

МОЛОДОЙ

ISSN 2072-0297

# УЧЁНЫЙ

ежемесячный научный журнал



T. A. EDISON.  
2 Sheets—Sheet 2  
Patented Mar. 18, 1880.  
On 21 November 1877, the world was introduced to the first sound recording machine, the phonograph.  
The word phonograph comes from the Greek words  
"phono" = voice, sound  
"grapho" = record  
223 898.  
Patented Jan. 27, 1880.

PHONOGR

ORIGINALLY  
EDISON  
CREATED THE  
PHONOGRAPH  
TO RECORD  
SPEECH FOR  
SUBSEQUENT  
TRANSCRIPTION

*Thomas A. Edison*

Principle of operation.



**RECORDING**

1. The crank handle rotates the metallic cylinder, which moves in the axial direction while it spins due to the thread of the drive shaft
2. A person speaks into the metallic mouthpiece
3. The membrane-receiver creates vibrations, moving the needle, which indents the foil with a spiral groove whose depth varies with the sound

**PLAYBACK**

1. The cylinder is rotated with the handle
2. The needle travels along the groove and reads back the indents
3. The needle causes the membrane to vibrate, reproducing the recorded sound

**3**

2015  
Часть IV

EDISON  
HOME  
PH

ISSN 2072-0297

# Молодой учёный

Ежемесячный научный журнал

№ 3 (83) / 2015

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*

Каленский Александр Васильевич, *доктор физико-математических 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*

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*

Матроскина Татьяна Викторовна, *кандидат экономических 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*

*Томас Альва Эдисон (1847–1931) — всемирно известный американский изобретатель и предприниматель.*

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

**АДРЕС РЕДАКЦИИ:**

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

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

Тираж 1000 экз.

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

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

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

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

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

**Ответственные редакторы:**

Кайнова Галина Анатольевна

Осянина Екатерина Игоревна

**Международный редакционный совет:**

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

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

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

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

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

Гайич Тамара, доктор экономических наук (Сербия)

Данатаров Агахан, кандидат технических наук (Туркменистан)

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

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

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

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

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

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

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

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

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:** Павел Бурьянов

## СОДЕРЖАНИЕ

### ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

#### **Аллаярова М. К., Абдуллаев У. Х.**

Основы развития процесса локализации в сфере производства в Республике Узбекистан..... 381

#### **Балабуркина Д. С.**

Оценка валютных рисков и управление ими на примере телекоммуникационного предприятия..... 384

#### **Вельмезева М. В.**

Оценка эффективности маркетинговой деятельности компании с помощью системы ключевых бизнес-показателей..... 389

#### **Гасанзаде З. Р.**

Диагностика воспроизводственной структуры Северокавказского федерального округа ..... 393

#### **Гатина Л. С.**

Качество услуг обслуживающей организации жилищно-коммунального хозяйства ..... 397

#### **Гурлев В. Г., Хомякова Т. С., Букреев К. А.**

Оценка и анализ экономического состояния предприятий ОАО «РЖДСТРОЙ» УрФО на основе математических моделей системных показателей ..... 401

#### **Доводова А. И.**

Влияние структуры финансирования на стоимость компании ..... 409

#### **Дороган Н. Д.**

Расчет средневзвешенной стоимости капитала WACC на примере ОАО «Газпром» ..... 413

#### **Жиркова И. П.**

Стратегическое планирование сельскохозяйственных предприятий ..... 419

#### **Зарипова Д. И.**

Методика внедрения эффективной системы внутреннего контроля на предприятии..... 421

#### **Карцева Н. С., Анисимова Ю. А.**

Финансовая глобализация: за и против ..... 424

#### **Колосов А. В.**

Системный подход при прогнозировании и стратегическом планировании научных исследований и инновационных разработок.. 426

#### **Королькова С. Ю.**

Суверенитет потребителя ..... 428

#### **Кудинова Е. В., Шаповал А. Ю.**

Современное состояние и тенденции развития туризма в мировой и российской экономике..... 430

#### **Кузнецова О. Н.**

Организация управленческого учета на малых предприятиях..... 433

#### **Купцова В. О.**

Инструменты развития кадровой политики в сфере здравоохранения (на примере Республики Коми) ..... 436

#### **Кучеров А. В.**

Показатели оценки эффективности и инновационного уровня развития промышленности регионов..... 438

#### **Мамаджонова С. В.**

Маркетинг консалтинговых услуг в условиях реформирования экономики ..... 441

#### **Маркарова В. А.**

Повышение конверсии сайта как эффективный инструмент интернет-маркетинга ..... 444

#### **Матюшок В. М., Фоминых Е. В.**

Системный подход к управлению проектами на примере фармацевтического рынка..... 446

#### **Митюшина И. Л.**

Особенности заработной платы в системе финансово-экономических показателей региональных предприятий ..... 448

<b>Михайлова Я. В.</b> Интеграционные объединения на постсоветском пространстве ..... 454	<b>Насырова Р. Р.</b> Бухгалтерский учет изменений в уставном капитале при реорганизации предприятия .... 473
<b>Морозова Г. В.</b> Россия в рамках Евразийской интеграции ..... 456	<b>Нурмухамидова М. Х., Алимов И. Р., Раимов Д. И.</b> Порядок включения ценных бумаг в рыночный процесс..... 475
<b>Москалева Е. Г., Веряскина К. И.</b> Оценка современного состояния регионального рынка страхования КАСКО (на примере Республики Мордовия) ..... 459	<b>Однокоз В. Г.</b> Нормативно-правовая база по увеличению капитала, слиянию и поглощению коммерческих банков в РФ ..... 478
<b>Москалева Е. Г., Гришунина Н. А.</b> Энергосбережение как фактор устойчивого развития Республики Мордовия ..... 461	<b>Патрахина Т. Н., Павлова А. В.</b> Стресс-менеджмент: сущность понятия и процесса ..... 480
<b>Москалева Е. Г., Кудашкина С. И.</b> Проблемы и перспективы развития страхования юридических лиц в странах, входящих в финно-угорскую группу ..... 464	<b>Петрукович Н. Г., Ломаско Т. И.</b> Особенности развития рынка банковских платежных карточек в Республике Беларусь .. 484
<b>Москалева Е. Г., Новикова Т. Н.</b> Анализ проблем и перспектив развития рынка личного страхования в республике финно-угорского типа Мордовия ..... 467	<b>Пешкова Т. В.</b> Развитие налогового учета в Российской Федерации ..... 489
<b>Москалева Е. Г., Учаева Е. Ю.</b> Обеспечение социальной безопасности региона посредством развития страхования жизни (на примере республики финно-угорского типа Мордовия) ..... 470	<b>Пешкова Т. В.</b> Аудиторская проверка кассовых операций .... 491



## ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

### Основы развития процесса локализации в сфере производства в Республике Узбекистан

Аллаярова Мастура Кудратуллаевна, преподаватель;

Абдуллаев Улугбек Хусанович, студент

Гулистанский государственный университет (Узбекистан)

В условиях модернизации экономики в Узбекистане существенно возрастает роль и значение территориальных факторов, которые в решающей степени определяют результативность, динамику и темпы модернизации и структурных преобразований в экономике. В структуре ВВП на долю промышленности в 2013 году приходится более 24,2 процента против 14,2 процента в 2000 году.

В реформировании экономики большое место отводится перерабатывающим отраслям и локализации производств, базирующихся на огромном ресурсном потенциале регионов. Решение данной ключевой задачи, наряду с импортозамещением, направлено на обеспечение более полной занятости и роста доходов населения, расширение экспортного потенциала, повышение роли и места в экономике регионов малого бизнеса и частного сектора и т. д.

Важную роль играет расширение масштабов локализации производства готовой продукции, комплектующих изделий и материалов на основе промышленной кооперации. За последние 3 года объем производства отечественной локализованной продукции возрос почти в 2 раза. Только в 2013 году на 455 предприятиях осуществлена реализация свыше 1140 проектов локализации, что позволило увеличить объем производства в 1,2 раза и обеспечить расчетный эффект импортозамещения в размере 5,3 миллиарда долларов США. [1, с 3]

В реформировании экономики и структурных преобразованиях большое место отводится перерабатывающим отраслям и локализации производств, базирующихся на огромном ресурсном потенциале регионов. Решение данной ключевой задачи, наряду с импортозамещением, направлено на обеспечение более полной занятости и роста доходов населения, расширение экспортного потенциала, повышение роли и места в экономике регионов малого бизнеса и частного сектора и т. д.

Несмотря на значительные положительные тенденции в реализации целевой государственной программы локализации производства, на региональном уровне имеет место ряд проблем и диспропорций, наличие которых

в определенной степени снижает результативность локализации производства и эффективность импортозамещения.

Прежде всего, это приоритетность отраслевых интересов, недостаточный учет территориальных факторов, низкий уровень использования местных ресурсов, в частности, нерудных материалов, сельскохозяйственного сырья, вторичных ресурсов и отходов, отсутствие дифференцированных по территории механизмов стимулирования и поддержки локализации производств, диспропорции в формировании региональных рынков продовольственных и непродовольственных товаров.

В этой связи исследование важнейших принципов и подходов локализации производства на базе местных ресурсов в регионах, разработка практических рекомендаций, направленных на оптимизацию в регионах структуры экспорта и импорта продукции, расширение региональных рынков продукции с учетом потребностей населения, эффективное использование местных ресурсов, представляет значительный научный и практический интерес и наиболее полно отвечает решению приоритетных направлений экономических реформ в Узбекистане.

Основной задачей структурных преобразований в республике явилась ее социальная направленность и техническая ориентация; она должна была обеспечить создание социально-ориентированной рыночной экономики с необходимостью технического перевооружения всех отраслей народного хозяйства.

Стратегические цели структурных преобразований включали:

— достижение экономической независимости путем сокращения импорта посредством импортозамещения, включая достижение самообеспеченности энергоносителями и продуктами питания;

— диверсификацию экономики с отходом от существующей сырьевой ориентации в сторону более современной и конкурентоспособной индустриально-развитой структуры экономики; увеличение экспортного потен-

циала страны и валютных резервов с целью обеспечения крепкой и стабильной валюты;

— расширение возможностей для занятости и повышения уровня жизни населения.

Эти принципы были заложены в национальную модель рыночных реформ в качестве основных условий достижения стабильности и экономического роста в регионах и в стране в целом и ее интегрирования в мирохозяйственные связи.

Как составная часть структурных преобразований выступала разработанная Правительством стратегия развития, основанная на импортозамещении, которая должна была преобразовать Узбекистан из страны с сельскохозяйственной и сырьевой направленностью в современное развитое государство, обеспечить регионы необходимыми товарами, прежде всего за счет организации собственного производства на базе местного сырья. Эта стратегия, основываясь на использовании валютных и торговых ограничений, целевого кредитования и масштабных государственных капиталовложений, смогла решить определенные задачи социально-экономического развития страны и регионов в довольно короткие сроки и обеспечить стабильный экономический их рост.

Структурные преобразования и политика импортозамещения теснейшим образом связаны с экономическим ростом, который определяется количественным ростом и расширением масштабов производства, ростом объема выпуска продукции (товаров и услуг), качественным ростом и использованием производственных и трудовых ресурсов.

Локальный (от латинского *localis* — местный, свойственный данному месту, распространение какого-либо явления, процесса на данном месте).

В данном случае под локализацией необходимо подразумевать производство товаров и комплектующих изделий на базе местного сырья с целью развития импортозамещения и рыночного вытеснения импортной продукции аналогичными товарами высокого качества, производимыми в регионах Узбекистана.

Для регионов локализация должна ускорить реализацию приоритетных направлений развития регионов, увеличение объемов производства продукции с высокой добавленной стоимостью и ее экспорта; создание новых рабочих мест и повышение жизненного уровня населения, особенно сельского.

В результате целенаправленной политики реформирования экономики, особенно в области импортозамещения, удалось в короткие сроки:

— наладить собственное производство важнейших видов сырьевых ресурсов, комплектующих изделий и продуктов питания; ликвидировать зависимость страны от импорта продовольственного зерна;

— увеличить долю промышленной продукции с законченным циклом производства; организовать производство новых наукоемких, высокотехнологичных видов промышленной продукции;

— добиться положительного сальдо внешнеторгового оборота, что является основой укрепления национальной валюты и достижения внутренней и внешней конвертации;

Несмотря на нестабильность конъюнктуры мирового рынка, рост объема экспорта в 2013 году составил 10,9 процента. Положительное сальдо во внешнеторговой деятельности составило 1,3 миллиарда долларов. Золотовалютные резервы страны, несмотря на резкое падение в 2013 году цен на драгоценные металлы, в течение 2013 года увеличились на 2 процента.

Используя мировой опыт, Узбекистан усиленно развивает локализацию производства, определяющие следующие тенденции.

Во-первых, диверсификация производства; нельзя концентрироваться на одной или двух продукциях. Они могут конкурировать как по затратам, так и по качеству. Успех базируется на внедрении иностранных технологий, правильном построении местного образования, инфраструктуры, на исследовательских возможностях.

Во-вторых, успех в локализации производства зависит от приоритетного или параллельного развития внутреннего рынка. Это дополнение между экспортным и внутренним рынками чрезвычайно важно для увеличения производства высокотоварных продуктов, имеющих ограниченный внутренний рынок.

В-третьих, государство и донорные организации должны создавать условия и облегчать доступ иностранных инвесторов и международных трансфертов в производственные и перерабатывающие технологии. Это подразумевает ускорение процедуры привлечения иностранных инвестиций и сокращение тарифных барьеров для импорта посадочного материала, ирригационного и перерабатывающего оборудования и других материально-технических ресурсов для управления агробизнесом.

В-четвертых, создание благоприятных макроэкономических условий и проведение соответствующей политики будут обеспечивать стимул для новых инвестиций и расширения торговли для развития основных товарных систем.

В-пятых, развитие рыночной инфраструктуры, обслуживающей аграрный сектор. Для выгодной, устойчивой торговли и производства необходимо наличие транспорта и средств телекоммуникации и законодательная поддержка.

