных образований 278

Гареев Р. Р.

Инновационный менеджмент в гостиничном предприятии 280

Демарчук В. В.

Перспективы и направления реализации проектов «интеллектуальных» месторождений нефти и газа 284

Демарчук Л. Н.

Экономическая целесообразность разработки месторождений Арктического шельфа 289

Демарчук Л. Н.

Перспективы освоения нефтегазовых месторождений Арктического шельфа 292

Демарчук В. В.

Отечественный и международный опыт реализации проектов «интеллектуальных» месторождений 295

Доньи Де Амудж Жоель Констан

Воздействие нефтедобычи на окружающую среду 298

Евстратов А. В., Рябова Г. А.

Основные тенденции и перспективы развития фармацевтического рынка Российской Федерации 299

Зеленский С. Ю., Комарова Т. В.

Виды и этапы сделок по слиянию и поглощению компаний 304

Кирюшкина А. Н., Медведева О. Е.

Проблема асимметрии информации на рынке страхования 306

Коокуева В. В., Эрдниева Б. Ю.

Актуальные вопросы государственной поддержки сельских территорий и сельского хозяйства..... 308

Круглова Е. В.

Особенности транспортировки скоропортящихся грузов 312

Кузяков Е. В.

Классификация кредитов коммерческого банка 316

Кузяков Е. В.

Кредитная политика банка, ее основные элементы 319

Кузякова В. В.

Понятия и классификация депозитов банка 321

Кузякова В. В. Проблемы формирования депозитной политики в современных условиях 324	Пострелова А. В., Спиридонова Д. В. Развитие инвестиционного кластера в Ульяновской области 354
Лехнович Д. В. Маркетинговые технологии и анализ коммуникативной политики организации 327	Рогов Р. А., Коварда В. В. Анализ рынка аутсорсинговых услуг логистических компаний России 355
Мазилов Е. А. Оценка возможностей предприятий Вологодской области к импортозамещению 330	Сергеев П. В., Анисимов А. Ю. Методологический подход к оценке конкурентоспособности продукции 358
Однокоз В. Г. Порядок разработки, реализации и оценка эффективности инновационных проектов 334	Скрябин О. О. Особенности развития инфраструктуры муниципального образования..... 360
Ольшевский В. А., Ольшевский Н. А., Козак О. И. О национальных методах управления охраной труда на предприятии в России с конца XIX века по настоящее время 336	Снежкова Д. Ф. Особенности и проблемы привлечения на работу иностранных граждан 363
Осколков А. В. Оценка иностранных инвестиций в экономику России..... 339	Согачева О. В., Симоненко Е. С. Имидж организации как фактор и индикатор ее конкурентоспособности 367
Патина Т. А. Поддержка ОАО «Сбербанк России» субъектов малого предпринимательства 342	Степанов П. А. Процессы банковских слияний и поглощений: этапы развития и современные тенденции 369
Патина Т. А. Инфраструктура финансовой поддержки субъектов малого предпринимательства..... 346	Толочко И. Г. Финансирование в сфере высшего образования: основные проблемы 371
Полиит-Заниздра Т. А. Бренд-журналистика — новое направление в маркетинге или в журналистике? 350	Уксусова И. Н. Гражданско-правовая ответственность и особенности ее страхования 374
Полиит-Заниздра Т. А. Краудсорсинг — механизм взаимодействия бизнеса и общества 352	Уксусова И. Н. Тенденции развития валютного рынка FOREX в современных условиях 377

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Порядок формирования и анализ себестоимости продукции на перерабатывающем агропромышленном предприятии Республики Мордовия

Акашева Валентина Вячеславовна, кандидат экономических наук, доцент;

Дергунова Екатерина Олеговна, студент

Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева (г. Саранск)

Создание нетрадиционных систем формирования информации об издержках производства и финансовых результатах, применение новых подходов к управлению ими, повышение ценности получаемой информации для анализа являются в настоящее время одним из наиболее актуальных проблем бухгалтерского учета, контроля и анализа хозяйственной деятельности, и в частности, такого основного показателя, как затрат предприятия на производство и реализацию продукции, в котором отражаются все стороны производственной и финансово-хозяйственной деятельности организации. От уровня себестоимости продукции зависит сумма прибыли и рентабельность: чем экономнее используются трудовые, материальные и финансовые ресурсы в процессе производства, тем выше эффективность и больше прибыль. Снижение себестоимости дает возможности для материального стимулирования работников, решения многих социальных проблем коллектива предприятий; снижение продажной цены вследствие снижения себестоимости, позволяет в значительной степени повысить конкурентоспособность продукции и увеличить объем продаж.

Себестоимость продукции — это совокупность затрат предприятия в денежной форме на производство и реализацию продукции. В себестоимости продукции, как в систематическом показателе, отражаются все стороны производственной и финансово-хозяйственной деятельности организации. От уровня себестоимости продукции зависит сумма прибыли и рентабельность: чем экономнее используются трудовые, материальные и финансовые ресурсы в процессе производства, тем выше эффективность и больше прибыль.

Исчисление себестоимости продукции необходимо для:

- определения цен на продукцию;
- оценки выполнения плана по себестоимости и ее динамики;
- определения рентабельности производства и отдельных видов продукции;

- осуществления внутрихозяйственного хозрасчета;
- выявление резервов снижения себестоимости продукции;

- обоснование решения о производстве новых видов продукции и снятие с производства устаревших изделий и т. д.

На базе расходов по обычным видам деятельности формируется себестоимость продукции, которая в дальнейшем используется для целей формирования организацией финансового результата. При этом коммерческие и управленческие расходы также признаются в составе себестоимости по обычным видам деятельности.

Основой для расчета расходов является группировка их по видам, местам их формирования (цехам, участкам), центрам ответственности и объектам калькулирования (видам продукции, работ, услуг).

Группировка затрат по видам является базовой для учета расходов по местам формирования и носителям издержек. Кроме того, она необходима для контроля затрат по их разновидностям, формирования информации об общем расходе ресурсов предприятия, оценки их релевантности, соответствия требованиям налогообложения, правилам составления баланса и других форм финансовой отчетности.

По экономическому содержанию затраты классифицируют по статьям калькуляции и экономическим элементам.

Группировка затрат по экономическим элементам является объектом финансового учета и используется при составлении годовой бухгалтерской отчетности в форме приложения к балансу. Поэлементная группировка затрат показывает, сколько произведено тех или иных видов затрат в целом по предприятию за определенный период времени.

Состав элементов затрат, используемый при формировании расходов по обычным видам деятельности является единым для всех хозяйствующих субъектов и не зависит от величины, формы собственности, отраслевой принадлежности предприятия. Он определен в ПБУ 10/99 «Рас-

ходы организаций» и включает следующие элементы затрат:

- материальные затраты;
- затраты на оплату труда;
- отчисления на социальные нужды;
- прочие затраты.

Состав затрат по элементам в бухгалтерском, налоговом и управленческом учете может быть существенно различным. Это вызвано разным целевым назначением группировки издержек по элементам в каждом виде учета.

В бухгалтерском учете она служит для определения общей суммы затрат и финансовых результатов отчетного периода, нормирования оборотных средств, исчисления относительных величин фондоотдачи и других обобщенных в масштабах величин фондоотдачи и других обобщенных в масштабах всего предприятия показателей производственно-хозяйственной деятельности.

Классификация затрат по экономическим элементам не позволяет исчислить себестоимость отдельных видов продукции, установить объем затрат конкретных структурных подразделений предприятия. Например, электроэнергия на предприятиях может быть использована как в технологическом процессе производства продукции, так и для освещения. В свою очередь, в цехах электроэнергия может расходоваться на изготовление разнообразных изделий в разных количествах: на одно изделие — больше, на другое — меньше. Для решения этих задач применяют классификацию затрат по статьям калькуляции, которые образуют себестоимость как всей продукции в целом, так и отдельных ее видов. Группировка затрат по калькуляционным статьям позволяет определить назначение расходов и их роль, организовать контроль над расходами, выявлять качественные показатели хозяйственной деятельности как предприятия в целом, так и его отдельных подразделений, устанавливать, по каким направлениям необходимо вести поиск путей снижения издержек производства. На основании этой группировки строится аналитический учет затрат на производство, составляется плановая и фактическая калькуляция отдельных видов продукции.

В ПБУ 10/99 «Расходы организации» сказано: «в целях управления в бухгалтерском учете организуется учет расходов по статьям затрат. Перечень статей затрат устанавливается организацией самостоятельно». Состав затрат по каждой статье определяют в порядке предусмотренном по формированию финансового результата деятельности от обычных видов деятельности, где определен расчет себестоимости.

ООО «Мечта» — современное перерабатывающее агропромышленное предприятие, оно занимает одно из ведущих положений в молокоперерабатывающей отрасли Мордовии. Основным видом деятельности ООО «Мечта» является производство масла животного, цельномолочной продукции, сыра. Так как на данный момент агропромышленный комплекс имеет особое значение в экономике страны и относится к числу основных

народнохозяйственных комплексов, определяющих условия поддержания жизнедеятельности общества, то изучать структуру затрат именно сельскохозяйственной продукции наиболее актуально сегодня.

Можно начать с того, что в ООО «Мечта» применяется группировка затрат только по статьям калькуляции. Номенклатура статей калькуляции на данном предприятии выглядит следующим образом:

- 1) Сырье и основные материалы
- 2) Вспомогательное производство
- 3) Вспомогательные материалы
- 4) Зарплата промышленно-производственных рабочих
- 5) Отчисления на страхование
- 6) Амортизация
- 7) Общепроизводственные расходы
- 8) Общехозяйственные расходы
- 9) Прочие

Анализ себестоимости продукции на данном предприятии позволяет дать оценку производственным затратам, выявить оптимальные пропорции между постоянными и переменными затратами, ценой и объемом реализации, минимизировать предпринимательский риск, выявить резервы снижения себестоимости и роста прибыли.

Что касается применяемого метода калькулирования затрат, то на данном предприятии используется система «абзорпшен — костинг» или система учета полных затрат. Ее суть состоит в том, что в себестоимость продукции включаются как переменные, так и постоянные затраты, то есть все затраты на производство продукции учитываются на счете 20.

Проведем анализ себестоимости продукции в ООО «Мечта» (табл. 1).

Анализируя данную таблицу, можно сказать, что полная себестоимость продукции на 32,69 % больше показателя прошлого года, что говорит об значительном увеличении выпуска продукции в отчетном году. Рассматривая себестоимость в разрезе статей калькуляции, следует сказать, что, несмотря на увеличение выпуска продукции по некоторым статьям, таким как «Вспомогательное производство», «Общепроизводственные расходы» и «Общехозяйственные расходы», наблюдается снижение затрат. Это говорит о росте эффективности производства в ООО «Мечта».

Основное внимание должно быть уделено при анализе тем статьям, по которым допущены непланируемые потери и перерасходы. Однако анализ себестоимости не должен ограничиваться только этими статьями. Значительные резервы снижения себестоимости продукции могут быть вскрыты и по остальным статьям при более детальном анализе затрат на материалы, топливо, энергию, расходов на заработную плату и комплексных статей себестоимости.

Рассматривая приведенный выше диаграммы, можно сделать вывод, что основную долю в себестоимости продукции занимают сырье и основные материалы, и данный процент немного вырос в отчетном году. Однако можно

Таблица 1. Анализ себестоимости товарной продукции по статьям калькуляции.

Статья затрат	Прошлый год, тыс.р	Отчетный год, тыс.р.	Отклонение	
			абсолютное, тыс.р.	относительное, %
Сырье и основные материалы	677920,30	916952,54	239032	35,26 %
Вспомогательное производство	19163,91	17864,66	-1299	-6,78 %
Вспомогательные материалы	218047,71	284336,31	66289	30,40 %
Зарплата промышленно-производственных рабочих	17200,19	29763,59	12563	73,04 %
Отчисления на страхование	5242,14	9006,70	3764,6	71,81 %
Амортизация	7638,87	30251,14	22612	296,02 %
Общепроизводственные расходы	61305,48	52051,93	-9254	-15,09 %
Общехозяйственные расходы	13879,55	12949,86	-929,7	-6,70 %
Прочие	322,14	1026,33	704,2	218,60 %
Полная себестоимость продукции	1020720,29	1354417,21	333697	32,69 %

отметить небольшое снижение доли вспомогательных материалов, общепроизводственных расходов и общехозяйственных расходов в себестоимости продукции в 2013 году.

По вышеприведенным данным видно, что затраты на 1 р. молочной продукции в отчетном году увеличились. В производстве сыра наблюдается обратная ситуация, затраты на 1р. товарной продукции значительно снизился, а именно на 18,34 %. Это говорит о том, что предприятие улучшило технологию производства сыра по некоторым ассортиментным позициям, по которым наблюдается снижение себестоимости (табл. 2).

Итак, поскольку уровень затрат и себестоимости влияет на величину финансовых результатов предприятия, снижение себестоимости является важным фактором роста прибыли и индикатором эффективности деятельности всего предприятия в целом и его руководства в частности. Поэтому данное предприятие должно стремиться к снижению себестоимости производимой ими продукции. Систематический контроль за себестоимостью продукции позволит не только установить влияние отдельных факторов на нее, но и выявлять резервы ее снижения и разрабатывать мероприятия по их мобилизации.

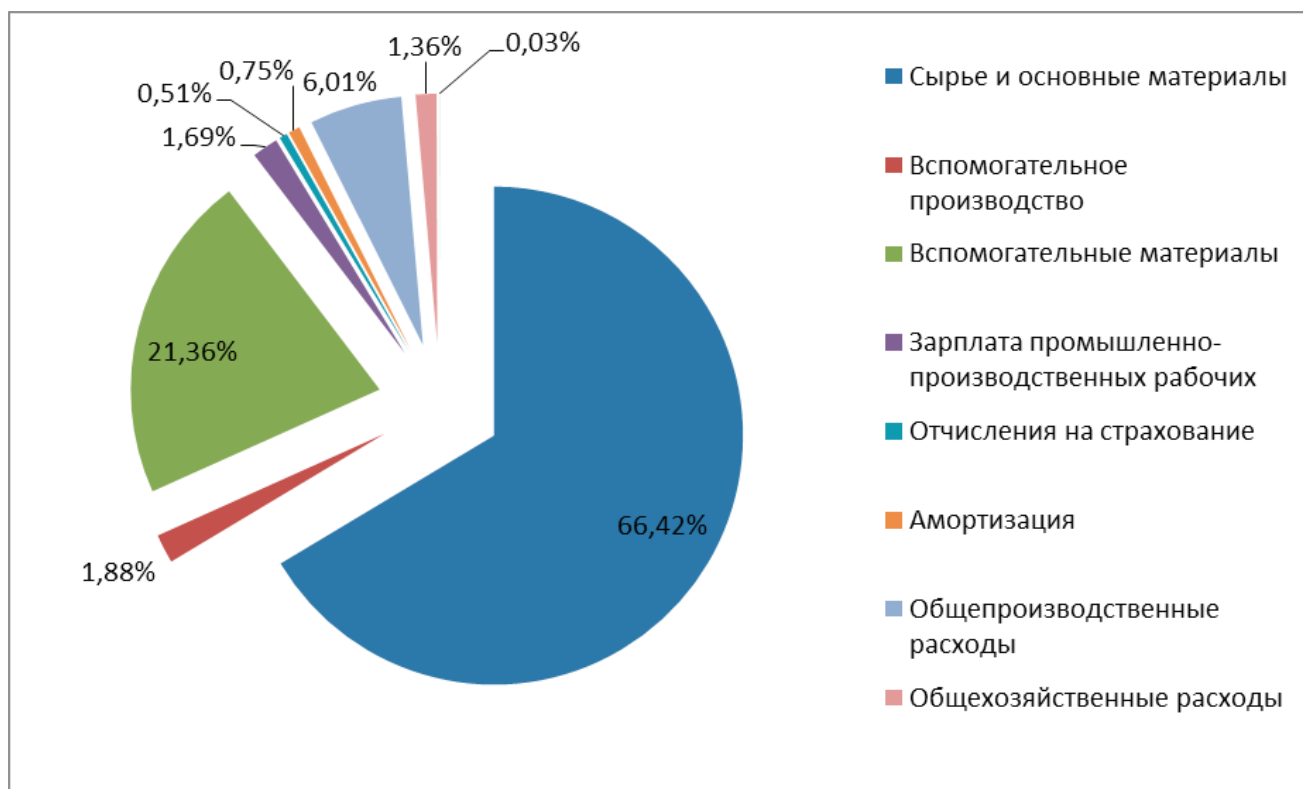


Рис. 1. Структура полной себестоимости продукции, 2012 год

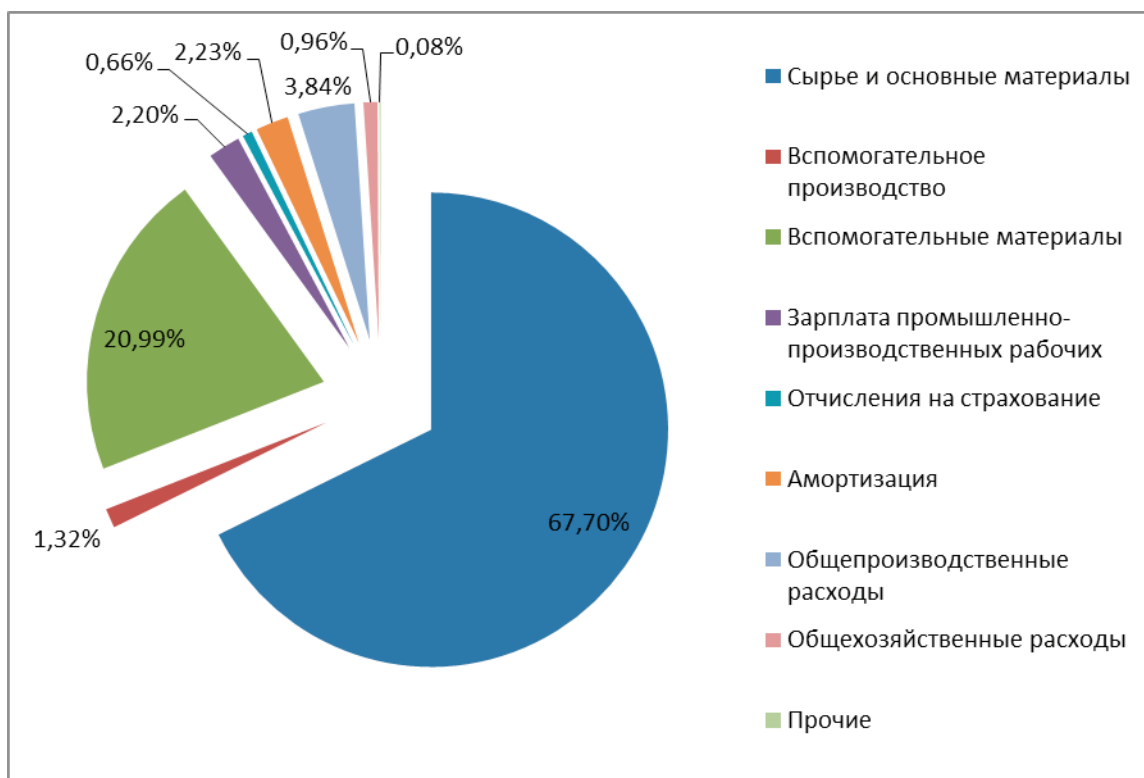


Рис. 2. Структура полной себестоимости продукции, 2013 год

Таблица 2. Анализ затрат на 1 р. товарной продукции, р.

Продукция	Отчетный год			Прошлый год		
	объем товарной продукции	себестоимость	затраты на 1 р. товарной продукции	объем товарной продукции	себестоимость	затраты на 1 р. товарной продукции
молочная продукция, тыс. р.	1473729,685	1273300,55	0,86	1292128,17	933670,8	0,72
производство сыра, тыс. р.	45579,26	81116,65	1,78	39962,727	87049,51	2,18
Итого	1519308,945	1354417,21	2,64	1332090,9	1020720	2,90

Литература:

1. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации», ПБУ 10/99. Утверждено приказом Министерства финансов Российской Федерации от 06.05.99 г. №33-н [электронный ресурс]: (с изм. и доп.) // Гарант: [сайт информ. правовой компании]. — [М., 2014]. — Режим доступа. — <http://base.garant.ru/12115838/>
2. Официальный сайт ООО «Мечта» [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.mechta.ru>.
3. Библиографическое описание: Акашева В. В. Особенности учета биологических активов [Текст] / В. В. Акашева, Ю. В. Трунтаева // Молодой ученый. — 2013. — №2. — с. 106–108.

Анализ правового регулирования внешнеторговой деятельности в XVIII в. в России

Бобырева Елена Валерьевна, кандидат экономических наук, доцент;
Лаптев Роман Алексеевич, кандидат исторических наук, доцент
Юго-Западный государственный университет (г. Курск)

В статье проанализировано правовое регулирование внешнеторговой деятельности в XVIII в., представлены примеры мер тарифного и нетарифного регулирования.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, регулирование внешнеторговой деятельности.

Правовое регулирование внешнеторговой деятельности отражает специфику международно-правового статуса конкретного государства и общую направленность экономической политики. Все это отражается в содержании международных договоров и национальном законодательстве [1].

Следует отметить, что решения о сохранении международных коммерческих связей иногда принимались непоследовательно. В одних случаях экономические интересы ставились выше необходимости реагировать на недружественные акты, в других, разрывались вопреки установившейся традиции. Так, 29 января 1721 г. подписан именной Указ «О свободном отправлении Английскому купечеству в России коммерции, несмотря на неудовольствие, причиненное Английским Кабинетом Российскому Двору», 21 июня 1726 г. Декларация о позволении великобританским купцам производить в России свободную торговлю «несмотря на сие Его Королевского Величества Великобританского к побуждению новых беспокойств в Севере к Нам чинимые поступки... дабы... оказать Наше истинное намерение к пребыванию в ненарушимом добром согласии с короною Великобританскою и к продолжению счастливо установленной от толь древних времен между обоими Государствами дружбы». В то же время запрет ввоза товаров из Франции в 1793 г. был обусловлен отнюдь не коммерческими мотивами и торговля приостанавливалась «доколе в государстве сем порядок и власть законная восстановится... тем паче, что большая часть из них служит единственно к излишеству и разорительной роскоши, другие же могут быть замещены произведениями и рукоделами собственными Российскими; равно как и таковыми же доставляемыми из иных мест». 21 марта 1799 г. появляется именной Указ «Об арестовании находящихся в российских Портах торговых судов, принадлежащих Гамбургским жителям», поскольку была найдена «с некоторого времени наклонность Гамбургского правления к правилам анархическим и приверженность к правлению Французских похитителей законной власти».

Таможенные пошлины устанавливались на все ввозимые товары, что предполагало осуществление контроля за их надлежащим декларированием. При этом особое внимание уделялось тем из них, которые производились

в Россию. Подход к решению вопроса о необходимости изменения тарифов демонстрирует доклад Действительного Тайного Советника Миниха от 31 августа 1765 г. «О взимании пошлин со старых и поновленных карет и колясок, из-за границы ввозимых». В нем было «особливо примечено, что из сделанных в Англии и других государствах карет довольно множество к С.-Петербургом порту вывезено...; хозяева же оных... не объявляют в таможенные кареты (которым для вида старые или только немного поезженные колеса приставлены) никогда за новые, но за старые или по крайней мере за поновленные: следовательно, казна... в доходах своих от таковых выдумок не токмо многое теряет, но и здешние ремесленники, сею работою питающиеся, хлеба своего лишаются... к отвращению таковых неспособностей... повелеть, со всех привозимых... карет и колясок, кои старыми или поновленными объявляемы будут. Брать впредь разумную пошлину, включая такие кареты и коляски, в которых кто сам дорогою приезжать будет».

В рассматриваемый период применялись и нетарифные методы регулирования торговли в виде запрета или ограничения ввоза и вывоза определенных товаров.

Ввоз товаров преимущественно ограничивался в качестве меры стимулирования внутреннего производства. Так, привоз стали был запрещен «по достаточному количеству выделяемой в России стали превосходнейшей доброты», а сенатский Указ от 11 марта 1753 г. «О запрещении ввозить в Россию чрез Ригу сухую треску» предписывал довольствоваться российской треской «отчего... российскому тресковому промыслу лучшее распространение может происходить, так и капитал тот, который употребляем была по купку заморской трески, останется в России». При этом реальная ситуация на рынке не всегда учитывалась, что порождало либо директивные предписания об увеличении объемов производства, либо необходимость неоднократного пересмотра сроков действия тех или иных ограничений импорта.

Со временем эта ситуация начала исправляться, о чем свидетельствует именной Указ от 26 июня 1789 г. «О запрещении ввоза в Россию шелковых, шерстяных, бумажных и прочих товаров», содержащий в качестве обоснования ссылку на то, что торговлю «внутреннюю освободили Мы из того утесненного состояния, в которое

она вредными монополиями ввержена была; внешней доставили Мы разная выгоды коммерческими договорами, с Дружественными нам Державами постановленными... но дабы... привоз помянутых товаров не обращался в крайнее злоупотребление и во вред казенным доходам и обществу... за нужное дать... повеления»....

Ограничения на ввоз товаров нередко были следствием принятия карантинных мер. Причем подобные ограничения устанавливались дифференцированно. В частности, запрещая привозить мясо из стран, «где оказывается скотский падеж», Сенат разрешил пропуск через границу коровьего масла и сыра, «понеже... от Медицинской канцелярии Правительствующему сенату было представлено, что в случае скотских падежей действительно зараженные коровы молока от себя едва дают малое самое число... оное с кровью или с желчью смешанное бывает... и по тому коровьего масла и сыров из онаго сделать невозможно».

Ограничения на ввоз некоторых товаров были обусловлены необходимостью контроля за их использованием. В частности, минеральные воды было разрешено выписывать из-за границы только Медицинской канцелярии, поскольку «из оных вод, кои здешним купцам в комиссию высылаются и в продажу производятся, многия нецельныя бывают и от употребления оных в разных болезнующих припадках вместо желаемой пользы противное действие происходило и впредь происходить может».

Цензурные соображения повлекли за собой издание 18 апреля 1800 г. именного Указа «О запрещении вывозить из-за границы, впредь до указа, всякого рода книги и музыкальные ноты», «так как чрез вывозимые из-за границы разные книги наносится разврат веры, гражданского закона и благонравия, то отныне впредь до указа повелеваем запретить впуск из-за границы всякого рода книг, на каком бы языке оныя не были, без изъятия, в Государство Наше, равномерно и музыку».

Существовали ограничения и на вывоз некоторых категорий товаров, что было обусловлено различными причинами. Так, в целях стимулирования переработки сельхозпродукции именной Указ от 10 декабря 1714 г. «О неотпуске за море льняного и конопляного семени» предписывал «чтобы... продавали маслом, а не семенами». «Для размножения... фабрики широких полотен» был установлен запрет на вывоз узких и тонких полотен.

Нередко вывоз товаров ограничивался для обеспечения собственных нужд государства или населения отдельных территорий. Весьма показательны в этом смысле указы об ограничении отпуска хлеба. Один из первых указов появился 27 февраля 1717 г. Он предусматривал задержку отпуска хлеба из Санкт-Петербурга, Архангельска, Риги и Ревеля «понеже известие есть, что в Российском государстве хлеб за недородом покупают ценою высокою не токмо в малохлебных местах, но и на Москве». В 1744 г. вывоз хлеба за границу из Санкт-Петербурга вообще был запрещен, чему было дано следующее объяснение: «известно, что в С.-Петербурге, яко в столичном Российского Государства городе... всякого

чина и достоинства людей, обретается множественное число; на довольство же всех вышеписанных людей хлеба в С.-Петербург приходит токмо из внутренних Российских городов одною дорогою... около же Санкт-Петербурга... хлеба весьма мало родится: и тако... хлеба надлежит быть всегда множественному числу. А понеже... при... за море хлебом отпуске, усмотрено, что от таких отпусков в Санкт-Петербурге хлебу цена возвышалась от чего тутошним жителям не без убытку было:...того ради... выпуск хлеба из Санкт-Петербурга вне государства... запреть».

Вывоз отдельных видов товаров требовал санкции со стороны уполномоченных органов. При этом могли налагаться ограничения на объем вывозимых товаров, о чем свидетельствует Высочайшая резолюция на прошение московского купца Евреиннова с братьями от 1 апреля 1737 г. «О дозволении им покупать в России товары и отпускать в Китайское Государство для вымена шелка», которой было позволено «покупать на собственные деньги в годдо 10000 руб. и отпускать для вымена шелка... токмо сию покупку и отправление и вымен шелка чинить под управлением Главного Директора караванного, с платежом пошлин».

Весьма специфичным для этого периода было ограничение перемещения иностранных товаров внутри страны и, соответственно, предоставление права торговать ими в пределах определенных территорий конкретным категориям лиц. Время от времени эти ограничения отменялись. Так, 11 ноября 1727 г. издается именной Указ «О свободном отпуске во все российские города привозимых к городу Архангельскому иностранных товаров». В то же время 16 июля 1762 г. «по челобитью Ревельского мещанства, в причинении им от приезжающих из разных городов и живущих в Ревеле Российских купцов от распространившегося запрещенными разными и российскими товарами торгу обидах» появляется сенатский Указ «О позволении в городе Ревеле мещанам, по их правам и привилегиям торговать иностранными и русскими товарами, а Российским купцам одними Русскими». Подобные своеобразные «особые экономические зоны» существовали и позднее [2].

Для развития внешней торговли при участии государства создавались отдельные компании. Так, именованием Указом от 4 августа 1724 г. под управлением Коммерц-коллегии была учреждена компания «для торгу с Испаниею» по примеру Ост-Индской. Причем способности русского купечества в торговле недооценивались, о чем свидетельствует предполагаемая роль Коммерц-коллегии, которая должна была организовать эту компанию «понеже всем известно, что наши люди ни во что сами не пойдут, ежели не приневолены будут» и в ней быть «как мать над дитятем во всем, пока в совершенство придет» (п. 1 Указа). Учитывая недостаток капиталов для осуществления торговли, предполагалось оказывать ей помощь «кораблями и матросами от Адмиралтейства, деньгами частью из казны» (п. 2 Указа), а

«еще для сильнейшего вспоможения и содержания сей компании надлежит до которого класса сверху определить, дабы каждой во оной свой пай имел, положе большее и меньшее, которое последнее повинен давать».

11 сентября 1740 г. появляется сенатский Указ «Об отдаче Китайского караванного торгова в компанию», которым было велено «собрать компанию знатных купцов и прочих персон, чтоб желающие в ту компанию в Коммерц-коллегию записывались и подавали известия, кто сколько капитала в тот Китайский торг положить желает». 8 июля 1799 г. «на основе двух частных компаний Голикова с Шелиховым и Мыльниково со товарищи» именным Указом была создана Российско-Американская компания «для промысла и торговли по Северо-Восточному морю». Впрочем, поощрялась и частная инициатива, когда оставалось лишь констатировать факт уже сложив-

шейся деятельности и предоставить возможность осуществления внешней торговли.

Попечение о развитии внешней торговли выражалось и в принятии иных мер. Создавалась инфраструктура в портах, а именной Указ от 20 апреля 1722 г. предписывал Коммерц-коллегии иметь уставы всех государств, чтобы купцы знали «на каких кораблях, в которое государство поведено ходить, и какие куда товары возить запрещено, также и о пошлинах и прочих торговых поведениях, чтоб купцы российские неведением не впади где в какой убыток».

Таким образом, в XVIII в. широко использовались тарифные и нетарифные методы государственного регулирования внешнеторговой деятельности, хотя принципы их применения нередко отличались от современных подходов. Характер применяемых мер и мотивация их использования отражали стремление государства к максимальному контролю за внешнеторговым оборотом.

Литература:

1. Минакова, И. В. История таможенного дела и таможенной политики России [Текст] / И. В. Минакова, Р. А. Рогов, В. В. Коварда // Международный журнал экспериментального образования. — №2, 2012. — с. 135–136.
2. Басарева, К. В. Таможенные процедуры в таможенном союзе ЕврАзЭС (учебное пособие) [Текст] / К. В. Басарева, В. В. Чемодуров, М. Е. Тихомиров, И. В. Минакова, В. В. Коварда // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. — №3–2, 2014. — с. 236–237.

Организация материально-технического обеспечения в строительстве

Вартазарова Анастасия Эдуардовна, аспирант

Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова, Воронежский филиал

В статье раскрывается понятие материально-технического обеспечения строительства. Проводится анализ изменений, произошедших в связи с переходом к рыночной экономике. Рассматриваются варианты организации материально-технического обеспечения в строительстве в настоящее время. Делается вывод о необходимости совершенствования системы материально-технического обеспечения с учетом различных условий.

Ключевые слова: материально-техническое обеспечение, материальные ресурсы, организация материально-технического снабжения, коммерческие посредники, аутсорсинг, рыночная экономика, строительство.

С переходом к рыночной экономике существенно изменился характер взаимоотношений в строительном комплексе, в том числе в области его материального обеспечения. В условиях рыночной экономики главной проблемой для поставщиков стала организация сбыта продукции, а для потребителей — минимальные затраты на ее приобретение. [1]

В процессе реформирования материально-технического снабжения многое, что ему было характерно ранее, либо было полностью ликвидировано, либо существенно трансформировалось, приспособиваясь к рыночному типу хозяйствования. [2]

Ранее действовавшая система органов материально-технического обеспечения базировалась на сочетании отраслевого и территориального принципов и контролировалась государственным комитетом СССР по материально-техническому снабжению (Госснаб СССР), осуществлявшим управление материально-техническим снабжением всех отраслей народного хозяйства, в том числе и строительства; отраслевыми органами материально-технического снабжения союзных и союзно-республиканских строительных министерств и ведомств (Госснабам); органами материально-технического снабжения республик, а также предприятий и организаций местного

подчинения. [6] Таким образом, действовавшая ранее схема взаимодействия участников материально-технического обеспечения (МТО) строительства предполагала возможность управления только через вертикальные структуры и связи посредством командно-административного воздействия. [2]

С переходом к рыночной экономике распределительная система материальных ресурсов, связанная в единую пирамидальную систему управления, распалась, так как не смогла существовать в изменившихся условиях. На смену этой системе пришла система посредников, выполняющих функции управления материальными ресурсами на основе принципа материальной заинтересованности. К другим изменениям, произошедшим в организации МТО строительства, необходимо отнести: разгосударствление и приватизацию строительных предприятия и организаций; хозяйственную самостоятельность всех участников инвестиционной деятельности; использование метода «управление проектами» в организации строительного производства и др. [2, 6]

В настоящее время систему материально-технического обеспечения строительного производства составляют (рисунок 1):

- инвесторы, финансирующие закупки материально-технических ресурсов;
- поставщики, то есть предприятия, производящие продукцию производственно-технического назначения и поставляющие ее на рынок;
- посредники, к которым относятся: перепродавцы материально-технических ресурсов; банки, кредитующие закупки материально-технических ресурсов и обеспечивающие расчеты в МТО строительства; маркетинговые и информационные центры и др.;
- транспорт, обеспечивающий пространственное перемещение материально-технических ресурсов от мест производства к местам потребления;

- предприятия связи, обслуживающие информационные потоки в МТО строительства;
- предприятия и организации, осуществляющие производственно-технологическую комплектацию строительства.

Все перечисленные участники МТО строительства являются внешними по отношению к строительному предприятию как основному звену строительного производства. Элементами, составляющими внутреннюю организацию материально-технического обеспечения строительного предприятия, являются его подразделения, так или иначе участвующие в процессе МТО строительства.

Достаточно действенной системой материально-технического обеспечения строительства является система производственно-технологической комплектации, построенная на организационно-технологической интеграции циклов снабжения, строительного производства и сбыта готовой продукции. [2]

Сегодня организация материально-технического снабжения в строительстве осуществляется в трех вариантах.

В первом случае организация материально-технического снабжения происходит внутри строительной фирмы и основывается на прямых связях с поставщиками. Такая организация свойственна достаточно крупным строительным фирмам, у которых в наличии имеются собственные снабженческие подразделения, в том числе подразделения производственно-технологической комплектации.

Во втором случае материально-техническое обеспечение происходит через коммерческих посредников. Такая организация характерна средним и мелким строительным фирмам, склонным к диверсификации производства.

В третьем случае организация материально-технического снабжения передается на аутсорсинг специализированным предприятиям. Благодаря использованию системы аутсорсинга, повышается эффективность

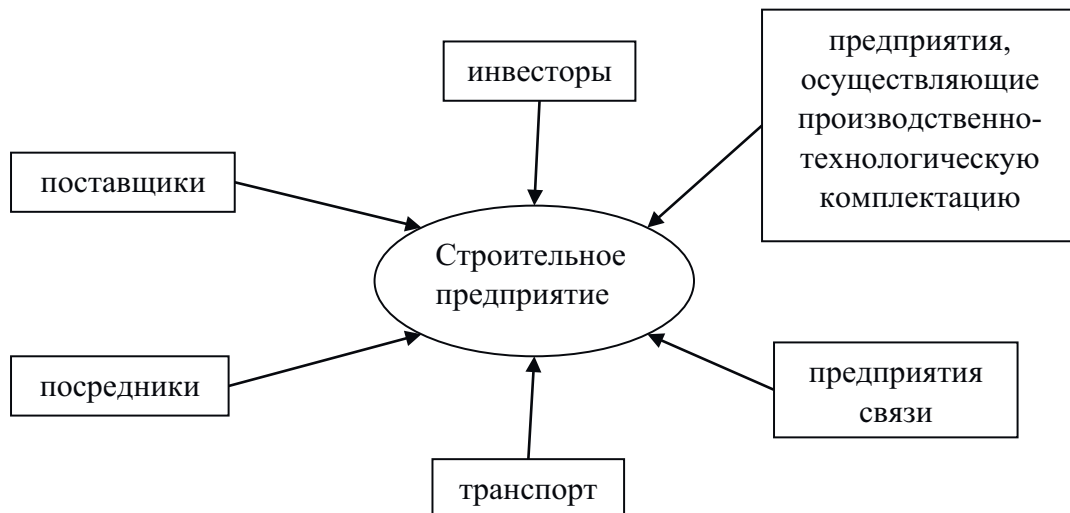


Рис. 1. Составляющие системы материально-технического обеспечения строительства

управления компанией, независимо от её загруженности и, в первую очередь, в результате повышения уровня управления потоковыми процессами. При этом происходит сокращение расходов на собственную инфраструктуру, так как оплачиваются только услуги аутсорсинговой фирмы. Это всегда эффективно, так как сущность логистического аутсорсинга заключена в отсутствии необходимости использования собственных ресурсов для организации логистических операций, которые фирма всегда может доверить внешнему партнеру. [4] Использование аутсорсинга в снабжении строительного предприятия может осуществляться двумя способами. Первый способ предусматривает выполнение части логистических функций самим предприятием, а вторая часть передается на аутсорсинг. Например, строительная компания самостоятельно осуществляет операции закупок, имеет собственный склад материалов, на котором осуществляет управление запасами, но транспортировку передает транспортному предприятию. Другими словами, первый вариант аутсорсинга в строительстве предполагает частичное привлечение логистических операторов для выполнения отдельных логистических функций снабжения.

Второй вариант — это привлечение логистического провайдера, выполняющего комплексные логистические функции. Он осуществляет закупку материалов, взаимодействует с поставщиками, складировать часть материалов, организует многономенклатурную поставку материалов на строительные объекты в соответствии с планом-графиком строительных работ, управляет запасами материалов. В этом варианте логистический провайдер организует и выполняет логистические процессы так, чтобы общие издержки в цепи поставок были оптимальными. [3]

Таким образом, перед строительным комплексом стоят задачи выбора эффективных форм приобретения материальных ресурсов и их рационального использования. По

материалам в решении этих задач большая роль принадлежит эффективной организации материальных потоков, что связано с применением в практике материального обеспечения методов логистики. [1]

В связи с этим, одним из путей повышения эффективности работы строительного производства, а следовательно и всего инвестиционно-строительного комплекса, является совершенствование системы материально-технического обеспечения строительства. [2]

Важной составной частью поиска эффективных решений в области материально-технического обеспечения является построение рациональных логистических решений, т. е. определение состава и характера деятельности хозяйственных структур, участвующих в движении материального потока. При определенных условиях целесообразно удлинение логистической цепи и включение в нее торговых посредников. В особенности это относится к процессу материально-технического обеспечения малого бизнеса, получившего в России широкое развитие именно в строительстве. [1] Для материальных ресурсов первостепенное значение имеет рационализация материальных потоков с целью минимизации связанных с ними затрат, что определяет целесообразность и необходимость применения в обеспечении строительного производства материалами методов логистики как эффективного научного инструментария управления формированием и движением материальных потоков. Это, прежде всего, решение оптимизационных задач, связанных с определением географического положения наиболее выгодных поставщиков материальных ресурсов и транспортных средств для их поставки. [5]

Таким образом, эффективная организация процесса материально-технического обеспечения строительства и выбор его рациональных форм сегодня приобретают первостепенное значение.

Литература:

1. Экономика строительства: учебник/ под общей ред. И. С. Степанова. — М.: Юрайт-Издат, 2007. — 620 с.
2. Власова, Н. В. Методические основы повышения эффективности управления логистической системой строительного производства: Автореф. дис. канд. экон. наук. — Санкт-Петербург, 2003. — 19 с.
3. Плетнева, Н. Г. Развитие логистики в строительстве: особенности, перспективы, методы принятия решений/ Н. Г. Плетнева, Н. В. Власова// Проблемы современной экономики. — 2009. — №2(30). — с. 251–254.
4. Синяев, В. В. Развитие аутсорсинга в системе логистики строительных компаний: Автореф. дис. канд. экон. наук. — Москва, 2004. — 18 с.
5. Мороз, О. Е. Совершенствование организационно-экономического механизма управления материально-техническим снабжением в строительстве: Автореф. дис. канд. экон. наук. — Махачкала, 2011. — 27 с.
6. Теренина, И. В. Управление материальными запасами строительной фирмы на принципах логистики: Дис. канд. экон. наук. — Ростов-на-Дону, 1998. — 173 с.

Взаимодействие государственных органов власти и органов местного самоуправления в решении проблем развития муниципальных образований

Варфоломеев Александр Геннадьевич, кандидат исторических наук, доцент
Юго-Западный государственный университет (г. Курск)

От взаимоотношений местного самоуправления и системы государственной власти зависит эффективность управления государственными и общественными делами [2].

В становлении и развитии местного самоуправления большую роль играют органы государственной власти субъектов Российской Федерации. Взаимодействие их с органами местного самоуправления и его должностными лицами в значительной степени определяет эффективность осуществления региональной политики — решения социально-экономических, политических, духовных проблем развития субъекта РФ [6; 7; 8]. Взаимодействие обеспечивает результативность муниципальной политики, способствуя через решение вопросов местного значения реализации государственных задач: укрепление основ народовластия, обеспечение жизненных интересов населения, стабилизация политической системы, подготовка кадров для муниципальных органов [1; 5].

Взаимоотношения органов местного самоуправления с органами государственной власти в Российской Федерации основываются на модели взаимодействий, где ключевым звеном является идея взаимозависимости и сотрудничества. Центральные и местные органы власти включены в сложную систему взаимоотношений, в которой акцент делается на взаимное влияние. Политические процессы в центре и на местах тесно взаимосвязаны. Модель взаимодействий характерна для России, но, реализуя ее на практике, необходимо учитывать и особенности российского законодательства, и особенности становления новой российской государственности и муниципальных образований [3; 4].

Основные направления взаимодействия органов государственной власти субъектов РФ и органов местного самоуправления:

- правовое регулирование организации и деятельности местного самоуправления;
- разработка и принятие региональных программ развития местного самоуправления;
- дальнейшее разграничение компетенций государственных органов и органов местного самоуправления;
- обеспечение финансово-экономической основы местного самоуправления;
- содействие сохранению и развитию исторических и иных местных традиций;
- защита прав граждан на осуществление местного самоуправления.

Взаимоотношения органов государственной власти и органов местного самоуправления могут осуществляться в различных формах:

- принятием законов субъекта Федерации по вопросам местного самоуправления;
- заключением договоров и соглашений;
- созданием координационных, консультативных, совещательных и иных рабочих органов.

В практике взаимоотношений государственных органов власти и органов местного самоуправления существует множество проблем.

Наличие у муниципальных образований собственных финансовых средств является важной гарантией и условием самостоятельности местного самоуправления. Без финансового наполнения институт местного самоуправления будет являться чисто декларативным, безжизненным. Поэтому большое значение должно отводиться совершенствованию финансовой сферы. Опыт деятельности муниципальных образований в России показывает, что в рамках одноуровневой системы местного самоуправления решить проблемы финансового обеспечения деятельности муниципалитетов невозможно. Поэтому необходимо определить вопросы местного значения в законе, предоставив муниципальным образованиям право их детально раскрыть в своих уставах и подробно на законодательном уровне их перечислить.

Важнейший метод, с помощью которого государственная власть может регулировать деятельность органов местного самоуправления — это законодательное регулирование, где вмешательство органов государственной власти в детали сведены к минимуму. Это так называемый «дистанционный» контроль. Когда соответствующие законы приняты, органы местного самоуправления могут действовать по собственному усмотрению до тех пор, пока они остаются в рамках закона.

Особое значение во взаимоотношениях центральных и местных органов власти имеет контроль центральных властей над местным управлением. Необходимость государственного контроля обосновывается, в частности, тем, что многие функции местных властей, по своей сути, носят общенациональный характер.

В настоящее время наиболее рациональным представляется такой подход в решении проблем развития муниципальных образований, в соответствии с которым местное самоуправление будет рассматриваться как институт гражданского общества, осуществляющий свою деятельность в тесной взаимосвязи с государством.

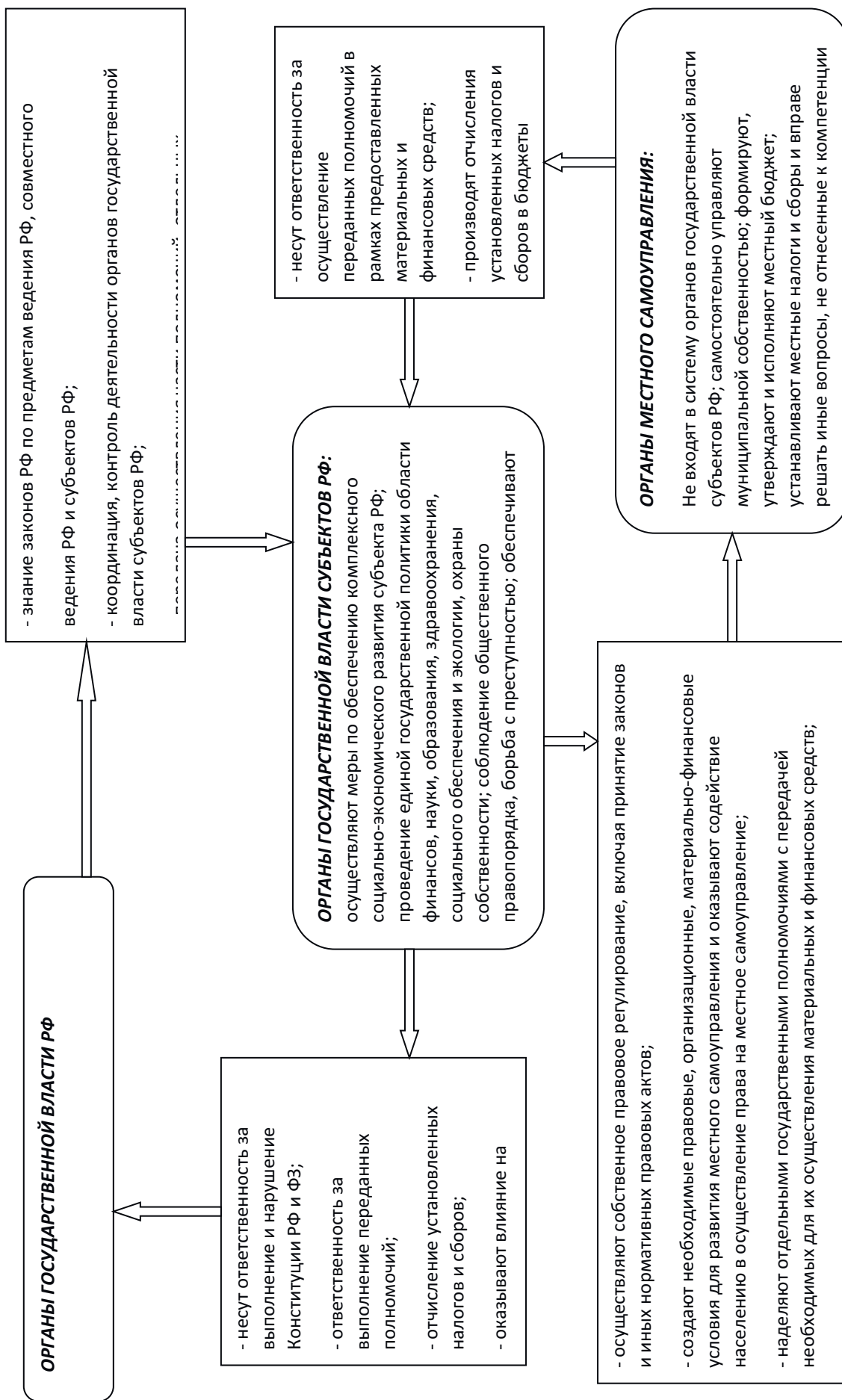


Рис. 1. Взаимодействие органов государственной власти и органов местного самоуправления

Литература:

1. Вертакова, Ю. В., Согачева О. В. Исследование социально-экономических и политических процессов: учебное пособие // М.: КНОРУС, 2009. 336 с.
2. Вопросы региональной экономики // монография / Юрьев В. М., Андросова С. А., Вертакова Ю. В., Воробьева В. Г., Колесниченко Е. А., Кузьбожев Э. Н., Муратов А. М., Сергиенко Я. В., Смирнов М. А., Согачева О. В., Шутилина С. Ю. // под науч. ред. В. М. Юрьева / Том III. Направления стабилизации функционирования региональных социально-экономических систем. Тамбов, 2009. 446 с.
3. Петрищева, И. В. Компаративный анализ состояния малого и крупного бизнеса в Курской области: основные тенденции // Микроэкономика. 2009. Т. 7. с. 238–245.
4. Петрищева, И. В. Концепция устойчивого развития малого предпринимательства в современных социально-экономических условиях // Экономика. Управление. Право. 2010. № 10. с. 14–16.
5. Симоненко, Е. С., Кононов А. А. Сущность и возможный отраслевой состав многоотраслевых комплексов региона // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2013. № 7–2. с. 117–120.
6. Согачева, О. В. Совершенствование управления региональной социальной инфраструктурой // автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Тамбовский государственный университет им. Г. Р. Державина. Курск, 2009. 24 с.
7. Согачева, О. В., Варфоломеев А. Г. Эффективное управление социальным развитием региона // В мире научных открытий. 2014. № 1.2 (49). с. 980–1000.
8. Согачева, О. В., Плохих Е. А. Оценка социально-инфраструктурного потенциала региона (на примере Курской области) // Молодой учёный. 2014. № 18.

Инновационный менеджмент в гостиничном предприятии

Гареев Роман Робертович, кандидат экономических наук, доцент;
Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова (г. Москва)

Современная экономика представляет собой сложный механизм хозяйствования, в котором взаимодействуют различные структурные элементы коммерческого, производственного, информационного и финансового характеров, для успешного функционирования которого необходимы экономические преобразования, учитывающие интересы регионов, отраслей, предприятий и общества в целом.

В настоящее время, в условиях высокой конкуренции и повышения требований к качеству со стороны потребителей гостиничных услуг, в индустрии гостеприимства возрастает тенденция инновационного управления трудом, которая определяется, прежде всего, как организующая и координирующая сила, направляющая и регламентирующая работников сферы услуг.

Для эффективного управления предприятием сферы услуг, по мнению автора, необходимо использовать инновационные, усовершенствованные и нетрадиционные подходы в управленческой деятельности, позволяющие не только грамотно и эффективно контролировать деятельность предприятия, но и стимулировать сотрудников, делать их работу более творческой и безошибочной.

В экономической практике выделяют несколько уровней управления трудом.

Во-первых, это глобальный (международный) уровень управления трудом. Международная организация труда

(МОТ), имеющая свои представительства в различных странах, разрабатывает общие рекомендации по управлению трудовой деятельностью. Рекомендации МОТ направлены на обеспечение нормальных условий труда и создание конструктивных взаимоотношений между работодателями, работниками и государством. Страны, выполняющие рекомендации МОТ, пользуются признанием в международных отношениях, имеют приоритеты при распределении ресурсов международных фондов. Следовательно, управление трудом на глобальном уровне в целом обладает функциями рекомендательного характера [4, с. 56].

Вторым уровнем управления трудом является Государственный уровень. На данном уровне предполагается управление трудом в границах отдельного региона и государства в целом. Управление осуществляется совокупностью органов государственных и региональных законодательных, исполнительных и судебных властей, централизованно регулирующих основные социально-экономические отношения в стране и ее субъектах. Инновации в государственном или региональном управлении трудом гостиничных предприятий предполагает принятие законов, контроль за их исполнением, выработку и реализацию политики и рекомендаций в области социально-трудовых отношений, охватывающих вопросы оплаты и мотивации труда, регулирования занятости населения,

уровня жизни, условий и организации труда и т. д. [6, с. 131].

Кроме того, иностранные гостиничные сети, работающие на территории России, могут дополнительно применять собственные законы и формы контроля в сфере труда, характерные для всех гостиниц, входящих в их корпорации и функционирующие на основе внутренних корпоративных правил, во всем Мире.

Законодательная власть осуществляет принятие законов Российской Федерации, содержащих обязательные правила поведения в области социально-трудовых отношений.

Исполнительная власть в лице Правительства формирует федеральные и отраслевые министерства, ведомства.

Центральным органом федеральной исполнительной власти, обеспечивающим единую государственную политику в области труда, занятости и социальных вопросов является Министерство труда и социальной защиты Российской Федерации, осуществляющее свою деятельность совместно с органами федеральных и региональных исполнительных властей, а также во взаимодействии с различными общественными организациями [5, с. 28].

На Министерство труда и социальной защиты Российской Федерации возлагается решение следующих актуальных трудовых задач:

- выработка политики в социально-трудовой сфере;
- координация всей работы в социально-трудовой сфере;
- разработка основных направлений социальной трудовой политики правительства;
- подготовка рекомендаций по регулированию оплаты труда;
- формирование правовой и нормативной базы регулирования социально-трудовых отношений;
- регулирование рынка труда, занятости населения;
- участие в заключении генерального и отраслевых (тарифных) соглашений и др. [1, с. 122]

Управление трудом в гостиничном предприятии предполагает решение ряда следующих основных задач:

- определение потребности предприятия в работах различных специальностей и квалификации;
- анализ рынка труда и управление занятостью;
- отбор и адаптация персонала;
- планирование карьеры сотрудников, их профессионального и административного роста;
- обеспечение рациональных условий труда, в том числе благоприятной для человека социально-психологической атмосферы;
- организация трудовых процессов, их координация, анализ затрат и результатов труда, установление оптимальных соотношений между количеством единиц оборудования и численностью персонала различных групп;
- разработка систем мотивации эффективной деятельности;
- обоснование структуры доходов, степени их дифференциации, проектирование систем оплаты труда;

— организация изобретательской и рационализаторской деятельности;

— участие в проведении тарифных переговоров между представителями работодателей и работников;

— решение этических проблем труда;

— управление конфликтами [6, с. 77].

Таким образом, управление трудом в гостинице выполняет целый ряд необходимых управленческих задач, среди которых:

1. Планирование трудовой деятельности в сфере обслуживания.
2. Организация трудовой деятельности.
3. Контроль трудовой деятельности.
4. Мотивация эффективной трудовой деятельности.
5. Социально-трудовое регулирование на предприятии [5, с. 13].

Управление инновационными процессами должно базироваться на основных научных принципах: ориентации на потребителя, системности, приоритетности, согласованности со всеми участниками инновационного процесса и т. д.

Все функции управления трудом в отеле должны быть тесно взаимосвязаны и в совокупности составлять единый процесс управления трудом, целью которого является более эффективная, инновационно-ориентированная трудовая деятельность его сотрудников. При этом основой развития управления трудом является целенаправленная деятельность руководства гостиничного предприятия по внедрению новых, более эффективных методов трудового управления. Такой вид деятельности можно представить как особый вид управления, являющийся инновационным управлением трудом.