Таким образом, основными критериями для отбора проектов по локализации производства являются: уровень локализации производимой продукции составляет более 30%, т.е. доля импортного сырья, комплектующих изделий и материалов в производстве нового вида продукции не превышает 70% производственной себестоимости локализуемой продукции; цена реализации локализуемой продукции является конкурентоспособной по сравнению с аналогичной импортируемой продукцией, а льготы, которые предоставляются Программой локализации, направляются на ее реализацию и инвестируются



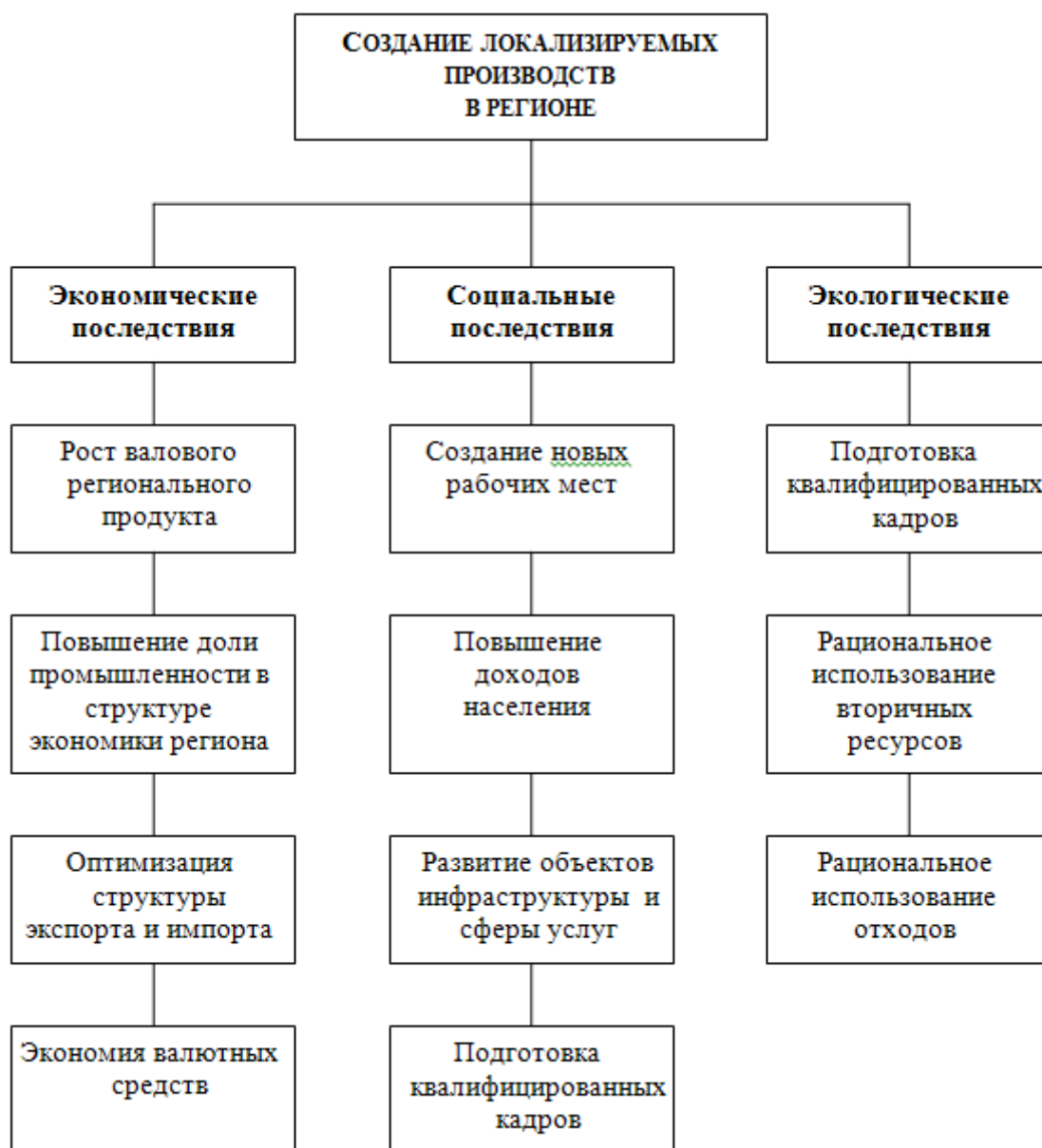


Рис. 1. Принципиальная схема социально-экономических последствий локализации производства на базе местных ресурсов в регионах [2, с 37]

в производство в целях наращивания производственных мощностей, объема производства и повышения качества выпускаемой продукции. А также для регионов рекомендуется дополнительно проработать уровень сбалан-

сированности с мощностями объектов производственной инфраструктуры, рынком труда, емкостью внутреннего и внешнего рынков, продвижением экспортных товаров на мировой рынок.

Литература:

1. 2014 год станет годом развития страны с высокими темпами, мобилизации всех возможностей, последовательного продолжения оправдавшей себя стратегии реформ. Доклад Президента РУ И. Каримова на заседании Кабинета Министров, посвященном итогам социально-экономического развития в 2013 году и важнейшим приоритетным направлениям экономической программы на 2014 год. Народное слова от 18 января 2014 года, № 13 (5913).
2. Рахимова, М. Региональная экономика. — Т.: ТГЭУ. 2010.

## Оценка валютных рисков и управление ими на примере телекоммуникационного предприятия

Балабуркина Дина Сергеевна, магистрант  
Финансовый университет при Правительстве РФ (г. Москва)

*В работе представлено определение сущности валютных рисков. Указано на возможное влияние валютного риска на разные участки финансовой работы субъекта хозяйствования. Проведен анализ возможного и реального влияния валютного риска на предприятие телекоммуникационной отрасли на примере ОАО «Газпром космические системы» в течение 2011–2014 годов. Определена чувствительность субъекта хозяйствования к возможным изменениям стоимости рубля. Предложены пути снижения валютных рисков на предприятиях.*

**Ключевые слова:** валютные риски, хеджирование, методика анализа валютных рисков предприятия, пути снижения валютных рисков, чувствительность к валютным рискам.

### Currency risks assessment and management in telecommunication companies

*This work presents the definition of currency risk. Possible impact of the currency risk on the different parts of the financial performance of a business entity is indicated. Possible and the real impact of currency risk on the telecommunications industry during 2011–2014 is analyzed. The sensitivity of a business entity to possible changes in the value of the Russian ruble is determined. The ways to reduce currency risks in the telecommunications industry enterprise «Gazprom Space Systems» are proposed.*

**Keywords:** currency risk, hedging currency risk analysis technique enterprise, ways to reduce currency risks, sensitivity to currency risk

**Введение.** Сегодня экономика находится в сложных условиях. Постоянные финансовые и политические потрясения приводят к ухудшению условий деятельности телекоммуникационной отрасли. Для предприятий этой группы характерны финансовые, коммерческие, технические риски и ряд других. Но в условиях резкого снижения стоимости национальной валюты особенно негативное влияние может иметь именно валютный риск.

Актуальность темы повышается в условиях резкого обесценивания российского рубля, которое наблюдалось в течение второго полугодия 2014 года. Такая ситуация приводит к повышению уровня долгов и процентных платежей по обязательствам, повышению стоимости составляющих, которые включены в цену услуг и товаров, снижению объема оборотного капитала, ухудшению конкурентоспособности предприятия.

Исследованием этой темы занимались Красовский Н. В., Курилов К. Ю., Лужнова Л. А., Гаврилина Н. В., Неровня Ю. В., Казеев А. В., Ярыгина Н. А. и другие. Недостаточно проработанными являются вопросы управления валютными рисками на предприятиях телекоммуникационной отрасли.

Целью работы является определение оптимальных инструментов снижения уровня валютных рисков на практическом примере открытого акционерного общества «Газпром космические системы» с использованием теоретических наработок отечественных ученых.

Практической ценностью работы является то, что предложения могут быть применены как в открытом акционерном обществе «Газпром космические системы», так и на других предприятиях телекоммуникационной отрасли. Их использование позволит значительно снизить уровень риска потери значительной части стоимости компании из-за влияния валютных рисков по контрактам.

**Основная часть.** Валютный риск — неблагоприятное изменение курсов иностранной валюты к рублю, влияющее на показатели операционной и инвестиционной эффективности [4, с. 42]. Исходя из такого определения, можно понять, что снижение или повышение стоимости национальной валюты не является неблагоприятным изменением. Им является такое направление движения курса, которое приводит к снижению финансового результата определенного субъекта хозяйствования.

Валютный риск возникает в результате колебаний валютных курсов. При этом изменение курсов валют по отношению друг к другу происходит в силу многочисленных факторов, например, в связи с изменением внутренней стоимости валют, постоянным переливом денежных потоков из страны в страну, спекуляцией и т.д. [3, с. 201]. В России действие факторов снижения стоимости национальной валюты усиливается и уже перевесило влияние факторов повышения стоимости рубля.

Автором систематизированы направления возможного влияния изменения стоимости национальной ва-

Таблица 1. **Возможное влияние валютных колебаний на финансовое состояние предприятия**

Участок финансовой работы	Статья в финансовой отчетности, которая отображает влияние фактора	Направление влияния и возможные действия при повышении валютного курса зарубежной валюты
Импорт сырья и материалов	Себестоимость продаж	Повышение стоимости сырья и материалов при снижении курса национальной валюты и, как результат, повышение себестоимости продукции. В случае, если ожидается проявления риска в ближайшее время — стоит закупить часть сырья и материалов. Или зафиксировать текущие цены в контракте.
Привлечение финансовых ресурсов за рубежом	Проценты к уплате	При повышении стоимости зарубежной валюты повышается как стоимость полученного кредита, так и уровень процентных платежей. Все это ведет к значительным убыткам. Для решения проблемы стоит отказаться от такого источника финансирования.
Импорт технологий, патентов и других нематериальных активов	Нематериальные активы	При повышении стоимости зарубежной валюты повышается стоимость технологий. Как результат, проводить расширенное воспроизводство сложнее.
Экспорт товаров и услуг	Налог на добавленную стоимость	При повышении стоимости зарубежной валюты отвлекается дополнительный капитал из-за долгого процесса возмещения НДС
Коммерческое кредитование зарубежных клиентов	Дебиторская задолженность	При повышении стоимости зарубежной валюты повышается задолженность иностранных клиентов
Инвестиции в финансовые и реальные зарубежные активы	Финансовые вложения, проценты к получению	При повышении стоимости зарубежной валюты повышается стоимость инвестиций
Стимулирование сбыта	Коммерческие расходы	При повышении стоимости зарубежной валюты растут затраты на продвижение товаров и услуг на зарубежных рынках, в том числе и на рекламу и стимулирование сбыта

люты на финансовое состояние и финансовый результат (таблица 1.). Негативные последствия могут возникнуть в процессе импорта сырья и материалов, привлечения финансовых ресурсов за рубежом, импорта технологий, патентов и других нематериальных активов, экспорта товаров и услуг, коммерческого кредитования зарубежных клиентов, инвестирования в финансовые и реальные зарубежные активы, при стимулировании сбыта на зарубежных рынках.

Главным этапом управления валютным риском является этап информационно-аналитической подготовки оценки валютного риска. Процесс анализа валютного риска включает в себя следующие этапы (рис. 1).

Учитывая особенности оценки валютных рисков, можем приступить непосредственно к их анализу на примере предприятия телекоммуникационной отрасли. Для этого выбрано открытое акционерное общество «Газпром космические системы». Этот субъект хозяйствования разрабатывает космические телекоммуникационные системы, как для своих заказчиков, так и предоставляет соответствующие услуги. Предприятие действует на этом рынке в течение последних 22 лет. Последние три

года предприятие значительно улучшило свое рыночное положение.

Проведем анализ рисков более детально. Лучший инструмент для такого анализа — исследование чувствительности с использованием метода сценариев.

Валютный риск в этой компании может проявиться в связи с формированием части валютного денежного потока из-за процесса кредитования. То есть, в связи с повышением курса иностранной валюты растут как процентные платежи за использование заемных средств, так и общие обязательства по кредитам в иностранной валюте. Кроме этого, снижение стоимости рубля приводит к снижению уровня доходов «Газпром космические системы» в валютном эквиваленте. Стоит отметить, что 18% всего объема доходов предприятия — это иностранная валюта, а именно доллары США и евро.

В 2013 году был получен следующий кредит предприятием: Кредитор Bank of America, N. A., сумма кредита: 298000000,00 долларов США, процентная ставка по кредиту LIBOR + 3,15% годовых. То есть на конец 2013 года при курсе рубля 33,22 общий объем задолженности составлял 9899560 тыс. руб., а ежегодная плата по кре-

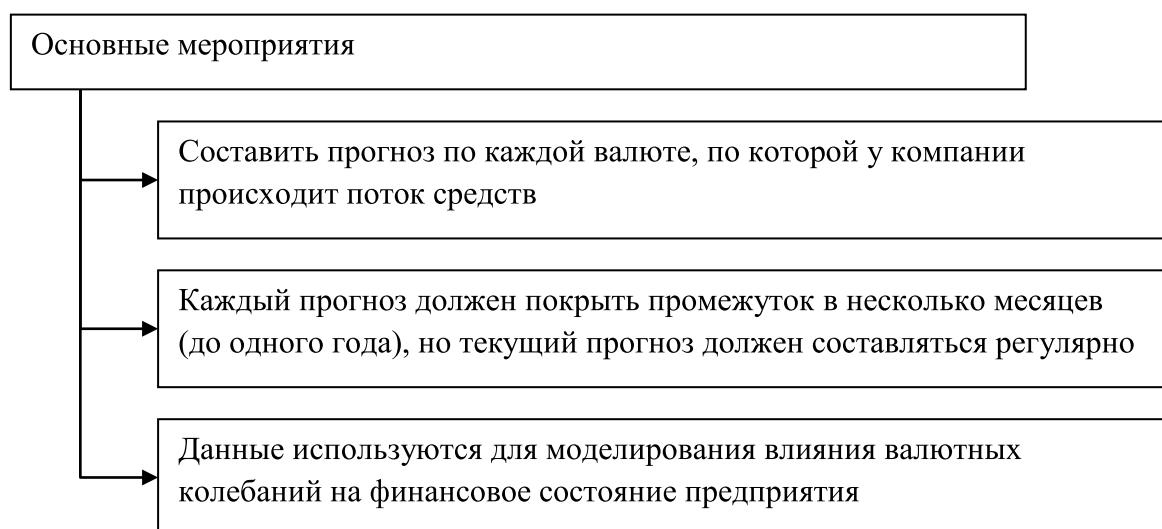


Рис. 1. Основные мероприятия, применяемые менеджерами при оценке валютного риска [6, с. 53]

диту составляла  $(0,5831+3,15)/100 \cdot 9899560$  тыс. руб. = 369560,5 тыс. руб. Построим финансовую модель для расчета влияния курса на финансовое состояние предприятия:

Значительное подорожание валюты, необходимой для осуществления процентных платежей, может повлиять критически на эффективность реализации деятельности предприятия. Но даже в условиях удешевления национальной валюты на 45% прибыль (убыток) до налогообложения будет оставаться положительной (табл. 2).

Но, анализируя рентабельность собственного капитала, стоит заметить, что ситуация отличается. При условии, что показатели отложенных налоговых обязательств и изменения отложенных налоговых активов

остаются на уровне 2013 года, рентабельность собственного капитала будет очень чувствительной к валютным рискам. Графическая иллюстрация явления изображена на рисунке 2.

Для устранения возможного воздействия валютного риска следует применять инструменты хеджирования. Например, приобретение опциона на покупку валюты по текущей цене приведет к тому, что финансовые расходы возрастут, однако вероятность возникновения такого риска станет нулевой.

Стоит заметить, что в течение 2014 года многие компании в России столкнулись с проблемами снижения курса национальной валюты, ограничения доступа к междуна-

Таблица 2. Модель влияния валютного риска на финансовое состояние ОАО «Газпром космические системы»

Изменение стоимости доллара США к рублю, %	Общая сумма долгосрочных кредитов, тыс. руб.	Сумма долгосрочных кредитов в иностранной валюте, тыс. руб.	Проценты к уплате, тыс. руб	Проценты к уплате по кредитам в иностранной валюте, тыс. руб	Прибыль (убыток) до налогообложения, тыс. руб
-10	29093781	8909604	837500,95	332604	203711,05
-5	29588759	9404582	855978,98	351082	185233,03
0 (Состояние на конец 2013 года)	30083737	9899560	874457	369561	166755
5	30578715	10394538	892935,03	388039	148276,98
10	31073693	10889516	911413,05	406517	129798,95
15	31568671	11384494	929891,08	424995	111320,93
20	32063649	11879472	948369,10	443473	92842,90
25	32558627	12374450	966847,13	461951	74364,88
30	33053605	12869428	985325,15	480429	55886,85
35	33548583	13364406	1003803,18	498907	37408,82
40	34043561	13859384	1022281,20	517385	18930,80
45	34538539	14354362	1040759,23	535863	452,78
50	35033517	14849340	1059237,25	554341	-18025,25

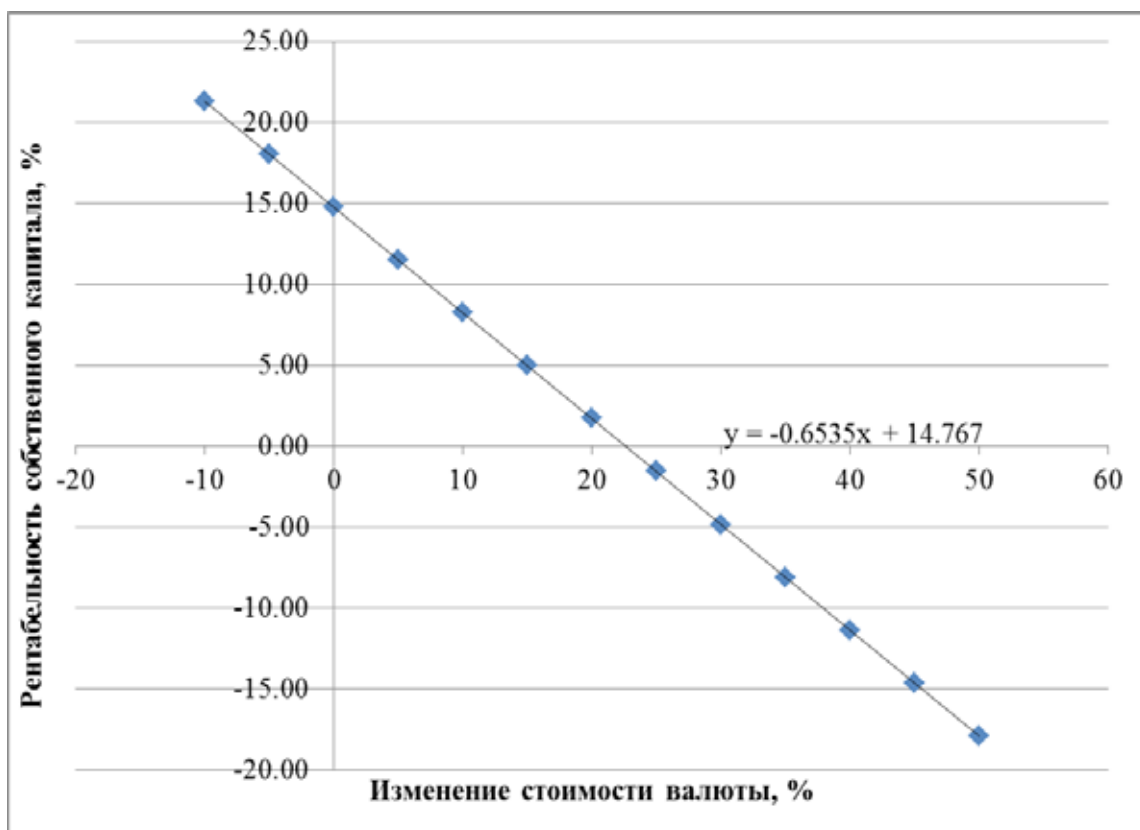


Рис. 2. Графическая иллюстрация чувствительности к валютному риску компании «Газпром космические системы»

родным рынкам капитала, снижения спроса на их продукцию на зарубежных рынках. Что касается влияния валютного риска на компанию «Газпром космические системы», то предсказано, что стоимость валютных обязательств увеличится, что приведет к ухудшению финансо-

вого результата предприятия. Для расчета финансовых затрат за год делаем предположение, что их размер в 4 квартале 2014 года будет увеличиваться таким же темпом, как и в течение всего года, то есть сумма финансовых затрат равна  $798341 \text{ тыс. руб.} / 3 \cdot 4 = 1064454,67 \text{ тыс. руб.}$

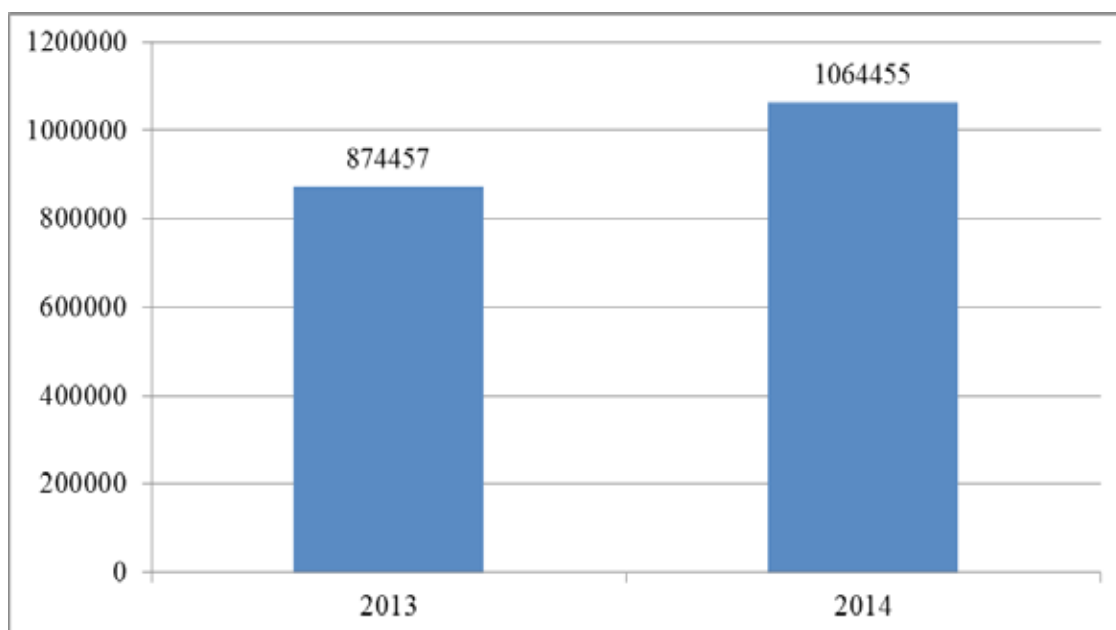


Рис. 3. Повышение уровня финансовых затрат в связи с повышением стоимости доллара США, тыс. руб.

Размер финансовых затрат, отраженный на рисунке 3, доказывает адекватность расчетов в таблице 2 при анализе чувствительности финансового состояния к валютному риску. В модели рассчитано, что при снижении стоимости национальной валюты на 40% размер финансовых затрат увеличится приблизительно на 200000 тыс. рублей и именно такой показатель демонстрирует последняя отчетность предприятия. Сумма активов, несмотря на увеличение финансовых затрат, осталась на том же уровне.

Можем подвести итог, что эффективность системы управления валютными рисками крайне низкая. Ведь как только ситуация в стране изменилась и потребовалось предпринять быстрые меры для обеспечения стабильности предприятия, система риск-менеджмента дала сбой, а точнее никаких действий не было предпринято. Поэтому стоит работать в направлении оптимизации текущей системы управления валютным риском компании «Газпром космические системы».

Следовательно, стоит предложить пути снижения негативного влияния валютного риска на финансовое состояние организации. Для этого стоит использовать соответствующие инструменты (рис. 4). Перекадывая риск неблагоприятной рыночной конъюнктуры на другое лицо, хеджер, с одной стороны, имеет все основания для планирования своих будущих денежных потоков, а с другой — лишается возможности получить дополнительную прибыль за счет благоприятного ценового движения [1, с. 45].

В настоящее время с использованием форвардных контрактов осуществляется торговля металлами, энергоносителями, процентными ставками и валютой, что делает возможным использование этого инструмента для хеджирования всех рисков [2, с. 64]. В таком случае, при хеджи-

ровании продавец (покупатель) товара (валюты) заключает договор на его продажу (покупку) и одновременно осуществляет фьючерсную сделку противоположного характера. Фьючерсный контракт подходит как для торговли, так и для хеджирования, ведь в таком случае одна сторона такого соглашения соглашается поставлять другой валюту стандартизированного качества по согласованной цене (цена «страйк») на определенную дату в будущем.

Стоимость услуги для ОАО «Газпром космические системы» составляет: ежемесячная фиксированная часть вознаграждения биржи составляет 3500 тыс. рублей, а комиссия — 0,00150 от стоимости покупки [5, с. 5]. Если учесть, что сумма кредита составляет 298000 тыс. долларов США, а ежегодный платеж  $(0,5831 + 3,15) / 100 * 298000 = 11124,64$  тыс. долларов США, то предприятию в следующем году необходимо купить 11124,64 тыс. долларов США. Поэтому затраты на хеджирование составят  $42000 + 1034,592 = 43034,59$  тыс. руб.

Как видим, такие затраты являются значительно ниже потенциальных затрат, а поэтому стоит применить такой инструмент снижения негативного влияния валютного риска на финансовое состояние ОАО «Газпром космические системы».

**Заключение.** В ходе исследования были получены следующие результаты:

Определено неудовлетворительное качество системы риск-менеджмента на предприятии ОАО «Газпром космические системы». Фактически, участник телекоммуникационной отрасли оказался не готовым к значительным валютным колебаниям, что привело к резкому повышению уровня финансовых затрат и увеличение объема обязательств перед зарубежным кредитором.