По мнению автора, в современных условиях управление профессиональным развитием гостиничного персонала предполагает наличие следующих компонентов:

- соответствующей среды — системы управления профессиональным развитием персонала;
- необходимых и достаточных средств — механизма управления профессиональным развитием персонала;
- конкретных действий — процесса управления профессиональным развитием персонала [5, с. 24].

Современный менеджер гостиничного предприятия довольно часто сталкивается с различного рода проблемами, требующими от него определенной способности к необходимым изменениям в управлении и функционировании инновационного развивающегося отдела или предприятия в целом. Это достигается на основе инновационной деятельности, направленной на осуществление конкретных инновационных целей, оптимальных результатов рационального использования научных, трудовых, материальных и финансовых ресурсов, применения многообразных принципов, функций и методов экономического механизма [2, с. 41].

Следует отметить, что в настоящее время в экономически развитых странах большую часть создаваемых рабочих мест обеспечивает информационный сектор эко-

номики, а ведущей производительной силой является интеллектуальный потенциал общества. Для повышения эффективности труда современные гостиничные предприятия все больше используют нетрадиционные формы его организации и стимулирования [3]. На смену регламентированной, рутинной работе приходит квалифицированный труд, основанный на творческом потенциале. Происходит активное вовлечение работников в процесс принятия управленческих решений, использование различных схем кадровой ротации, расширение полномочий работников в целях максимальной реализации возросшего образовательного и квалификационного потенциала [4, с. 79]. Подобный уровень развития трудовых отношений неизбежно ведет к изменениям и в управлении трудом, так как новые эффективные формы организации труда требуют инновационных методов управления. Таким образом, основные принципы инновационного менеджмента на предприятии являются обязательным условием формирования современной конкурентоспособности.

Инновационный менеджмент — это управление, основанное на развитии творческого потенциала работников, направленное на мотивацию и стимулирование инновационного поведения персонала.

Основными функциями инновационного менеджмента в гостиничном предприятии, по мнению автора, являются:

- инновационный климат, основанный на взаимном доверии и направленный на развитие инновационной деятельности на предприятии;
- формирование системы эффективного генерирования идей и механизма аккумуляции творческих идей и предложений;
- развитие внутрифирменного инновационного предпринимательства;
- развитие инновационных коммуникаций;
- развитие персонала в рамках непрерывного организационного обучения;
- мотивация и стимулирование инновационного поведения персонала;
- внесение инновационных аспектов в традиционные функции управления трудом [6, с. 94].

Основные функции инновационного кадрового менеджмента в сфере гостеприимства объединяются, как правило, в следующие группы:

1. По реализации кадровых нововведений как объекта управления.

Данная группа включает в себя такие функции, как:

- организация и проведение научно-аналитической работы в области развития человеческих ресурсов;
- выявление и решение новых кадровых проблем;
- оценка эффективности кадровых нововведений;
- разработка прогнозов, концепций, инновационно-кадровой политики, планов, программ, и проектов кадровых нововведений, их финансово-ресурсное обеспечение;
- организация кадровых нововведений и контроль их реализации;

— мотивация кадров [3].

2. По направлениям и сферам управления гостиничным персоналом можно выделить функции:

- организация непрерывного обучения персонала (подготовка, переподготовка и повышение квалификации кадров);
- поиск и отбор кадров для новых отделов, элитных и новаторских кадров;
- аттестация и оценка труда инновационных структур, инновационных качеств персонала;
- разработка схем должностного развития, совершенствование должностных инструкций в связи с развитием рабочих мест, совершенствованием организации труда и персонала;
- продвижение и перемещение работников по ступеням служебной и профессиональной карьеры, организация формирования и работы с кадровым резервом руководящего персонала;
- работа с новаторскими кадрами;
- мотивация персонала при нововведениях;
- разработка нововведений в организации работы самой кадровой службы;
- обеспечение новых стандартов и повышения качества трудовой жизни [1, с. 334].

При этом инновационное управление трудом в сфере услуг обладает следующей характеризующей его особенностью. С одной стороны, инновационное управление трудом представляет собой вид управления, а с другой, как любое инновационное управление — вид инновационной деятельности. Данная особенность определяет функции инновационного управления трудом, в основе которых лежат цели и задачи управленческой деятельности, а также цели и задачи инновационной деятельности предприятий сферы услуг [2, с. 114].

В то же время, основная цель инновационной деятельности гостиничного предприятия может быть тактического или стратегического характера. Тактической целью инновационной деятельности в управлении трудом является преодоление кризиса, вызванного одной или целым рядом причин, таких, например, как неэффективное кадровое планирование и отбор персонала, ошибки в организации трудовых процессов, возникновение социально-трудовых проблем, неэффективность систем мотивации или систем контроля труда и т. д. Стратегической целью инновационной деятельности в управлении трудом в сфере услуг является развитие и повышение эффективности трудовой деятельности в перспективе [1, с. 204].

В обоих случаях конечным результатом должно являться повышение эффективности управления трудом, что, в свою очередь, приводит к росту производительности труда и повышению эффективности деятельности всего предприятия. Повышение эффективности работы предприятия заключается в подборе, при данном объеме услуг, такого сочетания ресурсов, которое минимизирует произведенные затраты. Следовательно, минимизация затрат является инструментом увеличения прибыли —

основной цели производителя в рыночных условиях, а также главным критерием оценки эффективности размещения ресурсов и эффективности управления предприятием сферы услуг в целом.

Автор дает следующее определение инновационного менеджмента гостиничного предприятия — это управление, направленное на повышение эффективности, на основе внедрения новшеств в методы планирования, организации, мотивации и координации трудовой деятельности работников всех гостиничных служб.

Основные функции инновационного менеджмента представлены на рис. 1.

Таким образом, повышение эффективности на предприятии сферы услуг является показателем успешной целенаправленной деятельности по созданию, распространению и эффективному применению новшеств в управлении трудом. Основной же целью инновационной деятельности в гостиничном менеджменте, является активизация, повышение эффективности данного управления, ведущее к повышению эффективности производственной деятельности того или иного отеля.

Конечный результат внедрения новшеств в методы планирования трудовых процессов в гостиничном предприятии подразумевает следующие инновационные подходы:

- оценку эффективности применяемых технологий (совокупности методов, приемов труда) и средств труда (орудий производства);
- изучение и отбор наиболее эффективных технологий и средств труда;
- планирование повышения эффективности применяемых технологий и средств труда.

Таким образом, любая инновационная деятельность, инновационное управление трудом на гостиничном предприятии нуждается в дальнейшем развитии и совершенствовании, в связи с чем, необходимо более широкое внедрение методов на основе мотивации и стимулирования инновационного поведения работников, развития инновационных коммуникаций, формирования системы эффективного генерирования и аккумуляции новшеств, а также построения механизма эффективного внедрения и распространения новшеств.

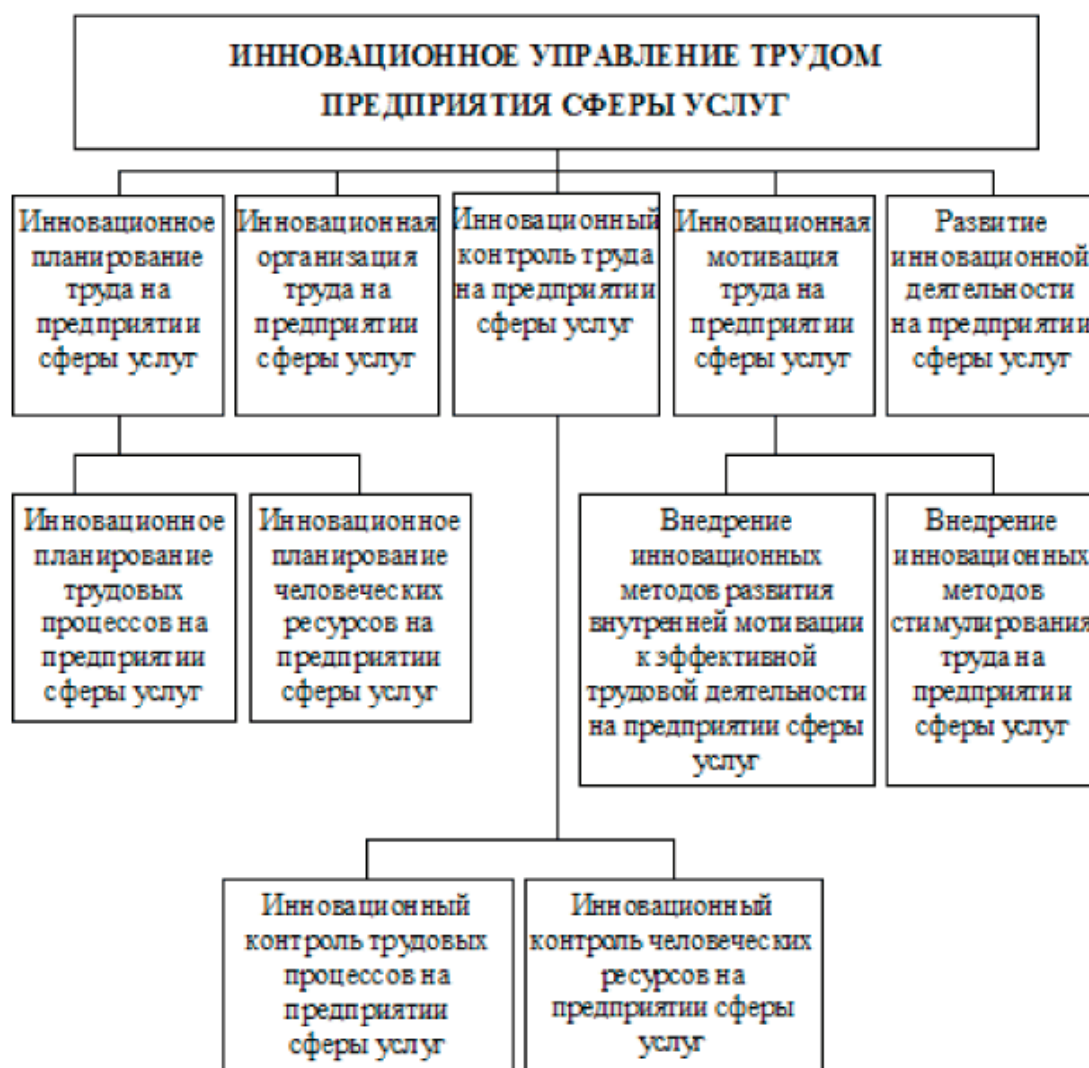


Рис. 1. Функциональная структура инновационного управления трудом на предприятии сферы услуг

Литература:

1. Барютин, Л. С. Валдайцев С. В. Васильев А. В. Основы инновационного менеджмента: теории и практики. — М.: ИД «Экономика», 2004. — 518 с.
2. Васильев, К. Е. Основные направления и методы осуществления кадровой политики на предприятиях региона // Методы структурной перестройки предприятий. СПб.: ИРЭ РАН, 2010. — 176 с.
3. Державина, И. А. Современный рынок образовательных услуг: подготовка специалистов в сфере инноваций // Менеджмент инноваций. — 2008. — №3.
4. Ильенкова, С. Д., Гохберг Л. М., Ягудин С. Ю. Инновационный менеджмент. — М.: ИД «Юнити», 2004. — 343
5. Кучеров, А. П. Объектное управление: новационный и инновационный менеджмент в туризме. — М.: ИД «Спутник+», 2009. — 208 с.
6. Мухамедьяров, А. М. Инновационный менеджмент: учебное пособие. — М.: ИД «Инфра-М», 2010. — 176 с.

Перспективы и направления реализации проектов «интеллектуальных» месторождений нефти и газа

Демарчук Владислав Викторович, студент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

В последние годы в сфере добычи нефти и газа регулярно упоминается термин «умное/интеллектуальное/цифровое месторождение». Данные прорывные инновационные технологии интеллектуализации разработки нефтяных и газовых месторождений дают возможность открыть новую стадию эксплуатации старых месторождений и значительно сократить издержки на освоение и эксплуатацию месторождений при стабильном повышении эффективности. На современном этапе развития мировой экономики это необходимые условия повышения конкурентоспособности нефтяных и газовых компаний.

В настоящее время большинство крупнейших международных нефтегазовых компаний имеют подразделения, занимающиеся разработкой и имплементацией принципов интеллектуального месторождения: «Умные месторождения» («Smart Fields») в компании Shell, «Месторождение будущего» («Field of the Future») в компании BP и «iFields» в компании Chevron и др. Аналогичные подразделения имеют также крупные национальные нефтяные компании на Ближнем Востоке, в частности Saudi Aramco, Petrobras, Kuwait Oil Company и др. В России в связи со стратегической ролью нефтегазового комплекса в экономике страны предполагается увеличить инвестиционные капиталовложения для внедрения интеллектуальных технологий в данной сфере.

Рассмотрим более подробно, что понимают под интеллектуальным месторождением, каковы основные принципы и направления развития данной концепции. Интеллектуальное нефтегазовое месторождение подразумевает под собой систему автоматического управления операциями по добыче нефти и газа, предусматривающую постоянную оптимизацию интегральной модели место-

рождения и модели управления добычей. Это абсолютно новый класс систем управления активами (производственными фондами) нефтегазодобывающих компаний, построенных на базе формализованной, интегральной модели актива, автоматизированной системой управления, гарантирующей оптимальное управление на всех уровнях предприятия при контроле целей задаваемых владельцами актива [1]. Аналогом термина интеллектуального месторождения являются цифровое нефтяное месторождение, умное месторождение, инструментированное месторождение, месторождение будущего, интегрированное управление операциями на месторождении и др. Частным понятием данного термина является — интеллектуальная скважина.

В силу сложности и неопределенности геологических моделей (как элемента интегральной модели) построить полностью автоматическое управление нефтегазодобычей в настоящее время достаточно сложно. Однако возможно использовать данный шаблон для разработки программ по снижению роли человеческого фактора в ходе управления жизненным циклом месторождений.

Термин «интеллектуальное месторождение» базируется на понятии интеллектуального управления, которое трактуют как способы управления, использующие различные подходы искусственного интеллекта, а именно эволюционные вычисления, искусственные нейронные сети, машинное обучение, генетические алгоритмы и т. д. Существование интеллектуальных месторождений невозможно без соблюдения следующих принципов: достаточно четкие интерфейсы обратной связи (связь, датчики); формализованность (оптимальность) информационной модели месторождения; интерфейсы для оптими-

зации критериев, процессов и моделей; стройный аппарат управления [4]. К современным разновидностям интеллектуальных нефтегазовых технологий можно отнести: «интеллектуальные» скважины — smart wells; новые способы изучения скважин; «интеллектуальные» модели продуктивных пластов; регулирование разработки месторождений нефти и газа; «интеллектуальные» технологии разработки месторождений; 3D идентификация коллекторских свойств пластов; нетрадиционные способы разведки, диагностики и разработки.

С целью эффективного комплексного управления интеллектуальное месторождение включает в себя несколько кругов управления:

— операционный круг дает контроль над эффективностью процессов управления операциями на месторождении (добыча, контроль и управление режимами работы и состояния оборудования, дополнительные процессы и т. д.);

— моделирующий круг придает динамизм модели управления при меняющихся внешних (контекст) и внутренних (контент) параметрах.

Концепция всей модели интеллектуального месторождения состоит в удаленном управлении объектами нефтегазодобычи, контроле энергопотребления, повышении энергоэффективности, росте эффективности эксплуатации оборудования, рациональном управлении персоналом, транспарентности информации и автоматизации производства в целом. Имплементация принципов интеллектуального месторождения позволяет повысить добычу и снизить риски, как для самой компании, так и для ее работников. В ближайшем будущем планируются месторождения, которые будут контролировать себя самостоятельно и управляться виртуальными группами специалистов, расположенных в разных уголках мира.

Согласно исследованию, проведенному в 2003 году Ассоциацией Энергетических Исследований Кембриджа

(Cambridge Energy Research Association — CERA), интеллектуальные месторождения улучшают показатели добычи на 2–10 % относительно «нецифровых» аналогов. Исследование также подтвердило, что «умные» месторождения экономят в среднем 4–8 млн. долл. в год за счет снижения эксплуатационных расходов [2].

Технология интеллектуального месторождения характеризуется следующими преимуществами и дает возможность:

— оптимизировать производительность оборудования и эффективность скважин за счет анализа отсечек, давлений, температур и других параметров;

— экстраполировать, используя прошлую информацию, сроки лимита скважин;

— централизованным образом управлять большим числом скважин с помощью систем дистанционного мониторинга;

— экстраполяция поведения давно эксплуатируемых и вновь вводимых скважин, используя старые базы данных;

— повышение безопасности, уменьшение капитальных и эксплуатационных издержек.

В соответствии с исследованиями консалтинговой компании «Делойт и Туш», технологию интеллектуального месторождения в структуре информационных потоков компании можно представить в форме нескольких взаимосвязанных уровней (Рис.1) [3]:

Рассмотрим два основных уровня — аппаратный и уровень месторождений. На аппаратном уровне осуществляется аккумуляция информации о состоянии добывающих скважин и оборудования до оператора, где осуществляется оперативный контроль и управление работой месторождения. Затем информация может быть обработана и отправлена на следующий уровень (Месторождения) для реализации задач по обслуживанию оборудования, режимов работы скважин, контролю операций и др.



Рис. 1. Технология ЦМ в структуре информационных потоков предприятия

Как видно из рисунка 1, аппаратный уровень инфраструктуры является базовым. Если отсутствует актуальная, в режиме реального времени информация о диагностике оборудования, все дальнейшие операции бессмысленны: невозможно планировать, например, операции по сервисному обслуживанию оборудования, если непонятно, в каком оно находится состоянии в настоящий момент. В этой связи контроль состояния объектов нефтегазодобычи (добывающих скважин и оборудования) является важным условием существования «умного» месторождения.

Надо заметить, что хотя общий уровень автоматизации месторождений нефтегазодобычи достаточно высок, тем не менее, существует много месторождений, с практически полным отсутствием информации о состоянии добывающих скважин и оборудования.

Рассмотрим конкретный пример внедрения принципов интеллектуализации месторождений. Так, например, значительная часть нефти и газа на территории России и СНГ добывается кустовым способом. Под «кустом скважин» понимают комплекс скважин (обычно 5–20 шт.), расположенных на расстоянии от десятков до сотен метров одна от другой, объединенных в один «кустовой» коллектор, от которого отходит одна труба (шлейф) для соединения в промысловую сеть. Расстояния между кустами, как правило, от одного до нескольких километров (размеры всей сети обычно 10–20 км). Часто кусты скважин в пределах куста достаточно удалены друг от друга, что делает строительство кабельных эстакад дорогостоящим, а порой и вовсе нерентабельным мероприятием. Сами же кусты скважин также могут находиться на большом расстоянии от диспетчерского пункта, что делает невозможным прокладку кабеля связи.

Классический подход для интеллектуализации таких кустов скважин — использование систем телемеханики на основе кустовых контроллеров и радио-модем. Схема достаточно проста: на кусте скважин устанавливается шкаф оборудования с контроллером, который аккумулирует информацию и выполняет запуск/остановку технологического оборудования. Затем посредством радио-модема осуществляется связь контроллера с диспетчерским пунктом.

Использование кустового контроллера вполне оправдано для объектов, где требуется возможность локального управления в замкнутом пространстве (например, регулирование расхода). Но преимущественно (особенно там, где автоматизация кустов отсутствует полностью) для контроля состояния работы куста скважин требуется более полная информация.

Для этой цели можно использовать классический подход (локальный контроллер для проводных датчиков и последовательными портами). Однако в настоящее время такой подход является избыточным, неэффективным и содержит ряд недостатков. Например, это сам контроллер, который в данном случае является узлом сети, без которого можно обойтись, а значит:

— усилить надежность системы — т. к. при поломке контроллера теряется вся информация от подключенного к нему оборудования;

— снизить стоимость (за счет исключения контроллера с модулями), следовательно, ускорить срок окупаемости системы [3].

Если не используется локальный кустовой контроллер, возникает вопрос: куда подключать кабели от датчиков (давление, температура) с устьев скважин. Ответ на этот вопрос является еще одним преимуществом нового подхода к автоматизации кустов скважин. Вместо традиционных «проводных» датчиков можно использовать их беспроводные аналоги, получая следующие преимущества:

— возможность избежать дорогостоящей и длительной «обвязки» всего куста эстакадами для прокладки кабелей от контроллера до проводных датчиков. Экономия будет значительной в том случае, если скважины находятся на большом расстоянии друг от друга.

— существенно сокращается время установки приборов — т. к. не надо ждать окончания строительства эстакад и прокладки кабеля. Следовательно, можно закончить проект намного быстрее (в среднем в 4–5 раз) по сравнению с «проводным» подходом.

К несомненным преимуществам использования предложенной схемы, в общем, и беспроводных датчиков в частности является возможность быстро демонтировать беспроводные датчики и использовать их на другом кусте скважин, если по тем или иным причинам скважину решили временно закрыть. При этом как уже отмечалось, отсутствует проблема сооружения эстакад для датчика на новом месте.

Следовательно, подобные беспроводные решения легко интегрируются с любой системой, что позволяет использовать их с уже существующей системой управления промыслом.

В соответствии со статистикой изобретений, использование беспроводных решений на месторождениях нефти и газа в среднем приводит к 50 % экономии по стоимости и до 80 % по времени имплементации решений, что, в современных рыночных условиях дает существенное конкурентное преимущество компаниям [4].

Таким образом, благодаря беспроводным решениям информация со скважин доставляется с локального диспетчерского пункта в центральный диспетчерский пункт месторождения. Затем полученная информация анализируется, и на базе полученных результатов делаются выводы. Однако ручной анализ данных каждой скважины — архисложная задача. Для анализа информации, поступающей с месторождений, ведущие нефтегазовые компании мира применяют особые программные продукты. Базируясь на результатах такого анализа, работники компании могут определить, например, на каких скважинах необходимо увеличить мощность насосов, а какие проявляют признаки старения. Одним из таких продуктов является Well Performance Monitor (WPM) от компании Honeywell.

Система Well Performance Monitor (WPM) представляет собой инструмент для наблюдения за промыслом в режиме реального времени. Он обеспечивает единое отображение состояния и производительности эксплуатационных и нагнетательных скважин в режиме реального времени на промыслах любого типа, показывая иерархию промысла с учетом приоритетов.

В едином окне для контроля работы скважины оператор может видеть:

- общий вид промысла для отображения работы и состояния всех скважин на промысле
- отображение ключевых индикаторов работы скважины в цвете;
- отображение данных процесса, данных испытания, производственных данных в контексте работы скважины;
- виртуальное измерение: оценка расхода нефти, газа и воды в режиме реального времени;
- сравнение измеренных и виртуальных расходов нефти, газа и воды на уровне промысла и всего производственного комплекса;
- режим работы скважины, стабильность и работоспособность;
- эксклюзивные алгоритмы «очистки данных» в режиме реального времени обеспечивают возможность точных вычислений с использованием надежных данных;
- возможность построения трендов посредством простого нажатия кнопки на мнемосхеме скважины или в структуре иерархии оборудования.

WPM поддерживает основные производственные объекты (эксплуатационные скважины, нагнетательные скважины, выкидные линии, манифольды, сепараторы, установки и др.) и может быть интегрирован с любой промышленной системой, промышленной базой данных или архивом.

Использование WPM позволяет быстро и эффективно получить необходимую информацию из потока данных месторождения, позволяя операторам вовремя принимать корректирующие решения, уменьшая, таким образом, количество нештатных ситуаций и, следовательно, повышая показатели производительности, рентабельности и безопасности.

Как было отмечено выше, улучшение эффективности процесса нефтегазодобычи возможно только при реализации концепции интеллектуального месторождения. В свою очередь, «умное» месторождение не может существовать в отсутствие информации с добывающих скважин о состоянии ресурсов. По оценке компании «Schlumberger», только более эффективная и качественная диагностика параметров эксплуатируемых скважин может приводить к 7 %-му снижению производственных затрат и 25 %-му снижению капитальных и эксплуатационных расходов [2]. Интеллектуальные решения позволяют быстро и экономически эффективно контролировать параметры добывающих скважин и оборудования в режиме реального времени, являясь необходимой основой для внедрения концепции цифрового месторождения.

Приведем еще ряд примеров по интеллектуализации месторождений. Это так называемый принцип «на ладони».

Процесс разработки полностью контролируется и управляется.

Каждый элемент и вся система в целом — «как на ладони», отсюда и название системы. Контроль и регулирование внутрискважинными и внутрискважинными процессами доведён до уровня индивидуальных перфорационных отверстий.

Ключом к системам разработки будущего являются уже упоминаемые нами smart wells (умные или интеллектуальные скважины).

Особенности smart wells проявляются в следующих характеристиках: многостовольные и многозабойные; многофункциональные; всесторонне контролируемые и управляемые.

Многостовольные скважины (т. е. скважинные системы) допускают увеличение компонентоотдачи пластов, могут снизить вредное влияние на окружающую среду и сократить издержки по освоению месторождений.

Под многофункциональностью понимается совмещение процессов закачки газа и воды, отбора нефти, газа, воды и конденсата. В smart wells проектируется забойная сепарация нефти и воды и утилизация получаемой (добываемой) воды без подъема на поверхность. Уже существуют проекты одновременной добычи нефти из одного промежутка и закачки воды в другой. Основа технологии интеллектуальных скважин — управляемые с поверхности скважинные клапаны, используемые для регулирования притока из отдельных зон или боковых стволов, и постоянные скважинные датчики температуры и давления.

На рисунке 2 показано, каким образом можно автоматизировать бизнес-процессы по управлению месторождением и к каким результатам это приведет [3]. О мировом опыте управления крупными нефтегазовыми проектами на базе интегрированной модели интеллектуального месторождения. Так, использование программы TAIL в норвежской компании Statoil приводит к максимальному повышению эффективности морских месторождений в Северном море, находящихся на четвертой стадии жизненного цикла.

Российская компания «ЛУКОЙЛ Оверсиз Холдинг Лтд» также планирует реализовать проект LIFE-Field (LUKOIL Intelligent Functional Environment), который будет осуществлен на месторождении Западная Курна-2. Данный проект представляет собой систему управления месторождением, включающую набор бизнес-процессов, ориентированных на оптимизацию добычи и сокращение потерь за счет оперативного выявления проблем и быстрого принятия совместных решений многопрофильных групп на основе информации в режиме реального времени. Цель проекта — управление разработкой месторождения с максимальной эффективностью, минимальными потерями добычи и минимальными издержками, что

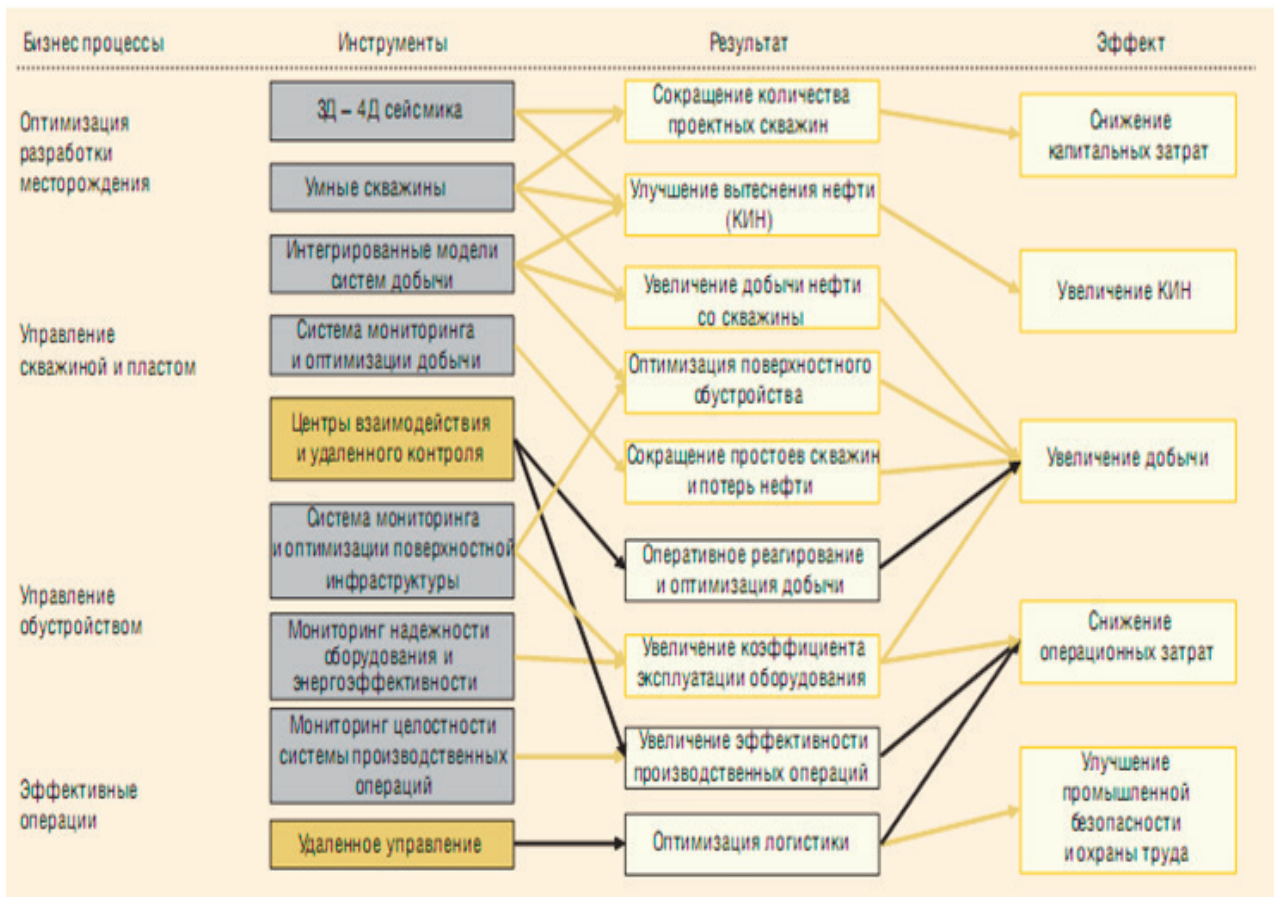


Рис. 2. Инструменты, результаты и эффекты применения концепции «Интеллектуальное месторождение»

достигается за счет работы только с актуальной информацией (организация передачи данных в режиме реального времени), интегрированного моделирования производственных процессов месторождения, формирования среды для принятия решений многофункциональными группами. Ключевые процессы оптимизации выстраиваются согласно единой методологии для каждой точки ограничения. Модель ограничений задает цикличное выполнение круга действий: сбора информации, моделирования и анализа, оптимизации, конфигурации, управления потерями, управления нераскрытым потенциалом, отчетности [2].

Еще одно перспективное направление интеллектуализации нефтегазовых месторождений — создание роботизированных систем управления траекторией ствола скважины, режима и добычи. С этой целью необходимо создание надежных подземных каналов связи между скважинами (как бурящимися, так и добывающими, нагнетающими и др.), разработка алгоритмов функционирования всех элементов и систем, конструирование узлов информационно-измерительной и управляющей аппаратуры, способной работать в тяжелых условиях эксплуатации. Работы направлены на поэтапное решение всех этих задач на примере управления траекторией ствола скважины. В качестве основы для подземного канала связи выбирается электромагнитный канал связи забойных телеметри-

ческих систем и его адаптация к вопросу межскважинного взаимодействия. Проведенные исследования в перспективе открывают возможность бурить скважины сложной пространственной архитектуры, а также решать задачу энергообеспечения забойных модулей.

Генеральное направление инновационного развития нефтегазовой отрасли на ближайшую перспективу — это перевод нефтегазового комплекса на новый режим управления в реальном времени. Сюда войдет сбор геолого-промысловой информации сенсорных датчиков по всей технологической цепи добычи и переработки газа, создание системы управления метаобъемами информации, разработка высокопроизводительных вычислительных комплексов (суперкомпьютеров), способных загружать, обрабатывать и выгружать колоссальные объемы информации.

Таким образом, современным вектором развития нефтегазового сектора в мировой экономике является интеллектуализация месторождений газа и нефти. Модернизация российской экономики требует имплементации новых инновационных технологий, в том числе и в нефтегазовом комплексе. Технологии интеллектуального месторождения могут помочь нефтяным и газовым компаниям использовать новые и существующие месторождения по максимуму, достаточно оптимально, сокращая издержки производства и повышая рентабельность.

Литература:

1. Ерёмин, Н. А. Современная разработка месторождений нефти и газа. Умная скважина. Интеллектуальный промысел. Виртуальная компания. — М.: ООО «Недра-Бизнесцентр», 2008. — 244 с.
2. <http://controlengrussia.com/bezопасnost/resheniya-honeywell-dlja-sozdaniya-intellektualnykhcifroykh/>
3. http://www.gas-journal.ru/gij/gij_detailed_work.php?GIJ_ELEMENT_ID=53822&WORK_ELEMENT_ID=53830
4. http://oilgasjournal.ru/vol_7/eremin.pdf

Экономическая целесообразность разработки месторождений Арктического шельфа

Демарчук Линара Наримановна, студент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Арктический шельф представляет собой уникальную богатейшую полезными ископаемыми территорию. Тем не менее, до сих пор в полной мере запасы Арктики не задействованы.

Вопрос о разграничении сфер влияния в Арктике между разными странами не отрегулирован, что приводит к неопределенности статуса ряда месторождений. Тем не менее, регион представляет лакомый кусочек с богатейшими залежами полезных ископаемых. В целом, территория за Полярным кругом занимает всего лишь около 6 процентов поверхности Земли, однако ее доля составляет около 13 процентов мировых неразведанных запасов нефти и до 30 % мировых неразведанных запасов природного газа [5]. О залежах углеводородов в Арктике известно уже достаточно давно, но лишь в последнее время переход к полномасштабному освоению этих ресурсов стал технически и экономически обоснованным. Треть Арктики занимает суша, ещё треть представляет собой континентальный шельф, а оставшаяся часть — океан с глубинами более 500 м. Значительная часть поверхности океана в Арктике почти весь год покрыта льдами.

Арктический регион частично включает территории восьми стран, к которым принадлежат: Канада, Дания/Гренландия, Финляндия, Исландия, Норвегия, Россия, Швеция и США. Финляндия и Швеция не имеют береговой линии по Северному Ледовитому океану и являются единственными арктическими государствами, не предъявляющими территориальные претензии в отношении континентального шельфа Северного Ледовитого океана и прилегающих морей.

В 2008 г. Геологическая служба США (USGS) провела оценку неразведанных, но технически извлекаемых запасов нефти и природного газа в Арктике. Согласно исследованиям USGS, неразведанные запасы углеводородов в Арктике оцениваются приблизительно в 90 млрд. баррелей нефти, 1669 трлн. куб. футов газа

и 44 млрд. баррелей природного газоконденсата. Из 412 млрд. баррелей нефтяного эквивалента приблизительно 84 процента находятся на континентальном шельфе, при этом природный газ составляет примерно две трети (67 %) запасов [4]. При этом по оценкам на Россию приходится более половины совокупных ресурсов Арктики. В российском сегменте находятся крупнейшие запасы природного газа, в то время как масштабные запасы нефти сконцентрированы в американском сегменте Арктики (штат Аляска). Надо отметить, что в исследовании USGS включены те запасы, которые считаются извлекаемыми с использованием существующей технологии даже в условиях постоянного ледового покрова.

Реализация нефтегазовых проектов всегда связана с рисками, влияющими на их экономическую эффективность. Рисками являются неопределенность рыночной цены нефти и газа, ошибки в оценке характеристик запасов и себестоимости добычи, форс-мажоры политического и экономического характера, нанесение ущерба окружающей среде и др. Освоение месторождений арктического шельфа характеризуется очень высокой степенью риска. Поэтому анализ основных рисков с последующей разработкой мероприятий по их снижению является одной из ключевых проблем нефтегазовой отрасли при разработке месторождений арктического шельфа. Рассмотрим их более подробно.

При оценке нефтегазовых проектов учитываются параметры их экономической эффективности (внутренняя норма доходности, чистый дисконтированный доход и т. д.). В настоящее время большая часть исследований в этой сфере свидетельствуют, что для масштабной разработки нефтегазовых запасов арктического шельфа необходимы колоссальные инвестиции. При этом сроки возврата инвестиций могут растянуться на годы.

Издержки на разработку и добычу углеводородов на арктическом шельфе будут значительными. Однако с учётом

нынешних и прогнозных цен на нефть добыча данных ресурсов, освоение которых связано со значительными затратами и высокой степенью риска, становится всё более рентабельной и экономически оправданной. Тем не менее, никто не застрахован от снижения цен в будущем и изменения конъюнктуры.

Снижение издержек на разработку запасов нефти и газа в Арктике, возможно, прежде всего, за счёт эксплуатации крупных месторождений, которые позволяют частично компенсировать расходы на обустройство более мелких месторождений. Процесс освоения нефтегазовых месторождений арктического шельфа дорогой и трудоемкий. Климатические условия Арктики суровы, и вызывают необходимость сокращения времени пребывания обслуживающего персонала на платформах, а также автоматизации и интеллектуализации процесса нефтегазодобычи. Все это требует новых и дорогостоящих организационно-технологических решений.

Когда речь идет об освоении арктического шельфа, возникает болезненный вопрос транспортировки нефти и газа до материка и затем до потребителя. Строительство и сооружение протяженных трубопроводов от скважин до материка будет дорогостоящим и целесообразно лишь для крупных месторождений. Свое негативное влияние оказывает фактор сезонности работ. Таким образом, ограниченность транспортных возможностей снижает привлекательность нефтегазовых проектов.

Следствием рассмотренных выше факторов является высокий риск, характеризующийся величиной и вероятностью несовпадения запланированного и фактического экономического эффекта от реализации проектов реализации месторождений арктического шельфа. Задача традиционно выполняется путем перераспределения ресурсов по объемам работ и срокам. Свою специфику имеют направления минимизации рисков при осуществлении проектов, аналогичных по масштабам освоению месторождений арктического шельфа и характеризующихся необходимостью консолидировать финансовые ресурсы, сравнимые с капитализацией крупнейших нефтегазовых компаний. В таких случаях компании идут по пути оптимизации портфеля проектов и формирования консорциумов. Например, месторождение Прадо-бей на Аляске разрабатывается консорциумом из пятнадцати компаний [1]. Без создания консорциумов массивное освоение арктического шельфа, скорее всего, нереально.

Освоение и эксплуатация нефтегазовых ресурсов Арктики сопряжено со значительными затратами и высоким уровнем риска. К основным сложностям, с которыми сталкиваются компании, относятся:

- сложные климатические условия;
- неразвитая инфраструктура. Разработка новых месторождений «с нуля» — мероприятие очень дорогостоящее и подверженное значительным экологическим рискам. Для Арктики необходимо особое оборудование (в частности, специальные танкеры и ледоколы);

— конкуренция со стороны других источников газа. Увеличение предложения газа на мировом рынке, как из традиционных, так и из нетрадиционных источников, ставит под сомнение экономическую целесообразность разработки арктических месторождений. Постоянно повышаются оценки ресурсного потенциала менее экстремальных территорий, освоение которых может быть экономически оправданным и безопасным с экологической точки зрения, нежели разработка арктических месторождений природного газа.

— продолжительный подготовительный этап проектов. Длительность сроков повышает риск перерасхода средств. Инвестиционный цикл неизбежно будет продолжительным. В современных экономических условиях привлечение финансирования для таких проектов может представлять сложность.

— предупреждение и ликвидация разлива жидких углеводородов. В силу климатических и транспортных особенностей обязательства по предупреждению и ликвидации разлива жидких углеводородов будут отличаться от тех, которые предусматриваются проектами освоения «традиционных» месторождений.

— взаимосключающие требования различных государств на получение контроля над природными ресурсами. Конвенция ООН по морскому праву 1982 г. привела к появлению политических и правовых вопросов, так как она установила противоречивые на вид принципы признания суверенитета, в частности над участками морского дна в Арктике, которые являются или не являются продолжением континентального шельфа. В соответствии с существующей международной практикой государства имеют исключительное право на разведку и использование недр морского дна в пределах 200 миль от своего побережья. Эта территория называется исключительной экономической зоной. Для оформления прав на использование недр морского дна за пределами 200-мильной исключительной экономической зоны странам необходимо представить доказательства того, что морское дно является «естественным продолжением» континентального шельфа. Такая практика привела к возникновению многочисленных конфликтов.

— национальное законодательство в области защиты окружающей среды. Действия стран могут ограничивать или сдерживать освоение Арктики. Они также могут усложнить вопросы относительно экономического суверенитета (например, запрет США на ведение хозяйственной деятельности на территории Национального Арктического заповедника или экологические требования в отношении буровых работ в Арктике). Кроме того, усиливаются возражения со стороны неправительственных организаций, которые указывают на уникальность экосистемы Арктики и предупреждают о возможности необратимых экологических последствий.

Однако выделяются факторы, способствующие реализации проектов на Арктическом шельфе. К ним, в частности, относится внимание, которое государственная

власть уделяет реализации проектов, наличие специальных программ и нормативно-правовой базы, налоговые льготы, состав участвующих нефтегазовых компаний и т. д.

Рассмотрим ситуацию с освоением месторождений Арктического шельфа в разных странах. Канадские специалисты долгое время предполагали, что на севере Арктики залегают значительные запасы нефти и газа. В 1967 г. в результате партнёрства между государством и отраслью была сформирована компания Panarctic Oils Ltd. В 1970-х — начале 1980-х гг. правительство Канады осуществило инвестиции в разведку арктических месторождений нефти и газа. Изменение ситуации на нефтегазовом рынке, сокращение государственной поддержки и отсутствие инфраструктуры для поставок нефти и газа потребителям привели к тому, что в 1990 гг. компании прекратили разведочное бурение на арктическом шельфе. В последнее время интерес к разведке на арктическом шельфе Канады возобновился. Тем не менее, в исследовании, изданном в декабре 2011 г., Национальная служба энергетики зафиксировала, что в настоящее время буровые работы на арктическом шельфе Канады не ведутся.

Гренландия с её малочисленным населением в определенном смысле уникальна. Правительство Гренландии способствует освоению нефтяных месторождений, так как пытается найти новый источник дохода в дополнение к рыболовству и снизить зависимость от субсидий со стороны Дании. Создание нефтяной промышленности может способствовать получению независимости от Дании и экономическому развитию.

Геологоразведка нефтяных месторождений в Гренландии началась в 1970 гг., однако первые пробные скважины, пробуренные в 1976, 1977 и 1990 гг., показали отсутствие перспектив рентабельной добычи. Инвесторов сдерживала высокая стоимость извлечения запасов, залегающих под водой и землёй. Тем не менее, перспективы прибыльной добычи открылись в 2010 г., когда британская нефтяная компания Cairn Energy впервые нашла углеводороды в Гренландии [2].

Добыча нефти и газа в Норвегии ведётся в основном на континентальном шельфе в Северном, Норвежском и Баренцевом морях. Страна занимает пятое место в мире по объёмам экспорта нефти и второе — по объёмам экспорта природного газа. В целом политика правительства Норвегии ориентирована на полное освоение природных ресурсов норвежского континентального шельфа при минимальном негативном воздействии на окружающую среду. Несмотря на то, что налоги, связанные с добычей углеводородов, в Норвегии выше, чем во многих других крупных государствах-производителях нефти и газа в мире, стабильность норвежской налогово-бюджетной политики продолжает привлекать в страну значительный объём инвестиций.

В 1981 г. Норвегия открыла для поисково-разведочных работ свой сектор арктического шельфа в Ба-

ренцевом море. В этом же году норвежская компания Statoil, контрольный пакет акций которой принадлежит государству, открыла в этом районе крупное газовое месторождение Снёвит. В течение последующих 30 лет Statoil и несколько других международных компаний занимались активным освоением северных месторождений.

Приоритетным направлением развития Statoil на ближайшую перспективу планируется расширение нефтедобычи в Баренцевом море. Однако ввиду экологической уязвимости региона перспективы дальнейшей разработки его месторождений остаются до сих пор неясными, следовательно, работа в данном направлении ведётся медленно. Ожидается, что по мере выработки месторождений в Норвежском и Северном морях нефтегазодобывающие компании, осуществляющие деятельность на норвежском континентальном шельфе, сконцентрируются на нефтеносном бассейне Баренцева моря.

Отношения между Норвегией и Россией в последние годы улучшались. Норвегия с большим вниманием рассматривала возможность компенсировать снижение объёмов нефтедобычи в Северном море за счёт разведки и освоения арктических месторождений в Баренцевом море. В свою очередь, Россия заинтересована в сотрудничестве с Норвегией, так как поддержка этой страны позволит ей добиться удовлетворения своих собственных территориальных претензий в Арктике. Урегулирование спора между Россией и Норвегией о разграничении морских пространств в Баренцевом море может позволить обоим государствам заручиться взаимной поддержкой при отстаивании собственных интересов. Однако в последнее время в связи с введением санкций со стороны США и ЕС отношения между Россией и Норвегией резко ухудшились.

Многие месторождения углеводородов в Арктике остаются неразведанными из-за целого комплекса опасений, в том числе по поводу изменения климата и влияния освоения месторождений на состояние окружающей среды в регионе. Тем не менее, некоторые компании всё-таки планируют проводить в этом регионе поисково-разведочное бурение на нефть и газ. Например, в результате длительного и напряжённого процесса согласования компания Royal Dutch Shell недавно получила от Агентства по охране окружающей среды США (Environmental Protection Agency — EPA) разрешение на бурение поисково-разведочных скважин в море Бофорта и Чукотском море.

Таким образом, можно сказать, что в настоящее время, несмотря на наличие высоких рисков, освоение месторождений Арктического шельфа является экономически целесообразным мероприятием. Не случайно, страны Арктического бассейна проявляют значительный интерес к данному региону. Для повышения эффективности разработки месторождений здесь необходимо внедрение интеллектуальных концепций освоения месторождений.

Литература:

1. Брехунцов, А. М. Создание нового экономического региона на основе ресурсного потенциала центральной Арктики // Материалы симпозиума «Сибирский Север и Арктика в условиях глобальных вызовов XXI века» 2012 г. с. 37–38.
2. Купенчик, Н. И. Арктический шельф — история с продолжением: // Наука и жизнь. 2010г. № 11. Стр. 17–24.
3. <http://glasru.ru/stoit-li-rossii-speshit-s-osvoeniem-arkticheskogo-shelfa/>
4. <http://shelf-neft.gazprom.ru/press/news/2014/04/22/>
5. http://www.arctic-info.ru/FederalMonitoringMedia/Page/osvoenie-arkticeskogo-sel_fa-i-mejdynarodnoe-sotrydnicestvo-v-arktike--monitoring-federal_nih-smi--3-9-fevrala-2014-goda
6. <http://www.gazprom.ru/about/production/projects/deposits/shelf/>
7. <http://www.rg.ru/2014/07/15/arktika.html>

Перспективы освоения нефтегазовых месторождений Арктического шельфа

Демарчук Линара Наримановна, студент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Освоение арктического шельфа является одной из приоритетных стратегических задач экономического развития России. В последние несколько лет страна активизировала усилия по освоению обширных запасов углеводородных ресурсов на своём континентальном шельфе в рамках государственных инициатив, направленных на стимулирование добычи нефти и газа на шельфовых месторождениях. Площадь шельфа и континентального склона РФ достигает 6,2 млн. кв. км, причём значительная доля указанной территории приходится на арктический регион. Этот показатель может оказаться ещё выше, так как в настоящее время Россия трудится над подготовкой заявки о расширении границ своего континентального шельфа в Арктике.

Кроме того, правительство РФ завершило работу над программой разведки арктического континентального шельфа и разработки его минеральных ресурсов на период с 2012 по 2030 г. Интенсификация геологоразведочных работ является одним из основных приоритетов, указанных в рамках программы, и ключевую роль в достижении данных целей должны сыграть инвестиции российских нефтегазовых компаний.

На российском шельфе открыто более двадцати крупных нефтегазоносных провинций и бассейнов, месторождения десяти из которых являются доказанными. Наиболее значительная часть ресурсов российской Арктики (около 94 % общего объёма) сконцентрирована в её западной части, а неразведанные запасы её восточной части (вдоль континентального склона и в глубоководном арктическом бассейне) в основном относятся к категории предполагаемых или условных.

В настоящее время новые лицензии на проведение геологоразведочных работ на континентальном шельфе России могут получить только ОАО «Газпром» и ОАО «НК «Роснефть». Однако в соответствии с программой

освоения Арктического шельфа России право на проведение геологоразведочных работ и добычу нефти и газа в прибрежной акватории может предоставляться и другим компаниям, в том числе и некоторым менее крупным, частным компаниям или дочерним компаниям государственных предприятий.

Если сравнивать страны с точки зрения использования возможностей для освоения арктических регионов, то можно сделать следующие выводы (см. табл.) [4]. По условиям налогообложения Россия будет несколько опережать США и Канаду по степени привлекательности. Это обусловлено тем, что в России предполагается имплементировать новую систему налогообложения для проектов, реализуемых в Арктическом регионе. Уровень издержек будет высоким в каждой из стран, но, возможно, чуть ниже он будет в РФ. Проблема отсутствия инфраструктуры также актуальна для всех стран, хотя с точки зрения критерия доступа к существующей инфраструктуре лучше всего обстоят дела в США, так как в этой стране функционирует Трансаляскинский нефтепровод. Вероятно, легче всего будет вывести продукцию на рынки из арктических регионов Норвегии. Наиболее перспективными в плане открытия новых крупных месторождений являются арктические регионы России и США. Однако, по мнению экспертов Deutsche Bank, самые хорошие перспективы в сфере разработки месторождений и выявления их экономического потенциала существуют в Норвегии и Гренландии. В целом можно сказать, что привлекательнее всего с точки зрения перспектив использования возможностей для освоения арктических регионов выглядит Россия, незначительно опережая Норвегию и США.

Освоение Арктики открывает перед компаниями колоссальные перспективы, однако одновременно деятельность в этом районе связана с высокими рисками. Нефтегазодобывающим компаниям необходимо доказать, что

Таблица 1. Оценка привлекательности стран с точки зрения использования возможностей для освоения арктических регионов

Оценка привлекательности стран с точки зрения использования возможностей для освоения арктических регионов

	США	Канада	Гренландия	Норвегия	Россия
Режим налогообложения	Неблагоприятные условия	Неблагоприятные условия	Не самые благоприятные условия	Не самые благоприятные условия	Весьма благоприятные условия
Доступ к ресурсам	Не самые благоприятные условия	Не самые благоприятные условия	Неблагоприятные условия	Не самые благоприятные условия	Не самые благоприятные условия
Конкуренция за ресурсы	Неблагоприятные условия	Не самые благоприятные условия	Не самые благоприятные условия	Не самые благоприятные условия	Не самые благоприятные условия
Уровень затрат	Весьма неблагоприятные условия	Весьма неблагоприятные условия	Весьма неблагоприятные условия	Неблагоприятные условия	Не самые благоприятные условия
Существующая инфраструктура	Неблагоприятные условия	Весьма неблагоприятные условия	Неблагоприятные условия	Неблагоприятные условия	Неблагоприятные условия
Доступ к объектам инфраструктуры	Весьма благоприятные условия	Весьма неблагоприятные условия	Весьма неблагоприятные условия	Неблагоприятные условия	Не самые благоприятные условия
Доступ к рынкам	Не самые благоприятные условия	Не самые благоприятные условия	Не самые благоприятные условия	Весьма благоприятные условия	Не самые благоприятные условия
Перспективы открытия новых крупных месторождений	Весьма благоприятные условия	Не самые благоприятные условия	Неблагоприятные условия	Не самые благоприятные условия	Весьма благоприятные условия
Перспективы раскрытия экономического потенциала месторождений	Неблагоприятные условия	Весьма неблагоприятные условия	Неблагоприятные условия	Неблагоприятные условия	Не самые благоприятные условия

■ Весьма благоприятные условия
 ■ Благоприятные условия
 ■ Не самые благоприятные условия
 ■ Неблагоприятные условия
 ■ Весьма неблагоприятные условия

Источник: данные подготовлены компанией «Эрнст энд Янг» на основе исследования рынков, проведенного Дойче Банком (“Is the Arctic the future of Russian oil?”) 24 сентября 2012 года.

они могут обеспечить безопасность при разработке арктических недр. Добыча углеводородов требует соблюдения усиленных мер безопасности и точных экономических оценок, и любая форс-мажорная ситуация (разлив нефти или несчастный случай) может привести к катастрофическим последствиям. Для обеспечения экономической целесообразности добычи углеводородов в Арктике цены на нефть должны стать выше текущего уровня, но перспектива на ближайшее время остаётся неопределённой. Кроме того, существуют ещё два фактора, влияющие на разработку арктических ресурсов, — геополитический и экономический.

Геополитика играет огромную роль, так как в Арктике сталкиваются интересы многих стран. В регионе идёт борьба за контроль над недрами. В таких политических условиях сложно надеяться на появление крупных инвесторов и рассчитывать на подписание долгосрочных контрактов, которые необходимы для освоения Арктики. Тем не менее, экономическое сотрудничество и конкуренция, базирующиеся преимущественно на использовании передовых технологий и ресурсов таких важных игроков, как ExxonMobil, Royal Dutch Shell, BP, Statoil, Eni, Total SA, Chevron и ConocoPhillips, российских компаний ОАО «НК «Роснефть» и ОАО «Газпром» могут создать предпосылки для эффективного освоения этого региона и вселяют надежды в отношении Арктического шельфа.

Изучение и освоение запасов российского шельфа характеризуется специфическими особенностями, которые существенным образом влияют на рентабельность их разработки. К важнейшим из этих особенностей относятся:

— концентрация основного объема морских ресурсов и запасов нефти и газа на шельфах арктических морей, что требует создания особого технического оборудования для разведки и разработки морских месторождений в экстремальных климатических условиях;

— практически полное отсутствие в арктических акваториях необходимой береговой инфраструктуры, создание которой требует привлечения масштабных капиталовложений;

— необходимость создания комплекса транспортировки сырья для имплементации в хозяйственный оборот разведанных месторождений. В случае трубопроводного транспорта подобная система, учитывая территориальную удаленность арктических бассейнов от потребителей, сможет обеспечивать рентабельность прокачки нефти и газа лишь при их определенных экономически оправданных больших объемах; при этом по мере увеличения протяженности трубопровода увеличиваются и минимально целесообразные объемы прокачки. Формирование комплекса транспортировки продукции при освоении месторождений континентального шельфа является одной из наиболее технически сложных проблем, от решения которой во многом зависят перспективы освоения ресурсов акватории. Перечисленные особенности существенно повышают валовые издержки на освоение ресурсного потенциала и выдвигают жесткие требования к геолого-промышленным характеристикам открываемых месторождений [5].

— Промышленная значимость морских технически доступных ресурсов определяется посредством их экономи-

ческой оценки, на величину которой влияют следующие факторы:

— геолого-промысловые характеристики и параметры месторождений (объем запасов, глубина продуктивных горизонтов, начальные дебиты скважин, морская глубина);

— географико-экономические условия районов, где проводятся работы (ледовая обстановка акваторий, обустроенность региона и др.);

— уровень приемлемой для инвесторов нормы прибыли при освоении и разработке месторождений на шельфе (оценивается с учетом геологического и других рисков).

Согласно оценкам российских и зарубежных экспертов экономически эффективное освоение ресурсов континентального шельфа России будет целесообразно и начнется с крупных и гигантских месторождений нефти, газа и конденсата, промышленные запасы которых и их характеристики гарантируют инвестору не только компенсацию в приемлемые сроки значительных затрат на создание и развитие добычной и транспортной инфраструктур, но и получение прибыли.

Экспертные оценки привлекательности нефтегазовых месторождений с учетом определенных издержек и приемлемой для инвестора внутренней нормы рентабельности (15 %) свидетельствуют, что геолого-геофизические работы всех уровней начиная с регионального на рассмотренных акваториях должны быть ориентированы на освоение и разработку масштабных месторождений.

Возможности морской ресурсной базы России по добыче дают возможность организовать новые крупные нефтегазодобывающие центры. Для обеспечения крупных масштабов добычи необходимы создание специализированного технического оборудования, усиление геолого-разведочных работ с целью опережающего прироста запасов нефти и газа в масштабах, которые смогут гарантированно обеспечить полное возмещение затрат на обустройство месторождений, формирование промышленной и транспортной инфраструктур. Таким образом, суммарная величина издержек на реализацию региональных геолого-разведочных работ, которые обеспечат расширенное воспроизводство и аккумуляцию запасов, необходимых для устойчивого развития нефтегазового

комплекса страны после 2020 г., достигнут, по приближительным расчетам, 30,3 млрд. р. (в ценах 2003 г.) или около 1 млрд. долл. [3]

Осуществление поисковых и разведочных работ, промышленное сооружение и освоение месторождений, развитие промышленной и транспортной инфраструктур предполагается осуществлять за счет привлечения капиталовложений инвесторов, однако под неусыпным контролем со стороны государства.