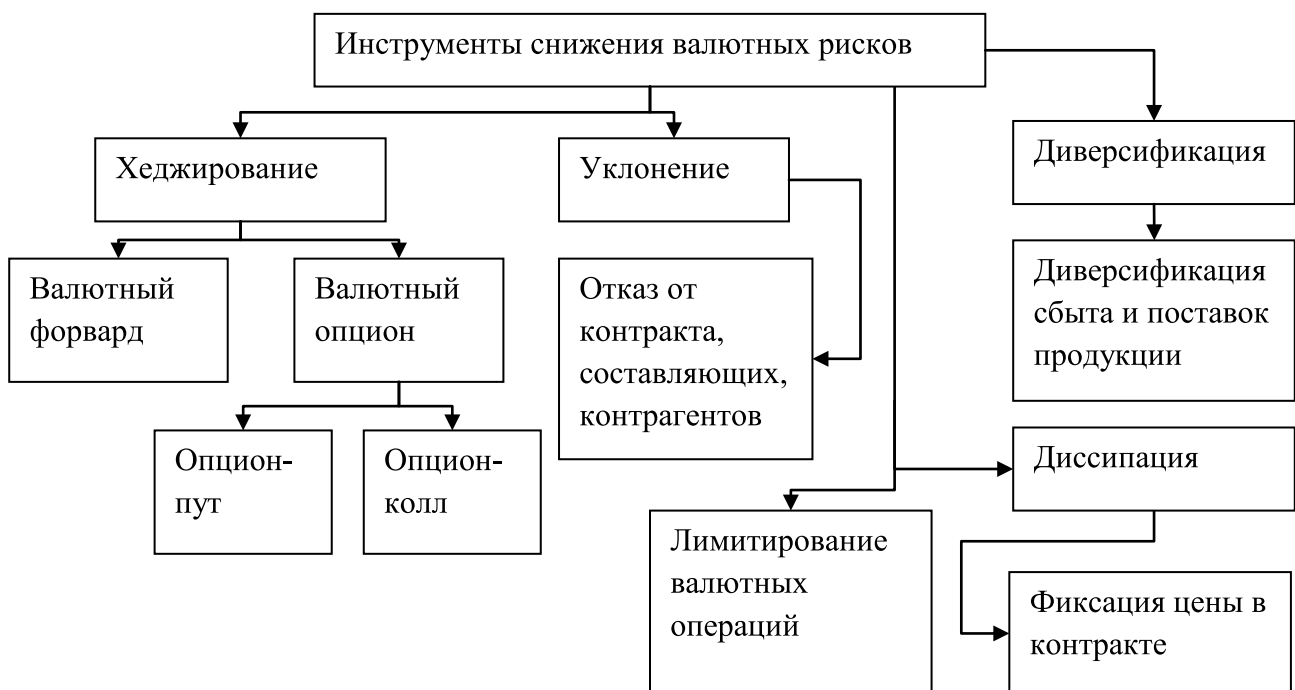


Рис. 4. Инструменты снижения валютных рисков предприятия телекоммуникационной отрасли

Таблица 3. Объем затрат для минимизации валютного риска

Статья затрат	Сумма, тыс. руб.
Ежемесячная фиксированная часть вознаграждения биржи	3500 тыс. рублей * 12 = 42000 тыс. рублей
Комиссия	0,00150 * 62 * 11124,64 = 1034,592 тыс. руб.

Предложен арсенал инструментов снижения валютного риска для предприятий телекоммуникационной отрасли и рассчитан уровень возможных финансовых затрат, который необходим ОАО «Газпром космические системы» для обеспечения стабильного уровня валютных рисков.

Экономическая выгода получается значительно выше финансовых затрат по использованию хеджирования. Таким образом, это позволит осуществлять стабильную и прогнозируемую деятельность.

Литература:

1. Красовский, Н. В., Хеджирование как метод управления валютными рисками/Красовский Н. В. // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. 2012. №1 (105). с. 44–47
2. Курилов, К. Ю., Хеджирование как способ повышения эффективности предприятий автомобилестроения/Курилов К. Ю. // Карельский научный журнал. 2014. №3. с. 62–69
3. Лужнова, Л. А., Гаврилина Н. В., Факторы и причины валютных рисков и рисков ликвидности коммерческих банков/Лужнова Л. А., Гаврилина Н. В. // Ежегодник «Виттевские чтения». 2014. №1. с. 201–203
4. Неровня, Ю. В., Казеев А. В., Сущность и классификация финансовых рисков в электроэнергетике/Неровня Ю. В., Казеев А. В.//Российский экономический интернет-журнал. 2013. №4. с. 37–43
5. Тарифы по поставочным фьючерсам [Электронный ресурс] — дата просмотра: 20.12.2014 — Режим доступа: <http://moex.com/tarify-vg.pdf>
6. Ярыгина, Н. А., Регулирование валютных рисков на предприятии/Ярыгина Н. А. // Карельский научный журнал. 2013. №4. с. 52–54.

## Оценка эффективности маркетинговой деятельности компании с помощью системы ключевых бизнес-показателей

Вельмезева Мария Владимировна, студент  
 Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова (г. Тула)

Актуальность исследования обусловлена тем, что российским компаниям в условиях жесткой конкуренции, нестабильной экономики и политики, чтобы динамично развиваться необходимо уделять пристальное внимание оценке эффективности маркетинговой деятельности компании для получения отдачи от инвестиций в маркетинг и тем самым максимизировать прибыль.

Данной темой в той или иной степени занимались Д. Нортон, Р. Каплан, Д. Ленсколд. В основе их подходов лежит оценка маркетинга с помощью определенных показателей. На мой взгляд, Д. Ленсколд описывает не полный подход к оценке маркетинговой деятельности, он использует только один показатель, такой как рентабельность инвестиций в маркетинг. Что касается системы сбалансированных показателей Д. Нортон, Р. Каплана, то она имеет много достоинств, но в то же время имеются и недостатки, такие как невозможность формирования единого и универсального набора показателей для разных компаний.

Так, например, одна из российских консалтинговых компаний предлагает свои услуги по разработке и внедрению системы сбалансированных показателей. Цели внедрения, по заявлению данной компании, следующие:

- Оценка стратегий и целей Компании.
- Привязка целей Компании к деятельности персонала.
- Устранение разрывов между целями Компании и их реализацией.
- Оперативное реагирование на изменения.
- Оценка успешности любого затратного проекта.

Для осуществления поставленных целей Институт Консалтинга и Сертификации предлагает осуществлять работы согласно следующим этапам:

- Этап 0. Инициализация проекта.
- Этап 1. Анализ.
- Этап 2. Планирование проекта.
- Этап 3а. Определение стратегических целей по составляющим BSC (ССП).

Этап 3б. Связывание стратегических целей причинно-следственными цепочками.

Этап 3с. Выбор показателей и определение их целевых значений.

Этап 3д. Определение связи показателей с бизнес-процессами.

Этап 4. Разработка плана реализации.

Этап 5. Внедрение системы сбалансированных показателей.

Как можно убедиться, подобная программа разработки и внедрения системы сбалансированных показателей демонстрирует весьма серьезный и качественный подход к повышению эффективности деятельности компании. Однако, при этом внедрение системы в бизнес-процессы компаний становится сложным и весьма дорогостоящим. При этом необходимо учитывать, что в условиях валютного и финансового кризисов вероятность несения дополнительных затрат приобретает критическое значение в принятии решения той или иной компанией о целесообразности привлечения сторонних организаций, осуществляющих консалтинговые услуги по обозначенному вопросу, или же обучения своих сотрудников по системе ССП.

Внедрение ключевых бизнес-показателей для оценки эффективности маркетинговой деятельности проводилось на базе интернет-холдинга «Ginate». Предварительно была проведена комплексная оценка внешних и внутренних факторов влияющих на деятельности компании. Оценка реализовывалась с помощью PEST-анализа, SWOT-анализа и SNV-шкалы, с помощью построения матрицы BCG.

В ходе SWOT-анализа были определены слабые стороны компании, которые ограничивают ее развитие, такие как:

- 1) сильная зависимость от ключевых клиентов;
- 2) некачественный найм, текучка кадров;
- 3) наличие не рентабельных услуг;
- 4) отсутствие четкой и понятной всем сотрудникам политики и стратегии организации.

По результатам построения и анализа матрицы BCG было выявлено, что интернет — холдинг «Ginate» представлен на быстрорастущем рынке, но имеет низкую долю рынка, или другими словами, занимает слабое положение на рынке.

Опираясь на опыт построения системы сбалансированных показателей и подхода оценки рентабельности инвестиций в маркетинг с помощью показателя ROMI, и результаты анализа влияния внешних и внутренних факторов и положения компании на рынке была разработана система оценки маркетинговой деятельности.

Система оценки маркетинговой деятельности включает следующие этапы:

1. Сбор информации для оценки маркетинговой деятельности компании;
2. Определение системы бизнес-процессов влияющих на оценку эффективности маркетинговой деятельности компании;

3. Определение системы ключевых бизнес-показателей эффективности маркетинговой деятельности;

4. Расчет ключевых бизнес-показателей оценки эффективности маркетинговой деятельности;

5. Установление целевых показателей для определения уровня достижения ключевых бизнес-показателей;

6. Определение уровня достижения ключевых бизнес-показателей.

Система оценки маркетинговой деятельности с помощью ключевых бизнес-показателей поможет, на мой взгляд решить следующие проблемы:

- Увеличить эффективность производства товаров/услуг;
- Увеличить эффективность привлечения клиентов;
- Улучшить качество обслуживания клиентов;
- Повысить эффективность управления;
- Улучшить качество и конкурентоспособность товаров/услуг;
- Ускорить развитие предприятия;
- Повысить производительность труда.

В условиях рыночной экономики оценка маркетинговой деятельности должна основываться на комплексном подходе, обеспечивающем учет, как необходимых финансовых вложений, так и достигаемых благодаря им экономических результатов. Экономическим эффектом финансовых вложений является обусловленный им прирост дохода, определяемый вызванным ими приростом валовой прибыли компании.

Комплексная оценка маркетинговой деятельности компании подразумевает анализ, как маркетинговой деятельности, так и всех важнейших сторон компании, так или иначе связанных с маркетингом.

Анализ одного ключевого бизнес-показателя отдельно от других не может дать полного понимания о ресурсах компании. Необходимо использовать комплексный анализ, который основан на системе взаимосвязанных ключевых бизнес-показателей.

Далее выделим основные элементы маркетинговой деятельности компании, чтобы определить систему ключевых бизнес-показателей. Ключевыми элементами маркетинговой деятельности являются:

1. Маркетинг клиента (поиск клиентов, изучение потребностей, формирование предложений, удовлетворяющих запросы клиентов, продвижение компании и реклама);
2. Выполнение заказов клиентов (снабжение, оказание услуги);
3. Послепродажное обслуживание клиентов (поддержание лояльности клиентов, техническое обслуживание, изучение удовлетворенности);
4. Разработка новых услуг и сервисов (инновации);
5. Освоение новых рынков (маркетинговые исследования, реклама и продвижение компании на новых рынках);

Система элементов характеризующая маркетинговую деятельность компании представлена рисунке 1.



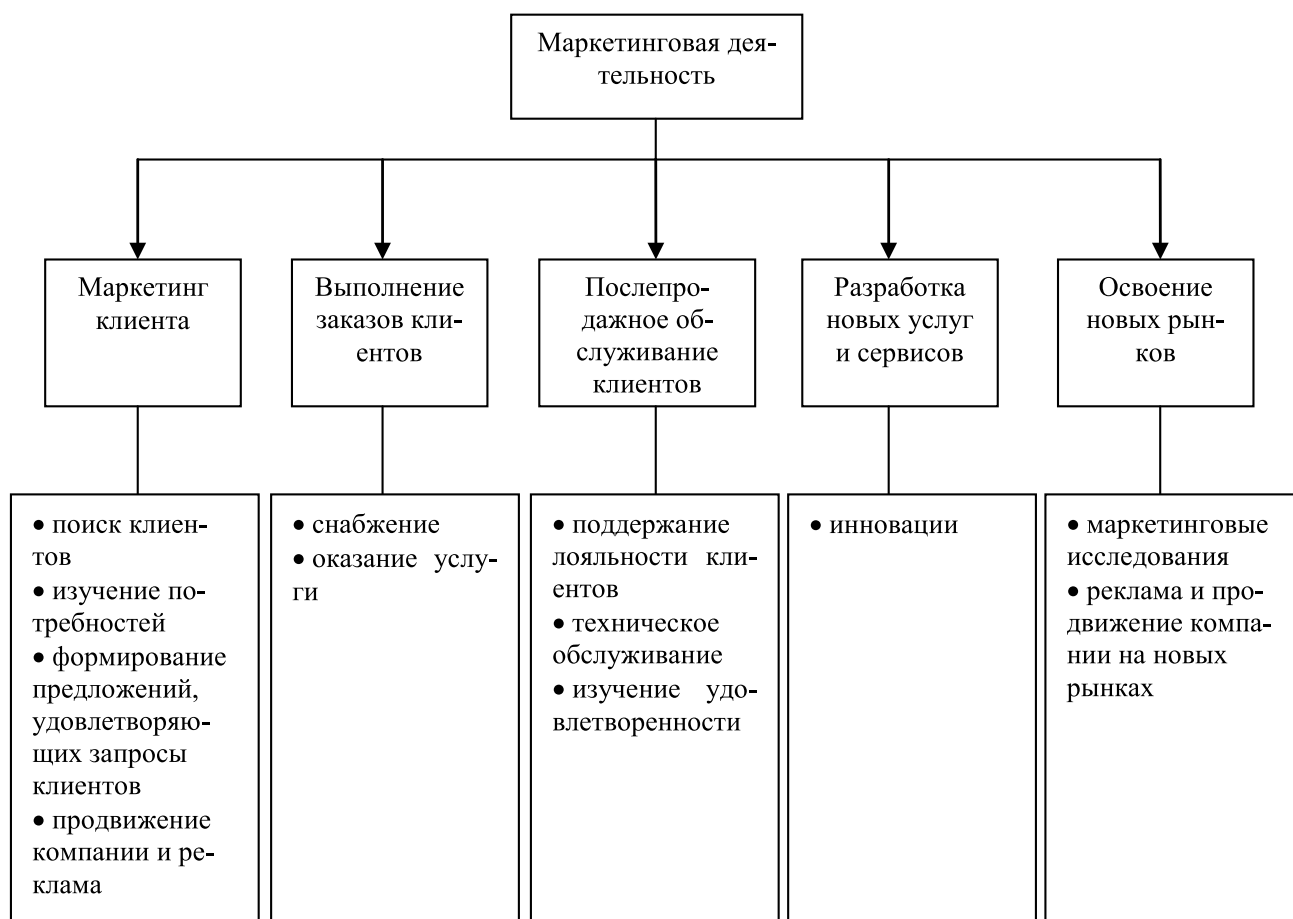


Рис. 1. Элементы, характеризующие маркетинговую деятельность компании

После анализа влияющих на эффективность маркетинга бизнес-процессов определены ключевые бизнес-показатели для оценки эффективности деятельности маркетинговой деятельности, такие как:

- Оборот компании;
- Валовая прибыль;
- Маржинальность привлечения клиентов;
- Маржинальность обслуживания клиентов;
- Продажи-Уходы;
- Процент сбора доходов в базе договоров;
- Объем просроченной дебиторской задолженности в базе договоров;
- Текучесть структуры;
- Производительность персонала.

Далее представлено описание ключевых бизнес показателей и цели их применения.