Реализация предлагаемой стратегии изучения и освоения морского нефтегазового потенциала может оказать весьма существенный экономический эффект. Предполагаемый доход в федеральный бюджет от недропользования в виде разовых платежей оценивается величиной приблизительно 5,0 млрд. долл. Таким образом, за период до 2020 г. общий доход государства от реализации предлагаемой стратегии может достигнуть приблизительно 105,0 млрд. долл. [3]. В качестве косвенного дохода страны могут рассматривать инвестиции в развитие нефтегазодобывающей и транспортной инфраструктур, технологическое обеспечение и улучшение в связи с этим социально-экономических условий в приморских арктических и дальневосточных регионах (этому будет способствовать увеличение количества рабочих мест и соответственно уровня занятости населения).

Законодательство, регулирующее правовые отношения в области разведки, добычи и эксплуатации полезных ископаемых на акваториях, находящихся под юрисдикцией РФ, включает в себя как нормы федерального законодательства, так и международно-нормативные акты. Однако существует потребность совершенствования законодательства, регулирующего правоотношения в сфере геологического изучения, разведки и добычи природных ископаемых на континентальном шельфе.

Таким образом, формирование положительного инвестиционного климата в Арктическом регионе предполагает разработку антирисковой стратегии, как на государственном, так и на корпоративном уровне, включающей комплексный аналитический подход к управлению рисками. Реализация комплексных мер позволит использовать нефтегазовый потенциал Арктики для обеспечения перехода региона на путь устойчивого социально-экономического развития.

Литература:

1. Андреев, А. Ф., Зубарева В. Д., Саркисов А. С. Анализ рисков нефтегазовых проектов: Учебное пособие. — М.: Нефть и газ, РГУ нефти и газа им. И. М. Губкина, 2003. — 232 с., ил.
2. Зубарева В.Д., Саркисов А. С. Андреев А. Ф. Проектные риски в нефтегазовой промышленности: Учебное пособие. — М.: Нефть и газ, 2005. — 236 с., ил.
3. Коноплев, Р. В. Анализ и оценка инвестиционных проектов // Вестник МГТУ. — Мурманск: Издательство МГТУ, Том 9, №4, 2006. 0,33 п.л. (реферируемый журнал по перечню ВАК Минобрнауки России).
4. Коноплев, Р. В. Топливо-энергетический комплекс: вопросы инвестирования // Материалы Российской конференции аспирантов и студентов «Молодые исследователи — регионам». Вологда: Издательство ВГТУ, 2006. 0,29 п.л.
5. Экономика и управление, принципы оценки эффективности инвестиций в разработку нефтяных и газонефтяных месторождений — 2010. — №2. — с. 29–35.

Отечественный и международный опыт реализации проектов «интеллектуальных» месторождений

Демарчук Владислав Викторович, студент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Сегодня истощение запасов действующих и удаленность перспективных месторождений углеводородов заставляет нефтегазовые компании внедрять новые технологии для снижения себестоимости добычи нефти и повышения отдачи месторождений на всех этапах — от геологоразведочных работ до рекультивации земель.

Применение интеллектуальных технологий во всем мире стало стандартом разработки высокорентабельных месторождений на море и на суше, постепенно они проникают в сферу средне и малорентабельных месторождений.

Месторождения с фонтанирующими скважинами могут оставаться рентабельными и без компонентов SmartField («умное месторождение»), однако такие недра, скорее исключение, чем правило. В российских условиях, как и в большей части нефтедобывающих регионов планеты, без интеллектуальных технологий, действительно, не обойтись.

Использование интеллектуальных технологий позволяет достичь ключевых целей, стоящих перед нефтегазовыми компаниями. Внедрение «умных месторождений» необходимо в первую очередь для того, чтобы продуктивнее использовать растущий фонд скважин, сокращать эксплуатационные расходы, ускорять добычу и увеличивать её объемы.

Для максимально эффективного управления месторождением важно обеспечить контролируемость, прозрачность всех процессов. Интеллектуальные технологии позволяют решить эту задачу, поставив в режиме реального времени огромный объем данных от систем телеметрии. Анализ данных позволяет принимать оперативные и точные управленческие решения, обеспечивать эффективное планирование геолого-технических мероприятий и ремонтно-профилактического обслуживания оборудования. Немаловажно, что управление большим количеством скважин может быть организовано централизованно и дистанционно.

К принципиальным преимуществам «умных месторождений» относится возможность гибко подстраиваться под конкретные условия и обеспечивать в режиме реального времени корректировку действий на основе обратной связи. Кроме того, благодаря Smart Field можно очень точно моделировать различные события и сценарии. Виртуальная апробация позволяет избежать экспериментов с реальным объектом, экономя средства и предотвращая возможные аварийные ситуации. Помимо прочего, «умная» система обеспечивает прогноз состояния месторождения на краткосрочную перспективу.

Особое внимание в рамках концепции интеллектуального месторождения нужно уделять вопросам прогнозируемости в процессе эксплуатации и предотвращения

аварийных ситуаций, поскольку в нефтегазовой отрасли авария или простой в работе оборудования может обернуться серьезными финансовыми потерями.

Создание умного нефтегазового комплекса требует нового мышления и технологий, с тем, чтобы сделать добычу нефти и газа более эффективной, интегрированной и экологически ответственной. Умный нефтегазовый комплекс ориентирован на существенный рост производительности труда, сокращение трудовых, материальных ресурсов, снижение капитальных и эксплуатационных затрат, нивелирование техногенного воздействия на окружающую среду. Освоение новых нефтегазоносных провинций и областей на российском шельфе, в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке приводит к вовлечению в разработку труднодоступных ресурсов углеводородов, обладающих рядом особенностей (удаленность территории, дефицит энергетических и людских ресурсов, отсутствие транспортной и промышленной инфраструктуры, хрупкая экосистема).

Революционные изменения в нефтегазовой отрасли приводят к созданию центров управления поиска и разведки, бурения, разработки, эксплуатации, подготовки, транспорта, переработки и маркетинга нефти, газа и нефтепродуктов, работающих в режиме реального времени. В каждой крупной нефтегазовой компании количество центров управления разработкой в РРВ стремительно растет. В компании BP, например, их количество достигло 10 и они контролируют до 42 % всей добычи углеводородов.

Компания Honeywell имеет огромный опыт по реализации «под ключ» крупных проектов цифровых месторождений. Одно из недавних внедрений — проект контроля состояния добывающих скважин месторождения газа в Австралии. Оператор месторождения, компания Queensland Gas Company (QGC). В рамках первой фазы проекта компанией Honeywell будет автоматизировано свыше 1800 скважин, разбросанных по территории более чем 300 тыс. кв. км. Проект включает разработку проектной документации, программное обеспечение и оборудование (контроллеры RTU, беспроводные решения и др.) а так же внедрение и пуско-наладка проекта. В настоящее время все крупнейшие частные мировые нефтяные компании имеют подразделения, занимающиеся разработкой и внедрением концепции интеллектуального месторождения: «Умные месторождения» ("Smart Fields") компании Shell, «Месторождение будущего» ("Field of the Future") компании BP и "iFields" компании Chevron и др. Аналогичные подразделения имеют крупнейшие национальные нефтяные компании, включая Saudi Aramco,

Petrobras, Kuwait Oil Company и др. Нефтегазовая отрасль планирует инвестировать более \$1 млрд. в течение следующих 5 лет в создание интеллектуальных месторождений.

Опыт компании StatoilHydro Ставангер (Норвегия). Решения и схема комплексного освоения месторождений на примере действующих месторождений норвежского континентального шельфа: Tordis, Gulveig, Gullfaks South.

Месторождение Gullfaks было открыто в 1978 году, добыча на нем началась в 1986 году, для улучшения технико-экономических показателей в разработку были вовлечены месторождения-спутники: Tordis (1994), Gulveig (1998), Gullfaks South (1998).

Компания StatoilHydro, Ставангер (Норвегия) — крупнейшая компания в Норвегии, а также крупнейшая нефтяная компания на севере Европы. Компания является одним из крупнейших поставщиков сырой нефти на мировом рынке, а также самым крупным поставщиком природного газа на европейский рынок. Statoil обеспечивает около 60 % шельфовой добычи углеводородов Норвегии. Добыча ведется на месторождениях Glitne, Gullfaks, Heidrun, Huldra, Kristin, Kvitebjørn, Mikkel, Norne, Ormen Lange, Sleipner, Snorre, Snøhvit, Statfjord, Sygna, Tordis, Troll, Veslefrikk, Vigdis, Visund, Volve и Åsgard. Также добыча сырья ведется в таких странах как Алжир, Ангола, Азербайджан, Бразилия, Китай, Иран, Ливия, Нигерия, США и Венесуэла.

Компания Global Exploration Services, получившая мировое признание, предоставляет услуги по вопросам разведки, моделированию бассейнов нефти и газа по всему миру с опытом разведки более 100 бассейнов нефти во всем мире. Компания консультирует по вопросам:

разведки и оценки месторождений;

оказывает содействие в продвижении лицензионных раундов через начальные исследования и представления данных отчета;

осуществляет интерпретацию сейсмических данных, моделирование бассейнов и стратиграфических / био-стратиграфических исследований перспективных регионов.

Компания Global Exploration Services предлагает уникальный пакет моделирования бассейна (PresRo), который был признан нефтяной промышленности наилучшим пакетом в понимании углеводородный потенциала разведки в заданном регионе.

Компания Roxar/Emerson, Ставангер (Норвегия) — мировой лидер в трёхмерном геологическом моделировании, применении стохастических технологий моделирования месторождений, в области оперативного мониторинга добычи и в измерениях многофазных потоков. Компания предлагает интегрированные решения по управлению разработкой месторождений. Компания Roxar имеет богатый практический опыт и современные технологии анализа рисков, проектирования разработки месторождений, её оптимизации, а также перманентного

мониторинга работы скважин и высокоточных измерений многофазных потоков в режиме on-line.

На рынке присутствуют как отдельные компоненты для «умных месторождений», так и комплексные решения по их интеллектуализации, которые чаще всего предлагают крупные международные компании (Saudi Aramco, Petrobras, Kuwait Oil Company). Чаще всего они создаются на базе научно-исследовательских институтов (Ассоциацией Энергетических Исследований Кембриджа (Cambridge Energy Research Association — CERA) или при участии их сотрудников.

Eaton предлагает комплексные решения для нефтегазовой отрасли, в которые входят комплектующие и узлы для электроснабжения, гидравлические и фильтрующие системы для применения в различных условиях, но при этом соответствующие единому стандарту. Также в портфеле компании есть решения в области безопасности, в том числе, продукция серии Crouse-Hinds. Это сочетание систем, компонентов и сервисов, которые позволяют минимизировать риски и оптимизировать инвестиции в различных регионах. Кроме того, компания предлагает специализированные решения для морских нефтедобывающих платформ, в частности систему активной компенсации вертикальной качки.

Консолидированное предложение Schneider Electric и недавно приобретенной компании Invensys, включает системы моделирования, системы управления насосами различных типов (ШГН — штанговых глубинных, ЭЦН — электрических центробежных, винтовых), а также решения по системам телемеханики на основе проводных и беспроводных датчиков. Кроме того, представлены системы отображения и анализа данных для управления одной или несколькими скважинами и целым месторождением. Есть система для диспетчеризации энергопотребления на добывающей площадке. Все эти системы взаимосвязаны между собой и позволяют предлагать комплексные решения, как в плоскости обеспечения энергоснабжения, так и в плоскости автоматизации.

Практически все крупные российские компании, так или иначе, заявляли о своих планах внедрять интеллектуальные технологии, и некоторые из них уже успешно осваивают тему на практике, однако чаще всего речь идет о компонентах решений, а не о целостной системе.

В частности ОАО «Самотлорнефтегаз» (ранее актив «ТНК-ВР», ныне — одно из крупнейших добывающих предприятий НК «Роснефть») уже несколько лет развивает программу «Интеллектуальное месторождение». Другой пионер в области интеллектуальных технологий — ОАО «Татнефть», продолжающее активно инвестировать в развитие данного направления.

«Группа компаний «ЛУКОЙЛ» также имеет опыт в реализации отдельных элементов «интеллектуальных» систем, — это геолого-гидродинамическое моделирование, интеллектуальное заканчивание скважин, внедрение интеллектуальных станций управления скважинами».

Компания «Салым Петролеум Девелопмент» (СПД) — СП «Шелл» и «Газпром нефть» — первой в России обору­довала весь фонд скважин системами удаленного мони­торинга и управления «умные месторождения». Проект стартовал в 2008 г. На сегодняшний день компания обо­рудовала все нагнетательные и водозаборные скважины на Салымских месторождениях «умной» технологией по забору, закачке и подготовке воды. Любой сотрудник компании, имеющий доступ в домен системы «умных ме­сторождений», будучи на площадке месторождения или в офисе компании, может в реальном времени отслежи­вать и изменять параметры и уровни закачки и откачки из водяных резервуаров, а также параметры подачи нагнета­тельных насосов и давления.

Комплекс «умных» технологий позволяет удаленно вести мониторинг и наблюдение за работой ЭЦН, непре­рывно контролировать проведение замеров. Для оптими­зации работ по планированию нефтедобычи специальная программная технология установлена на системы водо­забора и закачки воды. Также данная система использу­ется для автоматизации процесса прогнозирования до­бычи и заводнения.

Разработанная в рамках проекта информационная си­стема помогает в режиме реального времени отслеживать отклонения в работе скважины с помощью цветовых инди­каторов. Если показатели той или иной скважины выходят за пределы установленного диапазона, оператору на элек­тронную почту моментально приходит автоматическое уве­домление. Одновременно с внедрением технологий «Умные месторождения» идет масштабная программа обучения ра­боте в этой системе производственных специалистов.

«В целом какого-то заметного отрыва российского рынка от мирового нет. Правда, наше нефтегазовое сооб­щество достаточно консервативно, и никто не хочет ста­вить эксперименты на своих объектах. В российских ком­паниях предпочитают сначала оценить зарубежный опыт, и только после этого принимают решение, пробовать ли у себя новую технологию.

Объективное отличие российских условий в том, что у нас не так хорошо развита инфраструктура, в том числе линии связи. В основной массе российские нефтегазодо­бывающие активы находятся далеко от крупных городов, к тому же на самих месторождениях скважины могут рас­полагаться на большом расстоянии друг от друга, а их надо увязывать в единую систему. В результате обеспечить связь на месторождении всегда становится задачей, ко­торая решается только с помощью серьезных инвестиций. К тому же в России многие частоты радиоканалов, ко­торые используются за рубежом, резервированы под раз­личные спецприменения. В результате для российского рынка приходится выпускать изделия с учетом данных ре­алий» [1].

Одна из основных тревог, посещающих сотрудников российских нефтегазодобывающих предприятий в отно­шении Smart Field, связана с тем, что система заберет у человека важные управляющие и контролирующие функции. Возникает вопрос: можно ли доверять автома­тике, не станет ли она причиной сбоев, аварий, а также массовых сокращений сотрудников? Более высокий уро­вень автоматизации способствует решению проблемы де­фицита квалифицированных кадров, а также снижает уро­вень травматизма. При этом функцию принятия важных решений у человека никто не отнимает.

Таким образом, рынок интеллектуальных систем для нефтегазодобывающих предприятий сегодня находится на начальной стадии своего развития. Возможно, в даль­нейшем будет происходить специализация компаний, поставляющих решения для интеллектуальных место­рождений, а, может быть, в тренде будет комплексный подход к обустройству. Эксперты сходятся во мнении, что второй вариант более вероятен.

«Безусловно, эволюция интеллектуальных техно­логий будет продолжаться. Уже сегодня можно встретить упоминания на Российских предприятиях о так называ­емых «умных месторождениях» второго и третьего поко­ления» [2].

Литература:

1. Муслимов, Р. Х., Мусин М. М., Мусин К. М. Опыт применения тепловых методов разработки на нефтяных ме­сторождениях Татарстана. — Казань: Новое Знание, 2011. — 226 с.
2. Смирнов, С. Л., Три вектора нефтяного сектора // Эксперт Казахстан. — 2012. — №45 (236).. — С.75.

Воздействие нефтедобычи на окружающую среду

Доньи Де Амудж Жоель Констан, аспирант
Российский университет дружбы народов

Эра углеводородов, несомненно, сыграла положительную роль в области промышленного развития и современного образа жизни, но стоимость прогресса оказывается, в настоящее время выше, чем ожидалось. Негативное влияние на уровень мировой добычи, транспортировки и потребления нефти для окружающей среды, социальных условий и здоровья населения, а также прав человека является предметом нашего анализа в этой статье.

Ключевые слова: воздействие нефтедобычи, социальных условий и здоровья населения, окружающую среду.

Нефтедобыча представляет собой подотрасль нефтяной промышленности, отрасль экономики, занимающаяся добычей природного полезного ископаемого — нефти [7]. Нефтедобыча это на самом деле сложный производственный процесс, включающий в себя геологоразведку, бурение скважин и их ремонт, очистку добытой нефти от воды, серы, парафина и многое другое. Нефтедобыча — сложный производственный процесс, включающий в себя геологоразведку, бурение скважин и их ремонт, очистку добытой нефти от воды, серы, парафина и многое другое. Нефтедобычей занимается нефтегазодобывающее управление — предприятие (или структурное подразделение предприятия) занимающееся добычей и перекачкой «сырой» нефти и газа до узла коммерческого учёта. В инфраструктуру НГДУ обычно входят ДНС (дожимные насосные станции), КНС (кустовые насосные станции), УПСВ (установка предварительного сброса воды), внутри промысловые трубопроводы (нефтепроводы). [5] К сожалению, любая деятельность человека приводит в той или иной мере к загрязнению окружающей среды и изменению экологической обстановки в районе его деятельности. И деятельность по обеспечению цивилизации энергией здесь не исключение. Добыча нефти, ее транспортировка, переработка и использование, принося несомненную пользу человечеству, также не обходится без серьезных экологических последствий. Сегодня изменение климата признано, как катастрофа, как для окружающей среды, общественного здравоохранения на глобальном уровне, даже если производители нефти оспаривают роль нефти в потеплении климата. Добыча нефти также оказывает огромное влияние на социальном уровне. В некоторых случаях, нефтяные компании заключают партнерские отношения с армией или полицией, с драматическими последствиями для прав человека. Бурение обычно меняют социальную структуру общества. Разведки и добычи нефти, представляют собой процесс, который мобилизует значительные технические ресурсы и создает, в целом, мало рабочих мест для неквалифицированных рабочих. Когда нефть начинает быть выдержка, цены на местные товары и услуги, стремительно растут. Мужчины, которые получают работу на буровых установках, бросают работу и их традиционный образ жизни.

Коренные народы окончательно разрывается. Нефть является ресурсом, который может принести финансовые выгоды для местных общин, если она управляется в прозрачной и справедливой основе, но эти преимущества могут и должны быть изучены в контексте потенциальных социальных и экологических последствий для этих общин [6]. Экологические последствия значительны на протяжении всего процесса разработки нефти. Каждый шаг процесса (разведка, бурение и на шельфе, переработки, трубопроводов и других видов транспорта) представляют серьезную опасность для экологии и здоровья населения. Деятельность по добыче и транспортировке нефти приводит и к другим значительным экологическим последствиям. Особенно опасны экологические катастрофы на море. Поскольку нефть легче воды, она растекается по воде тонкой пленкой на значительную площадь. Разливы нефти сопровождаются массовой гибелью морских млекопитающих, птиц, рептилий. Наносится ущерб рыбному промыслу. Залитые нефтью пляжи отпугивают туристов и наносят вред прибрежной экосистеме, часто непоправимый.

Аварии танкеров на море происходят с самого начала их использования. Одна из крупнейших аварий, получившая громкий резонанс, произошла с нефтяным танкером Эксон Вальдез (Exxon Valdez) в 1989 году. Танкер компании Эксон должен был перевезти нефть с Аляски в Калифорнию, но неожиданно у берегов Аляски сел на мель, налетев на риф Блай. В результате в море вылилось 260 тысяч баррелей нефти. Хотя объемы разлившейся нефти в этой катастрофе были не самыми крупными в череде других морских аварий, но урон, который разлившаяся нефть принесла природной экосистеме Аляски, был признан самым катастрофическим для своего времени. Эта авария долгое время оставалась наиболее разрушительной для экологии катастрофой, которая когда-либо происходила на море. Но прошел 21 год и другая катастрофа затмила собой аварию танкера Эксон Вальдез. Только на этот раз авария произошла не с танкером.

Аварии на море происходят не только при транспортировке нефти. Морские платформы, с которых производится бурение скважин и добыча нефти на морском шельфе, также становятся причиной катастрофических

разливов нефти. Самая крупная нефтяная техногенная катастрофа на море произошла в 2010 году. Взрыв, произошедший на нефтяной платформе Дипуотер Хорайзон (Deerwater Horizon), привел к крупнейшему разливу нефти на море в истории нефтедобычи. авария (взрыв и пожар), произошедшая 20 апреля 2010 года в 80 километрах от побережья штата Луизиана в Мексиканском заливе на нефтяной платформе Deerwater Horizon на месторождении Макондо. Последовавший после аварии разлив нефти стал крупнейшим в истории США и превратил аварию в одну из крупнейших техногенных катастроф по негативному влиянию на экологическую обстановку. В момент взрыва на платформе Deerwater Horizon погибло 11 человек и пострадало 17 из 126 человек, находившихся на платформе [1]. В конце июня 2010 года появились сообщения о гибели ещё 2 человек при ликвидации последствий катастрофы [3]. Через повреждения труб скважины на глубине 1500 метров в Мексиканский залив за 152 дня вылилось около 5 миллионов баррелей нефти, нефтяное пятно достигло площади 75 тысяч квадратных километров. По некоторым оценкам за время прошедшее с начала аварии в Мексиканский залив вытекло около 5

миллионов баррелей нефти (более 670 тысяч тонн). Нефтяное пятно, образовавшееся в результате разлива, достигло площади 75 тысяч квадратных километров. Экологические последствия значительны на протяжении всего процесса разработки нефти. Каждый шаг процесса (разведка, бурение и на шельфе, переработки, трубопроводов и других видов транспорта) представляют серьезную опасность для экологии и здоровья населения.

В итоге важно отметить, что Потребление нефти и природного газа также оказывает влияние очень значительное влияние на окружающую среду и здоровье населения, как на местном уровне, и на глобальном уровне. Одним из основных продуктов из нефти — бензин, топливо для автомобиля, который выдает множество загрязнителей в атмосфере вредных. Это потребление приводит к серьезным последствиям на глобальном уровне, в виде изменения климата называют глобальное потепление планеты. Учитывая масштабы их последствий, развитие проектов добычи и транспорта нефти могут быть весьма спорными. Деятельности, технологии также могут оказать негативное влияние на социальную структуру общины.

Литература:

1. Авария на нефтяной платформе «Дипуотер хорайзн» в Мексиканском заливе (рус.). 2012.
2. Вторжение в природную среду. Оценка воздействия (основные положения и методы)/ Под ред. Ретеюма А. Ю. // 2013.
3. Нефть больше не утекает. Интерфакс 2012.
4. Оценка воздействия на окружающую среду и экологическая экспертиза, Санкт-Петербург, 2013.
5. Peter Lehner, Bob Deans In Deep Water: The Anatomy of a Disaster, the Fate of the Gulf, and How to End Our Oil Addiction. 2013.
6. E. Tzimas, (2012). «Enhanced Oil Recovery using Carbon Dioxide in the European Energy System» (European Commission Joint Research Center).
7. <http://vseonefti.ru/>

Основные тенденции и перспективы развития фармацевтического рынка Российской Федерации

Евстратов Александр Владимирович, кандидат экономических наук, доцент;
Рябова Галина Александровна, магистрант
Волгоградский государственный технический университет

В статье рассмотрены основные тенденции развития фармацевтического рынка Российской Федерации. Уделено внимание проблемным аспектам развития компаний на фармацевтическом рынке. Определены основные направления решения существующих проблем.

Ключевые слова: фармацевтический рынок, производство, сравнительные показатели, перспективы развития фармацевтического рынка.

Фармацевтический рынок по темпам среднегодового роста является одним из наиболее динамично развивающихся рынков в современной экономике. На сегодня

шний день многие ведущие компании планируют к запуску заводы по производству лекарственных средств на территории Российской Федерации. Динамичное раз-

витие фармацевтического рынка определяется его жизненным приоритетом, так как человечество с самого начала своего существования нуждается в постоянном потреблении лекарственных средств и изделий медицинского назначения, чтобы поддерживать свое здоровье на необходимом для полноценной жизни уровне [3, с. 138].

Фармацевтический рынок является сферой обращения лекарственных средств и изделий медицинского назначения (ЛС и ИМН), существование которой связано с нуждой потребителя в поддержании своего здоровья и потребностью приобрести конкретный товар [7, с.135]. Фармацевтический рынок как развивающаяся экономическая система взаимодействия его основных субъектов производства и потребления удовлетворяет потребности населения в выздоровлении и поддержании здоровья и распределяет ЛС и ИМН на основе механизма рыночной конкуренции с учетом специфической особенности фармацевтического рынка — его социальной значимости [4, с.40]. Современный фармацевтический рынок России является одним из крупнейших рынков в мире, занимая 7-е место по объему продаж в абсолютном выражении, а значительную часть продаж обеспечивает продукция зарубежных производителей [9, с.32]. Это обстоятельство влияет на формирование определенной структуры каналов распределения товара. Импорт лекарственных средств на фармацевтическом рынке Российской Федерации осуществляют представительства иностранных компаний и дистрибьюторы. Поставки лекарственных средств и изделий медицинского назначения на российский фармацевтический рынок осуществляют около 1200 компаний более чем из 60 стран мира. Однако для российского фармацевтического рынка существует ряд характерных особенностей, которые могут негативно отраз-

иться на положительной динамике его развития. В связи с этим актуальным является анализ состояния фармацевтического рынка России с целью дальнейшего определения тенденций и перспектив его развития.

По данным информационного web-журнала «Клиническая фармация» в течение последних 10 лет отмечается неуклонный рост объема фармацевтического рынка России в стоимостном выражении, который в 2013 году составил в 15,4 млрд. долларов США.

Как справедливо отмечает Грачева А. В. и Пушкарев О. Н. на фармацевтическом рынке Российской Федерации «фундаментальные проблемы заключались в том, что фактически отсутствовали научная школа разработки новых лекарственных средств мирового уровня, технология доведения таких разработок до производства, производственные мощности, соответствующие современным требованиям» [2, с.38]. Социальная значимость фармацевтического рынка описывается многими исследователями, например Халатян С. Г. утверждает, что «в современных социально-экономических условиях фармацевтическая отрасль является наиболее важной из отраслей и определяющей в успешной реализации национальных проектов и модернизации экономики» [18, с.150]. Помимо переходных факторов, на формирование структуры фармацевтического рынка Российской Федерации влияют также изменения инфраструктуры в сфере здравоохранения, а также расширение предпринимательства в практике медицинской деятельности [20, с. 414].

Импортная продукция в стоимостном выражении занимает 3/4 фармацевтического рынка Российской Федерации. Показатели 2012 года свидетельствуют, что импортные препараты занимают уже 73 % фармацевтического рынка [10, с.27]. Более того, по некоторым данным,



Рис. 1. Объем фармацевтического рынка Российской Федерации (млрд рублей)



Рис. 2. Соотношение рецептурных и безрецептурных ЛС (в стоимостном выражении) на фармацевтическом рынке Российской Федерации

на сегодняшний день до 3/4 российского производства ГЛС использует в своем производстве субстанции, произведенные за границей.

Соотношение рецептурных и безрецептурных лекарственных средств на фармацевтическом рынке Российской Федерации до недавних пор свидетельствовало о недостаточном внимании со стороны государственных органов управления ответственных за сферу здравоохранения — в плане контроля ситуации, а со стороны аптечных учреждений — попустительского отношения, которое проявлялось в том, что многие рецептурные лекарственные средства отпускались без рецепта врачей (например, вплоть до 2011 года в любой аптеке потребитель мог приобрести рецептурный антибиотик без рецепта врача). Необходимо отметить, что на фармацевтическом рынке Российской Федерации наблюдается тенденция к увеличению доли безрецептурных лекарственных средств и уменьшению доли рецептурных лекарственных средств [5, с.26]. На рис. 2 представлена динамика соотношения рецептурных и безрецептурных ЛС на фармацевтическом рынке Российской Федерации.

После утверждения стратегии развития фармацевтической промышленности Российской Федерации на период до 2020 года в различных субъектах Российской Федерации стали активно формироваться фармацевтические кластеры, которые представляют собой «группу компаний разработчиков, производителей, поставщиков оборудования, научно-исследовательских центров, ВУЗов, технопарков, бизнес-инкубаторов и других компаний, которые работают в смежных сферах деятельности и способны усилить конкурентные преимущества кластера в целом» [17, с. 52].

Помимо этого, развитие региональных фармацевтических кластеров в Российской Федерации вписывается в рамки стратегии развития фармацевтической промышленности Российской Федерации до 2020 года. По мнению Горлова В. В. «для создания инфраструктуры кластера необходимы значительные государственные долгосрочные инвестиции, позволяющие обеспечить увеличение числа рабочих мест, коммунальных, налоговых платежей» [1, с. 24].

Помимо того, что на фармацевтическом рынке спрос на лекарственные средства формируется медицинскими работниками, необходимо отметить влияние фактора сезонности спроса. При прогнозировании спроса на лекарственные средства и изделия медицинского назначения необходимо учитывать фактор сезонности, например, в результате изучения продаж лекарственных средств, Степановым А. С. были выявлены коэффициенты сезонности для некоторых групп ЛС и ИМН и сделано предположение о возможности использования коэффициентов корреляции годовых циклов как показателей, отражающих степень сезонности товарной позиции [14, с. 32].

По мнению Пушкарева О. Н. на фармацевтическом рынке Российской Федерации «наиболее распространенным является канал сбыта 2-го уровня: производитель — оптовый посредник (дистрибьютор) — аптека — покупатель», что свидетельствует о еще незавершившемся процессе формирования структуры каналов распределения на фармацевтическом рынке [10, с. 98].

Фармацевтический рынок Российской Федерации опирается на высокоразвитую специализированную аптечную сеть, в значительной мере сложившуюся еще в

80-х годах прошлого века. Во времена существования Советского Союза была создана основная масса действующих в настоящее время аптек. До кризиса 2008 года аптечный бизнес развивался очень эффективно, демонстрируя быстрые темпы роста, аккумулируя на себе внимание со стороны всех участников рынка [12, с.64]. Формирование и развитие аптечных сетей на фармацевтическом рынке Российской Федерации связано с проявлением тенденций к концентрации аптечного сектора. По сравнению с началом 2000 годов уровень концентрации повысился, но спада общего количества не произошло, что свидетельствует об оптимизации структуры рынка. Причем эта тенденция наблюдается и на региональном уровне [16, с. 20].

В результате анализа фармацевтического рынка Российской Федерации было выявлено, что количество лекарственных средств с момента формирования фармацевтического рынка Российской Федерации увеличилось более чем в 10 раз. Указанная кратность увеличения количества лекарственных средств на фармацевтическом рынке Российской Федерации, также подтверждается исследованиями Шиловой Е. В., которая констатирует, что «ассортимент зарегистрированных в России лекарственных средств, увеличился, практически в 10 раз, по сравнению с периодом начала рыночных реформ. В то же время, ассортиментное многообразие осложняет классификацию лекарственных средств и детерминирует возникновение проблем как на уровне управления товарными запасами отдельных предприятий, так и проблем лекарственного обеспечения в целом» [19, с. 75].

Несмотря на то, что количество лекарственных средств возрастает, существуют проблемы для становления и развития отечественных компаний на фармацевтическом рынке Российской Федерации:

- существуют условия для проявления жесткой конкуренции на рынке;

- происходит ухудшение экономического состояния и снижение финансового состояния отечественных производителей, вызванное замедленным переходом на стандарты GMP;

- административный барьер для входа на рынок лекарственных средств. При внесении изменений в нормативную документацию ЛС после регистрации цены необходимо предоставлять полный комплект документов;

- продолжительный процесс регистрации ЛС, в связи с Федеральным законом «Об обращении лекарственных средств», согласно которому отсутствует обратная связь между экспертной организацией и фармацевтической компанией;

- несовершенство налогового стимулирования отрасли и необходимость унификации законодательства в рамках норм ВТО [13, с.32].

- В настоящее время в Российской Федерации проводится работа по устранению конкурентного неравенства между отечественными и зарубежными фармацевтическими производителями, которая предполагает:

- внедрение обязательных требований к правилам производства ЛС, гармонизированных с международными;

- разработку и реализацию механизма прямых компенсаций затрат фармацевтическим предприятиям, перешедшим на правила GMP;

- развитие государственных программ РФ в области лекарственного обеспечения;

Одним из примеров постоянного совершенствования законодательства Российской Федерации в области обращения ЛС является разработка и принятие Федерального закона «Об обращении лекарственных средств» от 12 апреля 2010 г. №61 [15]. В этом законе с целью поддержки отечественных предприятий-производителей «выравнены» требования к отечественным и зарубежным фармацевтическим производителям в части порядка экспертизы качества, эффективности и безопасности лекарственных препаратов.

По мнению экспертов, для совершенствования деятельности фармацевтического рынка Российской Федерации необходимо провести организационные мероприятия по доведению информации о нормативно-правовом регулировании деятельности на рынке, и по его совершенствованию, которая включает:

- разработку порядка поведения субъектов предпринимательства на рынке;

- определение источников и механизмов регулирования на фармацевтическом рынке;

- утверждение новых перечней фармацевтических организаций и должностей;

- унификацию требований к ведению отчетности фармацевтическими организациями разных форм собственности.

Также можно предложить следующие рекомендации по совершенствованию регулирования фармацевтического бизнеса в Российской Федерации:

- усиление контроля в фармацевтическом бизнесе (создание экспертного совета);

- создание единого информационного центра по фармацевтическому рынку;

- создание самостоятельно регулируемых организаций на фармацевтическом рынке;

- создание нового единого общественно-предпринимательского технического регламента, комплексно регулирующего фармацевтическую деятельность в Российской Федерации.

Таким образом, государство должно стать инициатором формирования национальной стратегии фармацевтического бизнеса, а результатами его деятельности — упорядочение норм и правил социального и экономического поведения на фармацевтическом рынке.

Перспектива развития фармацевтического рынка непосредственно связана с нуждой потребителя быть здоровым, что в свою очередь выражается в удовлетворении потребности в лекарственных средствах и изделиях медицинского назначения. Высокая социальная приоритетность рынка фармацевтической продукции сочетается

с низкой эластичностью спроса, что позволяет относить фармацевтический рынок в категорию социально-значимых рынков [6, с.39]. Специфика формирования современного фармацевтического рынка Российской Федерации заключается в сочетании рыночного механизма и государственного регулирования с учетом социальной значимости данного рынка.

Таким образом, в 2013 году необходимо отметить рост цен на лекарственные средства, а также снижение объемов продаж лекарственных средств низкого ценового сегмента и увеличение объемов продаж высокого ценового сегмента. Увеличение объемов фармацевтического рынка Российской Федерации в течение 2013 года, по мнению авторов статьи, связано, как с государственными мерами, направленными на обеспечение доступности социально-значимых товаров (посредством сдерживания цен), так и сравнительно стабильной макроэкономической ситуацией в стране.

Кроме того, необходимо выделить основные тенденции развития фармацевтического рынка Российской Федерации:

1. Сокращение численности дистрибьюторов и переход к большей концентрации участников рынка, вслед-

ствие диверсификации бизнеса и построении цепочек вертикальной интеграции (организация собственного производства и приобретение собственных аптечных сетей).

2. Увеличение численности аптечных учреждений и аптечных сетей с одновременным увеличением уровня концентрации участников розничного рынка;

3. Увеличение доли (в стоимостном выражении) лекарственных средств иностранного производства и сокращение доли отечественного производства.

Следует отметить, что дальнейшее прогнозируемое увеличение среднегодовых темпов роста фармацевтического рынка Российской Федерации ведет к возрастанию конкурентного давления со стороны зарубежных производителей, которое в долгосрочной перспективе российские предприятия могут не выдержать. Тем не менее, следует отметить, что фармацевтический рынок Российской Федерации имеет огромный потенциал для дальнейшего увеличения темпов роста (наряду с увеличением выручки от реализации, прибыли и прироста стоимости капитала компаний), и при сохранении выявленных авторами статьи тенденций этот потенциал с большой вероятностью может быть реализован.

Литература:

1. Горлов, В. В. Состояние фармацевтического рынка России и показатели эффективности производственной деятельности фармацевтических организаций // Финансовая аналитика: проблемы и решения / В. В. Горлов. — № 7 (145). — 2013. С. — 22–27.
2. Грачева, А. В. Трансформации структуры отечественного рынка лекарственных средств // Вестник экономики, права и социологии / А. В. Грачева, О. Н. Пушкарев. — № 1. — 2013. С. — 36–41.
3. Евстратов, А. В. Слияния и поглощения компаний на мировом фармацевтическом рынке / Евстратов А. В. // Известия ВолгГТУ. — Волгоград, 2010. — № 13. — с. 135–138.
4. Евстратов, А. В. Основные тенденции слияний и поглощений на фармацевтическом рынке / Евстратов А. В. // Вестник филиала ВЗФЭИ в г. Волгограде. — 2010. — № 7. — с. 38–40.
5. Евстратов, А. В. Формирование и развитие фармацевтического рынка Российской Федерации / А. В. Евстратов // Известия ВолгГТУ. — 2006. — т. 5. — с. 24–28.
6. Евстратов, А. В. Конкурентоспособность отечественных производителей в сегменте противоаллергических препаратов на фармацевтическом рынке Российской Федерации / Евстратов А. В., Бережнова А. И. // Известия ВолгГТУ. — Волгоград, 2012. — № 16 (103). — с. 35–39.
7. Евстратов, А. В. Региональная специфика формирования фармацевтических кластеров в современной России / Евстратов А. В. // Известия ВолгГТУ. — Волгоград, 2011. — № 4. — с. 210–215.
8. Мартынюк, О. В. Особенности развития дистрибуции на фармацевтическом рынке Российской Федерации / О. В. Мартынюк, А. В. Евстратов // Международный научно-исследовательский журнал. — 2014. — № 5–2 (24). — с. 32–35.
9. Импорт лекарственных средств в Россию по итогам 2013 года [Электронный ресурс] // Фармацевтический вестник. — Режим доступа: <http://www.pharmvestnik.ru/publs/analitika/55250080255791.html> (дата обращения: 30.03.2014)
10. Пушкарев, О. Н. Некоторые особенности комплекса продвижения фармацевтической продукции на рынке России // Вестник экономики, права и социологии / О. Н. Пушкарев, А. В. Грачева. — № 4. — 2011. С. — 97–101.
11. Рябова, Г. А. Регулирование деятельности отечественных и зарубежных компаний на фармацевтическом рынке в РФ / Г. А. Рябова, А. В. Евстратов // Международный научно-исследовательский журнал. 2014. — с. 64–65.
12. Рябова, Г. А. Анализ фармацевтического рынка Российской Федерации / Рябова Г. А., Евстратов А. В. // Международный научно-исследовательский журнала. — 2014. — № 5 (часть 2). — с. 47–49.
13. Степанов, А. С. Прогнозирование фармацевтических продаж: сезонный аспект // Новая аптека / А. С. Степанов, М. В. Щекин, А. А. Сапожников. — 2006. — № 2. — с. 31–35.

14. Тюренков, И. Н. Товаропроводящая система волгоградского фармацевтического рынка / И. Н. Тюренков, А. В. Евстратов // Новая Аптека. — 2003. — №5. — с. 18–22.
15. Федеральный закон от 12 апреля 2010 года №61-ФЗ «Об обращении лекарственных средств». [Электронный ресурс] — СПС «Консультант плюс», 2014 (дата обращения: 11.10.2014).
16. Халатян, С. Г. К вопросу об управлении цепями поставок в фармацевтической отрасли России // Вестник института дружбы народов Кавказа / С. Г. Халатян. — №1 (21). — 2012. С. — 148–152.
17. Шаховская, Л. С. Формирование региональных фармацевтических кластеров в современной России / Л. С. Шаховская, А. В. Евстратов, О. С. Пескова // Вестник РУДН. — 2011. — №2. — с. 49–56.
18. Шаховская, Л. С. Фармацевтический рынок в Волгоградской области: проблемы формирования и перспективы развития / Л. С. Шаховская, А. В. Евстратов // Экономика развития региона: проблемы, поиски, перспективы. Вып.7. Том 1. — Волгоград: ВолГУ, 2006. — с. 414–426.
19. Шилова, Е. В. Анализ рынка российских фармацевтических предприятий-производителей лекарственных препаратов на основе матричного подхода / Е. В. Шилова // Менеджмент в России и за рубежом. — №5. — 2010. С. 73–78.

Виды и этапы сделок по слиянию и поглощению компаний

Зеленский Станислав Юрьевич, магистр;
Комарова Татьяна Витальевна, магистр, старший преподаватель
Российский университет дружбы народов (г. Москва)

В наши дни тема транснациональных корпораций является как никогда актуальной, потому что именно они являются «тяжеловесами», которые не только влияют на развитие мировой экономики, но и выбирают направление ее развития. Существенную значимость транснациональным корпорациям придает следующий неоспоримый факт того, что эти компании производят 65–75 % мирового ВВП. В основе данного успеха лежит множество факторов: уникальность продукции, наличие ресурсов и их количество, наличие грамотного управленческого звена компании и многое другое. Но необходимо выделить один наиболее важный фактор, такой как стратегия компании, потому что именно с ее помощью компания формирует свой дальнейший путь развития, обозначая на этом пути цели, которые будут служить ориентиром выполнения данной стратегии. За то время, которое существуют ТНК появилось множество различных стратегий развития компаний, в основе которых лежат такие базовые (эталонные) стратегии, как стратегия концентрированного роста, диверсифицированного роста, интегрированного роста, стратегия сокращения, а также стратегия слияния и поглощения. В последние десятилетия стратегия слияния и поглощения получила наибольшую популярность. Каждый год можно наблюдать за фактом увеличения числа сделок по слиянию и поглощению. Сделки по слияниям и поглощениям оказывают глобальное воздействие на мировую экономику и на экономику отдельных стран. Укрупнение бизнеса делает его более влиятельным, менее подвластным регулированию и контролю не только со стороны национальных правительств, но и со стороны международных экономических организаций.

Можно отметить ряд причин увеличения числа слияний и поглощений среди компаний:

— Во-первых, в условиях перехода к информационному обществу и усилению международной конкуренции слияния и поглощения являются самым быстрым и дешевым способом установления присутствия ТНК на важнейших мировых рынках и дают им доступ к всевозможным ресурсам.

— Во-вторых, в условиях глобализации разворачивается борьба за размер корпораций, который становится важнейшим параметром ее деятельности. Крупные компании в настоящий момент имеют мощную финансовую, управленческую и производственную структуру, что делает их экономически устойчивыми и независимыми от состояния дел в отдельно взятой стране, секторе экономики или регионе. [1]

— В-третьих, только крупные фирмы имеют большие возможности привлечь достаточное количество производственных и финансовых ресурсов для осуществления необходимых НИОКР и удержания технологического лидерства, что является в настоящее время важнейшим конкурентным преимуществом. К этому следует добавить желание ТНК максимизировать свою долю на рынке и соответственно увеличить прибыльность операций, а также расчет на увеличение краткосрочной капитализации компании, что зачастую сопровождается сделками по слияниям и поглощениям.

В зависимости от характера интеграции компаний целесообразно выделять следующие виды [2]:

1. Вертикальные слияния — слияние компаний, ведущих свою деятельность в разных отраслях, но связанных технологическим процессом производства продукции. Например, слияние горнодобывающих, металлургических и машиностроительных;

2. Горизонтальные слияния — вид объединения, при котором компаний функционируют в одной и той же отрасли, производят смежную продукцию и осуществляющие одни и те же этапы производства;

3. Конгломератные слияния — слияние компаний различных отраслей, деятельность которых не имеет друг к другу никакого отношения, без наличия производственной общности.

4. Родовые слияния — объединение компаний, выпускающих взаимосвязанные товары. Например, компания, производящая мобильные телефоны, объединяется с компанией, производящей фотокамеры для телефонов.

В зависимости от национальной принадлежности объединяемых компаний можно выделить два вида слияния компаний:

Национальные слияния — слияние компаний, которые ведут свой бизнес на территории одной страны;

Транснациональные слияния — слияния компаний, ведущих свою деятельность на территории разных стран.

В зависимости от отношения управленческого персонала компаний к сделке по слиянию или поглощению компании можно выделить: [6]

Дружественные слияния — компания-покупатель делает тендерное предложение о покупке 95–100 % акций менеджменту приобретаемой компании.

Враждебные слияния — слияния и поглощения, при которых руководство компании несогласно с готовящейся сделкой и осуществляет ряд контрмер. Компания-покупатель делает тендерное предложение непосредственно акционерам приобретаемой компании (минуя менеджмент) либо скупает крупные пакеты акций на вторичном рынке.

Процесс слияния и поглощения может быть разделен на несколько этапов: [8]

Этап 1. Первый шаг заключается в том, чтобы оценить собственную ситуацию и определить должна ли быть реализована сделка по слиянию или поглощению. Если компания ожидает, что в будущем будет существовать много препятствий для развития и речь идет о сохранении ключевых компетенций: доли рынка, рентабельности и других ключевых факторов, в таком случае сделка по слиянию и поглощению может быть полезна.

Следующее, что необходимо сделать, это оценить компанию. Если компания недооценена, в таком случае она может стать целью слияния или поглощения. Таким образом, на первом этапе необходимо ответить на следующие два вопроса: 1. Верно ли оценена компания? 2. По-

может ли сделка по слиянию и поглощению улучшить стоимость компании?

Этап 2. Второй этап процесса слияния и поглощения включает в себя поиск возможных кандидатов для сделки. Компании-цели должны соответствовать ряду стратегических критериев компании, которая собирается ее поглотить. Например, драйверы продуктивности работы должны подходить приобретающей компании. Совместимость должна оцениваться по целому ряду критериев — относительный размер компании, вид бизнеса, структура капитала, сильные и слабые стороны, ключевые компетенции, рынки и др.

Этап 3. Третий этап связан с более детальным анализом компании-цели. Здесь необходимо убедиться, что компания-цель, действительно, подходит по всем параметрам компании, собирающейся производить сделку по слиянию или поглощению. Третий этап включает в себя тщательный анализ компании-цели, а именно: анализ различных операций, стратегии, финансовых показателей.

Главная цель данного третьего этапа это выявление того, каким образом и в каких направлениях может быть достигнут эффект синергии в результате сделки слияния или поглощения.

Источник: Matt H. Evans Excellence in Financial Management Course 7: Mergers & Acquisitions. — 2011. Vol. 3, №58.

Этап 4. Когда компания-покупатель обладает подробной информацией о компании-цели, необходимо начинать процесс переговоров по поводу сделки.

Наиболее распространенный подход к приобретению другой компании является заключения соглашения по сделке путем переговоров. Такого рода сделка называется «медвежьим объятием» и является наиболее предпочтительным для обеих сторон. В случае если возникает сопротивление к сделке со стороны компании-цели, то компания-покупатель начинает частичное поглощение активов компании-цели, что таким образом служит точной опорой для дальнейших действий по поглощению для компании-покупателя.

Этап 5. Если сделка проходит успешно, то обе компании объявляют соглашение о слиянии или поглощении двух компаний. Данной соглашением подводит к последнему пятому этапу — процессу интеграции двух компаний. Каждая компания отличается от другой своей организационной культурой, информационными системами, стратегиями, в результате, интеграция двух компаний становится наиболее трудным этапом этой серьезной сделки.

Таблица 1. Подсчет стоимость консолидированной компании

Стоимость компании-покупателя	300 млн. долл.
Стоимость компании-цели	50 млн. долл.
Эффект синергии	20 млн. долл.
Затраты в процессе сделки слияния или поглощения	(2 млн. долл.)
Стоимость консолидированной компании	368 млн. долл.

Теперь когда две компании, несмотря на эти различия, должны быть интегрированы так, чтобы работа консолидированной компании была эффективной.

Процесс интеграции может проходить на трех уровнях: [3]

1. Полная интеграция. Все функции (продажи, маркетинг, финансы и др.) будут объединены в одной новой компании. Это позволяет консолидированной компании использовать наилучшую практику двух компаний.

2. Частичная интеграция. Некоторые ключевые функции будут объединены в новой компании. Но стратегические решения будут сконцентрированы в одной компании,

тем не менее, оперативные решения будут приниматься автономно.

3. Минимальная интеграция. Для устранения повторяющихся функций, некоторые департаменты будут объединены в один, также возможно и сокращение одинаковых должностей. Стратегические и оперативные решения остаются децентрализованными и автономными.

В заключение необходимо сказать, что сделки по слиянию и поглощению играют значительную роль в развитии компании, они помогают добиться повышения экономических показателей за счет эффекта масштаба, синергии, а также аккумуляции профессиональных сотрудников.

Литература:

1. Баккер, Г., Хелминк Д. Как успешно объединить две компании. — М.: Гревцов Паблицер, 2010.
2. Гончаренко, Е. О. Бизнес-курс. МВА. Слияния и поглощения. — ИДДК, 2006.
3. Ендовицкий, Д. А., Соболева В. Е. Экономический анализ слияний/поглощений компаний. — М.: КноРус, 2010.
4. Игнатишин, Ю. В. Слияния и поглощения: стратегия, тактика, финансы. — СПб.: Питер, 2009.
5. Радыгин, А. В. Слияния и поглощения в корпоративном секторе // Вопросы экономики. — 2002. — № 12.
6. Соколов, М. А. Слияния и поглощения как механизм стратегического развития компании // Экономика и управление. — 2011. — № 6.
7. Соловьева, Т. Р. Практика слияния и поглощения на белорусском рынке // Слияния и поглощения. — 2007. — № 03.
8. Matt, H. Evans Excellence in Financial Management Course 7: Mergers & Acquisitions. — 2011. Vol. 3, № 58.

Проблема асимметрии информации на рынке страхования

Кiryushkina Анна Николаевна, студент;

Medvedeva Ольга Евгеньевна, кандидат экономических наук, доцент
Тольяттинский государственный университет (Самарская обл.)

В статье проведено исследование современного состояния рынка страхования. Авторами рассмотрена проблема асимметрия информации на рынке страхования и возможные пути её решения. Обоснована необходимость решения проблемы и обоснованы предложенные положения.

Ключевые слова: страхование, асимметричность информации, страховой случай, риск, анкета страхования, страховщик, страхователь, застрахованное лицо.

The problem of information asymmetries in the insurance market

Kiryushkina A.N student;

Medvedeva O. E., candidate of economic sciences, associate professor
Togliatti State University

Research of a current state of the insurance market is conducted in article. Authors consider of consider the problem of information asymmetry in the insurance market and ways of their decision. The necessity to solve the problem and justify the proposed provisions.

Keywords: insurance, asymmetric information, insured event, risk, security profile, insurant, insurer, insured person.

Рынок страхования — является одним из основных элементов экономики развитых стран. Его развитие в 2013 году в РФ сохранило свои высокие темпы.

В частности, об этом свидетельствуют данные по 17 ведущим компаниям, являющимися членами АСЖ и ВСС и суммарно представляющим более 80 % рынка стра-

хования жизни в России. Сборы этих компаний выросли на 62,9 %, в том числе по страхованию жизни — на 55,2 % [1]. В 2014 же году ожидается снижение темпов прироста премий российских страховщиков учетом замедления роста экономики страны и падение объемов розничного кредитования на 10 %. В связи с этим важно минимизировать возможные риски и устранять проблемы, возникающие на страховых рынках. Одной из таких проблем и является асимметричность информации.

Итак, асимметрия информации — это разная осведомленность агентов рынка об условиях сделки и намерениях друг друга [2].

На рынке страхования агентами являются страховщик и страхователь или застрахованное лицо и роль базы для заключения договора между ними играет неопределенность. Страховая компания при невозможности разделить клиентов на группы в зависимости от степени риска, устанавливает для всех фиксированный размер страхового взноса. Как следствие, клиенты с малой степенью риска осуществляют переплату за риск. Однако подобная ситуация могла бы и не иметь места в реальной жизни, если бы экономические агенты располагали идентичной информацией о риске. Таким образом, такое положение дел может повлечь за собой неэффективную работу рынка страхования и размещение ресурсов. В качестве примера рассмотрим ситуацию, когда приобретение страховки клиентом побуждает его чаще рисковать. В итоге расходы страховой компании увеличиваются, и это приводит к возрастанию размера страхового взноса для всех клиентов. А значит, в условиях асимметрии информации рынок страхования работает неэффективно.

Снижение степени асимметричности информации можно достичь различными способами. В частности на рынке страхования жизни это можно сделать путём добавления в анкету страхователя комплекса «косвенных» (контактных, провоцирующих) вопросов, которые позволят:

— обеспечить большую степень информированности в разрезе стандартных рисков;

— проверить на достоверность уже полученные данные;

— выявить возможные скрытые риски.

Улучшенная подобным образом анкета позволит повысить качество андеррайтинга и обеспечит учет индивидуальных особенностей каждого клиента в большей степени.

Согласно проведённому исследованию, анкету можно дополнить следующими вопросами:

— Принимали ли ранее участие Вы или Ваши семья в программе страхования жизни? Если да, каков был срок действия вашего страхового полиса и услугами какой компании вы пользовались?

Литература:

1. Официальный сайт «Страхование сегодня» [Электронный ресурс] URL: <http://www.insur-info.ru/>
2. Райзберг, Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. 5-е изд., перераб. и доп. — М.: Инфра-м, 2007.

Долгая и хорошая история деловых взаимоотношений со страховой компанией клиента и его семьи способна ощутимо снизить как риски, так и стоимость страховки, и при этом повысить ожидаемую прибыль компании.

— Есть ли у Вас родственники, которые находятся на Вашем попечении?

Наличие близких, которые зависят от клиента, стимулирует его вести спокойный образ жизни, отягощённый минимальными рисками, а это важный аспект при заключении страхового договора.

— Имеется ли у Вас задолженность по кредитам?

Задолженность перед кредитными компаниями и прочие финансовые проблемы опасны для страховой компании, ведь они могут быть следствием: а) недобросовестности клиента; б) неспособности клиента оценивать риски.

— Какое Вы имеете образование?

При анализе ответов на данный вопрос страховщик должен уделить внимание сразу нескольким аспектам. Клиент, указавший наличие высшего образования, скорее более рассудителен при принятии каких-либо решений, чем клиент, не имеющий оно.

С другой стороны, если клиент имеет математическое высшее образование, то он с большой точностью может рассчитать для себя вероятность наступления страхового случая и именно тогда прибегнуть к услугам страхования. А это значит, данный клиент обратился не за защитой, а за выплатой. Следовательно, страховщику следует быть предельно внимательным с такого рода клиентами в части тарифа.

Отсутствие высшего образования у клиента может говорить об обратном: с большей степенью вероятности могут приниматься непредсказуемые решения, которые и повлекут за собой страховые случаи.

Таким образом, можно осуществить диверсификацию всех клиентов по параметру «Образование».

Ещё одним из решений представленной проблемы может являться перестрахование. Однако пользуясь услугами перестрахования, в первую очередь, страховая компания преследует цель оптимизации денежных потоков — через повышение предсказуемости и доходности собственных активов. И лишь во вторую очередь, как способ защиты от некачественного андеррайтинга в самой страховой компании.

Проблема асимметричности информации на рынке страхования становится всё более актуальной в связи с прогнозным снижением объёмов роста рынка в целом в 2014 году, что уменьшит не только объём страхования, но и увеличит риски. Используя рассмотренные «косвенные» вопросы и ряд других возможных можно значительно снизить риски, повысить прибыльность страховой компании и частично преодолеть исследуемую проблему.

Актуальные вопросы государственной поддержки сельских территорий и сельского хозяйства¹

Коокуева Виктория Владимировна, к.э.н., доцент
Московский государственный университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ)

Эрдниева Баирта Юрьевна, магистрант
Калмыцкий государственный университет (г. Элиста)

В статье отражаются основные тенденции государственной политики России в области стимулирования устойчивого развития сельских территорий и сельского хозяйства. Анализируются Концепция устойчивого развития сельских территорий Российской Федерации на период до 2020 года, Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы, ФЦП «Устойчивое развитие сельских территорий на 2014–2020 годы».

Ключевые слова: сельские территории, сельское хозяйство, бюджет, финансирование, региональная экономика

Агропромышленный комплекс является важнейшей составной частью экономики России, где производится жизненно важная для общества продукция, и сосредоточен огромный экономический потенциал. В нем занято почти 30 % работающих в сфере материального производства, задействована пятая часть производственных фондов, и создается около трети валового национального дохода. Сельскохозяйственное производство имеет характерные особенности, которые выражаются в сезонном характере сельскохозяйственного производства и особенностях использования природных ресурсов, а также в зависимости от природно-климатических условий. В связи со спецификой сельскохозяйственного производства и реструктурированием экономики неизбежно расширение ответственности государства и доли его участия в финансировании затрат на поддержку и развитие отраслей сельского хозяйства, сельских территорий.

Проблема развития сельских районов в России всегда была актуальной и важной в связи с высокой долей сельских районах. За годы реформ роль сельского хозяйства существенно снизилась: в 1990 г. его доля в ВВП составляла около 11 %, в 2002 г. — более 5 %, а в 2011 г. — около 4 %. Вместе с тем, на селе проживает более 37 млн. чел., или 26 % населения России.

В России в последние годы усилилась государственная поддержка сельских районах и сельском хозяйстве, что выражается в увеличении расходов на развитие сельского хозяйства, и в принятии федеральных целевых программ и национальных проектов.

Целью исследования является общая характеристика системы бюджетного финансирования в Российской Федерации, анализ состава и структуры расходов бюджетов, оценка реализации государственных программ и федеральных целевых программ, обоснование необходимости поддержки сельских территорий и сельского хозяйства с целью достижения их устойчивого развития.

Бюджетное финансирование сельского хозяйства и сельских территорий осуществляется по следующим основным направлениям:

- финансирование проведения земельной реформы;
- финансовая поддержка развития фермерства/развитие рыночных отношений в АПК;
- поддержка социальной инфраструктуры села/жилищного строительства, возведение объектов здравоохранения, школ, дошкольных учреждений, строительство дорог;
- мелиорация земель и содержание мелиоративных систем;
- улучшение земель, связанное с повышением плодородия;
- строительство и реконструкция предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности и рыболовецкого флота;
- поддержка развития местных баз строительной индустрии и строительных материалов;
- финансовая помощь по землеустройству, противоэпизоотическим мероприятиям и мероприятиям по защите растений от вредителей и болезней, содержанию ветеринарной и санитарной служб.

Кроме того, существуют и другие меры поддержки:

- развитие лизинговой формы приобретения техники, оборудования;
- выплаты дотаций и компенсаций сельскохозяйственным товаропроизводителям;
- господдержка страхования в аграрном секторе экономики;
- обеспечение села горюче-смазочными материалами, минеральными удобрениями и пестицидами на условиях товарного кредита;
- периодическое проведение списания задолженности сельскохозяйственных предприятий по кредитам и процентов по ним с отнесением этих сумм на государственный внутренний долг;

¹ Статья написана при поддержке Российского гуманитарного научного фонда в рамках проекта №№ 13-32-01227

— проведение льготной налоговой политики.

Расходы бюджета по подразделу «Сельское хозяйство и рыболовство» в 2009 году составили 83,1 млрд. руб., что выше показателей 2008г. и 2010г. на 25,1 млрд. руб. и 35,3 млрд. руб. соответственно. В 2011 году объемы выделяемых средств возрос до 142,3 млрд. рублей, а в 2012 году — 148,82 млрд. рублей. Основной расходной статьей в 2008–2010 годах является выделение средств на учреждения, обеспечивающие предоставление услуг в области сельского хозяйства, охраны и использования объектов животного мира. В 2008 году по данной статье было израсходовано 16,7 млрд. руб., удельный вес составил 28,8 %, а в 2009 г. на 4,3 млрд. руб. меньше предыдущего года, в 2010г. израсходовано 10,7 млрд. руб. что на 1,7 млрд. руб. меньше чем в предыдущем году, удельный вес по итогам 2010 года составил 30,3 %. Так же следует отметить, что с 2010 г. начали выделять средства по статье Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 гг. В 2010 году объем этих средств составил 7,7 млрд. руб. удельный вес в структуре расходов составил 21,8 %. В 2011 году объем финансирования в рамках данной программы возрос до 106,2 млрд. рублей, что составляет 74,6 % всех расходов по этому разделу, в 2012 году объемы увеличились до 115,67 млрд. рублей или 77,72 %.

Следующей ключевой расходной статьей следует статья поддержка отраслей экономики и социальной сферы РФ, рынков труда, социального обеспечения населения, в 2010г. по данной статье было израсходовано 7 млрд. руб., удельный вес составил 19,8 %, следует отметить что в предыдущие анализируемые периоды по данной статье расходов не производилось.

На реализацию Федеральных целевых программ в 2008 году было израсходовано 11,2 млрд. руб., в 2009 г. расходов было произведено на 2,9 млрд. руб. меньше, темп роста к предыдущему году 74,1 %, в 2010г. расходов произведено на сумму 5,3 млрд. руб. что на 5,9 и 3 млрд. руб. меньше 2008 и 2009гг. соответственно. Удельный вес данной статьи в структуре расходов составил 15,0 %, что выше на 5,0 % показателя 2009г., но при этом ниже показателя 2008 г. на 4,3 %. В 2011–2012 годах объем бюджетных средств направляемых на федеральные целевые программы составлял 15–16 млрд. рублей.

Распоряжением Правительства Российской Федерации от 30 ноября 2010 г. №2136-р была утверждена **Концепция устойчивого развития сельских территорий Российской Федерации на период до 2020 года.**

С одной стороны, сельские территории обладают мощным природным, демографическим, экономическим и историко-культурным потенциалом, с другой стороны, уровень жизни сельского населения остается крайне низким, увеличивается разрыв между городом и селом по уровню доходов. Важными целями политики в области устойчивого развития сельских территорий на период до 2020 года являются: создание благоприятных социаль-

но-экономических условий развития села; устойчивый рост сельской экономики, повышение эффективности сельского хозяйства и вклада села в экономику страны; повышение занятости, уровня и качества жизни сельского населения; сокращение межрегиональной и внутрирегиональной дифференциации в уровне и качестве жизни сельского населения; другие.

В рамках реализации Концепции Постановлением Правительства РФ от 14 июля 2012 г. №717 была принята Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы. Программно-целевыми инструментами выступают федеральные целевые программы: [6]

- ФЦП «Социальное развитие села до 2013 года»;
- ФЦП «Устойчивое развитие сельских территорий на 2014–2020 годы» (утверждена 15 июля 2013 года);
- «Сохранение и восстановление плодородия почв земель сельскохозяйственного назначения и агроландшафтов как национального достояния России на 2006–2010 годы и на период до 2013 года»;
- «Развитие мелиорации земель сельскохозяйственного назначения России на 2014–2020 годы» (утверждена 12 октября 2013 года).

Данная государственная программа является продолжением аналогичной программы на период 2008–2012 годы. Видно, что отдельные федеральные целевые программы заканчиваются в 2013 году, вновь принятые программы являются логическим продолжением политики государства.

Рассмотрим одну из самых важных программ — «Устойчивое развитие сельских территорий на период до 2020 года». Постановлением Правительства Российской Федерации от 15 июля 2013 г. №598 утверждена Федеральная целевая программа «Устойчивое развитие сельских территорий на 2014–2017 годы и на период до 2020 года». В Государственной программе по данной целевой программе изначально было запланировано 90415 млн. рублей. Необходимо отметить, что в утвержденной версии общий объем финансирования Программы увеличился более чем в 3 раза и составил 299167,4 млн. рублей (в ценах соответствующих лет), в том числе: средства федерального бюджета — 90415 млн. рублей; средства консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации — 150612,2 млн. рублей; средства внебюджетных источников — 58140,2 млн. рублей. [7]

Программа включает следующие мероприятия:

— улучшение жилищных условий граждан, проживающих в сельской местности, в том числе молодых семей и молодых специалистов;

— комплексное обустройство населенных пунктов, расположенных в сельской местности, объектами социальной и инженерной инфраструктуры, в том числе развитие в сельской местности сети общеобразовательных учреждений, фельдшерско-акушерских пунктов и (или) офисов врачей общей практики, плоскостных спортивных

сооружений, учреждений культурно-досугового типа, развитие в сельской местности газификации, водоснабжения, реализация проектов комплексного обустройства площадок под компактную жилищную застройку в сельской местности;

— грантовая поддержка местных инициатив граждан, проживающих в сельской местности;

— поощрение и популяризация достижений в сфере развития сельских территорий;

— научно-методическое обеспечение реализации Программы.

В таблице 1 представлены основные мероприятия этой программы, объемы и источники их финансирования. Самое важное и крупное мероприятие этой программы — улучшение жилищных условий граждан, проживающих в сельской местности. Так за период реализации этой программы на это направление будет израсходовано 141771,7 млн. рублей, что составляет 47,4 % всех средств. Причем за счет средств федерального бюджета будет профинансировано 30 %, средств бюджетов субъектов РФ — 40 %, внебюджетных средств — 30 %. Инструментами реализации данного мероприятия являются: предоставление социальных выплат на строительство и приобретение жилья в сельской местности; софинансирование строительства (приобретения) жилья, предоставляемого молодым семьям и молодым специалистам по договорам найма с правом последующего выкупа; использование при строительстве (приобретении) жилья механизмов ипотечного жилищного кредитования и материнского (семейного) капитала; увеличение объемов жилищного строительства в сельской местности на основе стимулирования инвестиционной активности в жилищной сфере. За период реализации Программы предусматривается ввести 5,4 млн. кв. метров общей площади жилых помещений в сельской местности, в том числе 3 млн. кв. метров для молодых семей и молодых специалистов.

Грантовая поддержка местных инициатив предполагает выделение 1882 млн. рублей за весь период или 0,63 % всех средств. Эти средства в виде субсидий предоставляются на реализацию общественно значимых проектов, отобранных субъектами РФ. В результате реализации мероприятия прогнозируется осуществление 775 проектов.

Поощрение и популяризация достижений в сфере развития сельских территорий финансируется полностью за счет федерального бюджета в объеме 358,1 млн. рублей, что составляет 0,11 % всех средств.

Комплексное обустройство населенных пунктов, расположенных в сельской местности, объектами социальной и инженерной инфраструктуры предусматривается несколько направлений: развитие сети общеобразовательных учреждений, фельдшерско-акушерских пунктов, спортивных сооружений, развитие газификации и водоснабжения в сельской местности, реализация проектов комплексного обустройства площадок под компактную застройку. Всего на это мероприятие

будет направлено 145660,1 млн. рублей или 48,69 % всех средств. Необходимо отметить, что развитие социальных объектов на 70 % должно финансироваться из консолидированных бюджетов субъектов Федерации, и на 30 % из федерального бюджета. Источники финансирования развития газификации: федеральный бюджет — 30 %, консолидированный бюджет субъекта РФ — 50 %, внебюджетные средства — 20 %. На развитие водоснабжения и компактная застройка предполагает следующую структуру финансирования: федеральный бюджет — 30 %, консолидированный бюджет субъекта — 60 %, внебюджетные средства — 10 %. По этому мероприятию государственным заказчиком является Минсельхоз России.

Постановлением Правительства РФ от 12 октября 2013 года №922 была принята Федеральная целевая программа «Развитие мелиорации земель сельскохозяйственного назначения России на 2014–2020 годы». Всего планируется израсходовать 185059,3 млн. рублей, в том числе за счет средств федерального бюджета — 75297 млн. рублей (40 %), за счет консолидированных бюджетов субъектов РФ — 46001,9 млн. рублей (25 %), за счет внебюджетных средств — 63760,4 млн. рублей (34,5 % всех средств). Необходимо отметить, что первоначально на этапе принятия Государственной программы было запланировано 62025,4 млн. рублей, что свидетельствует об увеличении финансирования развития мелиорации земель почти в 3 раза.

Важнейшими направлениями, обеспечивающими переход к устойчивому развитию сельских территорий, являются:

— снижение уровня бедности и повышение комфортности проживания сельских жителей, обеспечение равной доступности социальных услуг и объектов социальной сферы всем группам сельского населения;

— повышение участия населения в обустройстве территории проживания;

— расширение и углубление партнерства сельских территорий с городом;

— решение проблем образования, трудоустройства и досуга сельской молодежи;

— развитие конкурентоспособного сельскохозяйственного производства;

— совершенствование системы государственного управления развитием сельских территорий на региональном и общегосударственном уровнях;

— развитие государственно-частного партнерства;

— совершенствование законодательной базы, обеспечивающей переход к устойчивому развитию сельских территорий;

— развитие науки, техники и технологий определяющих устойчивое развитие сельских территорий.

Таким образом, положительно оцениваем направления государственной политики по поддержке сельских территорий и сельского хозяйства, однако существуют некоторые сомнения по поводу развития инфраструктуры

Таблица 1. Мероприятия ФЦП «Устойчивое развитие сельских территорий на 2014–2017 годы и на период до 2020 года, объемы и источники их финансирования, млн. руб.

Показатели		2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Улучшение жилищных условий граждан, проживающих в сельской местности, всего	Всего	15066,7	15066,7	16801	18752	21831,3	25248,3	29005,7
	Фед. б-т	4520	4520	5040,3	5625,6	6549,4	7574,5	8701,7
	Конс б-ты суб-в РФ	6026,7	6026,7	6720,4	7500,8	8732,5	10099,3	11602,3
	Внеб. Ср-ва	4520	4520	5040,3	5625,6	6549,4	7574,5	8701,7
Грантовая поддержка местных инициатив	Всего	200	200	223	249	289,8	335,2	385
	Фед. б-т	100	100	111,5	124,5	144,9	167,6	192,5
	Конс б-ты суб-в РФ	100	100	111,5	124,5	144,9	167,6	192,5
	Внеб. Ср-ва	-	-	-	-	-	-	-
Поощрение и популяризация достижения в сфере развития сельских территорий	Всего	45	45	47,7	50,8	53,8	56,6	59,2
	Фед. б-т	45	45	47,7	50,8	53,8	56,6	59,2
Комплексное обустройство населенных пунктов объектами социальной и инженерной инфраструктуры (Минсельхоз)	Всего	14433,5	14433,5	16493,4	18918,7	22827,8	26931,2	31622
	Фед. б-т	4330	4330	4948	5675,7	6848,3	8079,4	9486,6
	Конс б-ты суб-в РФ	8556,8	8556,8	9778	11215,7	13533,3	15966	18746,8
	Внеб. Ср-ва	1546,7	1546,7	1767,4	2027,3	2446,2	2885,8	3388,6
Комплексное обустройство населенных пунктов объектами социальной и инженерной инфраструктуры (Минсельхоз)	Всего	-	-	1333,3	1529,4	1845,4	2177,1	2556,3
	Фед. б-т	-	-	400	458,8	553,6	653,1	766,9
	Конс б-ты суб-в РФ	-	-	933,3	1070,6	1291,8	1524	1789,4
Научно-методическое обеспечение	Всего	5	5	7	7	10	10	10
	Фед. б-т	5	5	7	7	10	10	10

села, по которому предполагается софинансирование. На наш взгляд, мероприятия по компактной застройке, развитию газификации и водоснабжения необходимо было

вынести в отдельную федеральную целевую программу, так как территории и население с этой проблемой справиться не в состоянии.

Литература:

1. Данные Министерства сельского хозяйства Российской Федерации
2. Данные Министерства финансов РФ
3. Данные Министерства финансов Республики Калмыкия
4. Данные Федерального казначейства

5. Концепция устойчивого развития сельских территорий Российской Федерации на период до 2020 года.
6. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы.
7. Федеральная целевая программа «Устойчивое развитие сельских территорий на 2014–2017 годы и на период до 2020 года».
8. Федеральная целевая программа «Развитие мелиорации земель сельскохозяйственного назначения России на 2014–2020 годы».
9. Республиканская целевая программа «Развитие мясного животноводства Республики Калмыкия на 2011–2020 годы».
10. Артамонов, А. Д., Бетин О. И., Богданов И. Я., Гордеев А. В., Мерзлов А. В., Сергеев И. И. Политика развития сельских территорий России: поселения XXI века. Тамбов, 2005.
11. Лоскутова, М. В. Управление устойчивым развитием сельских территорий в агропромышленном регионе // Социально-экономические процессы и явления. - 2013. - №9. - с.67–71
12. Меренкова, И. Н. Устойчивое развитие сельских территорий: теория, методология, практика: автореф. дис. ...д-ра экон. наук. Воронеж, 2011

Особенности транспортировки скоропортящихся грузов

Круглова Екатерина Владимировна, студент
Государственный университет управления (г. Москва)

Если посмотреть на наш современный мир более внимательно, то можно заметить, что, несмотря на новейшие изобретения и технологии, придуманные за долгие годы человеческого существования, многие явления в нашей жизни имеют очень глубокие корни. Так и история грузоперевозок началась очень много столетий назад, однако до сих пор сохранила свои первоначальные очертания. Ведь практически во все времена перевозка грузов имела важное значение для экономик государств и отдельного человека. Поэтому история грузоперевозок — это процесс совершенствования технологий доставки грузов, в том числе способов транспортировки, складирования, упаковки и информационного обеспечения.

Если рассматривать перевозку грузов как процесс перемещения различных объектов в указанное место посредством транспортных средств, то можно сказать, что история грузоперевозок началась с незапамятных времен, когда человек изобрел первое колесо, приручил животных и создал простейшее транспортное средство. С помощью него человеку уже не требовалось тратить собственные силы на перемещение грузов. Для перевозки грузов в древности использовали мускульную силу животных — быков, лошадей, верблюдов, оленей и собак. С совершенствованием морских судов человек смог доставлять грузы на дальние расстояния. В XVI веке для перевозки грузов начали использовать дилижансы — многоместные кареты, запряженные лошадьми и используемые для регулярной перевозки пассажиров и грузов. На дорогах появились почтовые станции, где меняли лошадей по принципу эстафеты. Так возникла ямская гоньба, долгое время служившая для осуществления международных грузоперевозок.

История грузоперевозок в современном взгляде человека нашего времени начала складываться с середины XIX века. Новые изобретения человека поставили сферу грузоперевозок на качественно другой уровень. Железные дороги с конной тягой, использовавшиеся для доставки грузов и пассажиров между крупнейшими городами, существенно увеличили грузооборот между отдельными регионами. Наконец, широкое использование пара позволило заменить лошадь паровой машиной. Железные дороги начали прокладывать повсеместно, что решило проблему быстрой доставки грузов на дальние расстояния. Дальнейшее изобретение автомобиля значительно облегчило процесс доставки грузов и стало началом новой эры в развитии грузоперевозок. Последним по-настоящему революционным открытием, которое знает мировая история грузоперевозок, стало появление гражданской авиации. С этого момента сформировалось отдельное направление в сфере грузоперевозок — перевозка грузов воздушным транспортом, позволившая доставлять грузы на огромные расстояния за короткое время.

Последующее развитие сферы грузоперевозок в течение XX века шло в направлении совершенствования технологий доставки и обработки отправок, складирования и перевалки грузов, разработки новых транспортно-логистических схем для организации регулярных перевозок с минимальными затратами для клиента. Сегодня без увеличения объемов грузоперевозок невозможно представить развитие целых регионов и государств. Современные технологии доставки грузов позволяют осуществлять торговые сделки на различных расстояниях, способствовать укреплению экономических связей и развитию предпринимательства. Необходимость в гру-

зоперевозках в современном мире может возникнуть практически у каждого, будь то предприниматель, заинтересованный в быстрой перевозке своих товаров потребителям, или простой обыватель, которому требуется перевезти свои вещи на новое место жительства. Таким образом, многовековая история грузоперевозок развивалась по пути доступности осуществления доставки для человека до масштабов всего мира.

История грузоперевозок складывалась в течение целых тысячелетий для того, чтобы сделать доставку грузов максимально оперативной, доступной и осуществимой на любые расстояния. Сегодня огромное количество компаний в мире строит свой бизнес на оказании услуг по перевозке грузов, а сервис в сфере грузоперевозок расширился до таких важных аспектов, как страхование, таможенное оформление, подготовка сопроводительной документации, складирование и многое другое.

Температурные перевозки раньше были проблемой, но прогресс не стоит на месте и сейчас транспортировка не доставляет никаких проблем как заказчикам, так и исполнителям. В данной статье мне хотелось бы подробнее рассмотреть перевозки скоропортящихся грузов.

К скоропортящимся грузам относятся продукты, которые при перевозке и хранении требуют защиты от воздействия на них высоких или низких температур и влажности наружного воздуха. В коммерческом отношении для товаров большое значение имеют товарный вид и сохранение потребительских свойств. Даже самый качественный товар может быть неисправимо испорчен на любом из этапов коммерческого процесса распределения. Перевозки скоропортящихся грузов должны осуществляться специальным холодильным транспортом. Основной задачей хладотранспорта является соблюдение условий, при которых скоропортящиеся грузы не подвергаются вредному физико-химическому и бактериологическому воздействию. На качество груза в процессе хранения и перевозки влияют следующие факторы:

- качество, состояние и подготовка продукта к хранению или перевозке, его тара и упаковка;

- температура, влажность, циркуляция и вентиляция воздуха помещения, где хранится или перевозится продукт, а также чистота воздуха и санитарное состояние камер и грузового объема транспортного средства;

- способы размещения в них продуктов и длительность перевозки.

Основными условиями правильной организации перевозок скоропортящихся грузов, обеспечивающими доставку их в пункты назначения в установленные сроки и в полной сохранности, являются:

- подготовка груза к перевозке отправителем полностью в, соответствии с ППГ;

- предъявления к перевозке только доброкачественных грузов в стандартной таре и упаковке;

- выбор, подготовка и подача под погрузку исправных вагонов и других транспортных средств;

- погрузка и укладка груза в вагоне в соответствии с ППГ;

- отгрузка скоропортящихся грузов маршрутами и укрупненными группами вагонов;

- ускоренное продвижение поездов и надлежащее обслуживание вагонов в пути.

При перевозке скоропортящихся грузов необходимо учитывать также климатические условия района погрузки и предположительное направление перевозки. Обычно выделяют четыре основных календарных периода: летний, зимний и два переходных (от зимы к лету, от лета к зиме). В зависимости от периода выбирают способ перевозки, порядок оборудования подвижного состава, устанавливают допустимые сроки перевозки и пр.

Изотермический подвижной состав представляет собой транспортные средства, в грузовых помещениях которых поддерживаются постоянные температуры, требуемые для перевозки определенных видов грузов. Эти грузы, как правило, предварительно охлаждены или нагреты, хотя могут быть и термически не обработаны. Необходимый температурный режим транспортировки и поддерживается посредством следующих факторов:

- теплоизоляционных материалов и специальной конструкции поверхностей (стен, пола и потолка) подвижного состава;

- системы вентиляции;

- непосредственно системы охлаждения (нагрева).

В целях поддержания коммерческих характеристик груза к изотермическим транспортным средствам предъявляют ряд требований:

- поддержание в грузовом помещении оптимальной температуры и влажности воздуха независимо от внешних условий;

- обеспечение высоких скоростей движения с одновременным сохранением плавного хода, необходимых для уменьшения механических повреждений груза;

- автоматизация работы оборудования и контроля температур, надежность оборудования и простота его обслуживания.

В зависимости от рода перевозимых грузов изотермический подвижной состав подразделяется на универсальный и специализированный. В универсальном подвижном составе перевозят массовые скоропортящиеся грузы (мясо, фрукты и овощи, молочные продукты и пр.). Специализированный изотермический подвижной состав предназначен только для определенных грузов: виноградных вин, виноматериалов, живой рыбы и др.

Изотермический подвижной состав различается также по способу охлаждения или нагрева грузового помещения:

- рефрижераторы охлаждаются при помощи паровых компрессорных холодильных установок;

- ледники имеют емкости для льда или смеси льда и соли;

- термосы предполагают теплоизоляцию без охлаждающих устройств.

Транспортировка скоропортящихся грузов осуществляется железнодорожным, водным (речным и морским), автомобильным и в меньшей степени воздушным транспортом.

Железнодорожному транспорту принадлежит ведущая роль в перевозке скоропортящихся грузов, так как сравнительно недорогая перевозка является одновременно очень качественной. По железным дорогам перевозят в основном следующие скоропортящиеся грузы: мясные продукты, рыбопродукты, плодоовощи свежие и картофель, масло животное и пищевые жиры, молочные продукты, консервы, фрукты, фруктовые соки, пиво, минеральные воды и др. Парк изотермического подвижного состава железных дорог состоит в большей части из вагонов-рефрижераторов, которые характеризуются большой вместимостью и высоким качеством охлаждения.

В зависимости от количества рефрижераторных вагонов различают автономный рефрижераторный вагон (1 вагон), секции (пяти- и двенадцативагонные) и рефрижераторные поезда — более 21 вагона.

Автомобильный хладотранспорт предназначен прежде всего для перевозки скоропортящихся грузов (чаще продуктов питания) от мест производства или хранения, которые предполагают наличие холодильного оборудования, в места их потребления или продажи. Кроме того, возможна также перевозка скоропортящихся грузов (фрукты, овощи и пр.) на дальние расстояния. К автомобильному подвижному составу относятся автомобили-полуприцепы и прицепы-рефрижераторы, теплоизолированный кузов которых устанавливается на шасси автомашины, полуприцепа или прицепа. Для коммерческих целей необходимо знать основные показатели, влияющие на качество продукта. К таким показателям относятся производительность холодильной установки, подбор аппаратов и другого оборудования. Также при выборе изотермического подвижного состава учитывается вместимость кузова, площадь поверхности приборов охлаждения. Данные характеристики определяются расчетным путем.

Водный транспорт перевозит скоропортящиеся грузы в относительно больших объемах. Прямое смешанное железнодорожной водное сообщение может существенно снизить стоимость транспортировки скоропортящихся грузов. В некоторые периоды (сезоны) водное сообщение бывает особенно интенсивным, что существенно разгружает железнодорожный и автомобильный хладотранспорт. Морской хладотранспорт помимо непосредственно перевозки скоропортящихся грузов может быть предназначен для термической обработки (замораживания и охлаждения) рыбы и других морепродуктов, доставки их в места переработки и потребления, а также хранения груза. При перевозке грузов водным транспортом особое внимание уделяется укладке и закреплению грузов в трюмах с учетом условий перевозки (сильное волнение, качка). Как правило, грузы укладываются очень плотно, проходы в данном случае не предусматриваются.

Воздушный транспорт относительно других видов транспорта имеет некоторые преимущества в перевозке скоропортящихся грузов. Авиатранспортом осуществляется транспортировка на большие расстояния за короткое время, и, как следствие, перевозка скоропортящихся продуктов не требует специального охлаждения. Низкая температура в грузовом помещении, необходимая для соблюдения условий перевозки, достигается за счет циркуляции холодного наружного воздуха. Авиатранспортом перевозят фрукты, ранние овощи, ягоды, свежую рыбу, живые цветы, биологические, медицинские и другие препараты, требующие поддержания температурного режима.

Перевозка скоропортящихся продуктов в прямых смешанных сообщениях является наиболее экономичной и прогрессивной. На сегодняшний день существуют преимущественно железнодорожно-водные, автомобильно-водные и железнодорожно-автомобильные перевозки скоропортящихся грузов. При перевозках скоропортящихся грузов в прямом смешанном сообщении к документам обязательно прилагаются сертификаты или удостоверения качества. В этих документах кроме информации, описывающей состояние перевозимых грузов, указывают сроки возможной транспортировки с учетом условий перевозки на конкретных видах транспорта. При отсутствии таких документов или в случае невозможности доставить груз в срок, указанный в сертификатах, сторона, передающая груз к перевалке на другой вид транспорта, обязана вызвать представителя инспекции по качеству или эксперта и оформить передачу по вновь выданному сертификату или составленному акту экспертизы.

Для обеспечения наиболее эффективного использования данной схемы транспортировки существует ряд правил работы транспортных средств и пунктов перевалки. Система таких стандартов называется едиными технологическими процессами работы различных видов транспорта при перевозке скоропортящихся грузов. В том случае, если через пункт перегрузки скоропортящиеся грузы проходят в большом количестве, такие правила разрабатываются индивидуально для каждого пункта перевалки грузов с одного вида транспорта на другой. Если же на пунктах перевалки скоропортящиеся грузы перерабатывают в небольшом количестве или только во время массовых сезонных перевозок, транспортировка скоропортящихся грузов в смешанном сообщении может осуществляться также посредством изотермических контейнеров. Некоторые виды изотермических вагонов могут быть оснащены специальными холодильно-отопительными устройствами, приводимыми в действие в зависимости от вида перевозимого груза. Так, отопительные установки применяются при транспортировке в зимний период яиц, бананов, ананасов и прочих грузов.

В контейнерах без холодильно-отопительных устройств воздействию внешних факторов на скоропортящийся груз препятствует тепловая изоляция. Такой контейнер используется в качестве термоса.

В Западной Европе и Японии широко используются изотермические контейнеры охлаждаемые навесными или встроенными; холодильно-отопительными агрегатами. Масса брутто таких контейнеров составляет от 5 до 30 т. Характерно, что высота и ширина всех контейнеров независимо от объема стандартизирована ISO и равны 2438 мм (8 футов). Крупнотоннажные контейнеры, предназначенные для перевозки пищевых продуктов, классифицируются по наличию источников холода, по типу применяемой системы охлаждения или отопления. В соответствии со стандартами ISO контейнеры проектируют для использования при наружных температурах от +45 до — 45°C. Система охлаждения (отопления) должна качественно функционировать при наружных температурах от +55 до —55°C.

Все изотермические контейнеры унифицированы согласно стандартам; их параметры соответствуют характеристикам крупнотоннажных контейнеров общего назначения.

Охлаждение крупнотоннажных контейнеров осуществляется посредством машинной холодильной установки (чаще фреоновой), установки с жидким азотом или сухим льдом.

Около 90 % парка изотермических контейнеров имеет машинную систему охлаждения. Наличие столь большой доли контейнеров с данным видом охлаждения объясняется следующими преимуществами: универсальностью, автономностью и экономичностью. К недостаткам относятся сложность и низкая надежность холодильной установки. Самым ненадежным элементом системы является дизель-генератор, поэтому в некоторых контейнерах его не применяют, и в данном случае используется источник питания, установленный на транспортном средстве (судах, железнодорожных платформах, автотягачах), контейнерных пунктах и грузовых фронтах.

Преимущества холодильных установок с жидким азотом и сухим льдом заключаются в относительной простоте, возможности быстрого понижения температуры груза и воздуха, высокой надежности и обеспечении низкой естественной убыли груза.

Изотермические контейнеры перевозят на специализированном подвижном составе: железнодорожных платформах, автомобилях, судах-контейнеровозах. Погрузка-выгрузка контейнеров с транспортных средств также производится специализированными механизмами.

Для обеспечения документального оформления перевозок в рефрижераторных контейнерах разных типов разработана специальная техническая документация, учитывающая особенности транспортировки скоропортящихся грузов и организации контейнерных перевозок.

Факты хищения, утраты, порчи, повреждения, недостачи массы или числа мест — это случаи не сохранности грузов.

К хищениям относят случаи недостачи грузов, установленные по документам и выявленные при: проломах стен,

пола, крыши вагона или контейнера, решеток карманов для льда у вагонов-ледников, решеток вентиляционных люков, люковых решеток крытых вагонов, повреждении и вскрытии тары грузовых мест, проломе ограждающих частей вагона, вскрытии замков или срыве пломб складских помещений, срыве пломб и закруток, следах повреждения и подделке пломб, наличие других обстоятельств, при которых установлен факт хищения.

К фактам недостачи мест относят случаи, при которых зафиксированы отклонения числа мест по сравнению с указанными в документах. К таким фактам относятся также случаи недостачи мест груза, погруженного средствами отправителя и прибывшего в неисправном вагоне, или за поврежденными пломбами, или за пломбами попутных станций, если расследованием установлено, что недостача не явилась результатом хищения груза.

Недостачи массы груза учитываются при установлении факта недостачи суммы грузов, перевозимых навалом, насыпью, наливом. К таким фактам относятся так же случаи возникновения недостачи массы при приеме к перевозке грузов счетом мест и тождественном числе мест, зафиксированном при выгрузке или выдаче груза.

К фактам утраты, порчи и повреждения груза относят случаи полного или частичного уничтожения, а так же полной или частичной порчи и повреждения груза, допущенные при неправильной или небрежной погрузке, выгрузке и сортировке средствами железной дороги; авариях, крушениях, пожарах, роспуске вагонов с горок и производстве маневров. Все случаи перечисленных не сохранностей оформляются коммерческими актами.

Убытки по несохранным перевозкам дифференцируют по причинам возникновения, анализируют на всех уровнях управления от станции до МПС. Результаты анализа позволяют разработать мероприятия по сокращению их величин.

Несохранные перевозки по видам несохранности с указанием родов грузов учитывают в службах контейнерных перевозок и коммерческой работы дорог по установленной форму КНО-1.

На сети дорог нашей страны порядок учета несохранности регламентирован. Так, утраты, недостача массы или мест и порча груза по актам, составленным в пути следования, учитываются ответственными дорогами по результатам выдачи.

Несохранности по причине утраты, порчи или повреждения грузов при пожарах, крушениях и авариях, возникших по вине железных дорог, учитываются дорогой, в пределах которой возник пожар, произошло крушение или авария.

Наиболее эффективны следующие мероприятия по сокращению убытков железных дорог по несохранным перевозкам скоропортящихся грузов:

— повышение качества технологической подготовки грузов и вагонов для перевозки и технологического контроля на станции погрузки;

— строгое соблюдение плана формирования поездов по скоропортящимся грузами и ответственного срока доставки;

— качественное обслуживание перевозок в пути следования: соблюдение температурно-вентиляционного режима, своевременная экипировка изотермических вагонов эксплуатационными материалами;

— совершенствование технологических операций по выгрузке и выдаче грузов грузополучателями;

— исключение случаев некачественного оформления документов на перевозку грузов.

Несохранные перевозки в зависимости от условий их возникновения могут оформляться коммерческим актом, актом общей формы, актом технического состояния вагона и другими, предусмотренными Правилами.

Коммерческий акт — важный юридический документ большой доказательной силы для определения ответственности за утраты, порчу и повреждение груза. К акту прилагают: вагонный лист, технический акт о неисправности вагона, сертификаты и качественные удостове-

рения, акт экспертизы и др. В акте экспертизы указывают причины несоответствия груза требованиям стандарта, что бы можно было решить, по чьей вине произошло ухудшение качества.

Случаи несохранности в зависимости от стоимости похищенного, утраченного, недостающего, испорченного или поврежденного подразделяют на три группы, каждой из которых соответствует размер убытка в рублях.

В случае отсутствия точных данных о сумме убытка какой-либо не сохранности её определяют ориентировочно по государственным ценам.

Перевозка скоропортящихся грузов — особо деликатная сфера автотранспорта. Сжатые сроки доставки, строгое соблюдение температурного режима, повышенные требования к исполнению документооборота, необходимость находить общий язык с требовательными заказчиками, готовыми в любую минуту поменять перевозчика, — все это делает данную область грузоперевозок тем самым сегментом, где дилетантам, говоря языком известного фильма, не место.

Литература:

1. Воронов, В. И., В. А. Стульский Совершенствование управления логистическими системами морского порта. Актуальные вопросы менеджмента РФ и США. Преподавание и исследования. Материалы международной конференции. 1999, Владивосток: ДВГТУ.
2. Воронов, В. И., Воронов А. В. Современное состояние российского фармацевтического рынка Журнал «РОССИЯ В XXI ВЕКЕ: ЭКОНОМИКА, ПОЛИТИКА, КУЛЬТУРА» № 1, ВГУЭС.: Владивосток — 1999г.
3. Международная логистика. Программа учебной дисциплины / Сост. В. И. Воронов; ГУУ. — М., 2005. — 34 с.
4. УМКД «Международная логистика» для студентов заочной формы обучения специальности «Логистика и управление цепями поставок» — 080506. Москва: Изд-во ГУУ 2010. — 31 с. ГОУ ВПО «Государственный университет управления», 2010. Сайт ИЗО ГУУ. ISBN 5–215–00857–4
5. Логистика и управление цепями поставок. Теория и практика. Основы логистики: учебник / под. ред. Б. А. Аникина, Т. А. Родкиной. Москва: Изд-во Проспект, 2011. 1-я часть — 344 с., 2-я часть — 608 с., 3-я часть — 216 с., ISBN 978–5–392–02416–2. Б. А. Аникин, В. М. Вайн и др. (всего 19 авторов)

Классификация кредитов коммерческого банка

Кузяков Евгений Владимирович, магистрант
Тюменский государственный университет

Статья раскрывает классификации кредитов банка. В статье автор показывает связь видов кредитов банка с действующим законодательством.

Ключевые слова: кредит, банк.

Термин Кредит (лат. *creditum* — заём от лат. *credere* — доверять) — общественные отношения, возникающие между субъектами экономических отношений по поводу движения стоимости [1].

Так, Гражданский Кодекс РФ в статье 819 определяет кредит через кредитный договор, где банк или иная кредитная организация (кредитор) обязуются предоставить денежные средства (кредит) заемщику в размере и на ус-

ловиях, предусмотренных договором, а заемщик обязуется возвратить полученную денежную сумму и уплатить проценты на нее.

Кредитный договор, в отличие от договора займа, вступает в силу не с момента передачи денежных средств, а с момента подписания. Кредитный договор, в отличие от договора займа всегда является возмездным. [2] Следовательно, относительно платности

за использование — платные (заемщик платит процент), бесплатные (заемщик лишь возвращает долг без оплаты процента).

В финансовой системе страны объективно сформировались различные виды кредитов, различающихся по множеству параметров.

Классификация нужна прежде всего для статистики, анализа, принятия управленческих решений в банковской сфере, а также для информирования как имеющих, так и потенциальных клиентов. Следует отметить, что в банковской и инвестиционной практике появляются новые виды финансовых продуктов, которые бывает трудно однозначно отнести к той или иной классификационной группе.

Во вторую очередь банковский кредит подразделяется на активный и пассивный. В первом случае банк выступает кредитором, во втором является заемщиком. Банк может входить в кредитные отношения (выдавать или получать кредиты) с другими банками и иными кредитными организациями, включая центральный банк, выполняя в зависимости от ситуации активную или пассивную функцию. В этом случае речь идет о межбанковском кредитовании [3]

В третью очередь, в настоящее время, выделяют группы кредитов по срокам оплаты ссуды:

- краткосрочные (до шести месяцев);
- среднесрочные (от шести месяцев до года);
- долгосрочные (более года).

Предоставление (размещение) банком денежных средств клиентам банка может осуществляться кредитованием банком банковского счета клиента — заемщика при недостаточности или отсутствии на нем денежных средств при установленном лимите (т. е. максимальной сумме, на которую может быть проведена указанная операция) и сроке, в течение которого должны быть погашены возникающие кредитные обязательства клиента банка [4].

Как правило, краткосрочные кредиты предоставляются банками в случае временных финансовых трудностей, возникающих в связи с расходами производства и обращения, не обеспеченных поступлениями средств в соответствующем периоде. Они выдаются под товарно-материальные ценности, затраты в расчетах, на текущие потребности в платежах, распределительные операции.

Среднесрочные кредиты с целью оплаты текущих расходов, финансирования капитальных вложений.

Долгосрочные кредиты предоставляются для формирования основных фондов, оборотных средств, финансирования активов. Объектами кредитования могут быть капитальные расходы на реконструкцию, модернизацию и расширение уже действующих основных фондов, на новое строительство, приватизацию и другое.

Четвертой группой выделяются кредиты согласно обеспечению:

- обеспеченные залогом (имуществом, имущественными правами, ценными бумагами);
- гарантированные (банками, финансами или имуществом третьего лица);

- с другим обеспечением (поручительство, свидетельство страховой организации);
- необеспеченные (бланковые).

Пятой группой выделяются кредиты по степени риска:

- стандартные кредиты;
- кредиты с повышенным риском.

Шестой группой, по методам предоставления кредиты делятся на кредиты, предоставляемые:

- в разовом порядке;
- в соответствии с открытой кредитной линией;
- гарантийные (с заранее обусловленной датой предоставления, по необходимости, с взиманием комиссии по обязательству).

Седьмой группой кредиты классифицируются по срокам погашения:

- одновременно;
- в рассрочку;
- досрочно (по требованию кредитора или по заявлению заемщика);
- с регрессией платежей;
- после окончания условленного периода (месяца, квартала).

Восьмой группой можно выделить кредиты по характеру и способу уплаты процента:

- с фиксированной процентной ставкой;
- с плавающей процентной ставкой;
- с уплатой процентов по мере использования заемных средств /обычные ссуды/;
- с уплатой процентов одновременно с получением заемных средств /дисконтный кредит/.

Следующей группой выделяются кредиты по отношению к валюте кредита:

- в национальной валюте;
- в иностранной валюте.

Десятой группой выделяются кредиты по числу кредиторов:

- предоставляемые одним банком /наиболее распространенные/;
- синдицированные /консорциальные/ кредиты — выдаваемые банковским консорциумом, в котором один из банков берет на себя роль менеджера, собирает с банков участников необходимую для клиента сумму ресурсов, заключает с ним кредитный договор и выдает ссуду. За операции связанные с синдицированным кредитованием, банк — менеджер /глава консорциума/ получает соответствующее вознаграждение;
- параллельные кредиты — предполагают участие в их предоставлении нескольких банков. Здесь кредит одному заемщику выдают разные банки, но на одних согласованных условиях.

Экономистом В. А. Москвиным выделена классификация кредитов по технике предоставления кредита:

- «...Одной суммой.
- ...С овердрафтом (схема кредитования, дающая клиенту право оплачивать с расчетного счета товары, работы, услуги своих контрагентов в сумме, превышающей

объем кредитовых поступлений на его счет, т. е. иметь на этом счете дебетовое сальдо, максимально допустимые размер и срок которого устанавливаются в кредитном договоре между банком и данным клиентом; различают краткосрочный, продленный, сезонный виды овердрафта).

...В виде кредитной линии:

простая (невозобновляемая) кредитная линия;
возобновляемая (револьверная) кредитная линия, включая:

онкольную (до востребования) кредитную линию;
контокоррентную кредитную линию;

Онкольная кредитная линия означает такую схему, при которой кредитование ведется в пределах согласованного лимита суммы (обусловленного, к примеру, величиной оценки векселей заемщика, заложенных им в банке) и в рамках согласованного периода времени, причем таким образом, что по мере погашения взятых ранее кредитов лимит может непрерывно и автоматически (без заключения дополнительного договора/соглашения) восстанавливаться.

Контокоррентная кредитная линия предполагает такое кредитование текущих производственных нужд заемщика (в пределах оговоренного лимита сумм и установленного срока действия соглашения), когда кредиты непрерывно и автоматически выдаются и погашаются, отражаясь на едином контокоррентном счете, сочетающем в себе свойства ссудного и расчетного счетов (дебетовое его сальдо показывает сумму долга заемщика банку, кредитовое — наличие у заемщика свободных средств); лимит при этом каждый раз восстанавливается. Контокоррентный кредит погашается путем зачисления в кредит счета любых поступлений в адрес заемщика.

...Комбинированные варианты». [4].

В существующей литературе выделяются так же кредиты по субъекту кредитных отношений — коммерческий, потребительский, государственный, международный и банковский кредиты. [5]

Под коммерческим кредитованием понимается осуществление самими участниками производства и реализации товаров (работ, услуг) в виде предоставления отсрочки, рассрочки платежа, предварительной оплаты товара (работы, услуги) либо аванса.

Литература:

1. Деньги, кредит, банки: Учебник / Под ред. О. И. Лаврушина. — М.: Финансы и статистика, 2000. — 464 с.
2. Мирошниченко, О. С. БАНКОВСКОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО: учебное пособие. 2-е изд., доп. и перераб. Тюмень: Издательство Тюменского университета, 2010. 216 с.
3. Москвин, В. А. Банковский кредит: его виды и классификация
4. Положение Центрального Банка Российской Федерации от 31.08.1998 N 54-П «О порядке предоставления (размещения) кредитными организациями денежных средств и их возврата (погашения)».
5. <http://www.bankmib.ru/1082>

Банковское кредитование — наиболее распространенная форма кредитных отношений.

В свою очередь банковский кредит подразделяют на:

контокоррентный — когда при предоставлении банком открывается контокоррентный счет заемщику, на котором учитываются как кредитные, так и расчетные операции заемщика;

ломбардный — предоставляемый кредитором заемщику кредит в твердо фиксированной сумме, на определенный срок под залог имущества или имущественных прав;

ипотечный — долгосрочный кредит, полученный под залог или части основных средств, или имущественного комплекса заемщика в целом;

платежный — кредит, предоставляемый заемщикам на оплату ими расчетных документов, выполнение денежных обязательств при наличии у заемщиков временных финансовых трудностей;

револьверный — автоматически возобновляемый кредит.

Потребительский кредит направлен на целевое кредитование физических лиц, предоставляется как в форме банковского, так и коммерческого кредита.

При государственном кредитовании государство может быть как кредитором, так и заемщиком. Государство как кредитор через центральный банк или казначейскую систему производит кредитование: приоритетах отраслей, региональных или местных органов; коммерческих банков и других кредитных учреждений в процессе прямой или аукционной продажи кредитных ресурсов на рынке межбанковских кредитов. В качестве заемщика государство размещает государственные займы через банки или на рынке государственных краткосрочных ценных бумаг.

Международный кредит, представляет собой кредитные отношения в сфере международных экономических и валютно-финансовых отношений, участниками которых могут выступать отдельные юридические лица, правительства соответствующих государств, а также международные финансово-кредитные институты.

В заключение, следует отметить, что классифицируя кредиты на те или иные группы и виды, могут использоваться и другие критерии.

Кредитная политика банка, ее основные элементы

Кузяков Евгений Владимирович, магистрант
Тюменский государственный университет

Статья раскрывает подходы к определению кредитной политики банка. Особое внимание в работе автор акцентирует на классификации кредитов банка. В статье автор показывает связь кредитной политики банка со стратегией банка.

Ключевые слова: кредитная политика, банк.

Кредитная политика определяет общие принципы, правила, подходы и стандарты для всех участников кредитного процесса.

Основанием для всего процесса кредитования является кредитная политика, определяет его объективные параметры и особенности, связана с общей стратегией банка и направлена на достижение его стратегических целей.

Кредитная политика является так же неотъемлемой частью финансовой стратегии банка. Финансовая стратегия предполагает наличие политики поддержания ликвидности, процентной, эмиссионной, депозитной, кредитной, фондовой и дивидендной политик. [1]

Повышение эффективности кредитной политики коммерческих банков связано с развитием кредитных операций. Используемые и создаваемые методы формирования и проведения кредитной политики банками должны поддерживать формулировку целей, включать в себя планирование, определяющее будущее состояние кредитного портфеля, определение средств и путей для достижения целей, осуществление контроля за использованием кредитов, обеспечивающее эффективную защиту от возможных и принятых рисков кредитных операций.

Кредитная политика должна соответствовать действующему законодательству РФ и направлению экономического развития страны в целом. Кредитное учреждение не должно противоречить следующим установленным критериям при размещении кредитных продуктов:

- условиям Центрального банка РФ и законодательства РФ,
- миссии, ценностям и целям, принятым в банке,
- кредитной культуре банка,
- концепции по управлению рисками.

Согласно п. 18. Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 года в целях достижения максимальной доступности инструментов рефинансирования (кредитования) для всех финансово-устойчивых отечественных кредитных организаций Банк России предусматривает осуществить оптимизацию механизмов рефинансирования (кредитования) и перейти к единому механизму рефинансирования (кредитования) Банком России кредитных организаций, который позволит любой финансово — устойчивой российской кредитной организации получить кредит Банка

России, обеспеченный активами, входящими в единый пул обеспечения. [2]

Следовательно, можно сделать вывод о том, что в случае улучшения внешних условий, формирования устойчивой тенденции к снижению инфляции и инфляционных ожиданий Банк России смягчает денежно-кредитную политику, и напротив, при ухудшении внешних условий, наблюдению тенденции к увеличению инфляционных ожиданий Банк России ужесточает денежно-кредитную политику.

Кредитная политика банка определяет стандарты, параметры и процедуры, которыми руководствуются банковские работники в своей деятельности по предоставлению, оформлению кредитов и управлению ими [6].

Основными элементами кредитной политики можно назвать — этапы кредитования и регламентируемые параметры и процедуры.

Необходимо отметить, что кредитная политика у всех банков может отличаться. Каждый банк определяет кредитную политику, исходя из экономической, политической, социальной ситуации в регионах присутствия, учитывая совокупность внешних и внутренних рисков, влияющих на работу данного банка. Кредитная политика банка определяет приоритетные направления развития и совершенствования банковской деятельности в кредитном процессе и повышении его эффективности.

Следующим элементом кредитной политики выделяют функции кредитной политики. В экономической литературе подразделяются основные функции кредитной политики, приведенные ниже:

- получение максимально высоких доходов с минимальным риском при размещении пассивов в кредитные ресурсы;
- снижение риска возникновения критичного объёма просроченной задолженности к минимуму;
- разграничение полномочий по выдаче ссуд;
- предоставить возможность банку гибко реагировать на изменения в экономике и законодательстве;
- привлечение надежных и рентабельных клиентов.

Факторы, влияющие на кредитную политику, делятся на внешние и внутренние.

К внешним факторам относят степень устойчивости макроэкономической ситуации, фазу экономического цикла, инфляцию, дефицит государственного бюджета и внешний долг страны, уровень материального благосо-

Таблица 1. Элементы кредитной политики [7]

Этапы кредитования	Регламентируемые параметры и процедуры
1. Предварительная работа по предоставлению кредитов	состав будущих заемщиков; виды кредитов; количественные пределы кредитования; стандарты оценки кредитоспособности заемщиков; стандарты оценки ссуд; процентные ставки; методы обеспечения возвратности кредита; контроль за соблюдением процедуры подготовки выдачи кредита.
II. Оформление кредита	формы документов; технологическая процедура выдачи кредита; контроль за правильностью оформления кредита.
III. Управление кредитом	порядок управления кредитным портфелем; контроль за исполнением кредитных договоров; условия продления или возобновления просроченных кредитов; порядок покрытия убытков; контроль за управлением кредитом

стояния в обществе, общее состояние кредитного рынка, политику конкурентов.

К внутренним факторам относят квалификацию персонала, существующую клиентскую базу, процесс одобрений кредитов, объём собственных средств, направляемый на кредитование.

Основным элемент кредитной политики выделяется администрирование кредитов. Под администрированием кредитов понимается процесс одобрения кредита, ведение кредитных дел (фиксирование ответственности за открытие и ведение кредитных дел, проблемы доступа), обеспечение, гарантии и обязательства, мониторинг, ревизия кредитов, идентификация проблемных ссуд и их администрирование, обращение взыскание на залог, политика в области отказа от получения процентов, списание в убыток, пересмотр резерва на покрытие убытков по ссудам.

Проанализировав кредитную политику российских банков, можно выделить тенденцию развития систем дистанционного банковского обслуживания (ДБО): межбанковские платежные системы, продвижение новых продуктов с использованием систем интернет-банкинга, интеграция банкоматных сетей. Так же наряду с данной тенденцией в настоящее время просматриваются тенденции более тщательного принятия кредитных рисков.

Учитывая развитие и многообразие банковских операций, особую актуальность приобретает вопрос выбора оптимальных. При формировании кредитной политики должны выбираться сферы деятельности обеспечивающие максимальный эффект, улучшающие качество кредитного портфеля и оптимизирующие работу банка в целом.

Литература:

1. Мирошниченко, О. С. Финансовая политика банка: теоретические аспекты // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2014. № 10. <http://uecs.ru/finansi-i-kredit/item/3081-2014-10-16-07-58-30>
2. Заявление Правительства РФ и ЦБР от 5 апреля 2011 г. NN 1472п-П13, 01-001/1280 «О Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 года».
3. Костерина, Т. М., Банковское дело. Учебно-практ. пос. ЕАОИ, 2009, 360с.
4. Общая теория денег кредита: Учебник/ Под ред. Е. Ф. Жукова — М.: Банк и биржи, ЮНИТИ, 1995.
5. Банковское дело. Справочное пособие/ Под ред. Ю. А. Бабичевой — М.: Экономика, 1994. — 397с.
6. <https://ru.wikipedia.org/>
7. <http://www.987.su/ns416.html>

Понятия и классификация депозитов банка

Кузякова Валентина Владимировна, магистрант
Тюменский государственный университет

Статья раскрывает теоретико-методические основы понятия «депозит». Особое внимание в работе автор акцентирует на классификации депозитов банка. В статье автор анализирует особенности видов вкладов.

Ключевые слова: депозит, вклад, банк.

Под депозитом (вкладам) в мировой банковской практике понимаются денежные средства или ценные бумаги, отданные на хранение в финансово-кредитные или банковские учреждения [1]. Понятие «депозит» как таковое имеет несколько значений. Так, Гражданский Кодекс РФ в статье 834 определяет депозит через договор банковского вклада (депозита), где банк, принявший от вкладчика денежную сумму, обязуется по договору возвратить сумму вклада и выплатить проценты. По Федеральному закону «О банках и банковской деятельности», вклад — это денежные средства в валюте Российской Федерации или иностранной валюте, размещаемые физическими лицами в банке на территории Российской Федерации на основании договора банковского вклада или договора банковского счета, включая капитализированные (причисленные) проценты на сумму вклада. Наряду со вкладами в банках и иных кредитно-финансовых институтах оно может означать также ценные бумаги, переданные на хранение в кредитно-финансовые институты; взносы под оплату таможенных пошлин, сборов, налогов; взносы в административных органах в обеспечение иска, явки и т. д.

Как правило, все депозиты, как до востребования, так и на срок, считаются основным источником банковских ресурсов [2]. Это обусловлено особенностью деятельности банков, заключающейся в незначительном удельном весе собственных средств в банковских пассивах [3]. Классификация депозитов представляет собой их разделение на различные группы по ряду признаков. Схема 1.

Классификация нужна прежде всего для статистики, анализа, принятия управленческих решений в банковской сфере, а также для информирования как имеющих, так и потенциальных клиентов. Сложность заключается в том, что в банковской и инвестиционной практике постоянно появляются все новые и новые виды финансовых продуктов, которые бывает трудно однозначно отнести к той или иной классификационной группе.

Рассмотрим подробнее особенности перечисленных видов счетов.

Депозиты для юридических лиц могут быть открытыми (для размещения денежных средств), закрытыми (в виде запечатанных емкостей с пломбами) и сейфовыми (для хранения денежных и иных ценностей). Открытый депозит может быть до востребования, срочный и бессрочный. Также могут использоваться аккредитивы, счета

для обслуживания факторинговых операций, чековые книжки и др.

Для физических лиц предусмотрены более разнообразные депозиты: сберегательные счета и сертификаты, пенсионные, накопительные, условные (к 18-летию ребенка, к поступлению в вуз, к бракосочетанию, и т. д.).

Межбанковские депозиты — это счета одного банка в других банках, необходимые для организации быстрых и эффективных расчетов между клиентами этих банков, а также способствующие рациональному перераспределению кредитных ресурсов. Они служат инструментом налаживания устойчивых корреспондентских отношений между банками.

Корреспондентские отношения — договорные отношения между кредитными учреждениями, банками, устанавливаемые в целях осуществления платежно-расчетных операций по поручению друг друга. Корреспондентские отношения могут включать и иные виды услуг, в том числе банки-корреспонденты могут прокредитовать клиента сверх суммы лимита, установленной для одного банка. Кроме того, крупные банки-корреспонденты для более мелких могут давать консультации по управлению инвестиционным портфелем, покупать, продавать, хранить и управлять ценными бумагами по их поручению [1].

Вклады до востребования или текущие предназначены для их повседневного использования клиентами в качестве средства платежа, вносятся и изымаются без указания срока и могут быть истребованы в любой момент по желанию вкладчика полностью или частично. Вклады до востребования размещают клиенты, желающие иметь средства в ликвидной форме, а расчеты по таким вкладам проводятся наличными деньгами, чеками, переводами или векселями. При этом вклады до востребования следует отличать от так называемых «дневных денег», когда речь идет о депозите на один день [4].