Оборотом компании принято считать все полученные денежные средства от реализации услуг.

Увеличением оборота занимаются менеджеры по продажам (первичные продажи) и аккаунт менеджеры (вторичные продажи).

Валовая прибыль рассчитывается как оборот за вычетом прямых и косвенных затрат.

Маржинальность привлечения рассчитывается как отношение затрат на привлечение к сумме первичных продаж. В затраты на привлечение входят расходы на зар-

плату менеджеров по продажам и менеджмента департамента продаж, затраты на рекламу и PR.

Маржинальность обслуживания рассчитывается как отношение затрат на обслуживание к сумме вторичных продаж. К затратам на обслуживание относят зарплату аккаунт менеджеров, менеджмента департамента клиентского сервиса и затраты на производство услуг.

Продажи-Уходы рассчитываются как разница между суммой проданных услуг и суммой услуг, которыми перестали пользоваться клиенты.

Процент сбора доходов в базе договоров определяется как процент денежных средств собранных из всей базы договоров (данный показатель введен из-за разных условий оплаты клиентов и дебиторской задолженности клиентов).

Объем просроченной дебиторской задолженности рассчитывается как сумма оказанных, но еще не оплаченных клиентом услуг со сроком более 60 дней.

Текучесть структуры рассчитывается как процент ушедших сотрудников от общей численности персонала.

Производительность персонала рассчитывается как валовая прибыль деленная на среднесписочную численность персонала.

Ниже в таблице 1 представлены цели применения и описание показателей:

После расчета системы ключевых бизнес-показателей, проведенного на базе рассматриваемого холдинга, были

Таблица 1. Цели применения ключевых бизнес-показателей

Показатель	Цель применения показателя	Описание показателя
Оборот	Максимизация оборота	Доля рынка, а также база для роста прибыли
Валовая прибыль	Максимизация валовой прибыли	Ключевой показатель бизнеса, означает общую эффективность всей работы компании, размер валовой прибыли показывает, на сколько успешно ведется бизнес
Маржинальность привлечения клиентов	Постоянное повышение эффективности привлечения через поиск возможных моделей и методов, рост компетенций и ресурсов	Показывает финансовую эффективность проведенных работ по привлечению и совокупность всех решений влияющих на привлечение клиентов
Маржинальность обслуживания клиентов	Постоянное повышение эффективности обслуживания через поиск возможностей моделей и методов, рост компетенций и ресурсов	Показывает финансовую эффективность проведенных работ по обслуживанию, совокупность всех решений влияющих на удовлетворенность клиента компанией
Продажи-Уходы	Максимизация продаж и минимизация уходов	База для роста оборота, показатель, свидетельствующий о росте бизнеса
Процент сбора доходов в базе договоров	Сократить разрыв между доходом и базой договоров за счет оптимизации структуры авансовых и постоплатных договоров, за счет оптимизации структуры гарантийных обязательств, за счет качества сбора дебиторской задолженности	Показывает качество управления обязательствами клиентов
Объем просроченной дебиторской задолженности в базе договоров	Минимизация доли просроченной дебиторской задолженности	Показывает финансовую устойчивость компании
Текучесть структуры	Сокращение текучки персонала	Высокий уровень текучести структуры сигнализирует об угрозе стабильности и целостности организации и связан со значительными затратами
Производительность персонала	Увеличение производительности персонала	Показывает эффективность работы персонала, а также эффективность решений менеджмента по оптимизации продукта, кросс функций в структуре

сделаны выводы о том, что работа маркетинговых служб осуществлялась не достаточно эффективно, чтобы были достигнуты все целевые бизнес — показатели компании. В связи с этим ниже представлены разработанные рекомендации по усовершенствованию маркетинговой деятельности компании.

Результаты проведенного исследования показывают, что рассматриваемая компания в течение двух лет теряла деньги вследствие достаточно больших затрат на привлечение клиентов. В сложившейся ситуации компании необходимо искать новых поставщиков размещения рекламы, либо сократить расходы на рекламу и тем самым начать тратить часть бюджета на рекламу на более дешевые каналы привлечения клиентов. Чтобы увеличить продажи услуг, нужно обратить больше внимание на позиционирование услуг на рынке, а также разработать более эффективные мероприятия по продвижению услуг компании.

Так не лишним компании будет обратить свой взор на современные, нестандартные маркетинговые коммуникации. Конечно, прежде всего, речь идет о расширении уже используемых каналов high-tech коммуникаций, однако, другая разновидность коммуникаций нового поколения — high-hume, все еще не задействуется.

High-tech коммуникации — это высокие технологии маркетинговых коммуникаций естественнонаучного свойства. Они стремительно развиваются в настоящий момент и будут развиваться, так как их развитие связано непосредственно с развитием науки и техники вообще, поэтому компании и далее следует развивать это направления. Но вот high-hume — это высокие технологии маркетинговых коммуникаций уже гуманитарного характера, связанные с использованием ресурсов человеческого сознания. Это так называемые инструменты «встраивания», так как они обеспечивают связи между бизнесом и рынком за счет внедрения связующего начала в систему ценностей

человека, в структуру языка межлического общения, в тело человека, его стиль и одежду и т. д.

Выполнив данные рекомендации, компания сможет тем самым повысить результаты по показателю «Маржинальность привлечения».

Нельзя не отметить, что качество обслуживания клиентов построено в компании на достаточно высоком уровне. Подтверждение этому является то, что по показателю «Маржинальность обслуживания» отмечается достаточно высокий процент достижения цели, а также тот факт, что компания занимает ведущие места в рейтингах по качеству обслуживания среди цифровых агентств.

Еще одним индикатором не совсем совершенного процесса продаж является то, что более высокий процент выполнения плана по обороту, чем по показателю «Продажи-Уходы» говорит о том, что система продаж работает не достаточно эффективно, в тоже время процент уходов компании достаточно велик. Из этого следует, что компании нужно выстраивать более продуктивную стратегию продаж и прилагать больше усилий на удержание клиентов. На улучшение качества удержания клиентов может

повлиять внедрение CRM — системы, где будут подробные данные о клиенте.

Таким образом, система ключевых бизнес-показателей позволяет менеджменту компании принимать более эффективные решения не только в направлении маркетинга, но и в других важнейших направлениях деятельности компании. Создание четкой и грамотной стратегии позволит менеджменту компании принимать более взвешенные и экономически обоснованные решения в области маркетинговой деятельности. Чтобы построить эффективную стратегию развития нужно опираться на ключевые бизнес-показатели, так как они дают полную картину текущей деятельности компании.

Эффективно работающая система бизнес-показателей позволяет решать такие важнейшие задачи, как: создание понимания стратегических целей компании у менеджмента и сотрудников, установление целевых ориентиров и объективная оценка эффективности деятельности и вклада в достижение стратегических целей, контроль и оперативное управление ключевыми процессами во всех сферах деятельности компании.

#### Литература:

1. Ленсколд, Д., Рентабельность инвестиций в маркетинг. Методы повышения прибыльности маркетинговых кампаний/Джеймс Ленсколд. — Питер, 2011—271 с.
2. Каплан, Р.С., Нортон Д.П., Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию/Р.С. Каплан, Д.П. Нортон — М.: ЗАО «Олимп — Бизнес», 2013—304 с.
3. Каплан, Р.С., Нортон Д.П., Стратегические карты/Р.С. Каплан, Д.П. Нортон — М.: ЗАО «Олимп — Бизнес», 2013—482 с.

## Диагностика воспроизводственной структуры Северокавказского федерального округа

Гасанзаде Зохраб Ровшан оглы, магистр  
Санкт-Петербургский государственный университет

Для анализа воспроизводственной структуры региона были рассчитаны некоторые показатели. Во-первых, был проведен анализ ВРП. Этот показатель характеризует результат производства товаров и услуг за определенный период времени.

Различают 3 метода исчисления ВРП: производственный, формирования по источникам доходов и потребленный. В ходе данной работы нами были рассмотрены 2 метода: производственный и потребленный.

Самыми высокими показателями ВРП обладают Ставропольский край и Республика Дагестан, самыми низкими Республика Ингушетия и Карачаево-Черкесская Республика.

ВРП по производству в Северокавказском федеральном округе превышает показатели ВРП по потреблению, в свою очередь оба показателя превышают

статистические оценки. Что отражает диспропорцию в процессах регионального производства. ВРП по производству превышает показатели ВРП по потреблению в Кабардино-Балкарская республика, Карачаево-Черкесская республика, Республика Ингушетия и Чеченская республика. В остальных регионах ВРП по потреблению превышает показатели ВРП по производству.

Говоря об оценке доли сбережений в совокупных доходах населения нельзя не отметить Ингушетию, где этот показатель составляет 61.7%, что в 2 раза превышает общероссийский. Это говорит о геополитической нестабильности региона, что провоцирует население к сбережению. Так же стоит заметить полную противоположность в Ставропольском крае, где показатель сбережения составляет 8.2%, что в 2 раза меньше общероссийского.

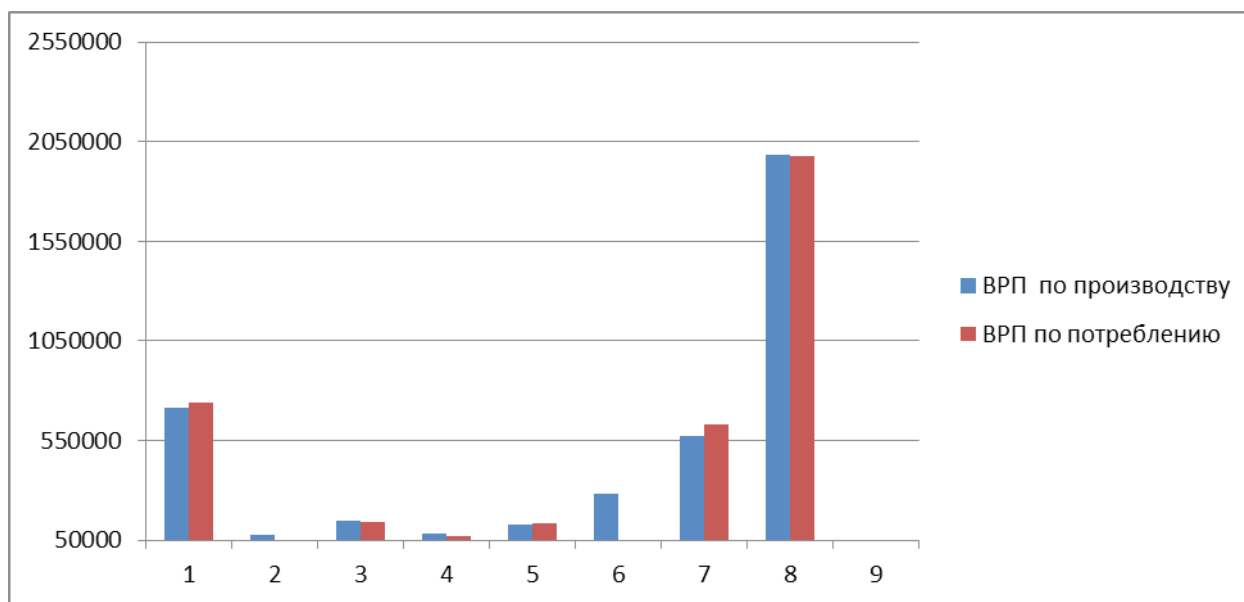


Рис 1. Соотношение произведённого и потребленного ВРП

Таблица 4.1. Соотношение произведенного и потребленного ВРП

Регионы	ВРП по производству	ВРП по потреблению	ВРП (статистич.)	ВРП пр-ву/ВРП потр-ю
Республика Дагестан	713516,586	739412,48	285278,9	0,965
Республика Ингушетия	75637,68	-	21536,7	-
Кабардино-Балкарская республика	148341,528	141271,232	76056,5	1,050
Карачаево-Черкесская республика	80140,01	71808,167	43324,1	1,116
Республика Северная Осетия-Алания	130375,396	132158,444	748444,8	0,987
Чеченская республика	284133,404	-	69675,7	-
Ставропольский край	570475,7	629477,132	316888,9	0,906
СКФО	1986374,34	1978784,424	887605,6	1,004
Российская Федерация	48569373,85	42211294,46	37398520,1	1,151

Структура долей расходов в совокупных доходах закономерна со структурой сбережений Ставропольский край (88.2%), Ингушетия (36.4%).

Доля налогов в совокупных доходах во всех субъектах ниже общероссийского минимума в среднем (2.6%), что не удивительно. Такими же показателями характеризуется доля инвестиций в ВРП, что говорит о инвестиционной непривлекательности района, поскольку инвестиционные риски слишком велики. Доля налогов с предприятий в ВРП региона повсеместно ниже общероссийских показателей, что свидетельствует о неразвитости мелкого и среднего индивидуального предпринимательства в регионе.

Говоря об уровне бюджетных расходов в потребленном ВРП нужно отметить, что по России и СКФО в среднем показатели равны (23–24%), максимальный показатель наблюдается в Карачаево-Черкессии (31.8%). Это говорит о зависимости региона от дотаций, субсидий и субвенций.

Некоторые субъекты региона можно назвать экспорт ориентированными, поскольку доля экспорта в произведенном ВРП этих регионов превышает общероссийские показатели. Основными товарами идущими на экспорт являются сельскохозяйственные и топливно-энергетические.

Из-за частых боевых действий происходящих на территории Северного Кавказа, зарубежные инвесторы боятся крупных вложений. Таким образом, инвестиции в регионе происходят за счет государственных средств и частного предпринимательства. В Северо-Кавказском федеральном округе осуществляют деятельность 316698 субъектов малого и среднего предпринимательства.

Значительная часть субъектов малого и среднего бизнеса сосредоточена в торговле и в наиболее приоритетных секторах экономики Северо-Кавказского федерального округа — строительстве, агропромышленном комплексе и туризме.