Однако коммерческие банки в большей степени заинтересованы в расширении сферы применения срочных депозитов, поскольку это увеличивает наиболее устойчивую часть его кредитных ресурсов. По сравнению с текущими вкладами, имеющими краткосрочный характер, срочные депозиты размещаются на более длительное время и могут быть востребованы вкладчиками по истечении установленного срока. Со стороны вкладчика смысл долгосрочного размещения временно свободных денежных средств состоит в получении более высоких процентов. Банк также

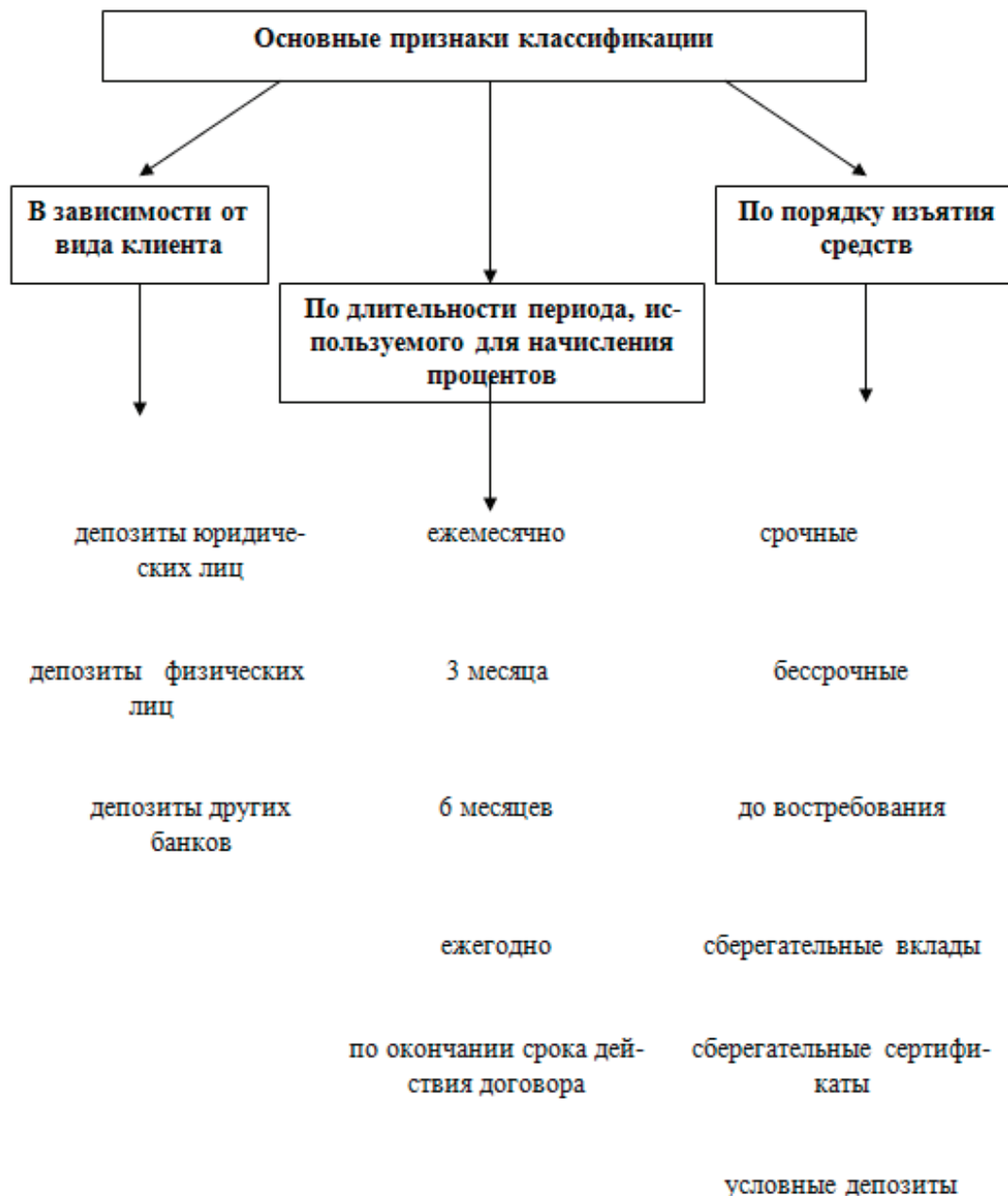


Рис. 1. Классификация депозитов

заинтересован в таких депозитах, поскольку может размещать их в виде кредитов на более длительное время и, соответственно, увеличивать доходы от процентов. Клиент в случае необходимости может досрочно изъять (полностью либо частично) срочный вклад, но при этом банк вправе существенно снизить размер процентов, подлежащих выплате вкладчику. Данное условие специально оговаривается в договоре срочного депозитного вклада, являющимся основным документом, определяющим права, взаимные обязанности и экономическую ответственность банка и вкладчика как двух равноправных партнеров.

В зависимости от сроков размещения средств срочные вклады подразделяются на:

1. Краткосрочные депозиты, или короткие депозиты — временное размещение свободных денежных

средств на срок от 1 ночи до 1 месяца под более высокий процент, чем по стандартным и сберегательным счетам. Выгодны для обеспечения сохранности относительно большой суммы денег, полученной, например, от продажи одного актива и предназначенной для последующей покупки другого. По некоторым другим классификациям, краткосрочные депозиты — такие, срок которых не превышает 3 месяцев.

2. Долгосрочный депозит — от 3–6 месяцев и до года-полутора, иногда больше. Но в условиях высокой инфляции размещать срочные вклады на длительное время, как правило, нецелесообразно.

3. Срочный депозит — это также и средства, полученные от других коммерческих банков-корреспондентов на конкретный срок (3, 6, 9 месяцев и т. д.).

Важную роль в ресурсах банков играют сберегательные вклады населения, в частности вклады целевого назначения. Они вносятся и изымаются в полной сумме или частично и удостоверяются выдачей сберегательной книжки. Банки принимают целевые вклады, выплата которых приурочена к периоду отпусков, дням рождений, практикуются также «новогодние вклады» — в течение года банк принимает небольшие вклады на празднование Нового года, а в конце года банк выдает деньги вкладчику, желающие же могут продолжать накопление денег до следующего нового года. Эти вклады пользуются большой популярностью у рядовых граждан в экономически развитых странах [5]. Сберегательные вклады предусмотрены только для физических лиц, хранящих и накапливающих денежные средства в банке.

Сберегательный сертификат также представляет собой разновидность долгосрочного вклада. Это письменное подтверждение банка о внесении клиентом денежных средств на депозит на определенный срок (обычно от 3 месяцев до 3 лет) под фиксированный процент, являющееся ценной бумагой.

Условные депозиты — депозиты, средства которых можно изымать только при наступлении определенных заранее оговоренных условий.

Российские банки предлагают ряд продуктов под общим названием инвестиционные депозиты. Доход по ним гораздо выше, чем при обычном депозите, при условии, что, одновременно с открытием вклада в банке, клиент размещает такую же сумму в паевом инвестиционном фонде, партнере банка. Рассмотрим особенности этих вкладов, их плюсы и минусы, целесообразность использования.

Процесс заключения инвестиционного депозита по своей финансовой сути представляет две сделки:

- краткосрочный депозит в банке, гарантией которого является закон РФ о страховании вкладов физических лиц;
- доверительное управление ПИФом.

Данная форма привлечения денежных средств относительно новая на российском финансовом рынке. Сегодня она не получила большого распространения. Интерес к инвестиционным депозитам есть у тех людей, которые хотят иметь пассивный доход и упрочить свое положение на фондовом рынке одновременно.

Главная цель данного вида депозитов — помочь освоиться на фондовом рынке новичкам, примерить «на себя» его особенности. Вкладчики, которые решаются на подобный эксперимент с собственными сбережениями, имеют очень высокую степень доверия к банку. Инвестиционный депозит — это своеобразное переходное звено между пассивным доходом от банка и более серьезными паевыми дивидендами.

Данный вид депозита дает вкладчику свободу выбора инвестиций. В периоды экономического спада можно ин-

вестировать в консервативные стратегии, например, в облигации. В периоды подъема инвестиции можно направить в более прогрессивные паевые фонды. На растущем рынке целесообразно вкладывать и в отраслевые фонды.

Размещение средств и на депозите, и в паевом инвестиционном фонде решает две задачи:

- дает возможность получить процент по вкладу и гарантию его возврата;
- получить доход на фондовом рынке.

Для новичков банки предлагают проценты по инвестиционным депозитам, которые перекроют, в случае неудачного старта, убытки на фондовом рынке. В этом состоит главная привлекательность для клиентов. Частный инвестор может не иметь вообще никакого опыта работы на фондовом рынке. Его риск страхуется банком.

К недостаткам, а точнее особенностям инвестиционных депозитов следует отнести:

- их краткосрочность (данный тип вклада открывается на срок не более 6 месяцев);
- невозможность пролонгации.

Рискнуть открыть инвестиционный депозит можно посоветовать людям, которые ценят преимущества типа «два в одном». Классический депозит — это возможность сохранения свободных денег и увеличения капитала посредством получения процентов. Паевые инвестиционные фонды не дают гарантию доходности или сохранности. Смешанный продукт удачно распределяет накопленный капитал. Сохранность его и некоторый риск «живут рядом» одновременно. Если повезет, то доход, который получает банк от продажи паевого инвестиционного фонда, переходит в актив клиента в виде повышенной процентной ставки по вкладу, и он будет значительно превышать прибыль от обычного депозита.

Банки, со своей стороны, заинтересованы в привлечении инвестиционных депозитов по следующим причинам:

- возможности маневрировать ликвидностью;
- удержания клиентов выгодными предложениями;
- получения дохода.

Потенциальные вкладчики боятся повторения кризиса, спада рынка, других причин, которые никто не может спрогнозировать. Однако, открытие инвестиционного депозита, который попадает под банковские гарантии — это один из способов не только увеличить доход, а изменить свое финансовое положение принципиально.

Коммерческие банки в стремлении привлечь новых клиентов вынуждены разрабатывать и внедрять новые банковские продукты, в том числе депозиты. Больше шансов победить в борьбе за клиентов имеют те банки, которые способны предложить более привлекательные и выгодные условия размещения денег, особенно такие, как структурный, инвестиционный депозит, индексный депозит, а также дополнительные финансовые льготы.

Литература:

1. Банковское дело. Справочное пособие/ Под ред. Ю. А. Бабичевой — М.: Экономика, 1994. — 397с.

2. Мелехин, Ю. В., Рынок сбережений / Ю. В. Мелехин — М.: Акционер, 2002. 152с.
3. Воронова, Н. С., Мирошниченко О. С. Подходы к структурированию понятийного аппарата теории банковского капитала // Финансы и кредит. — 2013. — № 34 (562). — с. 9–19.
4. Костерина, Т. М., Банковское дело. Учебно-практ. пос. ЕАОИ, 2009, 360с.
5. Общая теория денег кредита: Учебник/ Под ред. Е. Ф. Жукова — М.: Банк и биржи, ЮНИТИ, 1995.

Проблемы формирования депозитной политики в современных условиях

Кузякова Валентина Владимировна, магистрант
Тюменский государственный университет

Статья раскрывает теоретико-методические основы понятия «Депозитная политика коммерческого банка». В статье автор рассматривает формирование депозитной политики коммерческого банка. Затрагивает проблемы формирования депозитной политики в современных условиях.

Ключевые слова: депозитная политика, коммерческий банк, депозит.

Депозитные операции имеют большое значение для обеспечения нормальной деятельности коммерческих банков, на их основе формируется основная часть банковских ресурсов, выступающих источником для проведения активных операций. Депозитные операции выполняют все коммерческие банки. Проведение депозитных операций предусматривает разработку банком собственной депозитной политики.

Депозитная политика — это совокупность мероприятий коммерческого банка, направленных на определение форм, задач, содержания банковской деятельности по формированию банковских ресурсов, их планированию и регулированию [1].

В рамках осуществления депозитной политики банк должен проводить различные рекламные мероприятия, разрабатывать спектр дополнительных услуг.

Депозитная политика должна тесно увязываться с кредитной политикой банка. Депозитная политика регулирует движение потоков денежных средств между коммерческими банками и центральным банком и тем самым оказывает влияние на состояние резервов кредитных институтов.

Основными элементами депозитной политики являются:

- определение целей задач банка в данной области;
- разработка правил совершения операций по вкладам;
- определение оптимального сочетания различных видов вклада и предельных сроков их хранения;
- разработка правил открытия и закрытия счетов по вкладам;
- определение режима пользования счетом [1].

Наиболее важным элементом депозитной политики является определение оптимального сочетания различных видов вклада, предельных сроков и хранения и режима пользования счетом. Каждый коммерческий банк определяет, какие виды вкладов наиболее выгодны для него. Установление предельных сроков хранения увязы-

вается со сроками кредитования. При разработке режима пользования счетом определяют, предполагает ли он дополнительные взносы.

Депозитная политика должна прежде всего отвечать следующим требованиям:

- экономическая целесообразность;
- конкурентоспособность;
- внутренняя непротиворечивость.

Под экономической целесообразностью здесь понимается рентабельность использования привлеченных ресурсов населения.

На депозитную политику банка существенное влияние, среди прочих факторов, оказывает аналогичная политика банков-конкурентов, а также небанковских финансовых организаций (в соответствующем сегменте банковского рынка) [2].

В основе формирования депозитной политики коммерческого банка лежат как общие, так и специфические принципы. Схема 1.

Под общими принципами депозитной политики понимаются принципы, единые и для государственной денежно-кредитной политики ЦБ РФ, проводимой на макроэкономическом уровне, и для политики на уровне каждого конкретного коммерческого банка. К ним следует отнести принципы комплексного подхода, научной обоснованности, оптимальности и эффективности, а также единство всех элементов депозитной политики банка. Комплексный подход выражается как в разработке теоретических основ, приоритетных направлений депозитной политики банка с точки зрения стратегии его развития, так и в определении наиболее эффективных и оптимальных для данного этапа развития банка тактических приемов и методов ее реализации.

К специфическим принципам депозитной политики относятся принципы обеспечения оптимального уровня издержек банка, безопасности проведения депозитных операций, надежности, поскольку банк, осуществляя

аккумуляцию временно свободных денежных средств с целью их последующего размещения, стремится получить доход не любой ценой, а с учетом реалий рынка, на котором он осуществляет свою деятельность.

Соблюдение перечисленных принципов позволяет банку сформировать как стратегические, так и тактические направления в организации депозитного процесса, обеспечивая тем самым эффективность и оптимизацию его депозитной политики.

Рассматривая депозитную политику банка как один из элементов банковской политики в целом, необходимо исходить из того, что основной целью депозитной политики является привлечение как можно большего объема денежных ресурсов по наименьшей цене. Успешная реализация этой многогранной цели депозитной политики банка предполагает решение в процессе ее формирования следующих задач:

— содействие в процессе проведения депозитных операций получению банковской прибыли или созданию условий для получения прибыли в будущем;

— поддержание необходимого уровня банковской ликвидности;

— обеспечение диверсификации субъектов депозитных операций и сочетание разных форм депозитов;

— поддержание взаимосвязи и взаимной согласованности между депозитными операциями и операциями по выдаче ссуд по суммам и срокам депозитов и кредитных вложений;

— минимизация свободных средств на депозитных счетах;

— проведение гибкой процентной политики;

— постоянное изыскание путей и средств уменьшения процентных расходов по привлеченным ресурсам;

— развитие банковских услуг и повышение качества и культуры обслуживания клиентов.

Модель формирования депозитной политики банка предполагает формирование текущих (тактических) и перспективных (стратегически) задач, которые необходимо решить в процессе осуществления операций, а также создания должной ресурсной базы. Представим модель формирования депозитной политики банка на рис. 2 [1].

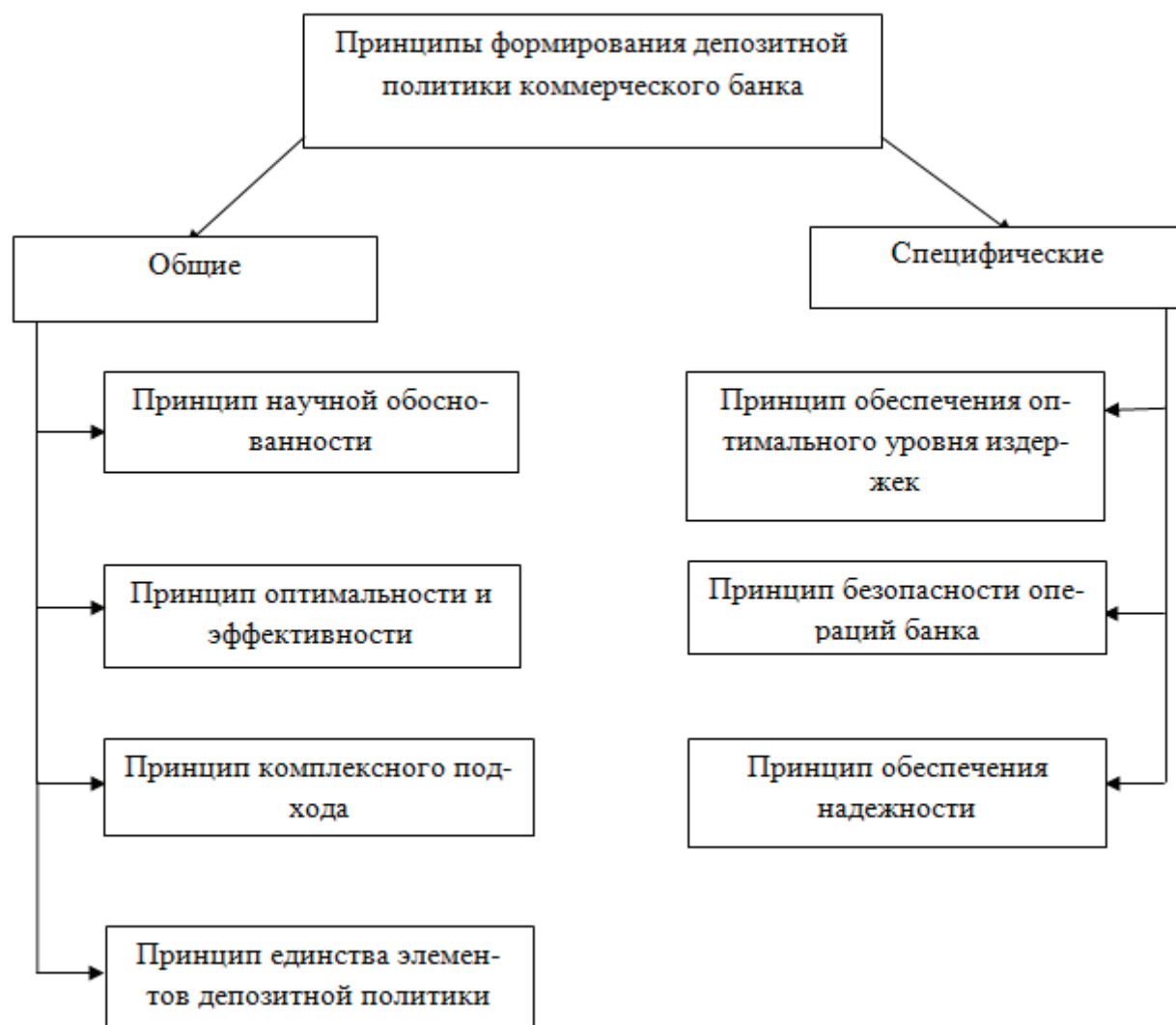


Рис. 1. Принципы формирования депозитной политики коммерческого банка

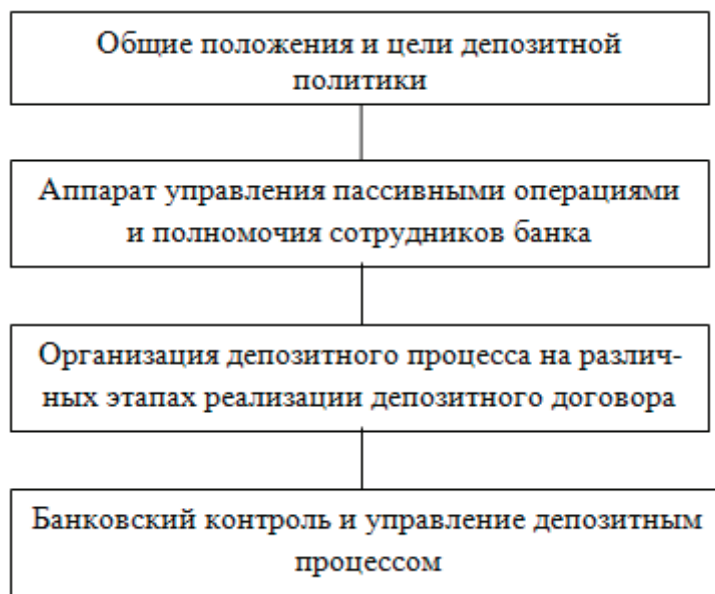


Рис. 2. Модель формирования депозитной политики

Охарактеризуем каждый из этапов формирования депозитной политики.

Первый этап — это определение стратегии банка в сфере привлечения и формирования ресурсной базы.

Второй этап — действия со стороны банка в управлении депозитными операциями.

Третий этап подразумевает конкретные операции и подходы банка к организации депозитного процесса на этапах рассмотренных выше.

Завершающий этап — контроль и управление депозитным процессом [1].

В процессе формирования депозитной политики нельзя забывать о многочисленных влияющих, а в некоторых случаях ее определяющих, факторах, к которым можно отнести:

- законодательство;
- состояние и тенденции финансового рынка;
- ставка рефинансирования ЦБ РФ [3].

Формирование депозитной базы любого коммерческого банка — это процесс сложный и трудоемкий, оно связано с большим количеством проблем как субъективного, так и объективного характера. Рассмотрим эти проблемы подробнее.

Субъективные проблемы:

- масштабы деятельности и слабая капитальная база российских коммерческих банков;
- отсутствие заинтересованности руководства банка в привлечении средств клиентов, особенно населения, что продиктовано тактическими и стратегическими целями и задачами банка;
- недостаточный уровень и качество высшего и среднего менеджмента;
- отсутствие в большинстве российских банков научно-обоснованной концепции проведения депозитной политики;

— недостатки в организации депозитного процесса: отсутствие соответствующего подразделения в банке; низкий уровень постановки маркетинговых исследований депозитного рынка; ограниченный спектр предлагаемых депозитных услуг и так далее.

Объективные факторы:

- прямое и косвенное воздействие государства и государственных органов на коммерческие банки;
- влияние макроэкономики, воздействие мировых финансовых рынков на состояние российского денежного рынка;
- межбанковская конкуренция;
- состояние денежного и финансового рынка России;
- отсутствие в России правового механизма страхования и защиты банковских вкладов.

Нельзя не сказать о том, что процесс формирования депозитной политики тесно взаимосвязан с проведением банком процентной политики, так как депозитный процент является эффективным инструментом в области привлечения ресурсов. Во времена государственного регулирования предельные нормы процента устанавливались в законодательном порядке в соответствии со срочностью вклада, а теперь банки могут самостоятельно устанавливать конкурентоспособные процентные ставки, ориентируясь на учетную ставку ЦБ РФ, состояние денежного рынка и исходя из собственной депозитной политики. По отдельным видам депозитных счетов величина доходов определяется сроком вклада, суммой, спецификой функционирования счета, объемом и характером сопутствующих услуг и зависит от соблюдения клиентом условий вклада.

В настоящий момент применяются различные подходы к решению задачи формирования депозитной базы. Подчас вопросом номер один для банка становится вопрос «привлечения клиента». Применительно к решению

задачи формирования депозитного портфеля основными результатами использования данного принципа являются обеспечение стабильного притока в банк свободных денежных средств и привлечение новых клиентов. Однако сами по себе привлечение большего числа клиентов и постоянный приток депозитов не способствуют повышению стабильности ресурсной базы.

Таким образом, повышение эффективности деятельности КБ видится возможным за счет совершенствования процесса формирования депозитного портфеля, прежде всего путем обеспечения притока в банк более стабильных ресурсов и ориентации на снижение его средневзвешенной стоимости с обеспечением рентабельности каждой операции по привлечению нового или обслуживанию старого клиента.

Конкурентная борьба между банками на рынке кредитных ресурсов заставляет их принимать меры по развитию услуг, способствующих привлечению депозитов. Для этих целей коммерческим банкам важно разработать стратегию депозитной политики, исходя из их целей и задач. Укрепление депозитной базы очень важно для банков. За счет увеличения общего объема вкладов

и расширения круга вкладчиков юридических лиц и физических лиц, можно улучшить организацию депозитных операций и систему стимулирования привлечения вкладов.

Для укрепления депозитной базы и расширения ресурсного потенциала банку предлагается:

- 1) Расширить перечень существующих вкладов, ориентируясь на различные слои населения с разным уровнем доходов.
- 2) Освоить выпуск сберегательных сертификатов.
- 3) Принять меры по минимизации негативного влияния непредвиденного изъятия населением срочных вкладов.
- 4) Производить выплату процентов по размещенным вкладам вперед с целью компенсации инфляционных потерь.
- 5) Ввести новую услугу для клиентов — службу телемаркетинга.
- 6) Активизировать рекламную деятельность банка.

Также в целом для коммерческих банков предлагается построение системы гарантирования банковских вкладов с учетом особенностей российской банковской системы.

Литература:

1. Коробова, Г. Г. Банковское дело: Учебник. — М.: Экономистъ, 2006. — 766 с.
2. Мирошниченко, О. С. Финансовая политика банка: теоретические аспекты // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2014. № 10. <http://uecs.ru/finans-i-kredit/item/3081-2014-10-16-07-58-30>
3. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора Центрального банка Российской Федерации в 2013 г. Москва, — с. 22.

Маркетинговые технологии и анализ коммуникативной политики организации

Лехнович Дмитрий Викторович, аспирант

Национальный исследовательский технологический университет «МИСиС» (г. Москва)

Технология представляет собой детальный всесторонний комплексный план, предназначенный для осуществления миссии организации. В интегрированных маркетинговых коммуникациях комплекс коммуникативных технологий направлен на достижение определенной цели, при этом коммуникативные технологии представляют собой технологии воздействия на массовое сознание посредством передачи информации. В статье на примере деятельности ООО «Планета» проведен анализ коммуникативной политики и оценена эффективность коммуникативных технологий организации.

ООО «Планета» является организацией, осуществляющей полиграфическую деятельность. Для того, чтобы правильно оценить эффективность коммуникативных технологий, необходимо отдельно определить эффективность рекламных и PR-акций.

1. Определение эффективности PR-мероприятий ООО «Планета»

Определим эффективность участия ООО «Планета» в Коренской ярмарке. Целевая аудитория составила 800 человек, из них поинтересовались информацией (получили буклеты ООО «Планета») 148 человек. После проведения ярмарки в организацию позвонили 27 человек для получения более подробной информации. И 20 человек обратились в ООО «Планета» для оказания полиграфических услуг. Дополнительная выручка, полученная от заказов этих 20 человек составила 450 тыс. руб., а затраты на участие в ярмарке (распечатка плакатов, буклетов, оплата проезда и т. д.) — 4,350 тыс. руб., произвoдилась по себестоимости, тем самым предприятие значительно сэкономило. Дополнительные расходы по

приросту товарооборота составили 416,16 тыс. руб. Прибыль, полученная от проведенных PR-мероприятий, составила 23,32 тыс. руб.

Таким образом, показатели эффективности:

— Показатель осведомлённости — Π_{oc} (представляет собой отношение количества осведомлённых к целевой аудитории)

$$\Pi_{oc} = \frac{148}{800} \times 100\% = 18,5\%$$

18,5 % целевой аудитории осведомлено о предприятии и услугах.

— Показатель привлечения — Π_k (рассчитывается как отношение количества привлечённых к количеству осведомлённых)

$$\Pi_k = \frac{27}{148} \times 100\% = 18,24\%$$

То есть 18,24 % осведомлённых потребителей были привлечены полученной информацией.

— Эффективность контакта — Θ_k (представляет собой отношение числа клиентов к числу привлечённых)

$$\Theta_k = \frac{20}{27} \times 100\% = 74,1\%$$

То есть 74,1 % привлечённых информацией потребителей воспользовались услугами ООО «Планета».

Сопоставим полученную экономическую эффективность с затратами на участие в ярмарке:

$$\Theta = B_d - (U_p + U_d) = 450 - (4,35 + 416,16) = 29,49 \text{ (тыс. руб.)}$$

Рентабельность составила:

$$P = 23,32 / 4,35 = 5,36\%$$

Рассчитаем эффективность остальных PR-мероприятий.

В процессе анализа финансово-экономической деятельности предприятия ООО «Планета» было выявлено, что на всех проводимых ярмарках дополнительная выручка под воздействием PR-мероприятий составила 606 тыс. руб. Затраты на PR-мероприятия — 5,86 тыс. руб., дополнительные расходы по приросту товарооборота — 560,43 тыс. руб. и прибыль, полученная от проведенных PR-мероприятий — 28,45 тыс. руб.

Таким образом, экономическая эффективность всех ярмарок:

— Прибыль (экономическая эффективность):

$$\Theta = B_d - (U_p + U_d) = 606 - (5,86 + 560,43) = 39,72 \text{ (тыс. руб.)}$$

— Рентабельность:

$$P = \Pi_p / U_p = 28,45 / 5,86 = 4,86\%$$

В процессе анализа экономической эффективности проводимых презентаций ООО «Планета» было определено, что дополнительная выручка от их воздействия составила 650 тыс. руб., расходы — 9,84 тыс. руб., дополнительные расходы по приросту товарооборота — 601,12

тыс. руб. и прибыль, полученная от проведенных презентаций — 36,64 тыс. руб.

Таким образом, экономическая эффективность презентаций, на которые приглашаются представители крупных и средних фирм, ВУЗов, депутаты:

— Прибыль (экономическая эффективность):

$$\Theta = B_d - (U_p + U_d) = 650 - (9,84 + 601,12) = 39,04 \text{ (тыс. руб.)}$$

— Рентабельность: $P = \Pi_p / U_p = 36,64 / 9,84 = 3,72\%$

Общая эффективность PR-мероприятий ООО «Планета»:

— Прибыль (экономическая эффективность):

$$\Theta = B_d - (U_p + U_d) = 1256 - (15,7 + 1161,55) = 78,76 \text{ (тыс. руб.)}$$

— Рентабельность: $P = \Pi_p / U_p = 65,09 / 15,7 = 4,15\%$

II. Определение эффективности рекламных мероприятий ООО «Планета».

Для продвижения на рынке ООО «Планета» использует Интернет-рекламу (на сайтах расположены ссылки на сайт ООО «Планета»). Определим эффективность рекламы по следующим показателям:

— Показатель осведомлённости — Π_{oc} (как отношение количества пользователей, которые кликнули на рекламу, к общему числу пользователей, которым реклама была продемонстрирована):

$$\Pi_{oc} = 356 / 34000 = 1,05\%$$

— Показатель привлечения — Π_k (как отношение количества посетителей сайта организации к количеству кликов):

$$\Pi_k = 154 / 356 = 43,25\%$$

— Эффективность контакта — Θ_k (как отношение числа купивших продукцию организации к числу посетителей сайта):

$$\Theta_k = 32 / 154 = 20,78\%$$

Анализ деятельности ООО «Планета» показал, что от проведения рекламных мероприятий дополнительная выручка под воздействием рекламы составила 712 тыс. руб. Затраты на рекламу — 7,3 тыс. руб., дополнительные расходы по приросту товарооборота — 658,45 тыс. руб. и прибыль, полученная от рекламы — 36,9 тыс. руб.

Таким образом, экономическая эффективность от проведения рекламы:

$$\Theta = B_d - (U_p + U_d) = 712 - (7,3 + 658,45) = 46,24 \text{ (тыс. руб.)}$$

— Рентабельность рекламы — это отношение полученной прибыли к затратам:

$$P = \Pi_p / U_p = 36,9 / 7,3 = 5,06\%$$

Составим таблицу сравнения показателей эффективности рекламных и PR-мероприятий.

Таким образом, при продвижении услуг ООО «Планета» большую экономическую эффективность получает от PR-мероприятий (78,76 тыс. руб.), а не от ре-

Таблица 1. Сравнение показателей эффективности рекламных и PR-мероприятий ООО «Планета»

Показатели	Экономическая эффективность, тыс. руб.	Рентабельность, %
PR-мероприятия, в т. ч.	78,76	4,15
Ярмарки	39,72	4,86
в т. ч. Коренская ярмарка	29,49	5,36
Презентации	39,04	3,72
Рекламные мероприятия (Интернет-реклама)	46,24	5,06

кламы. Однако реклама имеет большую рентабельность (5,06 %, что на 0,91 % больше, чем у PR-мероприятий). В то же время, в качестве рекламы организация использует только Интернет-рекламу, PR же охватывает более широкий спектр мероприятий, включая выставки, ярмарки и презентации. Причём презентации и ярмарки дают примерно одинаковую эффективность (39,04 и 39,72 тыс. руб. соответственно), однако имеют различную рентабельность (3,72 % и 4,86 % соответственно). При этом наибольший удельный вес по участию в ярмарках имеет участие в Коренской ярмарке (29,49 тыс. руб.). Рентабельность участия в Коренской ярмарке даже на 0,3 % выше, чем рентабельность Интернет-рекламы. Поэтому для получения положительного отношения со стороны потребителей и большей прибыли необходимо продолжать участвовать в Коренской ярмарке и других ярмарках.

Относительно разработки рекомендаций по совершенствованию коммуникативных технологий можно сказать следующее. Известно, что PR-мероприятия дают эффект не сразу, а постепенно, зато результаты этих мероприятий проявляются в течение большего периода, чем результаты проведения рекламы. Поэтому ООО «Планета» необходимо продолжать заниматься PR-деятельностью для создания благоприятного отношения потребителей, а, следовательно, увеличения их числа, и соответственно увеличения прибыли.

Таким образом, из проведенного исследования следует, что массовые коммуникации являются одним из элементов осуществления и реализации маркетинговых технологий, а управление ими предполагает качественную передачу информации, обмен ею среди больших групп, и как правило, с использованием технических средств или средств массовой информации на численно большие и рассредоточенные аудитории.

Литература:

1. Вертакова, Ю. В., Согачева О. В. Связи с общественностью: учебное пособие (2-е изд., перераб. и доп.) // Старый Оскол: ТНТ, 2012. 316 с.
2. Петрищева, И. В. Компаративный анализ состояния малого и крупного бизнеса в Курской области: основные тенденции // Микроэкономика. 2009. Т. 7. с. 238–245.
3. Согачева, О. В. Теория и практика коммуникационного менеджмента // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2013. №3. с. 219–221.
4. Согачева, О. В., Симоненко Е. С. Использование маркетинговых коммуникаций и рг-менеджмента в современных социально-экономических условиях как инструмента оценки конкурентоспособности организации: практический аспект // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. №2 (27). с. 164–170.

Оценка возможностей предприятий Вологодской области к импортозамещению

Мазилев Евгений Александрович, младший научный сотрудник

Институт социально-экономического развития территорий Российской академии наук (г. Вологда)

В статье представлены результаты исследований о готовности производителей продукции, товаров и услуг Вологодской области к импортозамещению. Дана краткая характеристика товарной структуры импорта. Сделаны выводы о целесообразности проведения политики импортозамещения, предложены ее основные направления.

Ключевые слова: экономика, регион, промышленность, импортозамещение.

В свете последних международных событий, применения санкций со стороны ведущих экономик мира к России, реализация политики импортозамещения приобретает еще большую актуальность. В современных условиях государственная экономическая политика все больше ориентирована на защиту внутреннего производителя путем замещения импортируемых промышленных товаров продукцией национального производства. В структуре импорта Вологодской области на протяжении последних лет значительно не меняется: кроме технологического оборудования в регион ввозятся металлы и изделия из них, продукция химической промышленности, продовольственные товары (табл. 1).

По данным органов государственной статистики в товарной структуре импорта основную долю занимает продукция машиностроения, которая выросла с 41,1 % в 2000 году до 54,4 % в 2013 г. Доля импорта черных и цветных металлов осталась на уровне 2000 г. — 11 %, продукции нефтехимического комплекса — возросла с 13,7 % до 16,7 %.

По данным Северо-Западного таможенного управления, в 2013 году 130 предприятий (включая индивидуальных предпринимателей) Вологодской области осуществляли ввоз зарубежных товаров для нужд производства.

Наибольшие объемы импорта организаций Вологодской области, как уже отмечалось, приходится на машиностроительную продукцию (44,12 % импорта предприятий), в частности: котлы, оборудование и механические устройства (35,87 %), синхронные двигатели (7,63 %),

а также локомотивы (0,51 %) и тракторы (0,11 %) (табл. 2). Это обусловлено низкой конкурентоспособностью отечественной продукции в данном секторе производства. Во время перехода к рыночной экономике предприятия машиностроения, не имея практического опыта деятельности в условиях рынка, оказались на грани банкротства, что обусловило резкое снижение объемов выпуска машиностроительной продукции в регионе (в 1995 году удельный вес отрасли в обрабатывающих производствах составил 5 %). В результате коммерчески эффективнее стало не производить собственные, а импортировать необходимые комплектующие, приборы и оборудование из-за рубежа. Данная тенденция сохраняется на современном этапе и усугубляется растущим отставанием качества применяемых технологий производства и, как следствие, выпускаемой продукции.

Таким образом, наибольшая доля импорта предприятий Вологодской области приходится на высокотехнологичную продукцию (машины и оборудование), тогда как экспортируется преимущественно сырье, а также продукты первичной переработки. Это определяет необходимость осуществления импортозамещения, в первую очередь, в сфере машиностроения. Основными проблемами развития отрасли являются финансово-экономическое состояние самих предприятий, неготовность их к модернизации, а также недоступность финансово-кредитных инструментов для ее осуществления.

Опрос руководителей малых и средних предприятий Вологодской области показал, что продукция 39 % опрошенных организаций может заменить импортные ана-

Таблица 1. Товарная структура импорта Вологодской области, в % к итогу [1, 2, 3]

Товар	Годы								2013 / 2000 г., п. п.
	2000	2005	2008	2009	2010	2011	2012	2013	
Продукция машиностроения	41,1	66,6	55,6	67,4	52,4	69,2	54,7	54,4	13,3
Химическая продукция	13,7	6,5	6,1	7,9	8,9	6	11,1	16,7	3
Черные и цветные металлы	11	10	13,6	10,1	16,2	11,7	16,3	11	0
Прочие товары	24,9	12,7	20,6	9,3	12,6	5,8	9,5	8,6	-16,3
Продовольственные товары и сырье для их производства	7	3,1	2,4	3,1	7	4,9	5,9	7	0
Минеральные удобрения	0,9	0,5	0,6	1,3	1,7	1	1,3	1,8	0,9
Древесина и изделия из нее	1,4	0,6	1,1	0,9	1,2	1,4	1,2	0,5	-0,9

Таблица 2. Объем импорта машиностроительной продукции предприятиями Вологодской области в 2013 г.

Продукция	Объем импорта, млн. долл.	Доля в общем объеме, %
Котлы, оборудование и механические устройства; их части	167,4	35,87
Синхронные двигатели выходной мощностью не более 18 Вт	35,6	7,63
Локомотивы железнодорожные, работающие от внешнего источника электроэнергии	2,36	0,51
Тракторы, управляемые рядом идущим водителем	0,5	0,11
Итого:	205,86	44,12
Итого объем импорта:	466,6715	100

логи на отечественном рынке. Кроме того, руководители отмечают возможность замены импортных поставок отечественными образцами. В частности, 53 % готовы заменить поставщиков комплектующих, 47 % — материалов, 24 % — оборудования и инструментов (рис. 1).

Опрос экспертов в области оценки экспортного потенциала субъектов МСП Вологодской области и возмож-

ностей импортозамещения показал, что, по их мнению, предприятия малого и среднего бизнеса региона способны производить продукцию, которая может заменить импортную, особенно в отраслях пищевой и лесной промышленности (рис. 2).

Обобщая мнение экспертов и результаты проведенного анализа деятельности предприятий малого и сред-

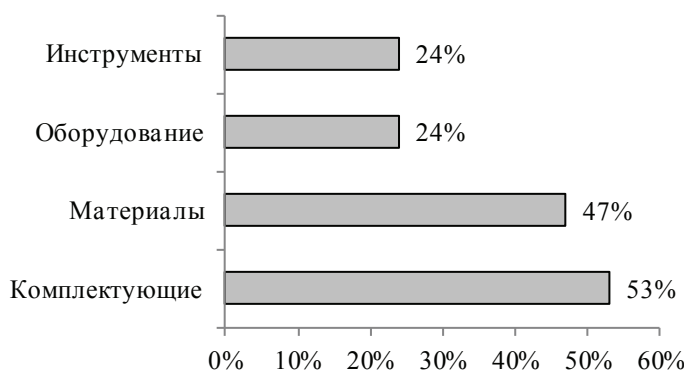


Рис. 1. Распределение ответов респондентов на вопрос: «Существует ли возможность замены импортных поставок отечественными образцами, производимыми в регионе?», %



Рис. 2. Распределение ответов экспертов на вопрос: «Укажите, пожалуйста, отрасли экономики, в которых возможно осуществлять импортозамещение», %

него бизнеса Вологодской области, наиболее перспективными, с точки зрения развития импортозамещения, для субъектов МСП являются отрасли пищевой и лесной промышленности, продукция которых наиболее конкурентоспособна и пользуется спросом как на местном рынке, так и на международном. Кроме того, для обеспечения различных производств необходимыми комплектующими, оборудованием и технологиями целесообразно активно развивать импортозамещение в машиностроительной отрасли, которая на данном этапе находится в упадке.

Основными проблемами продвижения отечественных товаров на местном рынке, по мнению экспертов [4], являются высокая стоимость продукции, обусловленная затратами на сырье, коммунальные и транспортные услуги, техническое обслуживание оборудования, а также низкое качество продукции, обусловленное, в первую очередь, отсутствием современных, более совершенных технологий производства (табл. 3). Кроме того, дороговизна продукции отечественных предприятий объясняется высокой стоимостью энергоресурсов и сертификации товаров. Однако, по мнению руководителей предприятий, она обусловлена, в первую очередь высокой стоимостью сырья и труда. А низкое качество продукции связано, прежде всего, с использованием не качественных материалов для изготовления продукции и производственной технологии.

Экспертами были отмечены и другие проблемы, препятствующие выпуску отечественной продукции, способной конкурировать с зарубежными аналогами. Ограниченная доля рынка предприятий региона объясняется неполнотой знания условий ведения торговли, как следствие, слаборазвита сеть распространения продукции. Предприятия отмечают среди основных проблем расширения объемов сбыта продукции неудовлетворительный маркетинговый анализ. Для решения данных проблем, в первую очередь, необходимо проводить маркетинговые исследования рынка, без которых на современном этапе предприятиям крайне сложно занять свою нишу на рынке и эффективно развиваться.

Для поддержки субъектов МСП Вологодской области в решении проблем, препятствующих выпуску продукции, способной конкурировать с зарубежными аналогами, органам власти и управления целесообразно, по мнению экспертов, предоставлять гарантии по обязательствам перед финансово-кредитными организациями, что сделает кредитные средства более доступными для организаций и позволит им развиваться и обновлять производство интенсивными темпами (табл. 4). Необходимо усовершенствовать справочно-информационное обеспечение компаний в области законодательных аспектов ведения торговли на международном уровне. Для обеспечения загрузки предприятий малого и среднего бизнеса региона целесообразно развивать систему госзаказа.

Таблица 3. Оценка проблем, препятствующих предприятиям региона выпускать продукцию, способную конкурировать с зарубежными аналогами

Проблемы	Процент опрошенных*	
	Эксперты	Руководители предприятий
1. Высокая стоимость продукции, вследствие:		
— высокой стоимости сырья	26,3	63
— высокой стоимости труда	15,8	41
— высокой стоимости коммунальных услуг, тех. обслуживания, поставок	57,9	37
— высокой стоимости патентов и авторских прав	5,3	10
2. Низкое качество продукции, вследствие:		
— низкого качества сырья	10,5	41
— низкого качества применяемой технологии	89,5	29
— отсутствия контроля качества	31,6	14
— недостаточной стандартизации	31,6	12
3. Ограниченная доля рынка, вследствие:		
— слаборазвитой сети распространения продукции	52,6	49
— неудовлетворительного маркетингового анализа	26,3	43
— устоявшихся брендов и долей рынка	36,8	37
— неполного знания рынка	57,9	22
4. Ограничение деловой активности, вследствие:		
— высокой стоимости кредитов	78,9	69
— нестабильности финансовой ситуации	47,4	45
— неэффективности инвестиционного законодательства	26,3	24
— неясности и сложности законодательства	42,1	18
— несовершенства банковской системы	42,1	12

Таблица 4. Направления поддержки выпуска импортозамещающей продукции субъектами МСП Вологодской области

Направления поддержки	Процент опрошенных*	
	Эксперты	Руководители предприятий
Прямые инвестиции и / или финансовая поддержка на начальном этапе внедрения импортозамещающей продукции	5,3	57
Предоставление налоговых льгот в рамках действующего законодательства на региональном и местном уровнях	26,3	37
Создание необходимой инфраструктуры для развития производства	10,5	37
Развитие лизинга	26,3	29
Поддержка и развитие системы госзаказа	36,8	25
Подготовка, переподготовка, повышение квалификации кадров	5,3	25
Предоставление на льготных условиях производственных площадей, земли, недвижимости	26,3	24
Предоставление гарантий малым предприятиям со стороны органов власти по обязательствам перед финансово-кредитными организациями	47,4	20
Совершенствование справочно-информационного обеспечения	36,8	16

Однако для предприятий наиболее предпочтительными мерами господдержки являются финансовые инструменты, такие как, прямые инвестиции в организацию производства конкурентоспособной импортозамещающей продукции, и предоставление налоговых льгот.

Таким образом, анализ результатов опроса экспертов в области оценки возможностей импортозамещения малых и средних предприятий Вологодской области, позволил сделать следующие выводы. Прежде всего, целесообразно развивать импортозамещающие процессы на предприятиях пищевой и лесной промышленности, а также в отрасли сельского хозяйства Вологодской области. Поскольку именно в данных направлениях деятельности регион имеет производственный задел, и известность на рынке.

Для успешного воплощения политики импортозамещения в Вологодской области региональным органам власти на начальном этапе необходимо:

1. Разработать целевую региональную программу по импортозамещению, которая позволит снизить зави-

симость промышленности региона от импорта товаров и комплектующих за счёт удовлетворения внутреннего спроса в высококачественной продукции машиностроения собственного производства. Сама программа должна базироваться на развитии интеграции и кооперации как между предприятиями машиностроения Вологодской области и организациями из смежных отраслей, так и с учебными и научно-исследовательскими центрами.

2. Сформировать региональный совет по содействию реализации программы импортозамещения, целью которого будет являться информационная поддержка, сертификация продукции по международным стандартам, маркетинговые услуги, поиск импортёров, связь с торговыми представителями и т. д.

3. Отобрать и реализовать наиболее перспективные проекты по импортозамещению, которые будут соответствовать таким требованиям, как инновационность, перспективность производства, сохранение (создание) рабочих мест, наличие мультипликативного эффекта в смежных областях.

Литература:

1. Вологодская область в цифрах 2012: Стат.сб. / Вологдастат. — Вологда, 2013—178 с.
2. Официальный сайт Единой межведомственной информационно-статистической системы. — Режим доступа: <http://fedstat.ru/indicators/start.do>.
3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. — Режим доступа: <http://www.gks.ru/>.
4. По данным опроса, проводившегося сотрудниками ИСЭРТ РАН среди экспертов в сфере внешнеэкономической деятельности в августе-сентябре 2014 года. В опросе приняли участие 20 человек.

Порядок разработки, реализации и оценка эффективности инновационных проектов

Однокоз Валерия Геннадьевна, студент

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (г. Москва)

Любой инновационный проект в период создания проходит несколько стадий: стадия разработки, стадия реализации и стадия завершения.

Создание и реализация инновационного проекта включает следующие этапы:

- формирование инновационного замысла (идеи);
- исследование инновационных возможностей;
- подготовка контрактной документации;
- подготовка проектной документации;
- строительно-монтажные работы;
- эксплуатация объекта;
- мониторинг экономических показателей.

На стадии разработки следует обратить внимание на результативность и успешность проекта, а не на детали его осуществления. Необходимо помнить и тот факт, что для инновационных проектов, в отличие от инвестиционных, для которых главным и важным критерием выступает финансовая успешность, не менее важны новизна, патентная чистота, лицензионная защита и конкурентоспособность внедряемой инновации.

Таким образом, создание подобных проектов требуют инвестирования значительных средств для совершенствования бизнеса. Инвестор инновационного проекта представляет собой субъект инновационной деятельности, осуществляющий вложение собственных, привлеченных или заемных средств в форме реальных инвестиций по целевому назначению. Инвесторами могут быть как физические, так и юридические лица, а также международные организации. Они могут являться вкладчиками, заказчиками, кредиторами, покупателями и всегда могут замещать другого участника инновационной деятельности. Более того, помимо определения объемов инвестиций, затрат и эффективности вложенных средств, инвесторы могут распоряжаться результатами нововведений, в том числе, реинвестировать добавочный капитал.

Многие компании на стадии реализации используют как внутренние, так и внешние источники финансирования проектов.

К внутренним источникам относятся собственные средства компании, большую часть которых занимают амортизационные отчисления, а также страховые суммы и средства от реализации активов.

К внешним источникам финансирования можно отнести заемные средства (бюджетные, коммерческие и банковские кредиты); привлеченные финансовые средства (выпуск ценных бумаг, взносы, пожертвования, иностранные инвестиции), а также финансирование из федерального, регионального или местного бюджетов. Кроме того, инвестиционные проекты могут реализовываться на

средства коллективных инвесторов, а также инвестиционных компаний, паевых инвестиционных фондов, негосударственных пенсионных фондов и инвестиционных ресурсов страховых компаний.

Как правило, инвестиционная компания не участвует напрямую в финансировании инноваций. Такие компании занимаются организацией выпуска ценных бумаг и их размещением, а инвестиционные средства образуются за счет выпуска учредителем собственных ценных бумаг. Чаще всего инвестиционная компания выступает в качестве посредника для инвестора, потому как сама специализируется на определенном сегменте рынка ценных бумаг. Практика показывает, такие ценные бумаги являются более дешевыми, и в то же время подвержены большому риску колебания курсов. Однако долгосрочность вложений дает стабильный дивидендный доход и как следствие уменьшение риска потери капитала.

Одним из главных источников финансирования инновационных проектов является банковское (ссудное) финансирование. Специализированный инвестиционный или коммерческий банк, имеющий право осуществлять все виды операций с ценными бумагами, может являться инвестором или посредником при финансировании инноваций в том случае, когда для этой цели привлекаются средства путем дополнительной эмиссии акций. Этот финансово-кредитный институт участвует в обосновании инновационных проектов, выборе способов привлечения средств, оценке уровня доходов по имитируемым ценным бумагам.

Для ссудного финансирования характерны как среднесрочные займы (от 1 года до 5 лет), так и долгосрочные (свыше 5 лет). Как и любой кредитный договор, договор по ссудному финансированию содержит гарантийные обязательства — ограничения, накладываемые на заемщика кредитором.

В зависимости от кредитной ситуации, кредитор сам диктует условия для максимального сокращения риска. Одним из главных ограничений является ограничение на минимальный объем оборотных средств. Другими словами, компания должна поддерживать определенную сумму оборотных средств в течение всего срока договора. Делается это для того, чтобы у компании всегда была возможность погасить ссуду.

Другой вид ограничений затрагивает ограничения дивидендных выплат и перепродажу акций. Для сохранения ликвидности компании устанавливаются рамки оттока денежной наличности.

Следующий вид ограничений касается капитальных расходов. Для того чтобы кредитор был уверен, что он не столкнется с проблемой связанной с продажей основных

средств заемщика для покрытия ссуды, он устанавливает определенный размер капитальных расходов в расчете на год, с учетом амортизационных отчислений или процентам от них.

Также устанавливается ограничение на оставшуюся сумму долга (т. е. заемщик не имеет права получать новые ссуды у других кредиторов). Подобные ограничения позволяют уберечь кредитора от вероятных денежных претензий со стороны других кредиторов.

Наряду с общими ограничениями, существуют, так называемые, стандартные ограничения, которые можно встретить в тексте большинства кредитных договоров. К ним относятся отказ от залога (т. е. заемщик, в период действия договора, не может закладывать свое имущество); занижение или продажа своей дебиторской задолженности; запрет на совершение сделок по аренде собственности.

Таким образом, все эти ограничения помогают выполнить договорные обязательства заемщика, не снижая его платежеспособности.

Для обеспечения мониторинга хода реализации проекта, на промежуточных этапах оценивается эффективность инновационного проекта. Для оценки в РФ используют как общепризнанные за рубежом методики, так и Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов от 21 июня 1999 г. № ВК 477 с более детальной проработкой проблем учета и снижения риска и неопределенности достижения запланированных результатов.

В частности, Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов базируются на основных принципах [2]:

- рассмотрение проекта на протяжении всего его жизненного цикла (расчетного периода) — от проведения предынвестиционных исследований до прекращения проекта;
- моделирование денежных потоков;
- сопоставимость условий сравнения различных проектов (вариантов проекта);
- принцип положительности и максимума эффекта;
- учет фактора времени;
- учет только предстоящих затрат и поступлений;
- сравнение «с проектом» и «без проекта»;
- учет всех наиболее существенных последствий проекта (экономических, экологических, социальных, информационных);
- учет несовпадения интересов разных участников проекта, что влияет на значение нормы дисконта;
- многоэтапность оценки, осуществляемой на разных стадиях разработки и осуществления проекта с различной глубиной проработки;
- учет влияния на эффективность проекта потребности в оборотном капитале;
- учет влияния инфляции и возможности использования при реализации проекта нескольких валют;
- учет влияния неопределенности и риска, сопровождающих реализацию проекта.

Для оценки эффективности инновационного проекта необходимо оперировать рядом переменных:

— время (t) — измеряется в годах и отсчитывается от определенного момента времени $t = 0$, обычно принимают за базовый;

— денежный поток $F(t)$ — позволяет отслеживать притоки и оттоки денежных средств, а также определять сальдо баланса;

— коэффициент дисконтирования (A_m) — является показателем минимальной доходности вложения в капитал, с учетом инфляции, который определяется как величина, обратная начислению процента.

Коэффициент дисконтирования — коэффициент, приводящий процентную ставку от будущей стоимости к настоящей.

$A_m = 1 / ((1 + E)^{(t_m - t_0)})$, где E — норма дисконта, выраженная в долях единицы в год; t_m — момент времени, который показывает время, когда завершается m шаг; t_0 — момент приведения, который может не совпадать с базовым.

Все вышеперечисленные переменные используются для расчета основных показателей эффективности инновационных проектов.

Чистый дисконтированный доход (ЧДД) показывает превышение суммарных денежных средств над суммарными затратами. На основании расчета ЧДД принимается решение об эффективности или неэффективности инновационного проекта.

Внутренняя норма доходности (ВНД) позволяет заранее определить границу, которая поможет разделить доходные проекты, от проектов, приносящих убыток.

Принято считать, проекты, которые начинаются с инвестиционных затрат, но имеют положительный чистый доход имеют положительную норму доходности E_v (при норме дисконта данные показатели совпадают т. е. $E = E_v$ и как следствие чистый дисконтированный доход проекта равен 0).

Для оценки эффективности ВНД сравнивают с E :

— Если $ВНД > E$, то проект имеет положительный ЧДД, следовательно, он эффективен;

— Если $ВНД < E$, то проект можно считать неэффективным.

Индексы доходности позволяют оценить рентабельность вложенных в проект средств; могут рассчитываться как для дисконтированных, так и для недисконтированных денежных потоков.

При оценке эффективности часто используются:

— индекс доходности дисконтированных затрат — отношение суммы дисконтированных денежных потоков к сумме дисконтированных денежных оттоков;

— индекс доходности дисконтированных инвестиций (ИДД) — отношение суммы дисконтированных элементов денежного потока от операционной деятельности к абсолютной величине дисконтированной суммы элементов денежного потока от инвестиционной деятельности. ИДД равен увеличенному на единицу отношению

ЧДД к накопленному дисконтированному объему инвестиций.

Итак, если ИДД > 1 , а ЧДД > 0 это говорит о том, что анализируемый инновационный проект можно считать эффективным и наоборот.

Для определения устойчивости и оценки эффективности проекта в условиях риска используются определенные методы.

Литература:

1. Берлизов, М. Н. Определение риска при инвестировании в инновационные проекты на основе определения «среднего класса» инноваций / М. Н. Берлизов // Финансы и кредит. 2010. № 15(399).
2. Завлин, П. Н. Оценка эффективности инноваций / П. Н. Завлин, А. В. Васильев. — СПб, Издательский дом «Бизнес — пресса», 1998. 216 с.