Таблица 4.2. Доля сбережений населения в совокупных доходах населения

Регионы	%
Республика Дагестан	26,76879
Республика Ингушетия	61,73626
Кабардино-Балкарская республика	27,68779
Карачаево-Черкесская республика	37,42247
Республика Северная Осетия-Алания	23,2757
Чеченская республика	56,60839
Ставропольский край	8,273602
СКФО	26,5264
РФ	25,12593

Таблица 4.3. Доля расходов населения в совокупных доходах

Регионы	%
Республика Дагестан	72,17559
Республика Ингушетия	36,40682
Кабардино-Балкарская республика	69,95744
Карачаево-Черкесская республика	59,75016
Республика Северная Осетия-Алания	73,81461
Чеченская республика	41,01724
Ставропольский край	88,22947
СКФО	71,22636
РФ	69,56967

Таблица 4.4. Доля налогов в совокупных доходах

Регионы	%
Республика Дагестан	1,055619
Республика Ингушетия	1,856923
Кабардино-Балкарская республика	2,354771
Карачаево-Черкесская республика	2,827367
Республика Северная Осетия-Алания	2,909693
Чеченская республика	2,374372
Ставропольский край	3,496925
СКФО	2,24724
РФ	5,304406

Таблица 4.5. Доля бюджетных расходов

Регионы	%
Республика Дагестан	20,60876
Республика Ингушетия	
Кабардино-Балкарская республика	24,62175
Карачаево-Черкесская республика	31,811
Республика Северная Осетия-Алания	25,35693
Чеченская республика	
Ставропольский край	17,88422
СКФО	24,38761
РФ	23,01735

Таблица 4.6. Доли в инвестиции региона

Регионы	Расходы населения (млн. руб)	Все инвестиции (млн. руб)	Частные Инвест (%)	Валовые частные инвестиции (млн. руб.)	Федеральные инвестиции (%)
Республика Дагестан	468948,28	134927	87,9	118600,8	57,3
Республика Ингушетия	22131,24	4466	40,7	1817,662	87,1
Кабардино-Балкарская республика	93318,32	17654	75,3	13293,46	54,9
Карачаево-Черкесская республика	41154,00	14001	57,4	8036,574	49,3
Республика Северная Осетия-Алания	88985,17	21104	46,1	9728,944	58,2
Чеченская республика	92072,23	47448	44,5	21114,36	70,1
Ставропольский край	441527,69	106664	70,3	74984,79	26,8
СКФО	1249202,86	346264	71,5	247578,8	47,2
Российская Федерация	26175814,66	10776839	57	6142798	18,9

Особенностью Северо-Кавказского федерального округа является высокая численность индивидуальных предпринимателей. Если количество индивидуальных предпринимателей соответствует среднероссийскому показателю — 280 человек на 10 тыс. жителей, то количество малых и средних предприятий по субъектам Российской Федерации, входящим в состав Северо-Кавказского федерального округа, в 2–7 раз ниже, чем в среднем по Российской Федерации.

Низкая обеспеченность производственными и офисными площадями, низкое качество транспортной и логистической инфраструктуры, затрудненный доступ к энергетическим мощностям, нехватка квалифицированных инженеров и технических специалистов, а также административные ограничения являются основными факторами, сдерживающими развитие малого бизнеса в Северо-Кавказском федеральном округе. Отдельной проблемой является высокая доля нелегального предпринимательства.

Литература:

1. «Федеральная служба государственной статистики». URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/accounts/](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/)

В целях повышения уровня занятости населения, обеспечения равных и благоприятных условий для развития малого и среднего бизнеса в каждом субъекте Российской Федерации, входящем в состав Северо-Кавказского федерального округа, разработана и утверждена соответствующая целевая программа «Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства». Средний уровень софинансирования расходного обязательства для субъектов Российской Федерации, входящих в состав Северо-Кавказского федерального округа, составляет 80 процентов. Финансирование программных мероприятий в Северо-Кавказском федеральном округе за 2010 год за счет средств федерального бюджета выросло более чем в 6 раз, со 182,4 млн. рублей до 1175 млн. рублей. В 2011 году общий объем финансирования программных мероприятий составит 1305 млн. рублей (рост на 15,1 процента).

## Качество услуг обслуживающей организации жилищно-коммунального хозяйства

Гатина Люция Саетовна, аспирант

Сибирский государственный технологический университет (г. Красноярск)

*Статья посвящена качеству услуг обслуживающей организации жилищно-коммунального хозяйства. Сегодня требовать качественного предоставления услуги принципиально важно. Одна из ведущих ролей в системе ЖКХ, помимо управляющей и ресурсоснабжающей компаний, принадлежит обслуживающей. Безусловно, сегодня уделяется должное внимание нормативно-технической базе, видам работ, классификации работ, регулированию норм и правил в области содержания, текущего ремонта, капитального ремонта, ценообразования, однако на сегодняшний день отсутствует комплексный методический подход для выявления потенциальных возможностей и резервов, позволивший бы повысить качество предоставления услуг обслуживающей организации.*

**Ключевые слова:** жилищно-коммунальное хозяйство (ЖКХ), обслуживающая организация ЖКХ, услуги ЖКХ, качество услуг ЖКХ, качество услуг обслуживающей организации ЖКХ.

Жилищно-коммунальная услуга как экономическая категория выражает отношение между людьми по поводу производства, распределения и потребления специфических (в форме услуг) благ, относящихся к сфере личного и коллективного потребления [1. с. 2]. Сведения о том, что относится к жилищным и коммунальным услугам, можно найти в статье 154 ЖК РФ, в которой говорится о структуре платы за эти услуги [2]. Жилищные услуги — содержание и ремонт общего имущества в многоквартирном доме, управление многоквартирным домом. Коммунальные услуги — водоснабжение, водоотведение, электроснабжение, газоснабжение, отопление [3]. На рисунке 1 показана классификация жилищно-коммунальных услуг, оказываемых населению.

Итак, в статье будет рассмотрен вопрос жилищной услуги, предоставляемой обслуживающей организацией жилищно-коммунального хозяйства.

Для более четкого понимания сущности качества услуг обслуживающей организации жилищно-коммунального хозяйства, в своей работе мы попытаемся выявить различные дефиниции таких понятий, как «услуга», «жилищная услуга», «качество», «качество жилищной услуги».

Проблема качества на протяжении многих веков занимает умы прогрессивного человечества: философов и экономистов, конструкторов и инженеров, социологов и политологов, биологов и экологов. В настоящее время качество выступает главным фактором социального устройства, деятельности людей. Если все многообразие исследуемых и решаемых человечеством проблем условно подразделить на глобальные (затрагивающие интересы всего человечества) и локальные (затрагивающие интересы отдельных регионов, государств, организаций и актуальные в конкретный момент), то проблему качества необходимо отнести к рангу глобальных [4. с. 10]. На протяжении десятилетий в сфере ЖКХ преобладали не экономические подходы и методы хозяйствования, а административный механизм регулирования хозяйственной деятельности. В новых экономических условиях

в связи с сокращением бюджетных средств, направляемых в эту сферу, повышением тарифов на ЖКУ, ухудшением качества обслуживания, сокращением объемов капитального и текущего ремонтов жилищного фонда, интенсивностью аварий инженерных сетей, увеличением износа жилого фонда, неэффективной организационной системой управления жилищно-коммунальная сфера оказалась в критическом положении [5. с. 3]. Жилищные услуги — важнейшая составная часть системы жизнеобеспечения населения, поэтому повышение качества данных услуг является одной из важнейших задач на современном этапе [6. с. 37].

Особенностями жилищных услуг являются:

- отсутствие у потребителя выбора исполнителей услуг;
- практическое отсутствие возможности отказа от приобретения услуг;
- отсутствие оценки качества услуг (что во многом исключает объективный контроль со стороны населения за выполнением договорных обязательств и возможность применения экономических санкций) [1. с. 13].

При проведении анализа выяснилось, что существует достаточно большое количество различных классификаций жилищных услуг, предлагаемых различными авторами. Некоторые исследователи делят жилищные услуги на два блока: оказываемые эксплуатирующими организациями и оказываемые органами власти и другими структурами. Другие классифицируют данные услуги по виду услуги, характеру услуги, единице услуги, единице измерения для оплаты услуги, частоте предоставления единицы услуги, инициатору услуги, поставщику услуги, необходимости предоставления услуги, наличию установленных сроков исполнения услуги по заявке потребителя в аварийной ситуации, введению процедур и регламентов предоставления услуги для использования потребителем, стандарту (нормативу) предоставления услуги.

На основании результатов изучения понятий и классификаций термина «жилищная услуга» разработана авторская классификация жилищных услуг, акцентирующая