О национальных методах управления охраной труда на предприятии в России с конца XIX века по настоящее время

Ольшевский Владимир Александрович, преподаватель
Учебный центр «Микротех» (г. Москва)

Ольшевский Николай Александрович, кандидат физико-математических наук, инженер;
Козак Орест Иосифович, кандидат технических наук, главный инженер
Московский научно-исследовательский радиотехнический институт

В статье рассмотрены национальные методы управления охраной труда на предприятии в России с конца XIX века по настоящее время. Определены правовые основания и характеристики методов управления охраной труда. Установлены основные элементы состава управляемой подсистемы системы управления охраной труда на предприятии.

Ключевые слова: система управления охраной труда, элементы системы управления охраной труда, производственная среда (рабочее место).

Понятие «Система управления охраной труда» закреплено нормой-дефиницией в части 8 статьи 209 Трудового кодекса Российской Федерации на основании Федерального закона от 28 декабря 2013 года № 421-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «О специальной оценке условий труда» [1, с. 104]: «Система управления охраной труда – комплекс взаимосвязанных и взаимодействующих между собой элементов, устанавливающих политику и цели в области охраны труда у конкретного работодателя и процедуры по достижению этих целей. Типовое положение о системе управления охраной труда утверждается федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере труда, с учетом мнения Российской трехсторонней комиссии по регулированию социально-трудовых отношений».

В соответствии со статьей 212 Трудового кодекса Российской Федерации [1, с. 106] работодатель обязан обе-

Однако следует помнить, что риск инновационного проекта порождает систему факторов, которая проявляется в виде комплексов рисков, поэтому всегда необходимо применять несколько методов. Реализация всех этих мероприятий должна способствовать значительному упрощению процесса управления рисками и повышению эффективности инновационной деятельности.

спечить создание и функционирование системы управления охраной труда для обеспечения безопасных условий и охраны труда.

С целью содействия работодателям в понимании вопросов управления охраной труда изучены национальные методы управления охраной труда на предприятии в России в период с конца XIX века по настоящее время методом сравнительного анализа источников права: Устав о промышленности фабричной и заводской Свода законов Российской Империи 1857 года [2, с.903]; Устав о ремесленниках Свода законов Российской Империи 1857 года [3, с.989]; Устав о промышленности Свода законов Российской Империи 1912 года [4, с.1291]; Кодекс Законов о труде 1918 года [5]; Кодекс Законов о труде РСФСР 1922 года [6]; Кодекс Законов о труде РСФСР 1971 года [7]; Основы законодательства Российской Федерации об охране труда 1993 года [8]; Трудовой кодекс РФ 2001 года [1].

Под системой управления — англ. management system; нем.: Leitungssystem – в настоящей работе понимается совокупность элементов, функционирование которых обе-

спечивает эффективную деятельность, направленную на достижение цели, т. е. предвосхищенного результата. Стоит из управляющей и управляемой подсистем (субъекта и объекта) и комплекса необходимых связей [9, с.684].

Предметом настоящего исследования являются национальные методы управления охраной труда на предприятии в России с конца XIX века по настоящее время.

Объектом исследования является элементный состав управляемой подсистемы системы управления охраной

труда на предприятии в России с конца XIX века по настоящее время.

В исследовании применены общенаучные методы (соотношение «вещи–свойства–отношения», соотношение исторического и логического, восхождение от абстрактного к конкретному, принцип объективности) и специальные правовые методы исследования.

Результаты исследований представлены в Таблице 1.

Таблица 1. Национальные методы управления охраной труда на предприятии в России с конца XIX века по настоящее время

Правовое основание методов управления охраной труда на предприятии	Характеристика методов управления охраной труда на предприятии
Устав о промышленности фабричной и заводской, Устав ремесленный, Устав Горный, Устав Торговый, Устав Путей Сообщения, Положение о найме на сельские работы Свода законов Российской Империи 1857 года	<p>Личный наем может быть для отправления земледельческих, ремесленных, фабричных и заводских работ, торговых и прочих промыслов.</p> <p>Правила о найме сельских рабочих изложены в Положении о найме на сельские работы; правила о найме рабочих на фабрики и заводы, а также о найме ремесленников и об отдаче к ним в обучение изложены в Уставе о Промышленности, Правила о найме рабочих на горные заводы, золотые и платиновые промыслы изложены в Уставе Горном, Правила о найме купеческих приказчиков, корабельщиков, или судовщиков, корабельных служителей, водоходцев и лоцманов изложены в Уставе Торговом; Правила о найме лоцманов и судорабочих изложены в Уставе Путей Сообщения.</p> <p>Предусмотрены: регистрация предприятия как недвижимой вещи в крепостной книге, исполнение правил внутреннего распорядка, надзор фабричной инспекции, судебное рассмотрение жалоб на нарушение правил внутреннего распорядка</p>
Устав о промышленности, Устав Горный, Устав Торговый, Устав Путей Сообщения, Положение о найме на сельские работы Свода законов Российской Империи 1912 год	<p>Личный наем может быть для отправления земледельческих, ремесленных, фабричных и заводских работ, торговых и прочих промыслов.</p> <p>Правила о найме сельских рабочих изложены в Положении о найме на сельские работы; правила о найме рабочих на фабрики и заводы, а также о найме ремесленников и об отдаче к ним в обучение изложены в Уставе о Промышленности, Правила о найме рабочих на горные заводы, золотые и платиновые промыслы изложены в Уставе Горном, Правила о найме купеческих приказчиков, корабельщиков, или судовщиков, корабельных служителей, водоходцев и лоцманов изложены в Уставе Торговом; Правила о найме лоцманов и судорабочих изложены в Уставе Путей Сообщения.</p> <p>Предусмотрены: регистрация предприятия как недвижимой вещи в крепостной книге; возможность расторжения рабочим договора личного найма вследствие работы, разрушительной для здоровья; утверждение правил внутреннего распорядка и кандидатуры заведующего фабрикой в фабричной инспекции; надзор фабричной инспекции, технический надзор окружного инженера; судебное рассмотрение жалоб на нарушение правил внутреннего распорядка; формирование особого капитала предприятия для нужд рабочих; вознаграждение потерпевших вследствие несчастных случаев, а также для членов их семей</p>

Кодекс Законов о труде 1918 года	Охрана жизни, здоровья и труда лиц, занятых какой бы то ни было хозяйственной деятельностью, возлагается на Инспекцию Труда, на технических инспекторов и на представителей санитарного надзора
Кодекс Законов о труде РСФСР 1922 года	Все предприятия и учреждения должны принимать необходимые меры к устранению или уменьшению вредных условий работы, предупреждению несчастных случаев и к содержанию места работ в надлежащем санитарно-гигиеническом состоянии согласно общим и специальным обязательным постановлениям по отдельным производствам, издаваемым Народным Комиссариатом Труда. Надзор за выполнением всеми без исключения учреждениями, предприятиями, хозяйствами и лицами всех постановлений сего Кодекса, декретов, инструкций, распоряжений и коллективных договоров в части, касающейся условий труда, охраны здоровья и жизни трудящихся, возлагается на состоящие в ведении Народного Комиссариата Труда инспекцию труда, техническую инспекцию и санитарную инспекцию
Кодекс Законов о труде РСФСР 1971 года	На всех предприятиях, в учреждениях, организациях создаются здоровые и безопасные условия труда. Обеспечение здоровых и безопасных условий труда возлагается на администрацию предприятий, учреждений, организаций. Администрация обязана внедрять современные средства техники безопасности, предупреждающие производственный травматизм, и обеспечивать санитарно-гигиенические условия, предотвращающие возникновение профессиональных заболеваний рабочих и служащих
Основы законодательства Российской Федерации об охране труда 1993 года	Работодатель обязан обеспечить соответствующие требованиям законодательства об охране труда условия труда на каждом рабочем месте. Охрана труда — система обеспечения безопасности жизни и здоровья работников в процессе трудовой деятельности, включающая правовые, социально-гигиенические, лечебно-профилактические, реабилитационные и иные мероприятия
Трудовой кодекс РФ 2001 года	Обязанности по обеспечению безопасных условий и охраны труда возлагаются на работодателя. Работодатель обязан обеспечить создание и функционирование системы управления охраной труда, соответствие требованиям охраны труда условия труда на каждом рабочем месте

Таблица составлена на основании собственных исследований.

В России в период с конца XIX века по 1912 год методы управления предприятием опосредовались институтами гражданского права (договор о личном найме, предусмотренный Сводом Законов Гражданских Российской Империи) и публичного (полицейского) права - Устав о промышленности фабричной и заводской Свода законов Российской Империи 1857 года, Устав о промышленности Свода законов Российской Империи 1912 года. В состав управляемой подсистемы системы управления предприятием в этот период входили основные элементы: «работы» и «предприятие (недвижимая вещь)». Непосредственно понятие управление охраной труда на предприятии законодатель не использует.

В годы Советской власти (1918-1993гг.) методы управления охраной труда на предприятии опосредовались институтами трудового права. Для целей трудового законодательства один из основных элементов управляемой подсистемы системы управления охраной труда («предприятие») экономически раздроблен на элементы: «территория предприятия», «средства производства», «средства труда», «производственный объект», «технологический процесс», «технологическое оборудование», «производственное помещение», «рабочее место» и т. п. В состав управляемой подсистемы системы управления охраной труда на предприятии в указанный период входили следующие элементы: «работы», «тяжелые работы и работы с вредными и опасными условиями труда», «тер-

ритория предприятия», «средства производства», «средства труда», «производственный объект», «технологический процесс», «технологическое оборудование», «производственное помещение», «рабочее место» и т. п.

В период с 1993 года по настоящее время методы управления охраной труда на предприятии опосредуются институтами трудового права. В состав управляемой подсистемы системы управления охраной труда на предприятии в этот период входят следующие элементы: «работы», «работы с вредными и (или) опасными условиями труда», «работы, связанные с движением транспорта», «виды деятельности, связанные с источниками повышенной опасности», «производственная деятельность», «здания, сооружения, оборудование, технологические процессы, инструменты, сырье, материалы» «производ-

ственный объект», «производства с вредными или опасными условиями труда»; «производственная среда (рабочее место)» и т. п.

Выводы:

1. Определены правовые основания и характеристики методов управления охраной труда на предприятии в России с конца XIX века по настоящее время.

2. Установлены основные элементы состава управляемой подсистемы системы управления охраной труда на предприятии для следующих периодов времени:

— «работа», «предприятие (недвижимая вещь)» (с 1857 года по 1912 год);

— «работа», «предприятие» (с 1918 года по 1993 год);

— «работа», «производственная среда (рабочее место)» (с 1993 года по настоящее время).

Литература:

1. Трудовой кодекс Российской Федерации. — Москва: Проспект, КноРус, 2014. — 240 с.
2. Устав о промышленности фабричной и заводской Свода законов Российской Империи 1857 года. — Режим доступа: www.runivers.ru, свободный.
3. Устав ремесленный Свода законов Российской Империи 1857 года. — Режим доступа: www.runivers.ru, свободный.
4. Устав о промышленности Свода законов Российской Империи 1912 года. — Режим доступа: <http://civil.consultant.ru>, свободный.
5. Кодекс Законов о труде 1918 года — Режим доступа: <http://base.consultant.ru>, свободный.
6. Кодекс Законов о труде РСФСР 1922 года — Режим доступа: <http://base.consultant.ru>, свободный.
7. Кодекс Законов о труде РСФСР 1971 года — Режим доступа: www.libussr.ru, свободный
8. Закон РФ №5600—1 от 6 августа 1993 года «Основы законодательства Российской Федерации об охране труда»: Сб.норм.актов. — М.: ДЕ-ЮРЕ,1995
9. Экономика и право: Большой толковый словарь-справочник. — 2-е изд., доп. и перераб./ Авт.-сост. Л. П. Кураков, В. Л. Кураков-М.: Вуз и школа, 2003. — 868 с.

Оценка иностранных инвестиций в экономику России

Осколков Александр Владимирович, аспирант
Академический международный институт (г. Москва)

В статье рассмотрено влияние на экономику России зарубежных инвестиций и других финансовых вложений. Указывается на положительные и отрицательные последствия для отечественной экономики подобной деятельности зарубежных инвесторов.

Ключевые слова: *инвестиции, международное сотрудничество, привлечение инвестиций, эффект от инвестиций.*

Россия потенциально является одной из ведущих стран по привлечению иностранных инвестиций. Этому способствует ее большой внутренний рынок, квалифицированная и одновременно дешевая рабочая сила, значительный научно-технический потенциал, наличие инфраструктуры, хотя и не слишком развитой, существенная ресурсная база, прежде всего это: земельные, лесные и водные ресурсы, богатые недра и почвы, благоприятные природно-климатические условия, позволяющие

осуществлять хозяйственную деятельность практически в любой отрасли экономики. Экономика нашего государства, к сожалению, не может обеспечить надлежащего уровня инвестиционной активности. Инвестиции внутри страны замедляются за счет таких факторов, как: недостаточная развитость национального фондового рынка, недоверие со стороны отечественных инвесторов, расслоение доходов населения страны. На данном этапе экономического развития в России инвестиции — это один из путей

решения многих проблем: повышение уровня развития экономики, повышение качественных показателей хозяйственной деятельности на различных уровнях [3].

В данном контексте, западные инвестиции выступают важной составляющей структуры инвестиционного ресурса в России. Вхождение их на рынок страны способствует росту объемов выпуска продукции, технологическому подъему промышленного производства, выходу на мировые рынки, а также активизирует формирование национального рынка. Ускорение темпов реформирования российской экономики требует все большего количества инвестиционных ресурсов, как для отдельных предприятий, развития регионов, так и для экономики России в целом [2].

При этом, руководствуясь вышеприведенной мотивацией, на современном этапе западные инвестиции пытаются привлечь в экономику России в неограниченном количестве, любыми методами, не обращая внимания на возможные последствия. Привлечение как можно большего объема инвестиций выглядит сомнительным с точки зрения сохранения стабильности экономической системы. Поэтому вопросы объективного анализа всех последствий влияния западных инвестиций на экономику России являются открытыми и весьма актуальными.

Как и любое экономическое явление или процесс привлечение западных инвестиций в Россию имеет как положительные, так и отрицательные последствия. Для РФ, как государства с трансформационной экономикой необходимо рассматривать привлечение западных инвестиций в контексте структурных и экономического изменений. Приоритетными задачами, которые необходимо решать с участием прямых западных инвестиций, являются: структурная перестройка экономики, технологическое обновление производства, преодоление зависимости страны от импорта.

Рассмотрим более подробно особенности воздействия западных инвестиций на экономику России.

Итак, вакуум в отдельных звеньях воспроизводства, создаваемый экспортом капитала из России, заполняется в той или иной степени импортом западных инвестиций. Западный, импортированный капитал пополняет внутренние источники финансирования вложений. Обеспечивая приток средств, ввоз капитала в любых его формах способствует ослаблению напряженности кредитной сферы России. Его снижающее воздействие на процентную ставку банковских кредитов служит дополнительным стимулом к внутренним инвестициям. Объективно западный капитал не может функционировать как самовозрастающая стоимость, не приводя в движение местные производительные силы, если, конечно, он идет в производство, в первую очередь — в основной капитал [7]. В этом случае иностранные инвестиции способны увеличить эффективность производства и расширить рынки сбыта благодаря повышению технического уровня и максимизации отдачи средств труда (путем изменения устаревшего оборудования, применения новых технологий и др.), а также

с помощью улучшения организации и управления производством и сбытом, благодаря проведению углубленных маркетинговых исследований, с помощью внедрения схем промышленной логистики и т. д. Западный капитал привлекается в наиболее интересные для иностранных инвесторов области экономики. Предприятия с иностранным капиталом более приоритетны для дальнейшего финансирования. Такие предприятия имеют возможность совершенствоваться и периодически обновлять свои технологии, оборудование, тем самым повышать качество услуг. Это обуславливает экономическое развитие предприятий с иностранным капиталом [5]. Нельзя также не отметить, что расширение объема российского производства в секторе с иностранным участием, которое сопровождается подключением к нему местных субподрядчиков, способствует разворачиванию сопряженных отраслей. В результате ускоряется рост отечественной экономики в целом и возникает дополнительный спрос на квалифицированную рабочую силу, инженеров и ученых.

К тому же привлечение иностранных фирм, работающих на экспорт, ведет к увеличению экспортных доходов страны — реципиента. Растет вклад таких доходов в приросте ВВП. Расширение экспорта, насыщение его изделиями современных, инновационных отраслей промышленности, формируемого на территории принимающей страны, способствует ее экономическому росту. Особенно данный аспект важен для инновационных отраслей, поскольку для Российской Федерации характерна невысокая инновационная активность предприятий по сравнению с промышленно-развитыми государствами. Например, в обрабатывающей промышленности России инновационную активность проявляют только 12 % производств, в то время как во Франции, Германии и Финляндии их доля составляет — не менее 50 % [1]. Помимо этого существенной проблемой инновационной деятельности отечественных предприятий является ее имитационный характер. Национальные корпоративные структуры ориентируются не на создание собственных уникальных и передовых технологий, а на заимствование уже готовых и апробированных зарубежных ноу-хау. Данная стратегия обуславливает тот факт, что Россия является аутсайдером среди развитых стран по числу компаний-инноваторов.

Но, к сожалению, зарубежные инвестиционные влияния несут не только одни «плюсы». Как уже отмечалось ранее, западные инвестиции могут и негативно влиять на воспроизводственный процесс в России. И в данном случае целесообразно привести в пример мнение известного ученого-экономиста И. Лаврова, — «к любой иностранной помощи необходимо относиться очень осторожно. Лучше действовать по принципу: хочешь быть независимым и богатым — работай в своей стране, реформируй свою экономику, создавай богатства для себя и экспортируешь их за границу. Хочешь быть нищим и зависимым — получай иностранную помощь» [6]. Также существуют проблемы, связанные с разницей в ожиданиях у иностранных фондов и у отечественных предпри-

ятий, стремящихся к привлечению западных инвестиций, которые чаще всего порождают взаимное разочарование и недовольство. Нередко от руководителей российских предприятий можно услышать сетования на недостаток средств для развития бизнеса. В то же время, управляющие западных инвестиционных фондов и другие инвесторы отмечают, что в России нет адекватных условий для вложения средств.

Подводя итог нельзя не отметить факт того, что со вступлением во Всемирную торговую организацию, в распоряжении России оказался современный механизм, позволяющий обеспечивать национальные торгово-экономические интересы на международных рынках и который должен быть использован для возрождения и роста производственного сектора России. Также Россия получила доступ к мировым инвестиционным ресурсам. Однако эффективность использования международного механизма инвестирования и инструментов, которые предоставляет ВТО, находится пока еще на крайне низком уровне [4]. Очевидно, чтобы полностью приспособиться к новым условиям необходимо продолжительное время, трудоемкая и кропотливая работа, которая должна стать предметом целостного и глубокого анализа на государственном уровне. И к данной работе должны быть привлечены все участники сформировавшегося в России рынка. Поскольку процесс глобализации и усиления международных связей начинает затрагивать практически все сектора мировой экономики. Касаемо западных инвестиций и разного рода финансовых вливаний, то безусловно, западный

капитал способствует росту экономического потенциала страны; интеграции национальной экономики в мировое хозяйство на основе переноса производственных мощностей; передаче технологий; переводу капитала, управленческого опыта, навыков и инноваций. В целом получаемой отечественной экономической системой эффект от привлечения и использования западных инвестиций можно свести к следующим результатам:

— социально экономический эффект. Развитие сектора с иностранным участием оказывает мультипликативный эффект для всей экономики, так как сопровождается подключением к нему местных поставщиков, выявляет дополнительный спрос на квалифицированную рабочую силу;

— «экспортный эффект». Расширение экспорта, улучшение его структуры за счет выпуска современной продукции;

— «эффект дополнения» происходит, когда иностранные предприятия не выступают конкурентами местным компаниям, а занимают собственную нишу;

— «эффект капиталовложений», в отличие от иностранных займов и кредитов иностранные инвестиции не становятся обузой внешнего долга, а способствуют его погашению.

Однако, при этом привлечение западных инвестиций в народно-хозяйственный комплекс России негативно влияет на дальнейшее развитие ее социально-экономической системы, обуславливая «перегрев» экономики и инициируя финансово-кредитные шоки.

Литература:

1. Аванесян, М. Г., Черкасов М. Н. Создание международных инновационных кластеров // Научная перспектива. 2014. № 1. с. 31–35.
2. Бурцева, Т. А., Журавлева О. В. Влияние иностранных инвестиций на развитие регионов России // Вестник Университета (Государственный университет управления). 2013. № 10. с. 12–14.
3. Гапоненко, Д. Б. Государственно-правовая политика российского правительства в отношении иностранных инвестиций и антимонопольное законодательство // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 1 (22). с. 285–288.
4. Железин, А. В. Первые итоги вхождения России в ВТО // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. 2013. № 32. с. 87–94.
5. Кутовой, В. М. Иностранные инвестиции в России // Лизинг. 2013. № 12. с. 8–13.
6. Луцкая, Е. Е. Движение капитала и политика регулирования иностранных инвестиций в России // Экономические и социальные проблемы России. 2013. № 1. с. 112–127.
7. Макаренко, М. В., Чмель С. Ю. Модернизация экономики России и прямые иностранные инвестиции: новые аспекты взаимодействия // Вестник Университета (Государственный университет управления). 2013. № 7. с. 127–133.

Поддержка ОАО «Сбербанк России» субъектов малого предпринимательства

Патина Татьяна Александровна, студент
Тюменский государственный университет

Развитие малого бизнеса и предпринимательства — это задача, которая имеет очень высокий социальный эффект. Важность развития этого направления бизнеса для государства и общества состоит в том, что малый бизнес является основой устойчивости экономики, эффективным инструментом обеспечения самозанятости населения и формирования среднего класса.

Поддержка малого бизнеса — одно из приоритетных направлений работы ОАО «Сбербанк России». (Генеральная лицензия на осуществление банковских операций от 8 августа 2012 года № 1481).

В соответствии с концепцией развития малого и микробизнеса ОАО «Сбербанк России» ставит перед собой следующие задачи:

— завоевать лидирующие позиции на рынке по работе с малым бизнесом;

— предоставить малому бизнесу широкий комплекс финансовых и нефинансовых услуг и сервисов;

— расширить сеть центров развития бизнеса;

— организовать эффективное взаимодействие с институтами государственной и общественной поддержки малого и среднего бизнеса, а также с профессиональными объединениями предпринимательства. [3]

На сегодняшний день в ОАО «Сбербанк России» представлено большое количество специализированных кредитных программ, продуктов и услуг в целях поддержки субъектов малого предпринимательства.

Таблица 1. Продукты и услуги субъектам малого предпринимательства ОАО «Сбербанк России»

№п/п	Наименование программного продукта, услуги	Характеристика программного продукта, услуги	Срок предоставления кредита	Процентная ставка	Сумма предоставляемого кредита
1.	Кредит «Доверие». Стандартный тариф	Беззалоговый кредит на любые цели	до 48 месяцев	от 18,5 %	до 5 млн. руб.
2.	Кредит «Доверие». Тарифный план «Лига бизнес»	Беззалоговый кредит на любые цели	до 36 месяцев	17 %	до 3 млн. руб.
3.	Кредит «Бизнес-Доверие»	Беззалоговый кредит на любые цели	до 48 месяцев	от 17,17 %	до 5 млн. руб.
4.	Кредит «Бизнес-Оборот»	Кредит на пополнение оборотных средств	до 48 месяцев	от 14,76 %	от 150 тыс. руб.
5.	Кредит «Бизнес-Овердрафт»	Кредит на пополнение оборотных средств	до 12 месяцев	от 12,59 %	до 17 млн. руб.
6.	Кредит «Госзаказ»	Кредит на пополнение оборотных средств	до 24 месяцев	от 15,26 %	до 200 млн. руб.
7.	Кредит «Бизнес-Рента»	Кредит на пополнение оборотных средств	до 120 месяцев	от 13,75 %	до 200 млн. руб.
8.	Кредит «Бизнес-Старт»	Кредит на создание бизнеса по программе франчайзинга или на основании типового бизнес-плана	до 60 месяцев	18,5 %	до 7 млн. руб.
9.	Кредит «Экспресс-Авто»	Быстрый кредит на приобретение транспортного средства для бизнеса или личного пользования	до 60 месяцев	от 16,75 %	от 150 тыс. руб. до 5 млн. руб.
10.	Кредит «Бизнес-Авто»	Кредит на приобретение необходимых транспортных средств для ведения бизнеса	до 96 месяцев	от 14,50 %	от 150 тыс. руб.

11.	Кредит «Экспресс-Актив»	Быстрый кредит на приобретение нового оборудования для бизнеса	до 60 месяцев	от 16,75 %	до 5 млн. руб
12.	Кредит «Бизнес-Актив»	Кредит на приобретение необходимого оборудования для использования в хозяйственной деятельности	до 96 месяцев	от 14,93 %	от 150 тыс. руб.
13.	Кредит «Бизнес-Недвижимость»	Кредит на получение финансирования для приобретения коммерческой недвижимости	до 120 месяцев	от 14,4 %	от 150 тыс. руб.
14.	Кредит «Бизнес-Инвест»	Кредит на получение финансирования для приобретения имущества, осуществления ремонта или строительства, а также рефинансирования текущей задолженности Заемщика перед другими банками/лизинговыми компаниями	до 120 месяцев	от 14,81 %	от 150 тыс. руб.
15.	Кредит «Бизнес-Проект»	Кредит на получение средств на финансирование инвестиционных проектов: расширение бизнеса, модернизацию производства или открытие нового направления деятельности	до 120 месяцев	от 15,31 %	до 200 млн. руб.
16.	Бизнес-Оборот	Рефинансирование кредитов, выданных на пополнение оборотных средств для производства, торговли и предоставления услуг	до 48 месяцев	от 14,76 %	от 3 млн. руб.
17.	Бизнес-Инвест	Рефинансирование кредитов, выданных на приобретение основных средств, модернизацию производства, осуществление текущего ремонта основных активов бизнеса	до 120 месяцев	от 14,81 %	от 3 млн. руб.
18.	Бизнес-Рента	Рефинансирование кредитов компаний, занимающихся сдачей в аренду коммерческой недвижимости	до 120 месяцев	от 13,75 %	до 200 млн. руб.
19.	Бизнес-Проект	Рефинансирование кредитов, выданных на финансирование инвестиционных проектов, связанных с расширением действующего бизнеса или открытием новых направлений деятельности	до 120 месяцев	от 15,31 %	до 200 млн. руб.

20.	Бизнес-Гарантия	Система дистанционного банковского обслуживания, представляющая возможность посредством стандартного интернет-браузера подготавливать и отправлять платежные документы, а так же совершать другие операции	-	-	-
21.	Деловая среда	Специализированный портал для общения, развития и ежедневной деятельности предпринимателей. Основные направления: видео-лекции, вебинары, онлайн — тесты, электронная торговая площадка и т. д.	-	-	-

Источник: Сайт <http://tmb72.ru/> / Официальный сайт информационной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства города Тюмени

Большинство кредитных продуктов и услуг появились сравнительно недавно — (сентябрь 2012 года — тиражирован продукт «Экспресс-Авто» — кредит на приобретение автотранспорта для коммерческих и личных нужд, июль 2012 года — внедрен продукт «Экспресс-Актив» — кредит на приобретение оборудования, 2012 год — кредитный продукт «Бизнес-Старт». Это продукт для начинающих предпринимателей, созданный с использованием технологии франчайзинга.), но уже способствовали решению первоочередных проблем развития малого предпринимательства в России. На 1 января 2014 года к проекту “Бизнес-Старт” проявило ин-

терес более 26 тыс. чел., подано более 3,5 тыс. заявок, предоставлено более 2 тыс. акцептов, выдано 456 кредитов на 725 млн руб. С июня 2013 года в данном сегменте запускается по два бизнеса ежедневно. За время проекта к программе присоединилось более 90 компаний франчайзеров, и их число постоянно растет. Для открытия бизнеса Банк предлагает 18 типовых бизнес-планов партнеров. [2]

Таким образом, в 2012 году банку удалось добиться существенных результатов в части развития продуктового ряда, что значительно увеличило объем кредитования субъектов малого предпринимательства в 2013 году.

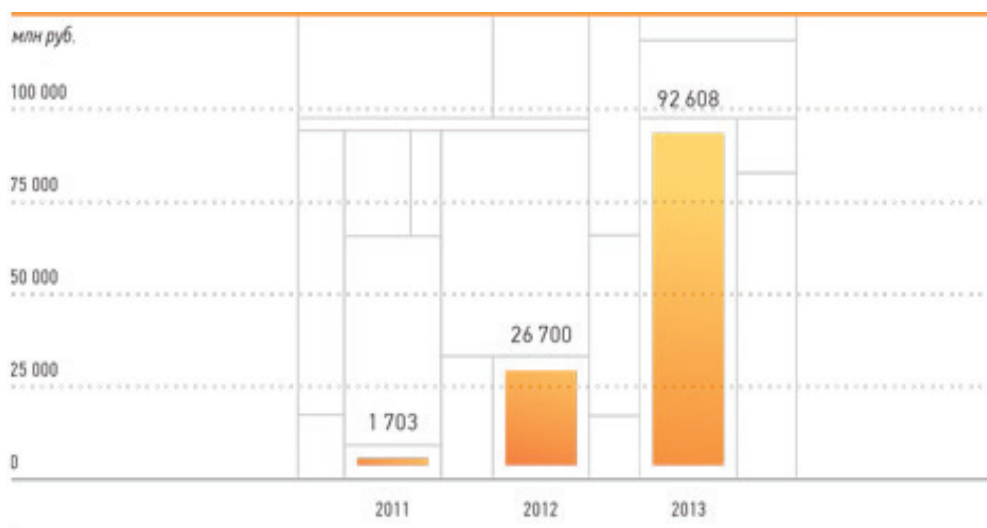


Рис. 1. Объем кредитования ОАО «Сбербанк России» субъектов малого предпринимательства (кредитный портфель)

Таблица 2

Первоочередные проблемы развития малого предпринимательства	Решения, предлагаемые ОАО «Сбербанк России»
Нехватка знаний для ведения бизнеса, низкая доступность квалифицированного персонала	проект «Школа бизнеса» в рамках программы «Деловая среда»: тестирование, обучение практическим навыкам предпринимательства дистанционное обучение на базе центров развития бизнеса
Высокий уровень доходов	налоговое консультирование и разъяснение официальной позиции налоговых органов, в том числе от представителей ФНС (в центрах развития бизнеса) оптимизация расходов на налоговое администрирование за счет специального программного обеспечения в проекте «Магазин» программы «Деловая среда»
Низкая доступность финансов	широкий спектр современных банковских продуктов для успешного старта и развития бизнеса с учетом потребностей предпринимателей в финансировании (беззалоговое нецелевое кредитование, инновационное финансирование открытия бизнеса «с нуля», инвестиционное кредитование, краткосрочные оборотные кредиты и др.)
Низкий спрос в отрасли	проект «Торговая площадка» в рамках программы «Деловая среда» электронные аукционы на площадке Сбербанка развитие кредитного продукта «Госзаказ»
Неразвитая инфраструктура	финансирование индустриальных парков сеть Центров развития бизнеса Сбербанка России по всей стране сотрудничество с системой гарантийных фондов для предоставления поручительств по кредитам субъектов малого предпринимательства

Конечно, не все проблемы банк может решить самостоятельно, но понимание потребностей клиентов дает хорошую возможность фокусироваться на том, что важно для них.

В соответствии со Стратегией развития Сбербанка до 2018 года ОАО «Сбербанк России» планирует стать основным банком — партнером малого бизнеса в стране. “Мы хотим, чтобы клиенты выбирали нас, потому что наши продукты и финансовые решения наиболее понятны, удобны и выгодны для них, так как они лучше всего соответствуют их потребностям на каждой стадии развития их бизнеса. Мы также хотим, чтобы клиенты приходили к нам, потому что они уверены в том, что с нами они максимизируют вероятность успеха своего бизнеса, будь то на стадии его запуска или на этапе его развития. Мы верим в то, что за счет масштаба нашей работы мы сможем оказать существенное положительное влияние на развитие предпринимательства в стране в целом.” [3]

Для реализации этих целей ОАО “Сбербанк России” планируется решить три группы задач:

— формировать четкое ценностное предложение для различных категорий клиентов ММБ и соответствующую ему продуктовую линейку;

— построить эффективную модель обслуживания клиентов данного сегмента;

— реализовать ряд поддерживающих мероприятий, в первую очередь в части аналитики и систем управления взаимоотношениями с клиентами, построения многоканальной системы продаж и обслуживания, а также построения эффективной транзакционной платформы. [3]

В последние годы на рынке кредитования малого бизнеса происходят достаточно значимые изменения. Банки и государство стали уделять данному сегменту большее внимание. Основным внешним источником предоставления финансовых ресурсов субъектам малого бизнеса в России выступает банковское кредитование. ОАО «Сбербанк России» является основным банком-партнером малого бизнеса в стране.

Литература:

1. Сайт <http://tmb72.ru/> Официальный сайт информационной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства города Тюмени
2. Сайт: <http://cbr.ru> Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации
3. Сайт: <http://www.sberbank.ru> Официальный сайт ОАО «Сбербанк России»

Инфраструктура финансовой поддержки субъектов малого предпринимательства

Патина Татьяна Александровна, студент
Тюменский государственный университет

Малое предпринимательство занимает особое место в экономике России, поскольку не требует крупных стартовых инвестиций, но при этом обеспечивает быстрый оборот ресурсов и высокую динамику роста, позволяет создавать новые рабочие места, способствует формированию нормальной конкурентной среды.

Субъекты малого предпринимательства могут успешно функционировать при наличии определенных видов обеспечения: законодательного, кадрового, имущественного, финансового, информационного, организационно-методического, технического и др.

Понятие «финансирование» или «финансовое обеспечение» имеет в юридической и экономической литературе немало трактовок. Наиболее емкие и точные определения:

— финансирование — процесс образования капитала фирмы во всех его формах;

— финансирование — это обеспечение денежными средствами (денежное обеспечение) потребностей расширенного воспроизводства.

В зависимости от субъекта финансирования различают: самофинансирование; государственное; банковское; кооперативное; партнерское и иное.

В настоящее время в Российской Федерации осуществляется активная поддержка субъектов малого предпринимательства со стороны государства. Государственная политика в области развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации является частью государственной социально-экономической политики и представляет собой совокупность правовых, политических, экономических, социальных, информационных, консультационных, образовательных, организационных и иных мер, осуществляемых органами государственной власти Российской Федерации, органами государственной власти субъектов Российской Федерации, органами местного самоуправления.

Основными целями государственной политики в области развития малого предпринимательства в Российской Федерации являются:

Таблица 1. Критерии отнесения бизнеса к субъектам малого предпринимательства

Критерии	Малые предприятия
Суммарная доля участия в уставном (складочном) капитале (паевом фонде): РФ, субъектов РФ, муниципальных образований иностранных юридических лиц и граждан общественных и религиозных организаций (объединений) благотворительных и иных фондов	не более 25 %
Доля участия в уставном (складочном) капитале (паевом фонде) юридических лиц, которые не являются субъектами малого бизнеса	не более 25 %
Средняя численность работников за предшествующий календарный год (определяется с учетом всех работников, в том числе работающих по договорам гражданско-правового характера) в порядке, установленном Приказом Росстата от 28.10.2013 №428	до 100 человек до 15 чел. — микропредприятия
Выручка от реализации товаров (работ, услуг) без учета НДС за предшествующий год (определяется в порядке, установленном статьей 249 НК РФ)	400 млн. руб. 60 млн. руб. — микропредприятия

Источник: [4]

1) развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в целях формирования конкурентной среды в экономике Российской Федерации;

2) обеспечение благоприятных условий для развития субъектов малого предпринимательства;

3) обеспечение конкурентоспособности субъектов малого предпринимательства;

4) оказание содействия субъектам малого предпринимательства в продвижении производимых ими товаров (работ, услуг), результатов интеллектуальной деятельности на рынок Российской Федерации и рынки иностранных государств;

5) увеличение количества субъектов малого предпринимательства;

6) обеспечение занятости населения и развитие самозанятости;

7) увеличение доли производимых субъектами малого предпринимательства товаров (работ, услуг) в объеме валового внутреннего продукта;

8) увеличение доли уплаченных субъектами малого предпринимательства налогов в налоговых доходах федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов. [4]

Инфраструктура поддержки субъектов малого предпринимательства включает в себя также центры и агентства по развитию предпринимательства, государственные и муниципальные фонды поддержки предпринимательства, фонды содействия кредитованию (гарантийные фонды, фонды поручительства), акционерные инвестиционные фонды, технопарки, научные парки, инновационно-технологические центры, бизнес-инкубаторы, центры поддержки субподряда, мар-

кетинговые и учебно-деловые центры, лизинговые компании, консультационные центры, центры коллективного доступа к высокотехнологичному оборудованию, государственные фонды поддержки научной, научно-технической, инновационной деятельности, осуществляющие деятельность в соответствии с законодательством Российской Федерации, микрофинансовые организации и иные организации (в том числе коммерческие банки).

Рассмотрим инфраструктуру финансового обеспечения малого предпринимательства.

Оказание государственной финансовой поддержки субъектам малого предпринимательства и организациям, образующим инфраструктуру поддержки субъектов малого предпринимательства, может осуществляться в соответствии с законодательством Российской Федерации за счет средств бюджетов субъектов Российской Федерации, средств местных бюджетов путем предоставления:

- субсидий,
- бюджетных инвестиций,
- государственных и муниципальных гарантий,
- участие в государственном и муниципальном заказе

и т. д.

Основными направлениями финансирования государственных программ поддержки малого предпринимательства являются:

- увеличение объемов поддержки малых инновационных компаний, осуществляющих разработку и внедрение инновационной продукции (инновационные гранты, субсидии действующим инновационным компаниям, поддержка компаний, выходящим на биржу, программы обучения);



Рис. 1. Инфраструктура финансового обеспечения субъектов малого предпринимательства

Таблица 2. Формы государственной финансовой поддержки субъектов малого предпринимательства

Субъекты малого предпринимательства в зависимости от стадии развития бизнеса	Финансовые проблемы	Формы возможной государственной финансовой поддержки
Субъекты малого предпринимательства на начальном этапе развития	Отсутствие стартового капитала, кредитной истории	Гранты начинающим предпринимателям, микрофинансирование
Субъекты малого предпринимательства с опытом предпринимательской деятельности в течение 1–3 лет	Отсутствие необходимого объема финансовых ресурсов для расширения бизнеса, возможно отсутствие ликвидного обеспечения для получения банковского кредита	Субсидирование % ставки, предоставление гарантий, лизинг оборудования, банковское кредитование, микрофинансирование
Субъекты малого предпринимательства, стабильно работающие на рынке более 5 лет	Отсутствие необходимых финансовых средств для усиления позиций на рынке, увеличения объемов производства	Банковское кредитование, участие в выполнении гос. и муниципального заказов, предоставление гарантий

— увеличение объемов поддержки малых компаний (субсидирование процентной ставки по кредитам; компенсация расходов на приобретение оборудования);

— увеличение объемов содействия развитию лизинга оборудования малых компаний (приоритет — лизинг оборудования, гранты на уплату первого взноса, поддержка мобильных платформ);

— увеличение объемов грантовой поддержки начинающих предпринимателей (приоритет — безработные, уволенные в запас, поддержка социального предпринимательства);

— повышение капитализации специальной инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства: микрофинансовые центры, гарантийные фонды, фонды прямых инвестиций;

— сохранение темпов поддержки экспорта продукции малых компаний (приоритет — создание Центров поддержки экспорта, гранты начинающим экспортерам);

— создание бизнес-инкубаторов, промышленных парков, технопарков, центров предпринимательства, центров кластерного развития, центров прототипирования, центров дизайна, центров коллективного доступа к оборудованию. [4]

Содействие в кредитовании обеспечивают фонды поддержки малого предпринимательства и гарантийные фонды, фонды содействия кредитованию. В данном случае предоставляется гарантия по банковскому кредиту, также осуществляется поручительство (запросить которое можно непосредственно в банке). Кроме того, фонды оказывают поручительство по лизинговым договорам.

Бизнес-инкубаторы предлагают малым предприятиям размещение на своей территории, при этом организация пользуется определенными льготами (офисными и консалтинговыми услугами, доступной арендой помещения). На сегодняшний день в стране насчитывается 50 таких

бизнес-инкубаторов. Они могут выступать самостоятельно или же в составе техноцентров и технопарков.

Венчурные фонды ориентированы на работу с инновационными предприятиями и проектами (стартапами). Венчурные фонды осуществляют инвестиции в ценные бумаги или доли предприятий с высокой или относительно высокой степенью риска в ожидании чрезвычайно высокой прибыли. За их счет малые предприятия инвестируют средства в сферы сельского хозяйства, биотехнологий, фармацевтику, здравоохранение и прочие направления, связанные с научно-техническим прогрессом. Финансирование фондов осуществляется Министерством экономического развития Российской Федерации, местной и региональной администрацией, а также частными (заинтересованными) инвесторами. В настоящий момент в стране действует порядка 20 таких венчурных фондов, средства на развитие которых выделяются из бюджета. Но больше присутствует частных венчурных фондов. [2]

Лизинговые компании оказывают малым предприятиям следующие услуги: предоставляют на конкурсной основе в аренду и приобретение в установленном порядке нежилых помещений и земельных участков с установлением льгот по освобождению от уплаты выкупа права аренды при продлении арендных отношений на земельный участок; передают малому предприятию оборудование и технологии в лизинг, участвуют в аукционах на право аренды нежилых помещений; устанавливают льготные корректирующие коэффициенты, применяемые при расчете ставки арендной платы для субъектов малого предпринимательства, развивают территориальные лизинговые проекты и проекты передачи оборудования, создают рынки вторичного оборудования для передачи в лизинг через специализированные лизинговые центры. [1]

Факторинговые компании предназначены для выполнения ряда комиссионно-посреднических услуг, оказываемых компанией предприятиям малого бизнеса в процессе осуществления последними расчетов за товары и услуги и сочетающихся, как правило, с кредитованием их оборотных капиталов. Основная цель факторинговых компаний — инкассирование дебиторских счетов своих клиентов и получение причитающихся в их пользу платежей. Суть факторинга — уступка банку права требования долга по поставке (услуге), осуществленной с отсрочкой платежа. Факторинг позволяет: получить финансирование дополнительно к имеющимся кредитам, трансформируя дебиторскую задолженность в оборотные средства; обеспечить оборотными активами активный рост компаний, объем финансирования может существенно превышать объем кредитования; сократить издержки на работу с дебиторской задолженностью; уменьшить финансовые показатели за счет уменьшения дебиторской задолженности и увеличения выручки; минимизировать риски, связанные с ростом компании; отнести на себестоимость затраты по факторингу в полном объеме. [1]

Трастовые компании создаются с целью управления средствами (имуществом, деньгами, ценными бумагами и т. п.) предприятий, осуществляемого от своего имени и по поручению предприятий на основании соответствующих договоров. Трастовые компании могут управлять активами малых предприятий по следующим направлениям: хранение; представительство интересов доверителя (на собраниях акционеров, в суде); распоряжение доходом и инвестированием; купля-продажа активов; привлечение и погашение займов, выпуск и первичное размещение ценных бумаг; учреждение, реорганизация и ликвидация юридического лица и временное управление его делами в случае банкротства; передача собственности на имущество; ведение банковских счетов; расчеты по обязательствам. [2]

Микрофинансовые институты оказывают услуги субъектам малого предпринимательства, дополняющие услуги коммерческих банков, укрепляя тем самым финансовую систему государства. Учреждения микрофинансирования осуществляют с некоторой выгодой и низкой степенью риска небольшие по размеру финансовые операции, которые не являются привлекательными для коммерческих банков.

Литература:

1. Курт Рудольф, Ашот Хачатурян. Малый бизнес. Как не ошибиться в выборе пути при открытии собственного дела. Методические рекомендации по созданию малого предприятия/ Предисл. С. В. Емельянова, А. П. Кулешова. — М.: Издательство ЛКИ, 2008. — 248 с.
2. Малое предпринимательство: организация, экономика, управление: Учеб. пособие/ под ред. А. Д. Шеремета. — М: ИНФРА-М, 2009. — 480 с. — (Высшее образование).
3. Малое предпринимательство: организация, управление, экономика: Учебное пособие/ Под ред. Проф. В. Я. Горфинкеля. — М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2011. — 349 с.
4. Федеральный закон Российской Федерации от 24 июля 2007 года №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».

Микрофинансирование — вид деятельности, связанный с оказанием финансовых услуг, как правило, начинающим субъектам малого предпринимательства, предоставляющий более свободный доступ малых предприятий к источникам финансирования.

Цель микрофинансирования состоит в создании высокодинамичной и эффективной системы кредитования малых предприятий для дополнительного стимулирования производства и распределения товаров и услуг, а также для оказания помощи начинающим предпринимателям в приобретении опыта получения прибыли и накопления капитала.

Микрофинансирование представляет собой гибкую форму классического банковского кредита, позволяющую беспрепятственно начать бизнес без наличия стартового капитала и кредитной истории, а также способствующую решению как минимум трех задач:

1. увеличения количества предпринимателей;
2. роста налоговых поступлений;
3. создания кредитной истории для дальнейшего финансирования развития субъектов малого предпринимательства через банковский сектор.

Программы микрофинансирования осуществляют:

— специализированные микрофинансовые институты, которые занимаются исключительно предоставлением кредитов и финансируются из внешних источников;

— кредитные союзы — организации с коллективным членством, которые создаются с целью оказания финансовых услуг своим членам и полностью или в основном финансируются за счет долевого участия или сбережений своих членов. Как правило, у них нет выхода на внешние источники финансирования;

— сельскохозяйственные кредитные кооперативы — организации с коллективным членством, работающие преимущественно с фермерами и предприятиями, связанными с сельскохозяйственным производством;

— фонды поддержки предпринимательства.

Таким образом, в России на сегодняшний день развитию малого предпринимательства уделяется значительное внимание на всех уровнях власти. Существует устойчивая инфраструктура финансового обеспечения малого предпринимательства, которая развивается с каждым годом. Обеспечить доступ предпринимателей к финансам — обеспечить будущее экономики России. [3]

Бренд-журналистика — новое направление в маркетинге или в журналистике?

Полиит-Заниздра Татьяна Александровна, магистр
Кубанский государственный университет (г. Краснодар)

Данная статья посвящена глубокому изучению нового направления в маркетинге — бренд-журналистике, а также подробному описанию основных преимуществ, эффективности использования новых инструментов.

Ключевые слова: маркетинг, продвижение продукта, бренд, журналистика.

Появление самого термина «бренд-журналистика» связывают с компанией «МакДональдс», директор по маркетингу которой Ларри Лайт в 2004 году на конференции «Эдвартайзинг Эйдж» представил новую маркетинговую стратегию продвижения бренда под девизом «I'm loving it!». Он, в частности, заявил тогда, что традиционные маркетинговые методы, рассчитанные на массовую аудиторию больше не работают и «никакое одно рекламное сообщение не рассказывает всю историю целиком». Потребителю необходимо рассказать «что происходит с брендом в мире» через целую систему коммуникаций.

Новый подход предполагал создание «информационного потока» с использованием разноплановых сообщений, передаваемых по различным каналам и предназначенным разнообразным целевым аудиториям. Этот подход он сравнил с изданием журнала, в котором разноплановый материал, нацеленный на различные интересы аудитории, сводится в единое целое в соответствии единым редакционным замыслом. [1], [5]

При этом, с журналистикой этот метод связывал не только принципиальный подход, но и то, что создание информации о компании-бренде требовало профессиональных журналистских инструментов, навыков и стиля.

Однако в первые годы идея бренд-журналистики широкое распространение на рынке не получила, и ее победоносное шествие началось лишь на пороге 2010 года. Некоторые эксперты напрямую связывают с экономическим кризисом 2008–09 годов, который в США назвали Великой рецессией, по аналогии с Великой депрессией 1929–33 годов. Падение фондового рынка, рынка недвижимости, банкротство крупнейших банков, спасение автомобильных гигантов и финансовых корпораций за счет средств налогоплательщиков и множество других событий послужили причиной того, что американцы как нация «потеряли веру к бизнесу и перестали доверять компаниям... изменили как способ восприятия бизнеса, так и методы принятия решения о покупке». В результате традиционные подходы к маркетингу во многих компаниях перестали работать так, как это было раньше, потребители оказались вне зоны досягаемости. [5]

Сказалось также и общее пресыщение потребителя излишком рекламной информации, что заставило бизнес искать новые пути налаживания эффективных каналов коммуникации с потребителем. Внимание было обра-

щено на естественное стремление человека устанавливать реальные, наполненные смыслом взаимоотношения, в которых особое место занимает «хорошо рассказанный анекдот», а это именно то, что отличает журналиста от маркетолога — хорошее знание аудитории и умение обратиться к ней на понятном языке, рассказать такую историю и так, что она сможет заинтересовать, поразить читателя, заставить его говорить об этом, пересказывать друзьям, знакомым.

Еще одним фактором, который способствовал развитию бренд-журналистики, стало изменение информационной среды. Компании и раньше обращались к журналистам, газетам, PR-агентствам, чтобы они создавали журналистские материалы позитивно их характеризующие. Современные средства коммуникации и новая информационная среда: веб-сайты, социальные сети, блогосфера, позволяют обходить посредников и общаться с потребителями напрямую, рассказывая свою историю журналистским языком. [5]

В этом плане задача бренд-журналистики такая же, как и у любой другой: спортивной, политической — рассказать историю так, чтобы завоевать внимание аудитории, сообщить то, что интересно читать и полезно знать. И только серьезные, объективные материалы могут завоевать доверие читателя. Как выразился журналист, эксперт рекламного агентства JWT Кайл Монсон: «Это должна быть журналистика в хорошем понимании этого слова — интересные, качественные, объективные тексты. Там должно быть послание, но не тоталитарное, а либеральное. В этих текстах есть место для признания ошибок и искреннего разговора. То есть все то, что заставит задуматься и по-другому посмотреть на бренд. Если упрощать, это продвижение бренда через размышление». [6]

Тремя основными составляющими бренд-журналистики являются:

Постоянство — лучший способ привлечь и заинтересовать потребителя — это создать постоянный непрерывающийся поток полезной, актуальной, интегрированной и предполагающей участие информации: реклама, статьи, блоги, социальные сети, уличные мероприятия, фотография и видео.

Многомерность — от монолога компании пришли к диалогу и «мультилогу» в коммуникациях с потребителем. Бренды становятся частью многопользовательских сетей в которых происходит обмен информацией и мнениями между всеми участниками.

Журналистичность — коммуникацию с потребителем необходимо выстраивать по тем же принципам, как если бы создавался журнал для читателей, в котором каждая статья отличается по теме, основной проблеме, главной идее, но все они вместе формируют единую историю о бренде, динамичную, актуальную и захватывающую.

Сегодня к удачным примерам бренд-журналистики можно отнести компанию Verizon, сайт которой поддерживают 75 редакторов, авторов и видео-дизайнеров. У Red Bull есть веб-сайт и глянцевого журнала «Red Bulletin», публикующий необычные фотографии и материалы по экстремальным видам спорта, совпадающие с интересами активной молодежной аудитории бренда. [5]

Также широкую известность в качестве хорошего примера для подражания приобрела бренд-журналистика компании Imperial Sugar Company, которая «создала сайт посвященный рынку сахарапроизводителей. Вокруг сайта образовалась экспертная сеть, подтянулись другие игроки, на него обратили внимание аналитики розничных компаний. Причем это издание не получило бы такого спроса, публикуй оно необъективную или некачественную информацию. Они наоборот, настолько педалировали свою объективность, что два квартала подряд выпускали отраслевые рейтинги технологического развития, в которых Imperial Sugar Company оказывалась на аутсайдерских позициях. Они за несколько лет стали известным брендом, причем с очень хорошей репутацией...» Более того на страницах своего издания они начали продавать рекламу, превратив его из инструмента продвижения бренда еще и в дополнительный источник доходов. [6]

Всего за несколько лет бренд-журналистики из новаторского превратилась в один из основных методов работы маркетинговых отделов крупных компаний, выстраивающих коммуникационные связи с потребителями. В 2012 году Американское общество по связям с общественностью включило бренд-журналистику в число 12 важ-

нейших направлений развития PR-индустрии, а журнал «Интерпренер» посвятил этой теме специальный выпуск «Брендинг-2012». [5]

По данным исследования, проведенного американским Советом по информационному контенту, в 2013 году наблюдался существенный сдвиг в сторону использования бренд-журналистики среди всех используемых компаниями маркетинговых инструментов. Ее доля в общих маркетинговых бюджетах увеличилась на 14 %, и 37 % этого бюджета расходовалось на создание и продвижение журналистской информации о брендах. Более того, 80 % маркетологов высказали мнение, что в будущем дальнейшее увеличение расходов на бренд-журналистику будет умеренным или агрессивным. [2]

Более того, постепенно стало меняться и отношение журналистского сообщества к бренд-журналистике, которая в качестве журналистики далеко не всеми признавалась. Считалось, что работая на компании, журналисты теряют объективность и тем самым перестают быть журналистами, а становятся обычными пиарщиками. Между тем, данное мнение не учитывало тот факт, что одно из основных условий успеха бренд-журналистики — это именно верность главной задаче журналистики, необходимости создать актуальный, интересный контент, который отвечает насущным проблемам потребителей и устанавливает прочные отношения с ним. [3]

То, что настоящие журналисты не перестают быть журналистами работают на корпорации и создавая контент для них, наглядно демонстрирует пример руководителя токийского бюро журнала «Экономист» Бена Эдвардса, который сменил свою работу на должность руководителя отдела новых медийных коммуникаций в Ай-БиЭм, а затем вновь был принят на работу к издателю «Экономист». [4]

В итоге, в настоящее время можно с уверенностью сказать, что бренд-журналистика это новая развивающаяся тенденция не только в маркетинге, но и в журналистике, открывающая новые информационные возможности для бизнеса, потребителей и журналистского сообщества.

Литература:

1. Light, Larry, «How Brand Journalism Is Impacting Brand Management», Adage.com, 21.07.2014 <http://adage.com/article/guest-columnists/brand-journalism-a-modern-marketing-imperative/294206/>
2. Otelie, Erin, «What Is Brand Journalism?», Community.Copypress.com, 01.04.2014, <http://community.copypress.com/what-is-brand-journalism/>
3. Pulizzi, Joe, «Can brand journalists still be journalists? Does it matter?», Contentmarketinginstitute.com, 24.02.2011, <http://contentmarketinginstitute.com/2011/02/can-a-brand-journalist-still-be-a-journalist-does-it-matter/>
4. Scott, David Meerman, «An open letter to journalists: You have an amazing career opportunity on the Dark Side», Webinknow.com, 24.03.2009, <http://www.webinknow.com/2009/03/an-open-letter-to-journalists-you-have-an-amazing-career-opportunity-on-the-dark-side.html>
5. Scott, Thomas, «What is brand journalism, exactly, and is brand journalism the same thing as journalism?», Brandjournalists.com, 27.08.2012, <http://brandjournalists.com/social-media/what-is-brand-journalism/>
6. Биргер, Петр, «Бренд-журналистика может быть эффективной», Slon.ru, 17.09.2010, http://slon.ru/business/brend_zhurnalistika_mozhet_byt_effektivnoy-462940.xhtml

Краудсорсинг — механизм взаимодействия бизнеса и общества

Полиит-Заниздра Татьяна Александровна, магистр
Кубанский государственный университет (г. Краснодар)

Данная статья посвящена глубокому изучению понятия «краудсорсинг», а также подробному описанию основных преимуществ, эффективности использования данного инструмента.

Ключевые слова: маркетинг, краудсорсинг, коммуникации.

Термин «краудсорсинг» возник по аналогии с устоявшимся понятием «аутсорсинг», под которым подразумевалось передача части своих производственных функций, задач одной коммерческой компанией другим организациям или лицам. При краудсорсинге ключевым является передача работы не столько «во вне» (английское «out» в термине «аутсорсинг»), сколько неопределенному кругу лиц, буквально — толпе (английское — «crowd»).