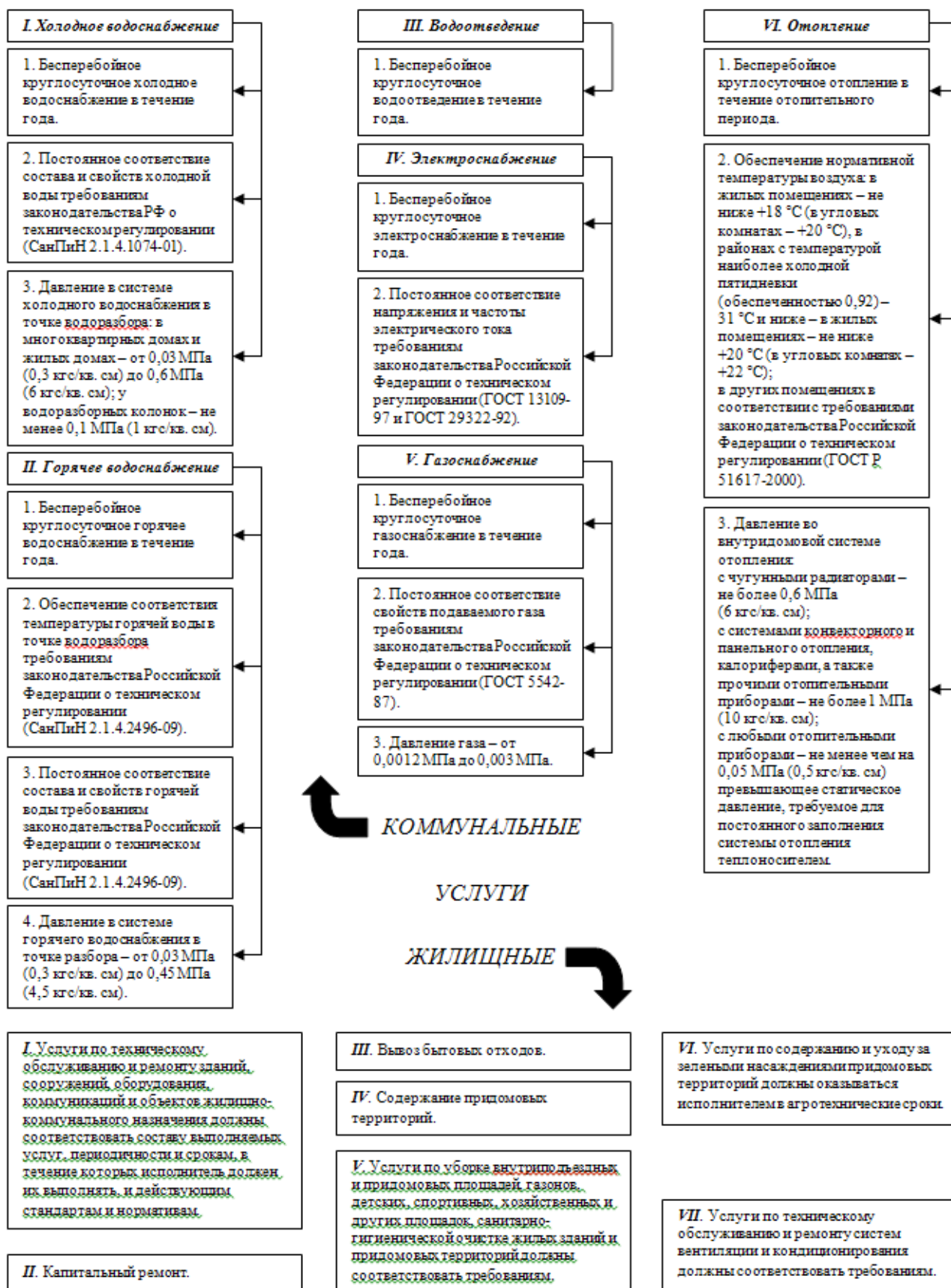


Рис. 1. Классификация жилищно-коммунальных услуг, оказываемых населению



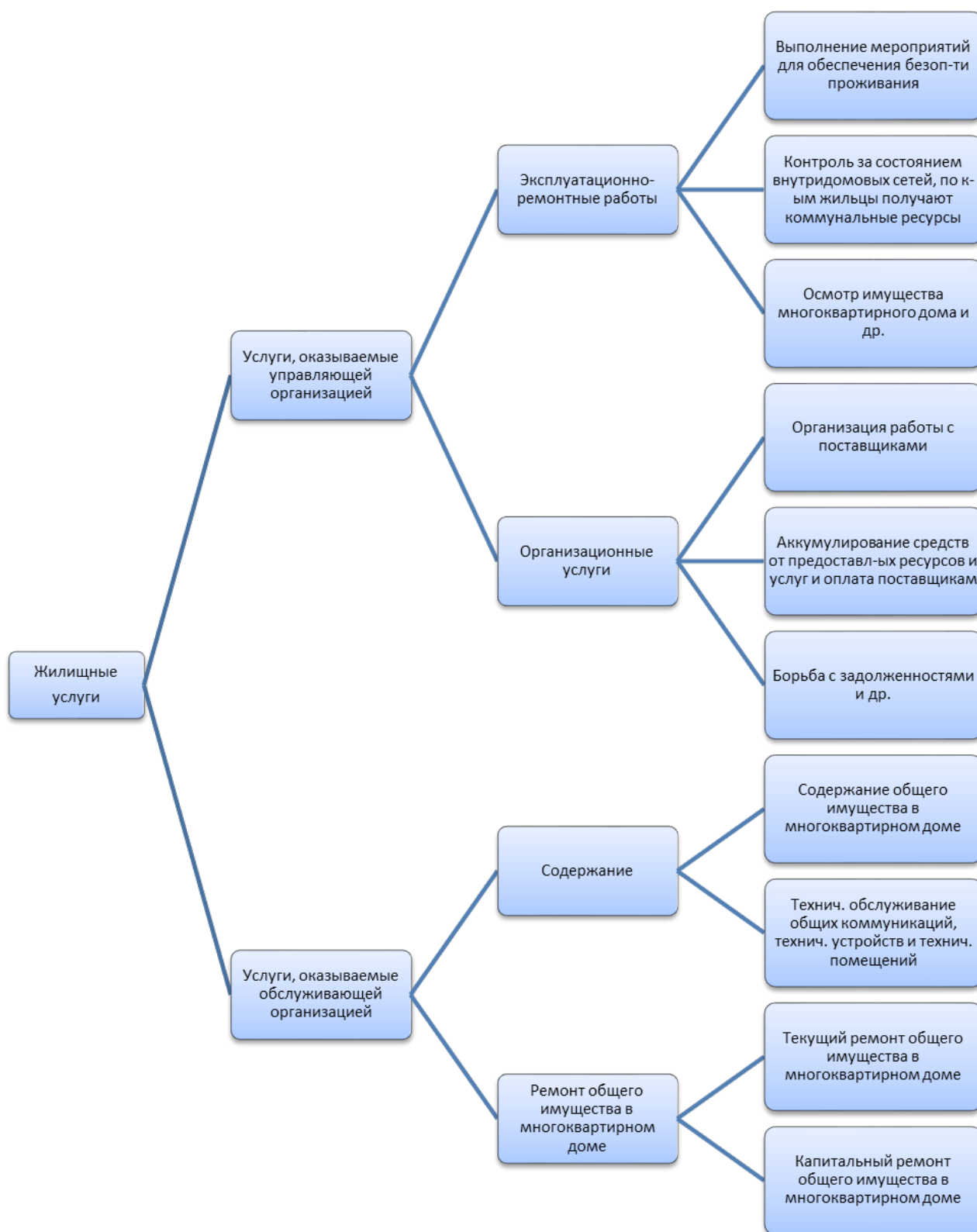


Рис. 2. Классификация жилищных услуг

внимание на разделении обязанностей между управляющей и обслуживающей организациями (рисунок 2).

При изучении любой науки первой серьезной проблемой является проблема терминологии однозначности толкований понятий. Основные понятия и положения в области оценки и обеспечения качества продукции

и услуг, применяемые в международной и отечественной практике, определяются документами международных организаций ИСО и МЭК и Госстандарта Российской Федерации. Остановимся на рассмотрении основных понятий и категорий в области управления качеством продукции.

Таблица 1. Различные подходы к трактовке понятия «качество»

Автор	Трактовка понятия «качество»
Исикава К. [7]	Качество — свойство, реально удовлетворяющее потребителей.
Джуран Дж. [7]	Качество — пригодность для использования (соответствие назначению) — с объективной стороны; качество есть степень удовлетворения потребителя (для реализации качества производитель должен узнать требования потребителя и сделать свою продукцию такой, чтобы она удовлетворяла этим требованиям) — с субъективной стороны.
Деминг Э. [8. с. 9]	Качество — свойство, нацеленное на требования потребителя, настоящие и будущие.
Фейгенбаум А. [8. с. 9]	Качество — обобщенные комплексные характеристики рыночного исследования, проектирования, производства и обслуживания, в результате которых определяется степень соответствия произведенной продукции или услуги ожиданиям потребителя.
Кросби Ф. [8. с. 9]	Качество — согласованность с требованиями потребителя.
Толковый словарь русского языка (Ожегов С. И.) [9. с. 270]	Качество — совокупность существенных признаков, свойств, особенностей, отличающих предмет или явление от других и придающих ему определенность; качество — то или иное свойство, признак, определяющий достоинство чего-нибудь.
Финансовый словарь [10]	Качество — совокупность полезных свойств, позволяющих удовлетворять определенные материальные или духовные потребности. Характеризуется показателями надежности, долговечности, экономичности, художественно-эстетическими и др.
Бизнес-словарь [11]	Качество — совокупность свойств, признаков товаров, материалов, услуг, работ, характеризующих их соответствие своему предназначению и предъявляемым к ним требованиям, а также способность удовлетворять потребностям и запросам пользователей. Большинство качественных характеристик определяется объективно на основе стандартов, договоров, контрактов.
ГОСТ ISO 9000–2011 [12. с. 6]	Качество — степень соответствия совокупности присущих характеристик требованиям.

Качество является одной из основополагающих категорий, определяющих образ жизни, социальную и экономическую основу для успешного развития как человека, так и всего общества. В среде ученых и специалистов по вопросам качества существует достаточно большое количество определений данной категории. Такое разнообразие связано с многоаспектностью категории «качество» [7, 8. с. 9, 9. с. 270, 10, 11, 12. с. 6]. В таблице 1 показано разнообразие формулировок понятий качества.

Неоднозначное отношение к качеству может быть объяснено различным содержанием в зависимости от роли качества и его значимости для потребителя. Несмотря на все многообразие формулировок понятия «качество», для конкретных условий совместной деятельности людей данную терминологию необходимо конкретизировать или стандартизировать [8. С. 10].

Качество жилищных услуг — совокупность свойств и характеристик деятельности по обслуживанию жилых домов и территорий домовладений, обеспечивающая удовлетворение требований потребителей к условиям проживания.

Социально-экономической результирующей требований к качеству жилищных услуг должно являться:

— наличие в управляющей организации (компании), организации по обслуживанию жилищного фонда открытой и доступной системы оценок их деятельности, выставляемых потребителями в той или иной форме;

— возможность контроля объемов и качества работ (услуг) потребителями с помощью устанавливаемого порядка учета случаев предоставления услуг ненадлежащего качества и форм их регистрации;

— возможность корректировки размера оплаты услуг в сторону ее снижения при ненадлежащем их качестве.

Таким образом, требования к качеству работ и услуг обслуживающей организации базируются на принципах наиболее полного учета потребностей нанимателей и собственников жилья в многоквартирных жилых домах, а также конструктивных и планировочных особенностей жилых домов, форм организации управления и обслуживания жилищного фонда. При этом инструментарий определения критериев (показателей) качества жилищных услуг должен учитывать такие факторы, как многоаспектность качества, территориальные и прочие особенности предоставления услуг, экономические ограничения, дифференциация потребителей услуг и др. [13].

Литература:

1. Кирсанов, С.А. Жилищные и коммунальные услуги как вид экономической деятельности [Текст]/С.А. Кирсанов // Российский экономический Интернет журнал. — с. 1–15.
2. Тысяча советов о жилье [Электронный ресурс]. — М.: Тысяча советов о жилье, 2015. — Режим доступа: [http://hghltd.yandex.net/yandbtm?fmode=inject&url=http %3A %2F %2Fwww.tsj.ru %2Fubrbr. asp %3Fubrbr\\_id %3D4801 %26art\\_id %3D15115&tld=ru&lang=ru&la=&text=жилищные %20услуги %20качество&l10n=ru &mime=html&sign=c5c068061fa199beff8df4c6474d5a5d&keyno=0](http://hghltd.yandex.net/yandbtm?fmode=inject&url=http%3A%2F%2Fwww.tsj.ru%2Fubrbr.asp%3Fubrbr_id%3D4801%26art_id%3D15115&tld=ru&lang=ru&la=&text=жилищные%20услуги%20качество&l10n=ru&mime=html&sign=c5c068061fa199beff8df4c6474d5a5d&keyno=0).
3. «Жилищный кодекс РФ» (ЖК РФ) [Электронный ресурс]. — М.: «Жилищный кодекс РФ» (ЖК РФ), 2015. — Режим доступа: [http://www.consultant.ru/popular/housing/55\\_25.html#p2013](http://www.consultant.ru/popular/housing/55_25.html#p2013).
4. Салимова, Т.А. Управление качеством [Текст]/Т.А. Салимова. — М.: Изд-во «Омега-Л», 2008. — 414 с.
5. Соломатова, Н.А. Повышение качества предоставления жилищно-коммунальных услуг: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05/Н.А. Соломатова. — Москва, 2011. — 23 с.
6. Тваури, Р.Г. Повышение качества услуг жилищно-коммунального хозяйства [Текст]/Р.Г. Тваури, Е.Г. Чмышенко // Вестник ОГУ. — 2014. — №8 (169). — с. 37–42.
7. Миронов, М.Г. Управление качеством [Текст]: учеб. пособие/М.Г. Миронов. — М.: ТК Велби, изд-во Проспект, 2006. — 288 с.
8. Кузнецова, Н.В. Управление качеством [Текст]: учеб. пособие/Н.В. Кузнецова. — М.: Флинта, МПСИ, 2009. — 360 с.
9. Ожегов, С.И. Толковый словарь русского языка: 80000 слов и фразеологических выражений [Текст]/С.И. Ожегов, Н.Ю. Шведова. — М.: «А ТЕМП», 2004. — 944 с.
10. Финансовый словарь [Электронный ресурс]. — М.: Финансовый словарь, 2015. — Режим доступа: <http://slovari.funplanet.ru/dictionary/financial/word-explanation-301033.html>.
11. Бизнес-словарь [Электронный ресурс]. — М.: Бизнес-словарь, 2015. — Режим доступа: <http://tolkslovar.ru/k3243.html>.
12. ГОСТ ISO 9000—2011. Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь. — Введ. 01.01.2013. — М.: Стандартинформ, 2013. — 28 с.
13. Методическое пособие по содержанию и ремонту жилищного фонда. МДК 2—04.2004. — М.: ЗАО Центр исследования и разработок в городском хозяйстве Санкт-Петербурга «Экополис», ФГУП ЦПП, 2004. — 43 с.

## Оценка и анализ экономического состояния предприятий ОАО «РЖДСТРОЙ» УрФО на основе математических моделей системных показателей

Гурлев Владимир Геннадьевич, доктор технических наук, профессор;

Хомякова Татьяна Сергеевна, старший преподаватель;

Букреев Константин Александрович, магистрант

Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск)

Анализ современного законодательства в сфере управления строительными компаниями показывает, что создаваемые предприятия наделяются значительными полномочиями в плане регулирования экономических взаимоотношений основных участников рынка. Экономика региона рассматривается, в том числе через экономическое развитие предприятий. Одной из значимых непосредственно влияющих на устойчивое развитие региона является функционирование предприятий, а именно экономическое состояние предприятий. В этих условиях актуальными становятся задачи оценки хозяйственно-экономического функционирования предприятий, совершенствование управления в информационном, методическом, организационном и энергосберегающем направлениях. Таким образом, важно оценить

экономическое состояние предприятий, которое в научной литературе называют диагностикой. Сущность диагностики заключается в оценке экономического состояния объекта и возможных прогнозируемых ситуаций в его системе [1,2,3]. Развитие строительных предприятий, в том числе предприятий ОАО «РЖДСтрой» рассматривается с позиции устойчивого экономического роста и характеризуется комплексной системой экономических показателей. Известно, что экономическая устойчивость не измеряется одномерно, а оценивается системой сбалансированных критериев и показателей, характеризующих хозяйственную деятельность предприятий.

Экономическое состояние, в отличие от традиционных трактовок, учитывает существенные признаки стабильно

работающих предприятий и рассматривает экономическое состояние с позиции производственной и финансовой деятельности, что позволяет комплексно оценить деятельность предприятий (рис. 1). Оценка экономического состояния и хозяйственной эффективности функционирования предприятий ОАО «РЖДСтрой» субъектов РФ производилась по системе показателей, отражающих современное состояние. Метод представлен моделями в виде разработанного алгоритма, системы математических уравнений и компьютерных программ [1, 2] «Plan-Ex» (рис. 2):

математическая модель оценки экономических и финансовых показателей на основе полного факторного эксперимента рототабельного и (или) ортогонального униформ-центрального композиционного планирования второго порядка, где величина факторов варьируются на двух уровнях (+1 — max; — 1 — min).

Экономическое состояние предприятия это сложное экономическое явление, зависящее от заданной исследователем совокупности экономических показателей по классификационным признакам, изменчивость значений которых определяется комплексом условий, от методов оценки этого состояния и позволяющее комплексно оценить деятельность хозяйствующих субъектов [4].

Математическая модель представляет собой систему регрессионных уравнений, которые в общем виде возможно представить следующим образом

$$\Psi = \Phi (\chi_1, \chi_2, \chi_3, \chi_m, \dots, F, \gamma),$$

где  $\chi_1, \chi_2, \chi_3, \dots, \chi_m$  — факторы, воздействующие на функцию  $\Psi$  основных отчётных финансовых показателей;  $F$  и  $\gamma$  — «шумы» т.е. факторы, которые могут влиять на показатели, но трудно определяемые (погрешности в расчётах, скрывающиеся данные, искажения данных в отчётах и т. п.).

Оценка и оптимизация показателей (как критериев оценки) производилась по построенным математическим моделям в виде аналитических выражений и номограмм, что является трудоёмким. Поэтому для обработки результатов целесообразно использование разработанной компьютерной программы «Plan ex» [3,4].

Оценка экономического состояния предприятий ОАО «РЖДСтрой» регионов производилась по системе коэффициентов (показатели-индикаторы), вся совокупность которых классифицирована по четырём группам. В практике оценки деятельности предприятий, как правило, стремятся к ограничению числа показателей (индикаторов), но в то же время учитывается то, что они охватывают основные характеристики процесса. Формирование системы



Рис. 1. Схема системы критериев и показателей развития предприятий ОАО «РЖДСтрой»

показателей характеризующих экономическое состояние предприятий ОАО «РЖДСтрой» осуществлялось по следующим принципам.