Впервые термин был введен писателем Джеффом Хау и редактором журнала Wired Марком Робинсоном в июне 2006 года. В своей статье «Краудсорсинг набирает обороты» («The Rise of Crowdsourcing») они следующим образом охарактеризовали это явление: «Упрощенно, краудсорсинг представляет собой такое действие компании или института, когда берется некая функция, ранее выполнявшаяся работниками, и передается на аутсорсинг неопределенному (и, как правило, значительному) количеству людей в виде открытого предложения. Это может принимать форму распределенного по частям производства (когда работа выполняется совместно), но также часто осуществляется отдельными индивидами. Главным характеризующим условием является использование формата «открытого предложения» и обширной сети потенциальных исполнителей». [5]

Сама идея привлекать к выполнению отдельных задач «широкую общественность» не является уникальной. Так, еще в 1714 году правительство Англии решило необычным образом решить важную для морской державы практическую задачу: найти способ определения долготы на море. Вместо того, чтобы поручить это какому-либо одному ученому, любому желающему было предложено поучаствовать в решении этой головоломки. [1]

Практически, идентично тому, как в наше время была создана Википедия, в середине XIX века опять таки же в Англии началось составление Оксфордского словаря. Каждый желающий мог прислать примеры английских слов и цитаты, поясняющие их значение и применение. В наше время, перевод коммерческих и художественных текстов, в особенности на редкие языки является одним из наиболее распространенных направлений краудсорсинга. [2]

Все более широкое использование краудсорсинга в наше время связано, прежде всего, с теми глобальными изменениями в информационно-коммуникационном про-

странстве, которые произошли благодаря Интернету, устранившему географические и многие другие барьеры для привлечения ресурсов «толпы» бизнесом. При этом, слово «бизнес» в данном случае можно трактовать самым широким образом, поскольку активно использующие методы краудсорсинга некоммерческие организации, не имея этого ресурса, во многих случаях были бы вынуждены оплачивать работу, которая требуется для достижения их некоммерческих целей.

При этом, благодаря Интернету, не только бизнес получает практически неограниченный доступ к талантам и идеям, но и для пользователей-потребителей «сетевой мир» делает «краудсорсинг» уникальным способом для самовыражения и самореализации. В интернет-среде люди, как правило, чувствуют себя более раскрепощено, они не опасаются, что их будут оценивать по внешнему виду, уровню образования и т. п. и ведут себя более открыто, а также ощущают свою востребованность. «Проблемы, решаемые краудсорсингом, могут быть глобальными (эпические задачи вроде поиска внеземных цивилизаций или составление карт с зонами землетрясения) или же совсем незначительными (где можно безопасно покататься на коньках?). К числу успешных направлений краудсорсинга относятся такие вопросы, которые не дают людям покоя, которые позволяют им чувствовать, что они сделали что-то хорошее, такие проекты, которые обращаются за узко специализированными знаниями к уважаемым экспертам, те проблемы, к которым люди проявляют сочувствие, а также любые проявления несправедливости». [3]

В целом, мотивы, по которым люди готовы предоставлять свои навыки, умения, затрачивать свое время на решение тех или иных «чужих» задач, можно разделить на две большие группы: внутренние и внешние. Первые связаны с оценкой самим человеком того, что он делает, вторые — с оценкой заказчиком или любой другой третьей стороной. [4]

Мотивы внутреннего характера делятся на две категории: основанные на получаемом удовольствии и связанные с общностью интересов. То, что для компаний и организация является бизнесом, для многих людей представляет собой хобби, работу, которой они готовы заниматься в свое удовольствие. С получением удовольствия связаны и такие мотивы, как оригинальность поставленной задачи, незамедлительная оценка результатов, совершенствование навыков. Когда речь идет об общности

интересов, то имеется в виду, что людей могут стимулировать такие возможности, как нахождение единомышленников, расширение круга общения и т. п.

Среди внешних мотивов можно выделить три группы: незамедлительное вознаграждение, отложенное вознаграждение и социальные мотивы.

Незамедлительное вознаграждение — это, прежде всего, прямая оплата работодателем, которая, как правило, существенно ниже ставок для «профессионалов», а во многих случаях даже не превышает официальных размеров минимальной оплаты труда. [5] Поэтому этот мотив во многих случаях подкрепляется нематериальными внутренними и внешними стимулами. Под отложенным вознаграждением подразумеваются выгоды, которые выполняемая работа может принести в будущем, например, приобретение дополнительных навыков, возможность быть замеченным потенциальным работодателем. Социальные мотивы — это общественное признание, которое достигается благодаря активной социальной позиции, благотворительной деятельности.

То, что в современном мире движущей силой развития краудсорсинга являются именно нематериальные устремления отдельных людей реализовать себя, проявить социальную ответственность, заявить свою позицию по тому или иному вопросу, подтверждается тем, что наиболее успешные, яркие и массовые краудсорсинговые проекты имели именно некоммерческий характер и не были связаны с денежным вознаграждением, например, Wikipedia.

Для бизнеса краудсорсинг также имеет целый ряд преимуществ. Во-первых, он позволяет существенно снизить затраты. Для решения той или иной задачи не требуется специально нанимать сотрудников. Ресурс «толпы» можно привлечь с использованием социальных сетей и/или сайта компании. Необязательным является и денежное вознаграждение, зачастую для исполнителя достаточно самого факта признания его идеи, работы, их воплощение в реальный продукт. [5]

Во-вторых, база потенциальных исполнителей расширяется практически на весь мир, что открывает доступ к самым необычным, новаторским, оригинальным идеям.

В-третьих, привлечение значительного количества людей к выполнению одной задачи, особенно, если она является масштабной, как например, перевод руководства пользователя для мобильного телефона на 60 редких африканских языков, позволяет значительно сократить временные затраты.

И наконец, в-четвертых, краудсорсинг имеет и такое важное прикладное значение для бизнеса, как развитие доверительных, взаимообогащающих отношений с потребителями и обществом, в целом. Компании не просто обращаются за помощью к своим потенциальным или действующим клиентам, но и дает четкий сигнал, что их мнение имеет значение, оно может быть полезно. Решая те или иные задачи совместно с обществом, компании, бренды как бы вступают в диалог, «очеловечиваются», что является прямым следствием четкого запроса современного потребителя на вовлеченность в дела тех компаний и брендов, которым он отдает предпочтение.

Литература:

1. «Что такое краудсорсинг?», Инфоportal «Pro-Spo.ru», <http://pro-spo.ru/freelance/3289-что-такое-kraudsorsing>
2. Рот, с. «Каковы перспективы краудсорсинга? Транснациональные стратегии открытых инноваций для предотвращения «утечки умов» из стран СНГ», М., http://www.issras.ru/publication/books.php?id_b=123
3. Ess, Henk van «Crowdsourcing: how to find a crowd», ARD ZDF Akademie 2010, Berlin, <http://www.slideshare.net/searchbistro/harvesting-knowledge-how-to-crowdsource-in-2010>
4. Brabham, Daren C. «Moving the Crowd at Threadless: Motivations for Participation in a Crowdsourcing Application», 2010, Information, Communication & Society, <http://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/13691181003624090#.VGYNGHlxmUk>
5. Капчиц, Марк «Краудсорсинг: как толпа может помочь бизнесу», 03.09.2014, Cossa.ru, <http://www.cossa.ru/articles/216/83093/>
6. http://crowdsourcing.typepad.com/cs/2006/06/crowdsourcing_a.html
7. Howe, Jeff, «Crowdsourcing: A Definition», 02.06. 2006, Crowdsourcing Blog.

Развитие инвестиционного кластера в Ульяновской области

Пострелова Алена Владимировна, ассистент;
Спиридонова Дарья Владимировна, студент
Ульяновский государственный технический университет

Социально-экономическое развитие региона за последнее время показало, что развитие экономики в Ульяновской области происходит весьма динамичными темпами, сопоставимыми со среднероссийскими. Рост экономики Ульяновской области демонстрировал опережающую тенденцию относительно общероссийских показателей. Огромную роль в этом сыграла активная инвестиционная деятельность региона. Особое внимание в развитии инвестиционных проектов в Ульяновске уделяется авиационному кластеру. Примером может служить ежегодный авиатранспортный форум «МАТФ». «МАТФ» стал регулярным, крупным авиасобытием страны наравне с традиционным Международным авиакосмическим салоном в Жуковском (МАКС). Основные проблемы рассматриваемы на форуме — это организация грузовых, региональных, пассажирских перевозок, технического обслуживания и ремонта судов, подготовки кадров. Именно это способствует развитию Ульяновской области. Благодаря подписанному соглашению между правительством региона и компании «Heliport», уже началось строительство комплекса на территории портовой особой экономической зоны. Стоит отметить, что Ульяновск входит в первый региональный проект «Хелипорты России».

«Хелипорт Ульяновск» будет построен в три этапа и займёт площадь более семи гектаров. В инфраструктуру, помимо парковок, входит гостиница для пилотов и обучающий центр. Инвестиции составят 200 млн рублей на ближайшие год-полтора. Вертолетный центр позволит решить целый ряд вопросов, включая доставку медиков в труднодоступные районы, мониторинг за лесными массивами и сельскими полями. Так же стоит отметить, что в прошлые года на форумах заключались инвестиционные проекты. Было подписано соглашение также с ООО «ФЛ Техникс Ульяновск». Началось строительство Центра технического обслуживания и ремонта самолётов вместимостью до 220 кресел на территории Ульяновской области. Объём инвестиций составил 800 млн. рублей, появилось около 400 новых рабочих мест. Благодаря появлению новых мест сократилась безработица в области и городе. По официальным данным на 2013 год безработица составляет 6,90 %. Особая экономическая портовая зона будет развиваться и приносить огромные дивиденды в виде налоговых платежей и рабочих мест, налог на доходы физических лиц при выходе на полную мощность составит не менее 30 миллионов рублей в год. Также стоит отметить, что на территории города инвестируется и промышленность. **В Ульяновской области завершилось строительство первого в России завода автокомпонентов «Шэффлер».** Завод направлен на производство автомобильных и промышленных ком-

понентов, в том числе подшипников для грузового и легкового транспорта, сцеплений, компонентов двигателя и деталей ременного привода разместились на территории промышленной зоны «Заволжье» в Ульяновске. Общий объём инвестиций в реализацию проекта составил порядка 2 млрд. рублей. Первый этап строительства завода на площади размером 22 гектара завершился в первом квартале 2014 года. В течение пяти лет реализации проекта планируется создать не менее 450 новых рабочих мест. **Был открыт завод крупнопанельного домостроения в промышленной зоне «Заволжье» в Ульяновске.** Мощность предприятия до 200 тысяч квадратных метров жилья в год. Объём инвестиций в строительство завода составляет 915 млн. рублей, выпуск первой продукции был запланирован на май 2014 года. Открытие завода позволит создать порядка 180 рабочих мест. Общее состояние инвестиционного климата в городе Ульяновске составляет на 2013 год инвестиций в экономику Ульяновской области поступило 76,2 млрд. рублей, или 100,3 % к уровню 2012 года, в том числе небюджетных инвестиций 68,5 млрд. рублей (90 % от общего объёма). В 2012 году планировалось, что объём инвестиций в основной капитал по итогам 2013 года составит 80 млрд. рублей, но по определенному ряду причин этот показатель был не выполнен. В частности, в связи с тем, что сумма финансирования проекта строительства в г. Дмитровграде Федерального высокотехнологичного центра медицинской радиологии была снижена, в 2013 году на 4 млрд. рублей. Более подробно информация о общем поступлении инвестиций раскрыта в ниже приведенном рис. 1.

Кроме этого, наблюдается недобор инвестиционных проектов по крупному и среднему бизнесу. Вместе с тем это стало стимулом пересмотра инвестиционных программ ряда предприятий ОАО «УАЗ», ОАО «Ульяновский моторный завод». Реализация этих программ в текущем году может способствовать росту объёма инвестиций. Осуществление комплекса инвестиционных проектов в сфере развития инженерной, авиационной, социальной и жилищной инфраструктуры Ульяновской области стало одно из важных событий для развития города. Стоит отметить, что подписание различных инвестиционных проектов позволит вывести сотрудничество нашего региона с другими странами и городами на новый стратегический уровень, а также будет способствовать скорейшему развитию особой экономической зоны. В Ульяновской области создан благоприятный инвестиционный климат, способствующий созданию новых промышленных предприятий, а регион представляет значительный интерес для организации различных сфер производства.

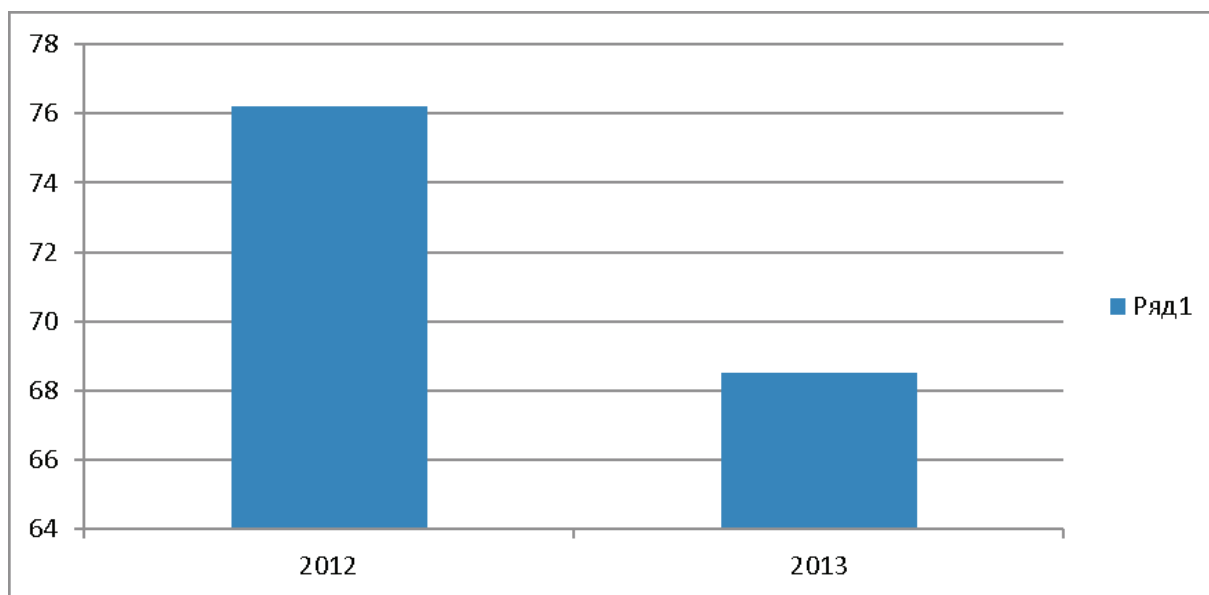


Рис. 1. Общее поступление инвестиций в 2012 и 2013 гг.

Литература:

1. <http://www.ulgov.ru> — Губернатор и Правительство УО.
2. <http://www.ulgov.ru/page/index/permlink/id/9915/> — доклад о достигнутых значениях показателей
3. <http://www.zsuo.ru> — законодательное собрание Уо.

Анализ рынка аутсорсинговых услуг логистических компаний России

Рогов Роман Александрович, кандидат сельскохозяйственных наук, доцент;
Коварда Владимир Васильевич, кандидат физико-математических наук, доцент,
Юго-Западный государственный университет (г. Курск)

В статье анализируются способы перевозки товаров в зависимости от вида транспорта и комплекса оказываемых услуг, приведено их описание. Проводится сравнительный анализ автотранспортных компаний по всему спектру оказываемых услуг.

Ключевые слова: аутсорсинг, виды транспорта, логистика, логистические компании.

Аутсорсинг — передача работы от одной компании другой, которая может выполнить именно эту конкретную часть работы более быстро, качественно или с меньшими финансовыми затратами.

Современные предприятия, помимо рынка сбыта и производства продукции затрачивают много усилий на оптимизацию транспортировки, так как от выбранного пути перевозки товара зависит и конечная стоимость продукции. Производитель должен учитывать этот фактор, особенно если в контракте, в графе условия поставки, прописано «СРТ». Это означает, что поставщик продукции обязан доставить товар до заказчика в место, прописанное в контракте, за свой счет [1].

Имеется два способа уменьшить затрат, связанные с транспортировкой товаров:

— собственный отдел логистики, который будет рассчитывать наиболее оптимальные пути доставки;

— заказ аутсорсинговых услуг по доставке товара в транспортно-логистической компании.

При этом следует учитывать, что помимо доставки необходимо организовать погрузочно-разгрузочные работы и создать условия для хранения товара.

В настоящее время в РФ существует много транспортно-экспедиторских компаний, все они предоставляют услуги по транспортировке и хранению грузов.

Базовой услугой всех транспортных компаний является доставка сборных грузов по России. Принадлежащие разным отправителям мелкие партии товаров и багажа принимаются, обрабатываются и консолидируются на складах компании, а затем отправляются грузовыми авто-

мобилями по заданным направлениям. Сборные грузоперевозки позволяют значительно сократить транспортные расходы, при этом они осуществляются по установленному расписанию и сопровождаются круглосуточным диспетчерским мониторингом.

На сегодняшний день доставка сборного груза автомобильным транспортом является одной из наиболее востребованных услуг на логистическом рынке по следующим причинам:

- возможность доставки в любую точку России;
- использование индивидуальных схем доставки;
- возможность отправить груз от 1 кг.;
- низкая стоимость услуг.

Перевозка сборного груза осуществляется стандартными Еврофурами грузоподъемностью до 20 т. и объемом 82 м³. Во время при перевозке полностью исключается возможность доступа к грузу, так как все машины перед отправкой пломбируются номерными пломбами.

Для того, чтобы отправить груз, его необходимо подготовить для перевозки:

- упаковать надлежащим образом для обеспечения целостности и сохранности при транспортировке;
- промаркировать упаковку;
- подготовить необходимые сопроводительные документы (товарные накладные, счет-фактуры, сертификаты и т. д.);
- привезти и сдать груз на склад транспортной компании (кладовщик выдает соответствующую складскую накладную).

При приемке груза на склад проводится ряд обязательных технологических операций:

- взвешивание груза;
- определение объема груза;
- пересчет груза по количеству мест;
- определение вида упаковки груза;
- подготовка груза к транспортировке.

При сдаче груза отправителю выдается товарно-транспортная накладная и подтверждает факт приема груза к отправке транспортной компанией.

Оплата услуг по транспортировке груза осуществляется либо отправителем, либо получателем, либо третьим лицом.

Кроме вышеперечисленных, транспортные компании оказывают услуги погрузо-разгрузочных работ, маркировки.

Упаковка представляет собой целый комплекс средств по подготовке груза к перевозке и хранению. От того, насколько правильно и тщательно груз будет упакован, зависит то, в каком виде он доедет до пункта назначения, поэтому транспортные компании предлагают воспользоваться услугами упаковки. Также существует категория хрупких грузов, для которых недостаточно только «мягкой» упаковки. Необходимый тип упаковки для этой категории грузов определяется согласно разработанным правилам при сдаче груза на склад транспортной компании: клиенту (заказчику услуги) может быть предложена «жесткая» упаковка, представляющая собой де-

ревянную тару, соответствующую характеру и размерам отправляемого груза.

Наряду с автоперевозками перевозки железнодорожным транспортом являются удобным и надежным способом доставки грузов благодаря развитой железнодорожной сети в Российской Федерации.

Железнодорожные грузоперевозки обладают рядом преимуществ — отсутствие зависимости от погодных условий, четкое расписание движения, отсутствие сезонности, влияющей на ценообразование.

При анализе ж/д перевозок необходимо обратить внимание на то, что крупногабаритные грузы принимаются по согласованию с сотрудниками компании.

Минимальный объем груза, принимаемый в обрешетку, составляет 0,5 м³.

Параметры негабаритного груза при перевозке железнодорожным транспортом:

- вес 1 (одного) места превышает 200 кг;
- длина 1 (одного) места превышает 2,7 м;
- объем 1 (одного) места превышает 2 м³.

При массе 1 (одного) места более 2500 кг стоимость увеличивается на 50 %, при возникновении негабаритного груза к тарифу прибавляется 30 %.

Авиaperевозка грузов представляет собой срочную доставку грузов по России массой от 1 кг авиационным транспортом, а также предоставление полного комплекса сопутствующих логистических услуг. Такая доставка грузов — самый быстрый, а в ряде случаев и единственный способ транспортировки товаров и багажа на большие расстояния. К транспортировке данным видом транспорта принимается корреспонденция и документы, ценные, опасные, чувствительные к ударам и нестандартные грузы.

При экспедировании груза транспортная компания несет полную ответственность за груз, гарантируя профессиональное сопровождение до пункта назначения и абсолютную безопасность. Достигается это благодаря контролю квалифицированного специалиста-экспедитора на всех этапах: от оформления заявки на забор/доставку груза до доставки «до двери» получателя.

Основной принцип экспедирования сборных грузов состоит в том, что данная транспортная услуга используется для одновременной перевозки грузов, поступивших от разных клиентов (тогда как обычные перевозки осуществляются по принципу «один транспорт — один клиент»). Клиентам такая схема перевозки выгодна по следующим причинам:

- стоимость перевозки малой партии товара в составе сборного груза оказывается намного ниже стоимости ее же перевозки отдельным транспортным средством;

- сборные перевозки осуществляются для грузов широкого перечня и различных объемов и массы (от нескольких кг до нескольких тонн).

Самой востребованной в транспортных компаниях является перевозка «дверь-дверь». С целью экономии вре-

мени транспортная компания самостоятельно осуществляет забор груза со склада (адреса) отправителя и также доставляет груз до склада (адреса) получателя.

Доставку груза «от двери до двери» можно заказать как полностью, так и по частям — только забор или только доставка.

При приеме груза экспедитором производится большинство таких же операций, как и при приеме груза на склад.

При перевозке груза уделяется повышенное внимание следующим аспектам:

- соответствию подаваемой автомашины перевозимому грузу по показателям, указанным в заявке;
- укладке и креплению груза, исключающие его самопроизвольное перемещение внутри кузова и, как следствие, порчу или повреждение под собственной тяжестью;
- способу загрузки в автомобиль.

Для более быстрого и правильного оформления перевозки груза необходимо предоставить комплект сопроводительных документов, который включает в себя:

- накладную;
- счет-фактуру с обязательным указанием страны происхождения товара;
- номер ДТ (если необходимо);
- сертификат качества (если товар подлежит сертификации).

Сопроводительные документы предоставляются менеджерам по работе с клиентами при оформлении перевозки в офисе транспортной компании и выдаются получателю вместе с грузом.

Доставка по принципу «склад-склад» является стандартной при выборе возможностей перевозок груза. Используя данную услугу можно самостоятельно привезти груз на склад транспортной компании.

После оформления документов на перевозку и непосредственного осуществления доставки груза в пункт назначения получатель самостоятельно осуществляет забор груза на складе транспортной компании. При сдаче груза на склад отправителю следует упаковать груз надлежащим образом для обеспечения безопасности при транспортировке.

Машины «под полную загрузку» — это предоставление машины для перевозки различных грузов. Автотранспорт предоставляется по запросу клиента любой тоннажности и с любыми возможностями.

В данном случае в стоимость услуги включается:

- подача машины под загрузку в течение суток с момента получения заявки;
- забор и доставка по одному адресу;
- забор и доставка груза в сопровождении экспедитора. В его присутствии отправитель самостоятельно осуществляет загрузку машины и несет полную ответственность за правильное размещение груза в ней, затем машина пломбируется;
- приемка и выдача груза без пересчета количества транспортных мест;
- оформление необходимых транспортных документов для водителя.

Для осуществления сравнительного анализа были выбраны 7 крупных перевозчиков, данные о предоставляемых ими услугах представлены в таблице 1.

Как видно из таблицы 1, все компании имеют аналогичный спектр предоставляемых услуг, но «ГлавДоставка» отличается от других в сторону более широкого функционала. Следовательно, «ГлавДоставка» будет рассматриваться для сотрудничества в первую очередь, т. к. может при необходимости организовать авиаперевозку товара, а также занимается международными перевозками.

Таблица 1. Сравнительный анализ транспортных компаний

Название организации / услуга	Скиф-Карго	Глав-Доставка	Аттента	Байкал-Сервис	Деловые Линии	Центр автомобильных перевозок	ПЭК
Доставка сборных грузов по России	+	+	+	+	+	+	+
Дополнительная упаковка груза	+	+	+	+	+	+	+
Страхование груза	+	+	+	+	+	+	+
Пересчет внутритарных вложений	+	+	+	+	+	+	+
Хранение груза	+	+	+	+	+	+	+
Международные перевозки грузов	+	+	+	+	+	+	+
Доставка сборных грузов по России, Белоруссии и Казахстану	+	+	+	+	+	+	+
Авиа-доставка	-	+	-	-	-	-	-
Грузчик в помощь	-	+	-	-	-	-	-

В заключение следует отметить преимущества использования аутсорсинговых услуг:

- передача услуг узкоспециализированной более компетентной компании;
- делегирование ответственности за груз;
- избежание затрат, связанных с закупкой собственного автотранспорта;
- отказ от необходимости закупки погрузочно-разгрузочного оборудования и найма персонала для погрузочно-разгрузочных работ;

Литература:

1. Минакова, И. В. Введение в специальность (для студентов специальности 036401 Таможенное дело) (учебное пособие) [Текст] / И. В. Минакова, М. Е. Тихомиров, В. В. Коварда // Международный журнал экспериментального образования. — № 5, 2013. — с. 124.
2. Коварда, В. В. Роль и значение транспортной инфраструктуры для социально-экономического развития Курской области [Текст] / В. В. Коварда, Е. В. Безуглая // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Техника и технологии. — № 2–1, 2012. — с. 110–113.

— отсутствие в необходимости оборудования собственного склада.

Таким образом, при передаче функций по транспортировке транспортным компаниям происходит отказ от второстепенных действий, на которые затрачиваются значительные ресурсы.

Следует также отметить, что качество и стоимость логистических услуг во многом определяется уровнем развития транспортной инфраструктуры [2].

Методологический подход к оценке конкурентоспособности продукции

Сергеев Петр Владимирович, доктор экономических наук, профессор
Юго-Западный государственный университет (г. Курск)

Анисимов Александр Юрьевич, кандидат экономических наук, доцент
Национальный исследовательский технологический университет «МИСиС» (г. Москва)

Социальные явления, лежащие в основе общественности, достаточно сложны для научного осмысления и фиксации результатов, по сравнению с естественными науками. В то же время потребность в исследовании протекающих в обществе процессов становится все более острой и требует организации четкой научно-исследовательской методологии [1].

С развитием рыночной экономики эффективность деятельности различных организаций (любой сферы бизнеса) во многом зависит от того, пользуется ли их продукция успехом на рынке [4; 5; 6].

В современных условиях необходимо тщательно изучать и анализировать конкурентную среду, в которой действует организация.

Конкурентоспособность продукции во многом определяет конкурентоспособность организации. Изучение конкурентоспособности продукции нужно проводить непрерывно и систематически, в соответствии с фазами жизненного цикла товара [8; 9].

Конкурентоспособность продукции является одной из ключевых категорий в рыночной системе хозяйствования, так как в ней концентрированно выражаются экономические, научно-технические, производственные, организационно-управленческие и иные возможности не только отдельного предприятия, но и экономики страны в целом. Возможности эти реализуются в товарах и услугах, проти-

востоящих соперничающим аналогам, как на внутреннем, так и на внешнем рынке [3].

Конкурентоспособность продукции — комплексная многоаспектная характеристика товара, определяющая его предпочтение на рынке по сравнению с аналогичными товарами-конкурентами как по степени соответствия конкретной потребности, так и по затратам на ее удовлетворение. Конкурентоспособным является тот товар, комплекс потребительских и стоимостных свойств которого обеспечивает ему коммерческий успех.

Существуют два основных подхода к оценке конкурентоспособности товара: «жесткий», дающий лишь качественный ответ (да-нет), и «мягкий», дающий численное значение коэффициента конкурентоспособности по отношению к аналогам. «Мягкий» подход реализуется следующими расчетными методами: методом, основанным на сопоставлении качества и цены объекта; дифференциальным методом; комплексным; смешанным или мультипликативным методами; с помощью проективной методики.

Особенность проективных процедур в том, что ситуация приобретает смысл не в силу ее объективного содержания, а по причинам, связанным с субъективными наклонностями и влечениями испытуемого. Примеры проективных методик многообразны [7]. Рассмотрим одну из них — тест семантического дифференциала, разработанный

ного в середине 1950-х гг. Ч. Осгудом. Этот тест хорошо зарекомендовал себя в исследованиях эмоциональных отношений людей (общественности) к смыслу тех или иных понятий и суждений [10].

Для оценки конкурентоспособности продукции в данной статье рассмотрен ассортимент марок женской обуви, наиболее пользующихся спросом в торговой сети магазинов «Обувная стихия», и ориентированный на покупателя со средним достатком. Объект исследования выбран в связи с тем, что каждая современная девушка стремится создать свой неповторимый образ, а придать образу индивидуальность помогает элегантная, изящная и соответствующая последним веяньям моды обувь. Эта особенность делает невероятно привлекательным рынок производства и продажи исследуемой продукции. Привлекательность рынка создает интенсивную конкуренцию.

Наиболее пользующиеся спросом марки женской обуви сети магазинов «Обувная стихия» — «Mascotte», «Escort», «Laura Valorosa», «Vasconte», «Basconi», «Betsy».

Оценка конкурентоспособности проводилась по методике семантического дифференциала, которая заключается в указании респондентами своего отношения к анализируемому товару [2].

Способом получения информации была выбрана фокус-группа, включающая респондентов примерно одного возраста (30–35 лет), которые ранее приобретали продукцию исследуемых марок. Мы рекомендовали следующие показатели качества: фешенебельность (соответствие модным тенденциям), комфортность, практичность, износостойкость, натуральность материалов. За базис была взята марка женской обуви «Mascotte», которая была оценена всеми респондентами на «отлично» по всем показателям.

Каждый респондент выразил свое отношение, отмечая в опросном листе разряд шкалы, в числовом значении которого объект оценивался. Данную операцию респондент производил по всему набору шкал, число которых задано целями исследования.

По оценке респондентов марка «Escort» набрала наибольшее количество баллов. Было отмечено, что марка «Laura Valorosa» так же соответствует требованиям, выбранным для исследования. Марка «Betsy» значительно уступает им по всем показателям, однако превосходит «Vasconte», «Basconi» по использованию натуральных материалов и показателю износостойкость.

Семантический дифференциал анализируемых марок рассчитывают следующим образом. Вначале определяют

Таблица 1. Оценка марок женской обуви по результатам опроса респондентов по качественным характеристикам и значение семантического дифференциала марок женской обуви

Наименование марки женской обуви	Показатели качества	Среднее значение семантической оценки	Значение семантического дифференциала
«Escort»	Фешенебельность	4,57	1,588
	Комфортность	4,29	
	Практичность	4,71	
	Износостойкость	3,71	
	Натуральность материалов	4,71	
«Laura Valorosa»	Фешенебельность	4,29	3,573
	Комфортность	3,14	
	Практичность	2,86	
	Износостойкость	3,29	
	Натуральность материалов	3,86	
«Vasconte»	Фешенебельность	3	6,787
	Комфортность	3,86	
	Практичность	1,86	
	Износостойкость	1	
	Натуральность материалов	1,14	
«Basconi»	Фешенебельность	3,71	6,536
	Комфортность	2,57	
	Практичность	2,14	
	Износостойкость	0,57	
	Натуральность материалов	2,29	
«Betsy»	Фешенебельность	1,57	5,385
	Комфортность	3,57	
	Практичность	2,86	
	Износостойкость	2,43	
	Натуральность материалов	3	

модуль разности (d) между средними значениями марки-базиса и анализируемой марки, затем определяют квадрат разности средних значений (d^2), суммируют полученные значения ($\sum d^2$) и вычисляют из полученной суммы

квадратный корень $D = \sqrt{\sum d^2}$.

Наиболее признанной в общественном мнении является марка, у которой семантический дифференциал ниже.

Результаты фокус-группы и полученные значения семантического дифференциала анализируемых марок обуви представлены в таблице 1.

Таким образом, из таблицы 1 видно, что наиболее конкурентоспособной среди марок женской обуви сети магазинов «Обувная стихия» является марка «Escort».

Литература:

1. Вертакова, Ю. В., Согачева О. В. Исследование социально-экономических и политических процессов: учебное пособие // М.: КНОРУС, 2009. 336 с.
2. Вертакова, Ю. В., Согачева О. В. Связи с общественностью: учебное пособие (2-е изд., перераб. и доп.) // Старый Оскол: ТНТ, 2012. 316 с.
3. Перепечаева, Е. С., Симоненко Е. С. Оценка и управление конкурентоспособностью промышленного предприятия // Известия Юго-Западного государственного университета. 2012. №5–2 (44). с. 298–306.
4. Петрищева, И. В. Компаративный анализ состояния малого и крупного бизнеса в Курской области: основные тенденции // Микроэкономика. 2009. Т. 7. с. 238–245.
5. Петрищева, И. В. Концепция устойчивого развития малого предпринимательства в современных социально-экономических условиях // Экономика. Управление. Право. 2010. №10. с. 14–16.
6. Петрищева, И. В. Интегральная оценка развития малых промышленных предприятий (на примере Курской области) // Вестник Новосибирского государственного университета. Серия: Социально-экономические науки. 2009. Т. 9. №4. с. 140–144.
7. Согачева, О. В. Проективная техника и методологический подход к оценке конкурентоспособности продукции // Альманах современной науки и образования. 2014. №3 (82). с. 164–168.
8. Согачева, О. В., Симоненко Е. С. Использование маркетинговых коммуникаций и рг-менеджмента в современных социально-экономических условиях как инструмента оценки конкурентоспособности организации: практический аспект // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. №3 (27). с. 164–170.
9. Согачева, О. В., Симоненко Е. С. Управление конкурентоспособностью ВУЗа на рынке образовательных услуг на основе имиджевой политики // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2014. №3. с. 323–329.
10. Osgood Ch., Suci G., Tannenbaum P. The measurement of meaning. Urbana, III, 1957.

Особенности развития инфраструктуры муниципального образования

Скрябин Олег Олегович, кандидат экономических наук, доцент
Национальный исследовательский технологический университет «МИСиС» (г. Москва)

На эффективное функционирование муниципального образования большое влияние оказывает степень развития инфраструктуры. Одной из особенностей современного этапа развития муниципального образования является повышение роли и совершенствование инфраструктуры муниципального менеджмента [1; 5].

Процесс развития и формирования инфраструктуры муниципального образования в качестве относительно самостоятельной сферы общественного производства прошел ряд этапов [6; 7].

Сегодня выделяют:

— производственную инфраструктуру, обслуживающую производство (транспорт, связь и т. д.);

— социальную инфраструктуру — совокупность объектов отраслей сфер обслуживания (образования, здравоохранения, социального обеспечения);

— инфраструктуру рынка, которая является обязательным компонентом любой целостной экономической системы и подсистемы.

Развитие инфраструктуры муниципального образования и особенности ее формирования представлены на рисунке 1.

При рассмотрении вопроса о производственной инфраструктуре важно выделить то, что она не производит какой-либо продукт, лишь создает необходимые условия для его производства. В определении производственной

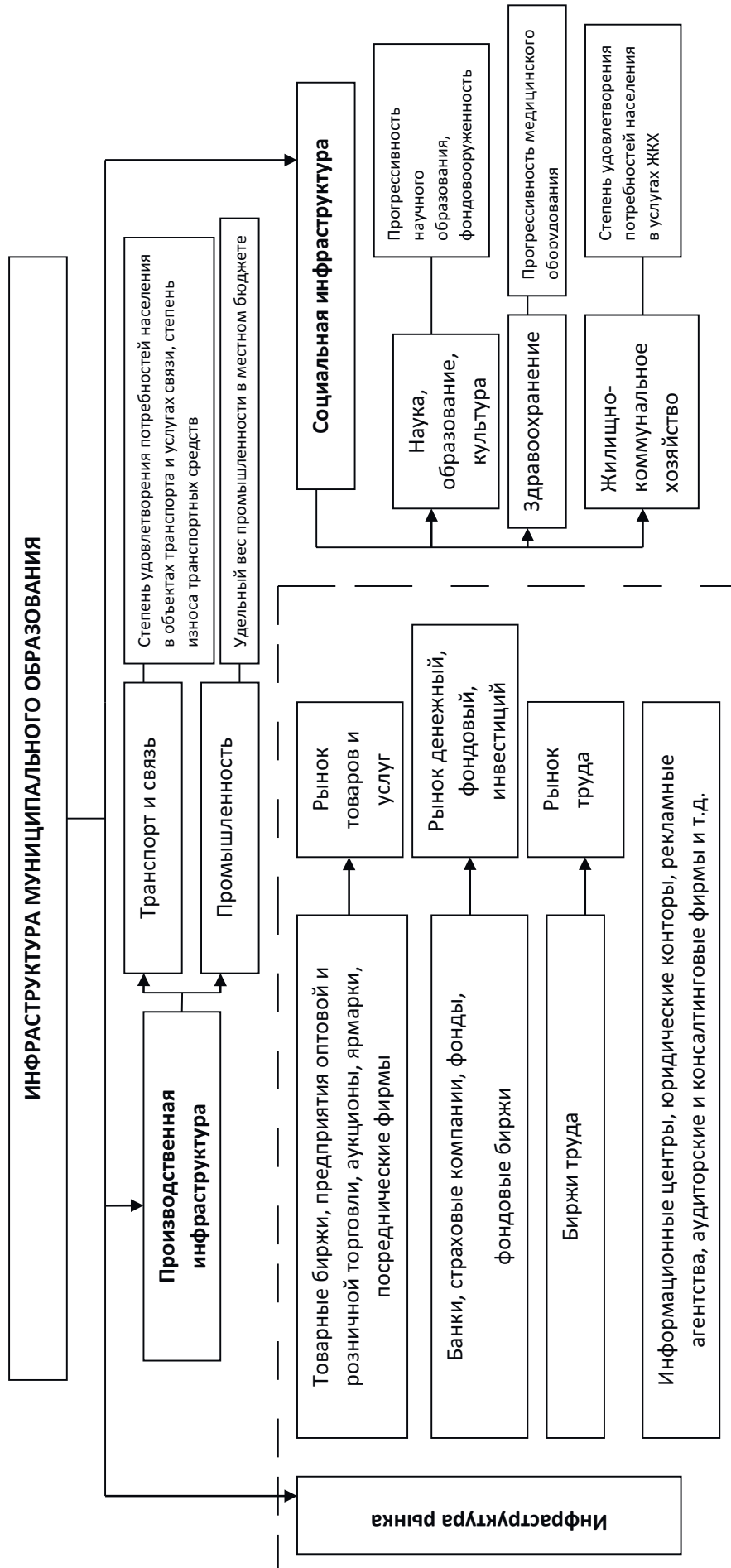


Рис. 1. Развитие инфраструктуры муниципального образования и особенности ее формирования

инфраструктуры первичным признаком выступают ее функции, состоящие в обеспечении производства [2].

Функциональной спецификой производственной инфраструктуры является:

— затрачиваемый труд в отраслях производственной инфраструктуры является производительным, он увеличивает стоимость национального дохода;

— в отраслях инфраструктуры создается продукт в новой материально-вещественной форме;

— невозможно резервировать или складировать продукцию отраслей инфраструктуры, т. к. она проявляется в форме процесса перемещения, хранения, передачи информации;

— не следует характеризовать производственную инфраструктуру как вспомогательную и второстепенную сферу.

Социальная инфраструктура не является обслуживающим и вспомогательным механизмом для некой основной структуры. Так как объект социального обслуживания — население — состоит с непроизводственной сферой в отношениях, не имеющих ничего общего с отношениями производства, экономики и инфраструктуры, обслуживающей производство [8; 9; 10].

Необходимо отметить сходство производственной и социальной инфраструктуры, которое состоит в том, что изменение стоимости товара происходит как оказание услуг в производственной сфере (транспортирование узлов из одного предприятия на другое), так и в социальной сфере (ремонт обуви, одежды).

Функции социальной инфраструктуры следующие:

— воспитание подрастающего поколения, получение и повышение квалификации, переквалификации (просвещение, образование);

— увеличение продолжительности периода работоспособности (здравоохранение);

— предотвращение снижения производительности труда в течение рабочего дня (общественное питание, пассажирский транспорт);

— обеспечение условий для отдыха работников, повышение их культурного уровня (жилищное хозяйство, культура, искусство).

Одним из видов инфраструктуры является рыночная инфраструктура. Применительно к рынку (рыночной экономике) инфраструктура представляет собой совокупность организационно-правовых и экономических отношений, связывающую эти отношения при всем их многообразии в одно целое [3; 4].

Инфраструктура рынка — это совокупность правовых форм, опосредствующих движение товаров и услуг, акты купли-продажи, или совокупность институтов, систем, служб, предприятий, обслуживающих рынок и выполняющих определенные функции по обеспечению нормального режима его функционирования.

Функции инфраструктуры рынка следующие:

— облегчение участникам рыночных отношений реализации их интересов;

— повышение оперативности и эффективности работы рыночных субъектов на основе специализации отдельных субъектов экономики и видов деятельности;

— организационное оформление рыночных отношений;

— облегчение форм юридического и экономического контроля, государственного и общественного регулирования деловой практики;

— подготовка специалистов для эффективного функционирования рынка.

В целом, следует отметить, что рыночной экономике необходима инфраструктурная система взаимосвязанных специализированных организаций, которые обслуживают потоки товаров, услуг, денег и рабочей силы.

Литература:

1. Вопросы региональной экономики // монография / Юрьев В. М., Андросова С. А., Вертакова Ю. В., Воробьева В. Г., Колесниченко Е. А., Кузьбожев Э. Н., Муратов А. М., Сергиенко Я. В., Смирнов М. А., Согачева О. В., Шутилина С. Ю. // под науч. ред. В. М. Юрьева / Том III. Направления стабилизации функционирования региональных социально-экономических систем. Тамбов, 2009. 446 с.
2. Петрищева, И. В. Компаративный анализ состояния малого и крупного бизнеса в Курской области: основные тенденции // Микроэкономика. 2009. Т. 7. с. 238–245.
3. Петрищева, И. В. Концепция устойчивого развития малого предпринимательства в современных социально-экономических условиях // Экономика. Управление. Право. 2010. № 10. с. 14–16.
4. Петрищева, И. В. Особенности развития форм производственной кооперации различных предпринимательских структур // Народное хозяйство. Вопросы инновационного развития. 2011. № 1. с. 30–39.
5. Симоненко, Е. С., Кононов А. А. Сущность и возможный отраслевой состав многоотраслевых комплексов региона // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2013. № 7–2. с. 117–120.
6. Согачева, О. В. Особенности формирования и функционирования социальной инфраструктуры региона // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. 2009. № 3 (71). с. 388–392.
7. Согачева, О. В. Совершенствование управления региональной социальной инфраструктурой // автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Тамбовский государственный университет им. Г. Р. Державина. Курск, 2009. 24 с.
8. Согачева, О. В., Варфоломеев А. Г. Эффективное управление социальным развитием региона // В мире научных открытий. 2014. № 1.2 (49). с. 980–1000.

9. Согачева, О. В., Плохих Е. А. Оценка социально-инфраструктурного потенциала региона (на примере Курской области) // Молодой ученый. 2014. №18.
10. Sogacheva, O. V., Varfolomeev A. G. Efficient management of the region's social development // In the World of Scientific Discoveries, Series A. 2014. T. 2. №2. с. 91–102.

Особенности и проблемы привлечения на работу иностранных граждан

Снежкова Диана Фаритовна, магистрант

Институт государства и права Тюменского государственного университета

В настоящее время вопросы положения иностранных граждан в Российской Федерации становятся все более актуальными. И особенно в данной сфере выделяется проблемы привлечения иностранных граждан на работу.

Рассматривая данную проблематику, нужно отдать должное российскому законодательству, которую с катастрофической скоростью пытаются модернизировать, с одной стороны облегчая иностранцам процедуру при оформлении на работу, а с другой вводя все больше ограничений.

Согласно статьям №34 и 37 Конституции РФ каждый имеет право свободно распоряжаться своими способностями к труду, выбирать род деятельности и профессию, а также на свободное использование своих способностей и имущества для предпринимательской и иной не запрещенной законом экономической деятельности [1]. Аналогичные положения закреплены также в статье 13 Федерального закона от 25 июля 2002 г. №115-ФЗ «О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации» [2]. Тем не менее, для иностранцев предусмотрен ряд ограничений и особенностей осуществления трудовой деятельности на территории России, которые также непосредственно затрагивают и работодателя. В частности, на последнем лежат обязанности и ответственность, связанные с получением разрешения на привлечение иностранных работников, разрешений на работу, приглашений, постановке на учет по месту пребывания, обеспечением жильем, медицинской помощью, уведомлением государственных органов о заключении и изменении трудовых или гражданско-правовых договоров с такими лицами.

Несмотря на то, что использование труда иностранных граждан крайне выгодно работодателям с экономической точки зрения (эти работники гораздо «дешевле» россиянам), их оформление и дальнейшее сопровождение является достаточно сложным процессом. Свою роль в этом играет как чрезмерно усложненная процедура привлечения иностранных работников, так и постоянно изменяющаяся нормативная база в данной области. В результате создаются предпосылки как для неумышленного нарушения законодательства иностранными работниками и работодателями, так и сознательного применения ими различных нелегальных подходов.

Трудоустройство иностранного гражданина, прибывшего в России в визовом порядке, связано с достаточно большим документооборотом, который необходим для оформления статуса иностранного гражданина и его права на осуществление трудовой деятельности. Работодатели ежегодно, до 1 мая должны представить в уполномоченные органы субъектов РФ объемную **заявку о потребности в рабочей силе** для замещения в предстоящем году вакантных и создаваемых рабочих мест иностранными работниками. Причем такие данные необходимо предоставить как в электронном виде через портал «Миграционные квоты», так и в письменном.

Далее необходимо получить **разрешение на привлечение и использование иностранных работников**, которое выдается сроком на один год-это установлено в части 4 статьи 18 ФЗ №115 [2] согласно регламенту, утвержденному приказом ФМС России, Минздравсоцразвития России, Минтранса России, Госкомрыболовства РФ от 11 января 2008 г. №1/4/1/2. Одновременно работодатель или заказчику работ (услуг) может подать заявление в ФМС России или ее территориальный орган документы для получения **разрешения работу — на каждого иностранного работника в отдельности**. Срок оформления обоих разрешений — 30 дней с момента подачи документов. Также при подаче заявления о выдаче разрешения потребуется представить медицинские справки, подтверждающие отсутствие у иностранного работника заболевания наркоманией и инфекционных заболеваний, представляющих опасность для окружающих.

Следующий шаг — **получение для работника приглашения на въезд в Россию**, обратившись с ходатайством в ФМС России или ее территориальный орган, так как на его основании иностранцу выдается виза (ст. 16 ФЗ №115, приказ ФМС России от 30 ноября 2012 №390) [2;3]. Срок рассмотрения документов также составляет 30 дней. При этом вместе с ходатайством о выдаче приглашения приглашающая сторона должна предоставить гарантии материального, медицинского и жилищного обеспечения иностранного гражданина на период его пребывания в России. Таковыми являются гарантийные письма, в которых приглашающая сторона обязуется обеспечить иностранного работника, зарплатой в размере не ниже МРОТ, страховым медицинским полисом или денежными

средствами для получения медицинской помощи, жильем на период пребывания в России в соответствии с социальной нормой площади жилья, установленной в субъекте РФ (Постановление Правительства РФ от 24 марта 2003 г. № 167) [4].

Работодатель или заказчик работ (услуг), как принимающая сторона, должен не позднее семи рабочих дней со дня прибытия иностранного работника в место пребывания направить соответствующее **уведомление в территориальный орган ФМС России** (п. 3 ст. 20, ст. 22 Федерального закона от 18 июля 2006 № 109-ФЗ «О миграционном учете иностранных граждан и лиц без гражданства в Российской Федерации» [5]; постановление Правительства РФ от 15 января 2007 № 9) [6]. Кроме того, о привлечении и об использовании иностранных работников работодателя обязаны **уведомить налоговый орган по месту своего учета в течение 10 дней** со дня наступления одного из следующих событий:

- подачи ходатайства о выдаче иностранному гражданину приглашения в целях осуществления трудовой деятельности;
- прибытия иностранного гражданина к месту работы или к месту пребывания
- получения иностранным гражданином разрешения на работу;
- заключения с иностранным работником нового трудового договора или гражданско-правового договора на выполнение работ (оказание услуг);
- приостановления действия или аннулирования разрешения на привлечение и использование иностранных работников;
- приостановления действия или аннулирования разрешения на работу иностранному гражданину, зарегистрированному в качестве индивидуального предпринимателя;
- аннулирования разрешения на работу иностранному работнику.

При этом стоит отметить, что **уведомление подается в отношении каждого работника**. Также временно пребывающий в России иностранный гражданин не вправе осуществлять трудовую деятельность вне пределов субъекта РФ, на территории которого ему выдано разрешение на работу. Кроме того, работодатель и заказчик работ (услуг) не имеют право привлекать и использовать иностранных работников (а иностранный гражданин не имеет право осуществлять трудовую деятельность) в случае, если он не достиг возраста 18 лет.

Таким образом, очевидно, что сам процесс привлечения «визовых» иностранных работников, предоставления указанных выше жилищных и медицинских гарантий и документов **является чрезмерно сложным и затратным**. Только госпошлина за рассмотрение заявления о привлечении иностранных работников составляет 6000 руб. за каждого работника, за выдачу разрешения на работу — 2000 руб. за каждого работника и 500 руб. за оформление приглашения на каждого работника (под-

пункт 23, подпункт 24 и подпункт 17 п. 1 ст. 333.28 Налогового Кодекса РФ). Кроме того, разрешение на привлечение и использование иностранной рабочей силы работу придется получать каждый год (в большинстве случаев это касается и разрешения на работу).

Плюс, оформленные на территории иностранных государств официальные документы, копии которых представляются для получения разрешения на работу, должны быть **легализованы в дипломатических представительствах или консульских учреждениях России** за рубежом, если иное не предусмотрено международными договорами. Если документы составлены на иностранном языке, то к ним должен прилагаться нотариально заверенный перевод на русский язык, а если копии документов представляются без предъявления подлинников, то они также должны быть нотариально заверены.

В силу более низких требований иностранных работников к оплате труда, работодатели в ближайшее время не откажутся от их привлечения, в то же время, действующий порядок трудоустройства таких работников им крайне невыгоден. В итоге единственным решением в данном случае представляется облегчение соответствующих административных процедур, что позволит избежать дальнейшего ухода процесса привлечения иностранных работников за пределы правового поля.

Тем не менее, данные проблемы в меньшей степени касаются иностранных работников, отнесенных к категории высококвалифицированных специалистов. Так, у работодателя отсутствует необходимость получения разрешения на привлечение и использование иностранной рабочей силы, на таких работников не распространяются квоты, применяется сокращенный срок рассмотрения заявления о выдаче разрешения на работу. Однако в силу специфических требований к заработной плате (для большинства сфер деятельности — не менее 2 миллионов рублей в год), работники, привлеченные в таком порядке, составляют подавляющее меньшинство.

Порядок трудоустройства иностранного гражданина, прибывшего в порядке, не требующем получения визы гораздо проще. Разрешение на привлечение иностранных работников и приглашение на въезд в Россию и работодателю оформлять не нужно, предоставлять многочисленные гарантии тоже. Иностранец имеет право сам обратиться в территориальный орган ФМС России с заявлением о выдаче разрешения на работу. Данное обстоятельство, несомненно, удобно для работодателя, так как он получает работника с уже оформленными разрешительными документами. Также применяется сокращенный по сравнению с «визовыми» работниками срок рассмотрения заявления — решение не позднее 10 рабочих дней со дня представления документов.

Медицинские справки, подтверждающие отсутствие заболевания наркоманией и инфекционных заболеваний, представляющих опасность для окружающих, а также сертификат об отсутствии ВИЧ-инфекции в ФМС России может представить сам работник в течение 30 суток со

дня получения разрешения на работу, если оно выдано на срок более 90 суток.

Тем не менее, **данный порядок также не лишен трудностей**. На практике большинство иностранных работников, прибывающих в Россию в безвизовом порядке, плохо знают русский язык, а также совершенно не ориентируются в российском законодательстве и системе государственных органов. Также существует риск, что работник устроится на работу с недействительным (поддельным) разрешением на работу, что может повлечь наложение административного штрафа на работодателя. В связи с этим зачастую оформлением работника в той или иной мере все равно приходится заниматься привлекающей его организации или предпринимателю.

Кроме того, работодатели или заказчики работ (услуг), привлекающие и использующие для трудовой деятельности иностранных граждан, прибывших в Россию в безвизовом порядке, и имеющих разрешение на работу, обязаны уведомлять территориальный орган ФМС России и орган исполнительной власти, ведающий вопросами занятости населения в соответствующем субъекте РФ (п. 9 ст. 13.1 ФЗ № 115) [2]:

— о заключении и расторжении трудовых договоров или гражданско-правовых договоров на выполнение работ (оказание услуг) с иностранными работниками;

— о предоставлении им отпусков без сохранения заработной платы продолжительностью более одного календарного месяца в течение года.

Срок уведомления — в течение трех дней с момента наступления какого-либо из указанных выше событий. При этом иностранцы, прибывшие в Россию в порядке, не требующем визы, не вправе осуществлять трудовую деятельность вне пределов субъекта РФ, на территории которого ему выдано разрешение на работу. Также в случае с «безвизовыми» работниками действует и норма о необходимости достижения иностранным работником 18 лет.

Особое место в числе иностранных работников, прибывающих безвизовом порядке, занимают граждане Белоруссии и Казахстана. Им не требуется разрешение на работу, а работодателю — разрешение на их привлечение и использование. Также работодателю не нужно уведомлять государственные органы о привлечении таких работников к трудовой деятельности.

В аналогичном упрощенном порядке к трудовой деятельности привлекаются иностранцы, имеющие разрешение на временное проживание или вид на жительство (при этом они могут работать и с 16 лет). При этом первые могут работать только в пределах субъекта РФ, на территории которого им разрешено временное проживание.

Основной трудностью с точки зрения налогообложения является тот факт, что **доходы иностранцев, не имеющих статус резидента, облагаются НДФЛ по ставке 30 %**, в то время как у резидентов, как и у российских граждан — 13 %. Исключения составляют иностранные работники, являющиеся высококвалифицированными специалистами и иностранцы, работающие у физических

лиц на основании патента, лица, которым выплачиваются дивиденды от долевого участия в деятельности российских организаций и ряд других.

При этом налоговыми резидентами признаются физические лица, фактически находящиеся в России **не менее 183 календарных дней в течение 12 следующих подряд месяцев**. Период нахождения физического лица в России не прерывается на периоды его выезда за пределы страны для краткосрочного (менее шести месяцев) лечения или обучения. Также, если с государством, гражданином которого является иностранный работник, у России заключен международный договор, то налогообложение будет происходить в соответствии с ним. К таким документам, например, относятся соглашения об избежании двойного налогообложения с Азербайджанской Республикой от 3 июля 1997 года, с Белоруссией от 21 апреля 1995 года, Узбекистаном от 2 марта 1994 года, Украиной от 8 февраля 1995 года.

В случае присвоения иностранному работнику статуса резидента, по итогам налогового периода может быть произведен перерасчет (по ставке 13 %) и возврат излишне уплаченной суммы налога. Для этого сам иностранец должен обратиться в налоговый орган, в котором он был поставлен на учет по месту жительства (месту пребывания) и представить налоговую декларацию и документы, подтверждающие статус налогового резидента в соответствующем налоговом периоде.

Однако с учетом специфики иностранных работников (незнание русского языка, периодические выезды из страны, сезонный характер работы) их обращение в налоговый орган иногда может быть весьма затруднительным.

В связи с этим стоит иметь в виду, что налоговая декларация может быть представлена налогоплательщиком в налоговый орган лично или через представителя, направлена в виде почтового отправления с описью вложения или передана в электронной форме по телекоммуникационным каналам связи. В частности, работодатель вправе в установленном порядке осуществлять функции уполномоченного представителя своих бывших работников в налоговых органах.

В сфере обязательного страхования в отношении иностранных работников также существует ряд нюансов. Так, обязательному социальному страхованию от **несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний** подлежат все иностранные граждане. При этом в случае работы по гражданско-правовому договору, такому страхованию они подлежат только, если это прямо предусмотрено указанным договором (п. 1 ст. 5 Федерального закона от 24 июля 1998 г. № 125-ФЗ «Об обязательном социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний» упомянутого закона). [7] Срок, на который заключен трудовой или гражданско-правовой договор значения не имеет. Тариф определяется в зависимости от класса профессионального риска на основании Федерального закон от 3 декабря 2012 г. № 228-ФЗ «О страховых тарифах на

обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов» [8].

Обязательному социальному страхованию **на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством** подлежат только временно или постоянно проживающие в России иностранцы (п. 1 ст. 2 Федерального закона от 29 декабря 2006 г. № 255-ФЗ «Об обязательном социальном страховании на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством») [9]. Если указанные иностранцы работают по гражданско-правовому договору, то взносы на данный вид страхования на них уплачивать не нужно. Срок, на который заключен трудовой или гражданско-правовой договор также роли не играет. Тариф определяется в зависимости от категории плательщика в соответствии Федеральным законом от 24 июля 2009 г. № 212-ФЗ «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования» [10].

В свою очередь **обязательному пенсионному страхованию** подлежат все категории работающих в России иностранных граждан. В отношении постоянно проживающих иностранцев уплачиваются страховые взносы по тарифу, установленному для граждан России на финансирование страховой и накопительной частей трудовой пенсии, в зависимости от года рождения. Вид и срок договора, по которому трудятся такие иностранцы, роли не играет (п. 1 ст. 22.1 Федерального закона от 15 декабря 2001 г. № 167-ФЗ «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации»).

В отношении временно проживающих (за исключением высококвалифицированных специалистов) и вре-

менно пребывающих на территории России уплачиваются страховые взносы на обязательное пенсионное страхование по тарифу, установленному для граждан России, но только на финансирование страховой части трудовой пенсии и независимо от года рождения указанных застрахованных лиц. Обязанность уплачивать такие взносы возникает, только если заключен трудовой договор на неопределенный срок либо срочный трудовой договор (срочные трудовые договоры) продолжительностью не менее шести месяцев в общей сложности в течение календарного года (п. 2 ст. 22.1. Федерального закона от 15 декабря 2001 г. № 167-ФЗ «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации»). Тариф на обязательное пенсионное страхование определяется в соответствии с законом о страховых взносах.

Наконец, **обязательному медицинскому страхованию** подлежат только постоянно или временно проживающие в России иностранные граждане (за исключением высококвалифицированных специалистов и членов их семей). Вид договора (трудовой или гражданско-правовой), а также срок, на который он заключен, значения не имеют. Тариф также определяется в соответствии с законом о страховых взносах (по общему правилу — 5,1 %).

Таким образом, рассмотрев только некоторые вопросы применения норм Российского законодательства по отношению к иностранным работникам, можно сделать выводы о необходимости его модернизации. При этом нужно учитывать как откровенные ошибки, допущенные законодателем, так и особые приоритетные направления, стоящие перед государством, такие как упрощение, трудоустройство иностранных граждан в Российской Федерации.

Литература:

1. Конституция Российской Федерации от 12 декабря 1993 года (В Собрании законодательства Российской Федерации, 2014, № 31, ст. 4398);
2. Федеральный закон Российской Федерации от 25 июля 2002 года № 115-ФЗ «О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации» (в Собрании законодательства Российской Федерации, 2002, № 30, ст. 3032);
3. Приказ Федеральной миграционной службы от 30 ноября 2012 г. № 390 «Об утверждении Административного регламента предоставления Федеральной миграционной службой государственной услуги по оформлению и выдаче приглашений на въезд в Российскую Федерацию иностранных граждан и лиц без гражданства» (Российская газета, 2013, № 136);
4. Постановление Правительства РФ от 24 марта 2003 г. № 167 «О порядке представления гарантий материального, медицинского и жилищного обеспечения иностранных граждан и лиц без гражданства на период их пребывания в Российской Федерации» (в Собрании законодательства Российской Федерации, 2003, № 13, ст. 1240);
5. Федеральный закон от 18 июля 2006 г. № 109-ФЗ «О миграционном учете иностранных граждан и лиц без гражданства в Российской Федерации» (в Собрании законодательства Российской Федерации, 2006, № 30 ст. 3285);
6. Постановление Правительства РФ от 15 января 2007 г. № 9 «О порядке осуществления миграционного учета иностранных граждан и лиц без гражданства в Российской Федерации» (в Собрании законодательства Российской Федерации, 2007, № 5, ст. 653);
7. Федеральный закон от 24 июля 1998 г. № 125-ФЗ «Об обязательном социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний» (в Собрании законодательства Российской Федерации, 1998, № 31, ст. 3803);

8. Федеральный закон от 3 декабря 2012 г. № 228-ФЗ «О страховых тарифах на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов» (в Собрании законодательства Российской Федерации, 2012, № 50 (часть IV), ст. 6951)
9. Федеральный закон от 29 декабря 2006 г. № 255-ФЗ «Об обязательном социальном страховании на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством» (в Собрании законодательства Российской Федерации, 2007, № 1 (часть I), ст. 18)
10. Федеральный закон от 24 июля 2009 г. № 212-ФЗ «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования» (в Собрании законодательства Российской Федерации, 2009, № 30, ст. 3738)

Имидж организации как фактор и индикатор ее конкурентоспособности

Согачева Ольга Валерьевна, кандидат экономических наук, доцент;
 Симоненко Елена Сергеевна, кандидат экономических наук, доцент
 Юго-Западный государственный университет (г. Курск)

В настоящее время все большее число предприятий осознает, что информированность окружения о продукции предприятия, его деятельности и роли в обществе является одним из важных инструментов эффективного управления. В этих условиях одним из стратегических факторов развития предприятия становится его положительный имидж.

Положительный имидж выступает важнейшим конкурентным преимуществом предприятия, а исследование процесса формирования и оценки имиджа является актуальной научной проблемой, от решения которой зависит конкурентоспособность предприятия.

Под имиджем понимается совокупность характеризующих и идентифицирующих ту или иную компанию особенностей, фиксированных в определенных символах или формах информации, которые создаются компанией, целенаправленно передаются аудитории в процессе коммуникаций; распознаются, фиксируются, оцениваются и воспринимаются субъектом, принадлежащим к той или иной аудитории, и, приняв форму стереотипа, занимают определенное место в сознании и системе ценностей субъекта, определяют его дальнейшие действия в отношении данной организации и ее продукции [1; 13].

Понятие «имидж организации» принципиально отличается от понятия «репутация предприятия».

Под репутацией предприятия принято понимать мнение о предприятии, составленное на основании опыта взаимодействия с ним. Репутация — более устойчивое мнение о компании, содержащее больше оценочных моментов и системных оценок. Имидж строится на совокупности впечатлений, часто более эмоциональных, чем рациональных [3].

Для организации идеальна ситуация, когда имидж этой организации у каждой конкретной целевой аудитории совпадает с ее репутацией, причем имидж и репутация должны носить положительный характер.

Таким образом, репутация и ее характер целиком зависят от имиджа, а целью формирования и управления имиджем предприятия является стимулирование целевых аудиторских компаний.

Существует множество различных показателей, определяющих конкурентоспособность организации. По мнению Симоненко Е. С., предлагается использовать систему показателей (индикаторов), определяющих конкурентоспособность организации, которые сгруппированы по определенным признакам. В группу показателей (индикаторов) конкурентоспособности следует также отнести показатель «имидж и репутация» [4; 6].

Имидж может являться объектом управления, так как он состоит из совокупности неуправленческих элементов, воспринимающих управленческое воздействие.

На рисунке 1 представлены элементы имиджа организации (блоки).

Каждый блок включает в себя следующие составляющие:

1. Историко-концептуальный блок [2]
 - история предприятия,
 - миссия,
 - цели.
2. Финансовый блок [5]
 - финансовое положение предприятия,
 - увеличение прибыли,
 - рыночная стоимость активов.
3. Научно-исследовательский блок [10]
 - инновационная деятельность.
4. Политический блок [2]
 - отношения с властью,
 - легитимность,
 - политические ориентации компании.
5. Аффективный блок [11]
 - доверие к компании,
 - лояльность,

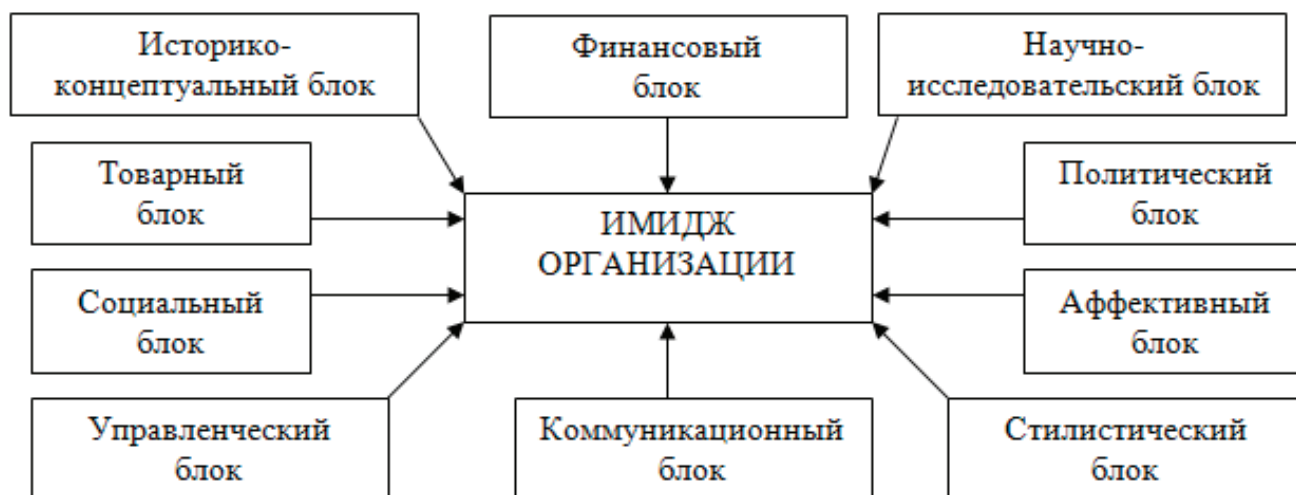


Рис. 1. Элементы имиджа организации

- симпатия к компании,
- конфликтность компании.
- 6. Товарный блок [12]
 - широта ассортимента,
 - качество продукции,
 - конкурентоспособность товаров и услуг предприятия,
 - качество обслуживания,
 - ценовая политика.
- 7. Социальный блок [9]
 - социальная роль компании,
 - культурный аспект,
 - экологическая политика,
 - социальная ответственность предприятия.
- 8. Коммуникационный блок [8]
 - интенсивность сообщений о компании в СМИ, в сети Интернет,
 - участие в различных мероприятиях,
 - реклама.

- 9. Стилистический блок [3]
 - дизайн фирменного символа, логотипа,
 - сувенирная продукция,
 - архитектура офиса.
- 10. Управленческий блок [7]
 - компетентность сотрудников,
 - обучение персонала,
 - стиль и эффективность управления,
 - отношение к персоналу,
 - кадровая политика,
 - корпоративная культура,
 - уровень заработной платы.

Создание и управление имиджем, его развитие — это сложная работа, которая требует систематизированных знаний в области маркетинга, рекламы, PR и менеджмента. От этих умений и знаний о подходах к управлению имиджем организации зависит уровень, на котором будет работать предприятие.

Литература:

1. Важенина, И. С. Имидж и репутация организации: экономическое содержание, формирование и оценка // Маркетинг в России и за рубежом. 2010. №2. с. 136–142.
2. Вертакова, Ю. В., Согачева О. В. Исследование социально-экономических и политических процессов: учебное пособие // М.: КНОРУС, 2009. 336 с.
3. Вертакова, Ю. В., Согачева О. В. Связи с общественностью: учебное пособие (2-е изд., перераб. и доп.) // Старый Оскол: ТНТ, 2012. 316 с.
4. Перепечаева, Е. С., Симоненко Е. С. Оценка и управление конкурентоспособностью промышленного предприятия // Известия Юго-Западного государственного университета. 2012. №5–2 (44). с. 298–306.
5. Петрищева, И. В. Компаративный анализ состояния малого и крупного бизнеса в Курской области: основные тенденции // Микроэкономика. 2009. Т. 7. с. 238–245.
6. Симоненко, Е. С. Разработка системы показателей (индикаторов) конкурентоспособности ВУЗа на рынке образовательных услуг // Альманах современной науки и образования. 2013. № 11(78). с. 161–164.
7. Согачева, О. В. Формирование имиджевой политики хозяйствующего субъекта в регионе // В мире научных открытий. 2013. №8.1(44). с. 110–131.
8. Согачева, О. В. Теория и практика коммуникационного менеджмента // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2013. №3. с. 219–221.

9. Согачева, О. В., Вертакова Ю. В. Стратегия формирования позитивного имиджа регионального ВУЗа // Известия ЮЗГУ. Научный рецензируемый журнал. №2 (47). Курск, 2013. с. 42–50.
10. Согачева, О. В., Симоненко Е. С. Алгоритм оценки эффективности функционирования малого инновационного предприятия на базе высшего учебного заведения // Наука и бизнес: пути развития. 2014. №3 (33). с. 135–140.
11. Согачева, О. В., Симоненко Е. С. Использование маркетинговых коммуникаций и рг-менеджмента в современных социально-экономических условиях как инструмента оценки конкурентоспособности организации: практический аспект // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. №2 (27). с. 164–170.
12. Согачева, О. В., Симоненко Е. С. Управление конкурентоспособностью ВУЗа на рынке образовательных услуг на основе имиджевой политики // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2014. №3. с. 323–329.
13. Согачева, О. В., Плохих Е. А. Имидж вуза и особенности его коммерческого использования // Молодой ученый. 2014. №16. с. 287–288.

Процессы банковских слияний и поглощений: этапы развития и современные тенденции

Степанов Павел Александрович, магистрант
Тюменский государственный университет

Специфика сделок слияний и поглощений в российском банковском секторе неразрывно связана с последующей судьбой целевого банка после завершения сделки. Многие коммерческие 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. То, что произойдет с поглощенным банком после завершения сделки, зависит прежде всего от целей М&А-сделки и желания материнского банка инвестировать в дальнейшем в купленный банк для обеспечения его устойчивого развития.

Ключевые слова: банковские слияния, банковские поглощения, реорганизация, кризис, Банк России, консолидация, Базель III.

Рынок слияний и поглощений банковских институтов начал формироваться в России достаточно поздно. Это предопределили специфические факторы:

- Слабое законодательное регулирование банковской системы и процессов слияний и поглощений банков;
- Отсутствие практических навыков в области слияний и поглощений в банковском секторе;
- Закрытая и непрозрачная форма собственности российских банков [5].

За всю практику существования, в России, процессы реорганизации банков в форме слияний и поглощений можно разделить на следующие этапы [4]:

I. 1993–1998 гг. В это время в России создавались первые фонды портфельных инвестиций, которые одновременно являлись финансовыми и стратегическими инвесторами. Были широко распространены перепродажи ранее приобретенных активов.

II. 1999–2002 гг. Основной проблемой развития рынка на этом этапе было значительное количество незаконных захватов активов или рейдерских атак. В это время отсутствовали необходимые законодательные акты, требовалась юридическая легализация прав собственности

на имеющиеся активы, защита прав владельцев акций не соответствовала международному уровню.

III. 2003–2008 гг. Этот период характеризуется увеличением числа дружественных поглощений и слияний в банковском секторе, в роли покупателей банков выступали банки-нерезиденты и государственные банки. Связано это было, прежде всего, с экспансией иностранного финансово-банковского капитала в Россию. Доля в капитале и активах российского банковского сектора иностранного капитала росла быстрыми темпами, а российского частного капитала — вымывалась. Отмечался рост количества IPO российских банков на торговых площадках [5].

IV. Период кризиса 2008–2010 гг. Кризис сильно изменил тенденции слияний и поглощений в банковском секторе. Наблюдался спад деловой активности заключений сделок слияний и поглощений в банковской сфере. Иностранные банки приостановили экспансию на российский рынок из-за серьезных экономических проблем. Данный период характеризуется тем, что коммерческие банки прибегали к сделкам слияний или поглощений для того, что бы «выжить». Но количество совершенных

сделок было значительно меньше относительного предыдущего периода.

Наиболее популярным видом сделок банковских слияний и поглощений в период кризиса стали специальные сделки-санации проблемного банка с последующим присоединением к банку-санатору [5]. Банк, который имел проблемы выставлялся на продажу за небольшую стоимость или передавался частному коммерческому банку для осуществления санации. Сделки происходили при поддержке и участии государства. Так, например, Внешэкономбанк приобрел банки: Глобэкс и Связь-банк, которые, на тот момент являлись проблемными. Глобэкс и Связь-банк осуществляют свою деятельность в настоящий момент, но главным акционером банков является Внешэкономбанк. Лидерами по количеству сделок слияний и поглощений на банковском рынке в кризисный период стали: банк ВТБ, Внешэкономбанк, Газпромбанк и Номос-Банк.

Большинство сделок по слиянию и поглощению относятся к горизонтальному типу, т. е. банки объединялись с банками находящимися на одном сегменте рынка. Предпочтение отдавалось именно этому типу, т. к. это давало возможность быстро и с меньшими затратами расширить регионы присутствия.

V. 2011 год — по настоящее время. В этот период деятельность регулятора направлена в первую очередь на развитие банковской системы Российской Федерации, приведение ее к международным стандартам и сложившимся правилам делового оборота. [6]

В 2011 году увеличились требования к уставному капиталу и минимальному размеру собственных средств банка, что повлияло на финансовую стабильность банков.

В банковском секторе в конце 2013 года и начале 2014 года сложилась ситуация массовой ликвидации мелких и средних банков. Из-за массового отзыва лицензий у банков, часть населения утратило доверие к частным банкам и стала выводить свои денежные средства. Юридические лица, которые размещали в коммерческих банках значительные суммы, стали досрочно расторгать договоры. Так вкладчики из коммерческих банков переложили средства в государственные банки около 500 млрд.руб. [2]. Вследствие чего ликвидность коммерческих банков стала сокращаться, что повлекло за собой новый отзыв лицензий.

В середине 2013 года в банковском секторе количество консолидаций значительно увеличилось. Так с июня 2013 было зафиксировано 14 кредитных организаций разного уровня, к которым относятся как мелкие и средние региональные финансовые учреждения, так и крупные частные банки.

Данная активность процессов покупки-продажи банков в Российской Федерации была отмечена с 2005 года, когда банки с ужесточением регулятивных мер со стороны ЦБ вынуждены были превращаться в некоммерческие организации (НКО) или сливаться и присоединяться к более крупным банкам. Приблизительно в тоже

время начали образовываться многопрофильные группы банков. Впоследствии самые успешные из них отделялись и превращались в полностью самостоятельных игроков, присоединяя к себе другие кредитные организации, в основном — региональные.

1 октября 2013 года Банк России снизил долю кредитной организации, которую можно приобретать без согласования с регулятором, с 20 % до 10 %. Связано это с тем, что с июня 2013 резко увеличилось количество сделок по покупке долей в банках, ориентировочно их количество составило около 50.

Темпы роста отечественного банковского сектора в настоящий момент имеют тенденцию к снижению. Это обусловлено не только уменьшением экономической активности банков, но и изменениями в регулировании [3].

К концу первого полугодия 2013 года ЦБ РФ подтвердил о своей готовности ввести стандарт «Базель III», ужесточающий требования к капиталу банков, который в 2013 году распространялся на крупные банки и в 2014 году распространился на средние банки. Таким образом, докапитализация потребовалась практически половине крупных банков в стране, включая даже государственные банки.

Так как крупные банки первыми должны были перейти на стандарт «Базель III», которые имеют внушительное имя на рынке, социальную значимость и стабильное положение, им без труда удалось найти дополнительных акционеров (которые могли являться из числа своих же корпоративных клиентов), то средние банки подверглись непростому выбору: реорганизация в форме слияния или присоединения, поглощение или отзыв лицензии.

Так же одним из способов увеличения капитала, может послужить продажа непрофильных активов, т. е. продажа банком долей в компаниях производственного или строительных секторов. Самые крупные сделки по продаже непрофильных активов принадлежали «дочкам» госбанков «Сбербанк» и «ВТБ» с июня они существенно сократили свои доли более чем в 10 компаниях [1].

В этот период не было зафиксировано покупок долей в банках другими банками. Даже наоборот, некоторые банки хотели избавиться от долей в других банках. Например, акционеры «ВТБ» в сентябре были намерены продать 9,99 % своей доли в «Росбанк», а спустя месяц подписали соглашение о продаже «Societe Generale».

Все эти движения на рынке, скорее всего, связаны именно с консолидацией профильных активов и развитием финансовой устойчивости банков. Стоит отметить, что большая часть сделок составляла размер капитала купленных банков. Враждебных поглощений или каких-либо разногласий среди акционеров не наблюдалось.

Наиболее крупной сделкой 2013 года по укрупнению бизнеса стала частная Финансовая корпорация «Открытие» (ФК «Открытие»). В начале, 2013 года ФК «Открытие» поглотила «НОМОС-БАНК» (в начале июля к «НОМОС-БАНК», основным акционером кото-

рого уже была ФК «Открытие», были присоединены его бывшие «дочки» «НОМОС-РЕГИОНБАНК» и «НОМОС-БАНК-СИБИРЬ») и осенью приобрела банк «Петрокоммерц». В 2012 году «НОМОС-БАНК» стал владельцем контрольным пакетом акций «Ханты-Мансийского банка».

В целом, можно выделить следующие современные тенденции рынка банковских слияний и поглощений в России:

- объединение кредитных организаций в банковские группы/ банковские холдинги;
- капитализация и укрупнение банков;

Литература:

1. Ким, И. Д. Банки дешевают // Банковское обозрение. — 2013. — №8.
2. Ковалева, Е. Г. Банк уполномочен поглотить // Коммерсантъ-Деньги. — 2013. — №149.
3. Косарев, В. Е. Банковские группы на пути капитализации российских банков.// Банковское дело. — 2014. — №5.
4. Радыгин, А. Д. Российский рынок слияний и поглощений: этапы, особенности, перспективы // Вопросы экономики. — 2009. — №10.
5. Рыбин, Е. В. Состояние и перспективы рынка банковских слияний и поглощений в России // Банковское дело. — 2010. — №6.
6. Ярыгина, О. Т. Банковский сектор: системный кризис или оздоровление рынка? Правовые аспекты // Слияния и поглощения. — 2014. — №3 (7).

— снижение динамики слияний и поглощений в банковском секторе.

В настоящее время набирает обороты интеграция банковского бизнеса путем создания банковских групп.

В ходе ужесточения требований к банкам и введения международных стандартов, государство стремится к тому, что бы в банковском секторе остались только надежные и доброкачественные игроки. Данные процессы будут стимулировать банки к консолидации. Чтобы соответствовать новым требованиям банкам придется понести затраты, но при этом надо задуматься и о дальнейшем росте банка и о прибыльной деятельности.

Финансирование в сфере высшего образования: основные проблемы

Толочко Ирина Геннадьевна, магистр

Волгоградский филиал Московского финансово-юридического университета

С каждым годом все больше растет не столько престижность получения высшего профессионального образования, сколько необходимость. В условиях постоянно растущего объема информации и динамично развивающейся научно-технической составляющей жизни важно быть конкурентоспособным специалистом. Получение высокого уровня знаний важно на каждом этапе образования: начиная со школьной скамьи и не ограничиваясь одним или двумя высшими образованиями. К тому же потребность в образованных специалистах остро стоит для всех организационных уровней: государства, государственных учреждений, частных организаций и индивидуальных предпринимателей.

Образование играет огромную роль в переходе на новый этап не только общества, но и экономики в частности. Стабильное качественное развитие государства невозможно без высокого уровня образования, а образование невозможно реализовать без инвестиций в него.

В многоуровневой структуре образования ведущую роль отдают высшему профессиональному образованию, которое можно получить в университетах, институтах и академиях нашей страны и за рубежом. Подготовка специалистов может проходить на основе двух преды-

дущих ступеней образования: среднее полное общее или средне-профессиональное.

29 декабря 2012 года в России был принят новый закон, регламентирующий правовую составляющую основных принципов в сфере образования — ФЗ 273 «Об образовании» [8].

Бюджетное финансирование сферы образование можно охарактеризовать как стабильное и регулярное. Государство поставило для себя задачу развивать ВПО и взяло на себя основную долю расходов, производя финансирование из федерального бюджета. Не так давно государство обеспечивало бюджетными средствами более 90 % расходов, но в последнее время наблюдается тенденция к снижению доли участия государства в финансировании. Для сравнения, доля бюджетных расходов на ВПО в 2012 году составила 437,9 млрд рублей, а к 2014 году снизилась до 431,7 млрд рублей (Таблица 1) [5, с].

Переход страны к рыночным отношениям сказался и на сфере образования, в результате чего доля внебюджетных средств, полученных в результате коммерческой деятельности, возросла.

На законодательном уровне вузам разрешено предоставлять платные услуги, но лишь в пределах госу-

дарственно установленных образовательных программ и стандартов.

Государственные вузы получают внебюджетные средства путем сдачи в аренду помещений вуза, организации курсов повышения квалификации или благодаря реализации научных разработок на договорной основе [2]. Средства, полученные в результате коммерциализации деятельности вуза, облагаются налогом на прибыль. Предусмотрены льготы: в случае реинвестирования полученных от коммерческой деятельности доходов в образовательное учреждение, налоговые обязательства снимаются, то есть теряется статус предпринимательской деятельности [3]. В 2000 году объем платных услуг составлял 41530 млн. рублей, а в 2011 эта цифра увеличилась в 8,4 раза и составила 347350 млн рублей [5].

Предоставление возможности вузам вести коммерческую деятельность привело не только к увеличению внебюджетного финансирования, но и поспособствовало появлению и распространению коммерческих негосударственных вузов с широкой сетью филиалов по всей стране. В 2005 году насчитывалось более 400 негосударственных коммерческих вузов и порядка 600 государственных, не считая филиалы. Для сравнения, в 1990 году насчитывалось в два раза меньше высших учебных заведений [7]. По данным сайта Academia.ru, на данный момент количество вузов составляет порядка 1028 негосударственных вузов, а это почти 40 % от общего числа ВПОУ.

Сняв с себя часть финансовых обязательств, государство простимулировало образовательные учреждения к приему студентов на платной основе, сократив количество бюджетных мест. Это вступает в противоречие с Конституционными правами каждого человека на получение бесплатного образования [6]. Только вузы, получившие статус казенного учреждения, будут финансироваться из бюджетных средств, а доля таких ВПОУ крайне мала.

К чему же привело увеличение доли платного образования? В первую очередь стоит учитывать довольно высокую цену на высшее образование и довольно низкий доход основной части населения страны. По сути, дети из малоимущих семей, среди которых очень много умных

и одаренных, теряют возможность получения высшего профессионального образования, так как конкурс на бюджетные места очень высок, а позволить платное обучение не имеется возможности. С другой стороны, если рассматривать семьи с достаточным доходом, процесс поступления в вуз значительно упрощается, а это негативно сказывается на старании будущих студентов и в конечном результате выражается в подготовке низкоквалифицированных работников.

Практика показывает, что выпускники вузов, в большинстве своем, не обладают достаточными знаниями и умениями для быстрого включения в трудовой процесс на современных и высокотехнологических предприятиях.

На основании данных Таблицы №2 можно сделать вывод, что численность поступающих в вузы в 2011–2012 учебном году значительно уменьшилась в сравнении с 2005–2006 гг., что, скорее всего, связано с уменьшением доли бесплатных мест.

В Министерстве образования и науки ситуацию отсутствия финансов для поступления студентов предлагают решить с помощью образовательного кредита. Считается, что дорогое образование смогут позволить себе единицы и, соответственно, желающие стать высококвалифицированными специалистами пойдут на такой шаг. Как вариант, предлагается оплата этого кредита работодателем в будущем на условиях определенных обязательств. В сложившейся на данный момент геополитической и экономической ситуации в России в связи с военным конфликтом в Украине, различными санкциями со стороны Европы и падением рубля относительно доллара, вряд ли какой-нибудь банк предоставит образовательный кредит на выгодных условиях или вообще предоставит его. Решение этой проблемы заключается во включении студента в программу, по которой государство берет на себя обязательства о погашении процента по кредиту.

Штат сотрудников вузов и их заработная плата напрямую зависят от количества студентов. Это еще одна экономическая составляющая, которая опосредованно влияет на качество обучения. Чтобы не было сокращения преподавательского состава, а заработная плата была достойной, порой приходится закрывать глаза на недоста-

Таблица 1. Государственные расходы на ВПО 2010–2014 гг. (млрд. рублей)

	2010	2011	2012	2013	2014
Консолидированный бюджет РФ и бюджеты государственных внебюджетных фондов	377,8	405,4	437,9	434,2	432,7

Таблица 2. Численность, прием студентов по программам высшего профессионального образования (тысяч человек) [5]

Тип вуза	2000/01	2005/06	2010/11	2011/12
Государственные и муниципальные	4270,8	5985,3	5848,7	5453,9
Негосударственные	470,6	1079,3	1201,1	1036,1

точный уровень знаний обучающихся. Если в советские времена высшее образование получали исключительно отличники и хорошисты, то сейчас и остальные категории учеников получили возможность на платной основе поступить в ВПОУ. С одной стороны хорошо, что высшее образование доступно для большего числа населения, но зачастую теряется объективность оценки знаний. Высока вероятность того, что более половины студентов, обучающихся на платной основе, не смогли бы закончить вуз.

Еще одной важной проблемой является низкий уровень оплаты труда преподавателей. Стандартной индексации заработной платы из года в год недостаточно. Следует действительно увеличить оклад, ведь от работников интеллектуального труда зависит будущее страны. В противном случае, ученым и преподавателям приходится «выживать», стараясь увеличить свой доход путем преподавания нескольких дисциплин в разных вузах, что качественно сделать может не каждый деятель образования и науки. В худшем случае возможно приобретение де-

нежных средств, нарушая закон, ведь не раз в СМИ мелькали новости о взятках и вымогательствах в образовательных учреждениях.

Финансирование образования влияет и на студентов, даже в том случае, когда речь идет о действительно способных молодых девушках и юношах. При распределении бюджетных средств в государственных вузах существует статья о льготах и стипендиях [1]. Сумма этих поощрений давно уже является очень незначительной, учитывая «дороговизну» современной жизни. А учитывая тенденцию снижения объема субсидий, можно сделать вывод, что стипендия не повысится. Из-за этого молодым людям приходится устраиваться на работу, что негативно сказывается на получении образования.

В Великобритании как-то стоял остро вопрос об острой нехватке сантехников в связи с тем, что все молодые люди решили получить юридическое и экономическое образование. В результате этого казуса одной из самых оплачиваемых работ стала работа сантехника. Этот пример

Таблица 3. Количество выпускников-специалистов с ВПО по направлениям подготовки и группам специальностей (тысяч человек) [5, с.42–43]

Специальность и направление подготовки	Количество выпущенных специалистов			
	2004	2005	2010	2011
Всего	1076,6	1151,7	1467,9	1442,9
Физико-математические науки	23,8	17,5	16,8	16,8
Естественные науки	16,6	16,7	17,0	16,9
Гуманитарные науки	216,6	226,6	292,4	291,4
Социальные науки	11,8	12,8	19,1	19,1
Образование и педагогика	137,3	138,4	129,2	118,3
Здравоохранение	27,1	28,3	33,5	33,7
Культура и искусство	16,2	18,2	23,2	23,6
Экономика и управление	354,4	395,8	576,2	570,2
Информационная безопасность	0,9	1,4	3,7	4,0
Сфера обслуживания	4,8	8,1	18,8	19,6
Сельское и рыбное хозяйство	33,6	35,9	36,7	34,8
Геодезия и землеустройство	3,3	3,7	5,7	5,9
Геология, разведка и разработка полезных ископаемых	11,3	12,1	15,7	16,8
Энергетика, энергетическое машиностроение и электротехника	24,8	26,6	29,8	30,2
Металлургия, машиностроение и металлообработка	27,9	30,2	28,4	26,6
Авиационная и ракетно-строительная техника	5,2	5,4	5,9	5,7
Оружие и система вооружения	0,6	0,6	0,6	0,5
Морская техника	3,5	3,6	4,4	4,3
Транспортные средства	27,1	30,5	36,2	34,8
Приборостроение и оптотехника	7,7	8,2	9,3	9,1
Электронная техника, радиотехника и связь	17,2	17,8	18,4	17,5
Автоматика и управление	12,6	13,4	17,2	16,9
Информатика и вычислительная техника	21,5	22,0	32,7	31,0
Химическая и биотехнологии	11,1	12,1	12,8	11,6
Воспроизводство и переработка лесных ресурсов	5,9	6,0	6,7	6,5
Технология продовольственных продуктов и потребительских товаров	16,5	18,6	19,8	19,1
Архитектура и строительство	28,8	31,9	43,5	44,3
Безопасность жизнедеятельности, природообустройство и защита окружающей среды	8,4	9,4	14,2	13,5

приведен к тому, что в России можно наблюдать немного сходную ситуацию: в связи с тем, что профессии экономической и управленческой направленности являются высокооплачиваемыми и образование по этим направлениям пользуются большим спросом у абитуриентов (Таблица 3.). В результате большой конкуренции на рынке труда крайне сложно устроиться по специальности.

Из данных таблицы так же можно сделать вывод о довольно низком уровне выпускников по направлению «Оружие и система вооружения» и «Информационная безопасность». Вся вина в недостаточном государственном планировании бюджета на бесплатные конкурсные места с учетом интереса государства в специальностях менее популярных сфер деятельности.

Не стоит забывать и о развитии науки и образования благодаря частным инвестициям. К сожалению инвесторы не заинтересованы в спонсорстве вузовского образования в целом, но возможно привлечение российских и зарубежных бизнес-структур на финансирование отдельных научных проектов или исследовательских центров, как происходит в случае со «Сколково».

В сфере бюджетного образования в 2012 году произошли изменения, а именно переход от сметного финансирования к системе Государственных именных финансовых обязательств (ГИФО). Прекратило свое существование система сметного финансирования, при которой из года в год происходила лишь индексация одной и той

же сметы [4]. Теперь необходимо создать план финансово-хозяйственной деятельности, удовлетворяющий заявленным от государства целям. Это наиболее эффективная модель распределения бюджетных средств.

В результате рассмотренной темы хотелось бы сказать, что финансирование в сфере образования в России за последнее десятилетие претерпело значительные изменения, имеющие свои положительные и отрицательные последствия. Увеличение возможности у молодых людей получать высшее образование будет эффективным в случае более четкого расчета потребности государства в специалистах разных направлений. А получение ВПО на платной основе не должно давать повод для выпуска дипломированных специалистов без знаний. Раз уже страна переходит на Болонскую систему обучения и бально-рейтинговую систему оценки знаний [1], то в случае платного образования, предлагаю уровень платы за образование повышать обратно-пропорционально количеству баллов. А для предотвращения выпуска необразованных студентов стоит предъявлять более строгие требования при поступлении. Не стоит забывать и о распределении студентов после завершения вуза, как это было в Советские времена. Такой комплексный подход к планированию и финансированию образования предотвратит «утечку мозгов» за границу, повысит уровень образования и обеспечит переход России на инновационный путь развития.

Литература:

1. Аветисян, И. А. Проблемы финансирования высшего образования в современной России // Экономические и социальные проблемы: факты, тенденции, прогноз. — 2013. — № 1 (25). — с. 108–122.
2. Беляков, С. А.. Анализ и оценка экономической устойчивости вузов. — М.: МАКС Пресс. — 2008, 194 с.
3. Бюджетный кодекс Российской Федерации (по сост. на 25 апреля 2012 г.). — М.: Омега-Л, 2012. — 217 с.
4. Годин, А. М. Бюджетная система Российской Федерации: учебник / А. М. Годин, В. П. Горегляд, И. В. Подперина. — 7-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2009. — 608 с.
5. Гохберг, Л. М. Образование в цифрах: 2013 краткий статистический сборник / Л. М. Гохберг, Н. В. Ковалева, Я. И. Кузьминов — М.: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2013—80 с.
6. Конституция Российской Федерации // под ред. Каляев Е. — Питер, 2013. — 6с с.
7. Статистика высшего образования — СТАТИСТИКА.ру: данные Росстат, Госкомстат государственная статистика России [Электронный ресурс] www.statistika.ru
8. Федеральный закон об образовании в Российской Федерации. — М.: Легион, 2013. — 208 с.

Гражданско-правовая ответственность и особенности ее страхования

Уксусова Ирина Николаевна, кандидат экономических наук, доцент

Государственный университет морского и речного флота имени адмирала С. О. Макарова (г. Санкт-Петербург)

Страхование ответственности — это отрасль страхования, объектом которой являются имущественные интересы страхователя, связанные с обязанностью возместить ущерб третьим лицам, которым он может быть

причинен вследствие действий или бездействия страхователя. Страхование ответственности защищает интересы страхователя от претензий третьих лиц, а также интересы этих лиц, поскольку создает гарантии получения возме-

щения независимо от финансовых возможностей страхователя.

Страхование ответственности представляет собой более сложный продукт, чем, например, страхование имущества. Данный вид страхования требует от страховщика знаний не только страхового права, но смежных отраслей права, таких как договорное право, морское право, законодательство о защите прав потребителей и другие. В некоторых случаях договор страхования ответственности может осложняться так называемым «иностранным элементом», что требует знания зарубежного законодательства.

Страхование ответственности неразрывно связано с понятием «юридическая ответственность», которое вытекает из общеправового принципа справедливости, требующего соответствия между действиями и их последствиями, например, между нанесением ущерба и его возмещением. В соответствии с гражданским законодательством большинства стран виновник ущерба обязан возместить его в полном объеме. При наличии страхования ответственности возмещение ущерба берет на себя страховая компания.

В российском праве термин «ответственность» употребляется в различных аспектах (рис. 1). Выделяют социальную, моральную и юридическую ответственность. Социальная ответственность охватывает все виды ответственности в обществе. Моральная ответственность связана с нарушением норм нравственности и человеческого общежития, выражается в форме общественного осуждения аморального поведения.

Юридическая ответственность наступает в результате нарушения различных правовых норм. Основанием для

юридической ответственности является правонарушение. Выделяют два главных признака для применения юридической ответственности: применение ее органами, представляющими волю государства; наличие вины правонарушителя.

Для правонарушителя юридическая ответственность означает применение к нему неблагоприятных правовых санкций. В зависимости от характера совершенного правонарушения разделяют виды юридической ответственности:

- 1) дисциплинарная ответственность заключается в наложении на виновное лицо взыскания за неисполнение или ненадлежащее исполнение своих трудовых обязанностей;
- 2) административная ответственность заключается в применении органами исполнительной власти мер административного воздействия за совершение противоправных действий, юридическая ответственность за которые установлена Кодексом РФ об административных правонарушениях или законами субъектов РФ;
- 3) материальная ответственность стороны трудового договора наступает за прямой действительный ущерб, причиненный другой стороне этого договора в результате ее противоправного поведения;
- 4) уголовная ответственность применяется только соответствующим судом к лицу, совершившему преступление, ответственность за которое установлена Уголовным кодексом РФ;
- 5) гражданско-правовая ответственность — способ принудительного воздействия на нарушителя гражданских прав путем применения к нему санкций имущественного характера.



Рис. 1. Классификация видов ответственности

Рассмотрим подробнее особенности и отличия гражданско-правовой ответственности от других видов юридической ответственности. Основную массу отношений, регулируемых гражданским правом, составляют имущественные отношения, поэтому важной особенностью гражданско-правовой ответственности является ее имущественный характер. Однако гражданское право регулирует и личные неимущественные отношения, часто не связанные непосредственно с имущественными. Поэтому законодательно предусматривается возможность возмещения как материального, так и морального ущерба.

Другой особенностью гражданско-правовой ответственности является равноправный характер прав и обязанностей сторон, вступающих в правоотношения. Взаимная связь участников гражданских правоотношений представляет собой ответственность одного контрагента перед другим, правонарушителя перед потерпевшим.

Гражданско-правовая ответственность имеет эквивалентный характер, т. е. возмещение должно быть соразмерно причиненному ущербу и компенсировать материальный и моральный ущерб потерпевшего.

Гражданско-правовая ответственность разделяется на договорную и внедоговорную.

Договорная ответственность наступает в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательств по договору. Договором признается соглашение двух или нескольких лиц об осуществлении определенных действий и установлении регулирующих такие действия взаимных прав и обязанностей, исполнение которых обеспечивается мерами государственного принуждения. Права и обязанности сторон, составляющие содержание и условия договора, и представляют собой обязательства по договору. В договоре может быть предусмотрена более

мягкая или более жесткая ответственность, по сравнению с установленной законодательно.

Внедоговорная ответственность имеет место в том случае, когда ущерб причинен потерпевшему другим лицом, не состоящим с ним в договорных отношениях, например в результате дорожно-транспортного происшествия.

При установлении вины не имеет значение умысел или неосторожность лица, причинившего ущерб. Совокупность условий, наличие которых необходимо для возложения ответственности на нарушителя, называют составом гражданского правонарушения (рис. 2).

С правовой точки зрения основанием гражданско-правовой ответственности является нарушение субъективных имущественных и личных неимущественных прав другого лица, т. е. ответственность одного участника гражданского оборота перед другим участником. Общей целью такой ответственности становится восстановление нарушенного имущественного права на основании принципа соразмерности и компенсации причиненного ущерба.

К договору страхования ответственности предъявляются в основном те же требования, что и к договорам по другим видам страхования. Однако у страхования ответственности имеются определенные отличия и особенности, связанные, прежде всего, с объектом страхования и правовыми особенностями определения ответственности.

Компенсационная сущность договора страхования предполагает, что в качестве страхователей могут выступать только лица, имеющие страховой интерес. Под страховым интересом понимается объективно существующее юридическое отношение страхователя к объекту страхования, имеющее имущественную оценку. Страховым ин-

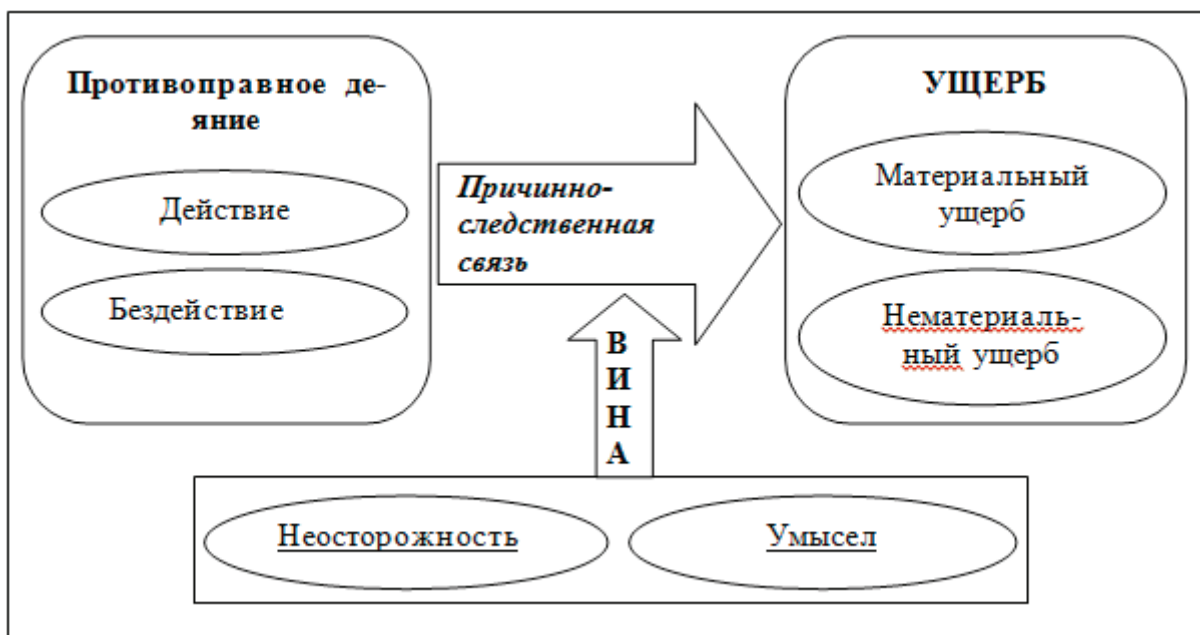


Рис. 2. Состав гражданского правонарушения

тересом при страховании ответственности являются материальные средства страхователя, за счет которых придется выплачивать компенсацию за причиненный ущерб третьим лицам.

При страховании ответственности существует сложность установления пределов страхового интереса. Если при страховании имущества пределом страхового интереса является страховая стоимость имущества, то при

страховании ответственности фактически не существует ограничения потенциальной ответственности страхователя. Поэтому в договоре страхования ответственности обычно указывается предельный лимит ответственности, т. е. максимальная сумма, которую готов выплатить страховщик при наступлении страхового случая, при условии готовности страхователя оплатить соответствующую страховую премию.

Литература:

1. Скамай, Л. Г. Страхование. Теория и практика. — М. Юрайт, 2014. — 383 с.
2. Страхование ответственности: справочник / Шинкаренко И. Э. — 2-е изд., испр. и доп. — М.: Анкил, 2006. — 416 с.
3. Страхование: учебник. / Под ред. Т. А. Федоровой — М.: Магистр, 2008. — 1006 с.

Тенденции развития валютного рынка FOREX в современных условиях

Уксусова Ирина Николаевна, кандидат экономических наук, доцент

Государственный университет морского и речного флота имени адмирала С. О. Макарова (г. Санкт-Петербург)

Рынок, на котором продаются и покупаются финансовые активы, называется финансовым рынком. Финансовый рынок посредством своих институтов, выступающих как финансовые посредники, направляет потоки денежных средств от их собственников (инвесторов, кредиторов) к тем, кто в них нуждается (эмитентам, заемщикам), а также способствует обмену финансовыми активами по их рыночной цене.

Финансовый рынок по виду отношений, возникающих между участниками, и типу объектов сделок можно разделить на рынок банковских кредитов (ссуд), рынок ценных бумаг, валютный и страховой рынки. Осуществление внешнеэкономической деятельности участниками экономических отношений невозможно без такой части финансового рынка, как валютный рынок. Все части финансового рынка неразрывно связаны между собой, взаимодействуют и дополняют друг друга. Их единство обусловлено общностью участников, посредников и конъюнктуры.

Важной частью валютного рынка является Forex (Foreign Exchange Market). Фактически Forex — огромный обменный пункт, обслуживающий мировую торговлю. Рынок сформировался в 70-е годы XX века при переходе от системы фиксированных к системе плавающих обменных курсов валют. Потребности покупки и продажи валют связаны с осуществлением международных сделок и зарубежных инвестиций. Курсы валют определяются исходя из спроса и предложения, основных экономических и политических событий и т. д.

Объем ежедневных торговых операций на Forex может составлять 3 трил. долларов. Для сравнения: на фондовом рынке США обращается менее 10 млрд. долларов в день. В отличие от фондового рынка, где не всегда можно про-

извести покупку или продажу ценных бумаг в нужный момент, на валютном рынке постоянно присутствуют готовые покупатели или продавцы. То есть Forex отличается более высокой ликвидностью. Дополнительный плюс международного валютного рынка — развитая инфраструктура.

Forex отличается от других финансовых рынков тем, что здесь не существует центральной биржи. Он функционирует посредством компьютерной сети, узлами которой являются банки, торгующие валютами друг с другом. Отсутствие центрального узла позволяет рынку Forex работать круглосуточно, переводя с течением суток основную свою деятельность из одного финансового региона мира в другой.

Все торги на Forex осуществляются через пять основных мировых валют: доллар США, евро, английский фунт, швейцарский франк и японскую иену.

По сути, работа на Forex сводится к простой формуле: купи дешевле — продай дороже. Как правило, деньгами здесь признается доллар, а все остальные валюты (евро, английский фунт, швейцарский франк и японская иена) — товар, на доллары покупаемый или продаваемый. На подобном принципе и основана работа обычных обменных пунктов, где за рубли можно купить доллары и наоборот. В каком-то смысле участник рынка Forex становится тем самым «менялой», зарабатывающим на разнице в котировках валют.

Итак, работа на Forex — совершение валютных операций по покупке и продаже с целью получения прибыли за счет изменения во времени курсов валют. Фактически каждая валюта имеет двухстороннюю котировку — на покупку и на продажу. В зависимости от того, повышается или понижается ее курс, можно открыть длинную по-

зицию (на покупку) или короткую позицию (на продажу) и получить прибыль.

Валютный курс на рынке Forex состоит из двух чисел: bid (бид) и ask (аск). Это цены спроса и предложения, или покупки-продажи, по аналогии с обменным пунктом. Например, EUR/USD = 1,2434/1,2438, то есть 1 евро можно купить за 1,2438 доллар, а продать — за 1,2434. Последние цифры написания валютного курса — это пункты (points), которые еще называются пипсами (pips). 1 пипс равен 0,0001 единицы валюты (кроме иены — здесь пипс равен 0,01). Spread (спред) — разница между ask и bid. В нашем случае — 4 пункта (пипса).

Курс меняется постоянно. Непрофессионал может и не заметить этого, тогда как трейдеры (профессиональные участники рынка) даже на незначительных колебаниях курса могут заработать большие деньги. Размер этих колебаний, как уже говорилось в самом начале, зависит от многих факторов, главные из которых — экономическая и политическая ситуация в мире или отдельном регионе.

Участие мелких и средних инвесторов в торговле на Forex возможно благодаря посреднической деятельности дилинговых компаний. Во многих странах средние и мелкие инвесторы имеют выход на мировой валютный рынок, используя в своих операциях суммы от 10 тыс. долларов.

Дилинговая компания (компания-посредник) предоставляет клиентам кредитную линию или так называемое «кредитное плечо», в несколько раз превышающее сумму депозита. Как правило, игроки получают от компании-посредника «кредитное плечо» в размере 1:100. Благодаря этому игрок продает или покупает валюту, к примеру, на 100 тыс. долларов, рискуя при этом 1 тыс. долларов. Иными словами, собственный капитал инвестора составляет всего 1–5 % от суммы проводимых им операций.

Большинство мелких и средних инвесторов работают на рынке Forex благодаря «кредитному плечу». Дело в том, что при работе на Forex для получения прибыли приходится спекулировать контрактами, кратными 100 тыс. долларов (меньшие суммы на мировом валютном рынке просто не оперируют). Безусловно, такая сумма есть далеко не у каждого, а те, у кого она есть, вряд ли решат ею рискнуть. Поэтому для более массового доступа на рынок и предоставляется «кредитное плечо». С 1 тыс. долларов при 100-кратном «плече» клиент работает так же, как будто имеет 100 тыс. долларов, т. е. получает кредит 99 тыс. долларов под залог в 1 тыс. долларов. Данную услугу клиенту оказывает дилинговая компания, но деньги клиенту одалживает банк, с которым у дилинговой компании заключен договор.

Сумма гарантийного залога (в нашем случае 1 тыс. долларов) называется маржей (margin), а сама система выхода на рынок с помощью «кредитного плеча» — маржевой торговлей. И в самом деле, валютный трейдер рискует не полной суммой контракта, а лишь суммой, образованной в результате изменения котировок.

Допустим, курс евро к доллару (EUR/USD) равен 1,2434/1,2438 (курс взят на 12.11.2014 г. MB 23.50) валютный спекулянт считает, что EUR/USD будет расти (например, до 1,2543), и покупает 100 тыс. евро за 124380 долларов. Для этого ему нужно обладать суммой, в раз- мере 100 раз меньшей — 1243,8 доллар.

Предположим, прогноз спекулянта оказался верным и курс EUR/USD достиг 1,2543/1,2438 он фиксирует прибыль — продает евро по 1,2543 (по цене спроса). Прибыль составила $1,2543 - 1,2438 = 0,0105$ пункта/пипса или $0,0105 \cdot 100000 = 1050$ долларов. За какой период времени курс EUR/USD мог измениться на 105 пипса? Это могли быть и несколько минут, и несколько часов, и несколько дней. Важно то, что спекулянт, вложив 1243,8 доллар, довольно быстро заработал 1050 долларов. Впрочем, с таким же успехом он мог их и потерять. Об этом всегда нужно помнить.

Если трейдер купил «правильную» валюту — ту, которая выросла или продали ту, которая затем упала, то на торговый клиентский счет мгновенно, в режиме он-лайн, поступают средства. «Кредитное плечо» в сто раз усиливает воздействие рыночных колебаний на вложенные средства, так что изменение курса валюты всего на 1 % в нужную сторону почти удваивает капитал.

Например, 20 декабря n-ого года стало известно о намерениях Центрального Банка Южной Кореи изменить структуру своих золотовалютных резервов. Это означало, что теперь четвертая по размеру золотовалютная страна в мире будет покупать меньше долларов, а других валют, наоборот, больше. Из-за этой новости евро в течение нескольких часов подорожал по отношению к доллару с 1,3051 до 1,3201, то есть на 150 пунктов (пункт — единица измерения курса валюты, например для курса евро/доллар пункт равен примерно 0,01 цента). А те инвесторы, что вложили в покупку евро свои кровные 1 тыс. долларов, заработали сверху 1,5 тыс. долларов.

И хотя такие колебания курсов случаются не часто, в течение дня курсы валют колеблются в пределах 50–100 пунктов. То есть теоретически на Forex можно заработать или потерять очень большие деньги.

В России, как и во всем мире, попасть на Forex можно двумя путями. Первый путь лежит через банки. Второй путь проходит через дилинговые компании. В основном отношение «кредитного плеча» к размещенному депозиту находится в пределах от 1:20 до 1:100. Кредит дилинговые компании способны предоставить благодаря зарубежному партнеру. Как правило, это крупный западный банк. Именно он дает кредит, а дилинговая компания служит своеобразным промежуточным звеном между клиентом и банком.

«Кредитное плечо» 1:100 — норма для многих дилинговых компаний. Однако встречаются предложения, благодаря которым на Forex можно попасть за смешные деньги — от 150 долларов. Такие низкие суммы сами компании, предлагающие услугу, объясняют гораздо более высоким «кредитным плечом» (в Интернете можно найти предложение 1:600). Как правило, «кредитное плечо»

более 1:200 — банальный обман. Обычная планка доступа на рынок Форекс находится в районе 1–5 тыс. долларов. Если валютные трейдеры, которые оперируют в основном чужими средствами, стараются заработать для клиентов побольше и получить свой процент. Следует помнить, что именно мелкие и средние дилинговые компании чаще всего становятся проводниками на Форекс для частных инвесторов на Западе.

За предоставляемые услуги дилинговой компании приходится платить. Плата может быть явно выраженной или замаскированной. Явно выраженная плата чаще всего встречается за проведение сделки. Она выражается в конкретной сумме (например, 20 долларов) или в пунктах (стоимостью одного — двух пунктов). Помимо этого может взиматься плата отдельно за открытие или закрытие сделки. Приходится платить и за предоставление «кредитного плеча» при переходе через 00:00 часов. То есть если клиент открыл сделку в четверг, например в 21:15, а закрыли в пятницу в 7:10, за это придется заплатить определенную сумму. Встречается оплата за информационное обслуживание и предоставление программного обеспечения.

Встречаются компании, которые сообщают, что за работу с ними не требуется комиссионное вознаграждение.

Литература:

1. Иванов, Ю. А. FOREX — учебное пособие. 2-е изд., испр. и доп. — М.: СмартБук, 2010. — 288 с.
2. Морозов, И. FOREX: от простого к сложному/ 5-е изд. — М.: Альпина Паблишер, 2012. — 324 с.
3. Смит, Кортни Д. Как стабильно зарабатывать на рынке FOREX — М.: Альпина Паблишер, 2014. — 224 с.

Свои комиссионные вознаграждения они получают за счет спреда (разницы котировок покупки и продажи), раздвигая его при открытии или закрытии сделки. Работать на Форекс можно, не прибегая к услугам российского посредника. Для этого нужно заключить договор с одним из зарубежных дилеров, внести на депозит 50–100 тыс. долларов, а затем отдавать поручения по Интернету.

Хотя доходность на Форекс предсказать заранее невозможно, специалисты все же сходятся на цифре 5–10 % в месяц (при очень благоприятном рынке — до 20 %). Итак, работа на Форекс иногда приносит ощутимый доход, но при этом существует определенная степень риска, поскольку рынок может работать как на вас, так и против вас. Во-первых, необходимо грамотно оценивать свои возможности и контролировать себя, а во-вторых, постоянно следить за меняющейся конъюнктурой Форекс. Необходимо учитывать, что в каждом движении валютных курсов столько нюансов, что универсальных систем «на каждый день» попросту нет. Успешный трейдер должен не только уметь чувствовать малейшие колебания рынка и мгновенно переключаться с одной системы на другую, но и выстраивать целые «очереди» этих систем. Вот тогда на Форекс можно действительно заработать десятки и сотни тысяч долларов.

Молодой ученый

Ежемесячный научный журнал

№ 19 (78) / 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