1. *Обоснование и определение требований к системе показателей (индикаторов).* При определении критериев отбора показателей, характеризующих экономическое состояние предприятий, учитывалось то, что их деятельность оценивается количественными значениями как отдельной компании, так и для группы предприятий входящих в соответствующий регион. Выбор показателей производился по принципу экспертной оценки, где учитывалось мнение возможно широкого круга специалистов, что позволило уменьшить субъективизм в выборе показателей [5,6]. В результате выбраны показатели, которые удовлетворяют следующим требованиям:

— показатели отражают сложившуюся экономическую ситуацию предприятия и одновременно соответствуют единой концепции использования системы коэффициентов;

— показатели относительно просто рассчитываются (определяются). Расчётные показатели базируются на сопоставлении значений отдельных групп, состоящих из соответствующих коэффициентов.

2. *Выбор групп экономических показателей.* В системе предприятий ОАО

«РЖДСтрой», показателями (индикаторами) являются следующие группы коэффициентов: коэффициенты оценки рентабельности; коэффициенты оценки деловой активности; показатели финансовой устойчивости и платёжеспособности (рис. 1).

*Группа коэффициентов оценки рентабельности* характеризует способность предприятия генерировать необходимую прибыль в процессе осуществления деятельности и определяют общую эффективность. Из группы показателей рентабельности выбраны следующие:

ROA — рентабельности совокупного капитала (активов) (Return on assets);

RCA — рентабельность оборотных активов (Return on Currency Assets);

RFA — рентабельность внеоборотных активов (Return on fixed assets);

ЭФР\* — эффект финансового рычага — финансовый леведредж;

ROE — рентабельность собственного капитала.

*Группа коэффициентов деловой активности* характеризует насколько быстро сформированные в процессе хозяйственной деятельности операционные активы, осуществляют оборот. Для осуществления анализа выбраны следующие:

КОа — коэффициент оборачиваемости всех используемых активов;

КОКЗ — коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности;

КОдз — коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности;

ПОа — продолжительность оборота всех активов, дни;

ПО<sub>ОА</sub> — период оборота оборотных активов;

ПСдз — период сбора дебиторской задолженности;

ПОКЗ — продолжительность сбора кредиторской задолженности, дни;

*Группа коэффициентов финансовой устойчивости.* Показатели характеризуют финансовый риск, а соответственно и степень его финансовой стабильности. Из этой группы выбраны следующие показатели:

КФУ — коэффициент финансовой устойчивости (Equity Ratio);

КФА (ER) — коэффициент финансовой независимости (финансовой автономии) Equity Ratio;

КФЗ — коэффициент финансовой зависимости;

КДФН — коэффициент долгосрочной финансовой независимости — финансовая устойчивость (ФУ);

КМСК — коэффициент маневренности собственного капитала;

*Группа коэффициентов платёжеспособности (ликвидности).* Характеризует возможность предприятия в процессе своей инвестиционной деятельности своевременно рассчитываться по своим текущим финансовым обязательствам за счет оборотных активов различного уровня ликвидности. Из данной группы выбраны следующие показатели:

КАЛ — коэффициент абсолютной ликвидности или «кислотный тест»;

ККЛ — коэффициент критической (срочной) ликвидности;

КТЛ — коэффициент текущей ликвидности.

В представленной работе на основе анализа существующих методов оценки экономического состояния предприятий, выявлены и применены основные отличительные инструментари:

— оптимизация натуральных и (или) относительных показателей (индикаторов) на основе разработанных математических моделей выявленных закономерностей связывающих влияние изучаемых факторов характеризующих хозяйственную деятельность предприятий ОАО «РЖДСтрой». Функции представляют собой систему регрессионных уравнений, при совместном решении которых, представляется возможным оптимизировать показатели при поиске сочетания величин исследуемых факторов;

— разработаны и применены методы интегрирования (разработка обобщённых оценочных коэффициентов) на основе полученных математических моделей. Выявлены и рассчитаны «нормативные» величины исследуемых факторов и показателей оптимизации;

— разработаны и применены методы компаративного анализа параметров оптимизации и сопоставление их с рекомендованными величинами Минэкономики РФ [7] и с наилучшими показателями выборки по регионам.

Оценка экономического состояния предприятий ОАО «РЖДСтрой» произведена по всем регионам Уральского федерального округа (УрФО): Челябинской, Свердлов-

ской, Курганской и Тюменской областям (в том числе по Ханты-Мансийскому и Ямало-Ненецкому автономным округам). В каждом регионе для определения закономерностей влияния исследуемых факторов на эффективность деятельности предприятий ОАО «РЖДСтрой», выбраны ОАО в соответствии с рейтинговой их оценкой представленной на правительственных и административных сайтах регионов.

Такая позиция выбора исходных данных объясняется тем, что отчёт о деятельности выбранных управляющих компаний являются наиболее реальными и достоверными, по которым представляется возможным выявить закономерности в виде математических моделей как исходных аналитических выражений для прогнозирования их деятельности. Кроме того, данный подход соответствует методам статистической обработки данных [8] по выборочной совокупности, так как генеральная совокупность выборки в этом случае не представляется возможной (многие компании не отчитываются или представляют такие результаты своей деятельности, которые явно выделяются как нереальные). Таким образом, в работе проанализирована хозяйственная деятельность более 30-ти предприятий ОАО «РЖДСтрой» УрФО за пять годовых отчётных периодов.

Применяя методы математического регрессионного анализа в сочетании с анализом данных деятельности хозяйствующих субъектов, предоставляется возможность прогнозировать «деятельность предприятий в будущем», т. е. как и в котором направлении осуществлять дальнейшую работу. Предлагаемый метод моделирования основан на выявлении закономерностей влияния исследуемых факторов на показатели, характеризующих хозяйственную деятельность предприятий и их развитие. В результате анализа данных экономической отчётности деятельности предприятий определено количество факторов, влияющих на основные экономические показатели (индикаторы), характеризующие их экономическое состояние (рис. 1). В работе произведён выбор более 20 факторов объединённых в 4 группы (оборотные и внеоборотные активы, величина заёмного капитала выручка и прибыль и т. п.).

При выборе граничных значений факторов (максимальные и минимальные значения) учитывалась соразмерность величин экономических отчётных показателей предприятий ОАО «РЖДСтрой» соответствующих регионов. При этом принимались во внимание показатели статистической оценки на однородность по  $G_{max}$  — критерию Кохрена и выбранного уровня значимости ( $=0,05$ ) [3,4]. Для сбора экономических показателей и их статистической обработки установлены граничные значения, которые выбраны и оценены по системе критериев однородности и адекватности. Анализ факторов произведён в натуральных значениях и в кодированных величинах. Кодирование факторов обосновано тем, что они имеют различные единицы измерения и их целесообразно привести к единой системе отсчёта. В этом случае предоставляется возмож-

ность исследовать их влияние на экономические показатели с различными единицами измерения (рубли, относительные единицы, количество — лет, шт, число единиц и т. п.). Учитывая выше изложенное, авторами разработаны и предложены показатели оценки в виде обобщенных оценочных коэффициентов (ООК) на основе системы полученных уравнений регрессии. Применение ООК по выбранным показателям объясняется тем, что экономическое состояние объекта характеризуется коэффициентами, которые даже при одинаковой размерности оцениваются в большом числовом диапазоне — от сотых долей единицы до целых десятков единиц, то есть все показатели приведены к единой системе измерения.

По соответствующей системе ООК показателей с использованием результатов динамического анализа регионов по индексу ВВП и ВРП на душу населения представляется возможность произвести оценку развития инфраструктуры, как территориально локализованной подсистемы региона по соответствующим коэффициентам. Степень изменения экономического состояния предприятий по индексу ВВП, выражен  $ООК_{i(ВВП)}$  — обобщенным оценочным коэффициентом:

$$ООК_{i(ВВП)} = ОП_{Y_i} * 10 * \lg \frac{ВРП}{[ВВП_{(minРФ)}]}$$

где  $ОП_{Y_i} = \frac{Y_i}{Y_{i(max)}}$  — относительная величина оценочных коэффициентов экономического состояния предприятий при условии, когда  $Y_{i(max)}$  — величина  $i$ -го коэффициента в группе показателей должна быть наибольшей;  $ОП_{Y_i} = \frac{Y_{i(min)}}{Y_i}$  — относительная величина оценочных коэффициентов, если  $Y_{i(min)}$  — минимальная величина  $i$ -го коэффициента является наилучшей;  $Y_i$  — оцениваемая (исследуемая) величина  $i$ -го коэффициента. При идеальных условиях стабильной работы предприятия показатель  $ОП_{Y_i}$  будет равен 1 (должен удовлетворять условию  $ОП_{Y_i} = 1$ );  $10 * \lg \frac{ВРП}{[ВВП_{(minРФ)}]}$  — логарифмический показатель учитывающий уровень валового регионального продукта УрФО по отношению к ВВП РФ на душу населения (рис. 2);  $ВВП_{(minРФ)}$  — величина ВВП РФ за 2000 год (базовый год отсчёта). Значение  $ООК_{i(ВВП)}$  должно удовлетворять условию, когда  $ООК_{i(ВВП)} > 0$ . В этом случае, чем больше величина логарифмического показателя  $10 * \lg \frac{ВРП}{[ВВП_{(minРФ)}]}$ , тем более благоприятные условия стабильного функционирования предприятий соответствующего региона. Отрицательные величины логарифмических коэффициентов указывают на то, что условия региона не способствуют развитию хозяйственной деятельности предприятий.

Стабильное функционирование предприятий будет достигнуто при соблюдении требований эффективности, когда фактические значения показателей сравниваются с «нормативными» величинами критериев. При условии соблюдения адекватности моделей, определяющих экономическое состояние предприятий ОАО «РЖДСтрой», варианты аналитической и графической интерпретаций системы оценочных критериев (показатели оптимизации) Уральского ФО приведены в табл. 1 и 2, рис. 3.

Оценка развития региональной территориальной локализации, произведена на основе компаративного анализа полученной системы математических регрессионных уравнений (отдельных индикаторов), как частных расчётных величин, так и обобщённых показателей и оценочных коэффициентов. В этой связи экономическое состояние предприятий ОАО «РЖДСтрой» возможно рассмотреть как оценку функций откликов, а именно системы показателей экономического состояния предприятий от перечисленных факторов. Стабильное функционирование предприятий будет достигнуто при соблюдении требований эффективности, когда фактические значения показателей сравниваются с «нормативными» величинами критериев.

В качестве примера, на номограмме в координатах ЗК/СК-ВА (рис. 2) приведён анализ показателей экономического состояния предприятий Челябинской области.

Поиск оптимальных решений производился путём решения системы уравнений на ЭВМ с контролем изменения переменных по номограмме и таблицам «оперативного и фиксированного контроля» (представленного сверху номограммы) при следующих условиях.

Анализ результатов произведён при фиксированных значениях переменных: для осуществления чистой при-

были предприятия ЧП=1450000 тыс. руб. (соответственно объёму реализованной продукции ОР=3834000 тыс. руб. соответствующей выручке обеспечивающей прибыль с учётом платежей по ССП в размере 20%) и планируемых оборотных активов ОА=780000 тыс. руб.

На номограмме определена оптимальная зона (т. т. 1...4), где сочетание всех показателей экономического состояния соответствуют оптимальным величинам, а именно, определена величина обобщённого оценочного коэффициента  $OB_{ЭФР} = 0,414$ , которая является наименьшим граничным значением, так как все остальные коэффициенты (параметры оптимизации) больше 0,414 (см. рис. 2). При этих условиях как вариант оценки, целесообразно произвести анализ в сочетании величин внеоборотных активов и показателя ЗК/СК (или наличия СК) по изоуровням номограммы. Факторы, определяющие стабильность работы предприятий имеют следующие значения (т. т. 1\* и 2\* рис. 2): соотношение ЗК/СК=0,705 при значениях ОА = 405000...535000 тыс. руб., ОА = 780000...880000 тыс. руб. Соответствующие показатели, определяющие экономическое состояние предприятий ОАО «РЖДСтрой» в этом случае будут следующие (табл. 3, рис. 2): обобщённый показатель коэффициента эффекта финансового рычага —  $OP_{ЭФР} = 0,415$  (что соответствует величинам обобщённого оценочного коэффициента эффекта финансового рычага  $OOK-ЭФР_{ВВП} = 3,112$ , табл. 3).

На основе расчётных «пороговых значений» показателей оценки экономического состояния предприятий (при неблагоприятных сочетаниях значениях факторов, определяющих экономические показатели) определены регионы РФ с относительно стабильным функционированием, «стагнирующей» (застойной) и «депрессивной» деятельностью. Расчёт показателя («индикатора»),

Таблица 1. Обобщенные оценочные коэффициенты ( $OOK$  и  $OP_{Yi} OP_{Yi}$ ) с учётом индекса ВВП РФ

Наименование регионов УрФО	Обобщённые относительные коэффициенты ( $OOK_{ВВП}$ )							
	$OOK_{i(ВВП)} = OP_{Yi} * 10 * \lg \frac{ВВП}{[ВВП_{(minP\Phi)]}$				$OP_{Yi}$			
	Min- $OOK_{ВВП}^*$		optim- $OOK_{ВВП}^{**}$		min- $OP_{Yi}^*$	optim- $OP_{Yi}^{**}$	min- $OP_{Yi}^*$	optim- $OP_{Yi}^{**}$
	период оценки	прогноз 2020 г	период оценки	прогноз 2020 г	Оцениваемый период		прогноз 2020 г	
Тюменская область (в т. ч. ЯН-ХМ-АО)	1,958	2,796	5,774	7,063	0,132	0,390	0,177	0,446
Х-Мн-АО	4,212	3,913	6,612	8,215	0,269	0,422	0,244	0,512
Я-Нц-АО	3,020	3,900	8,285	10,302	0,185	0,508	0,209	0,553
Свердловская область	2,520	3,955	3,357	6,707	0,289	0,385	0,296	0,503
Челябинская область	1,583	4,021	3,112	6,880	0,211	0,414	0,316	0,540
Курганская область	0,968	1,488	1,656	3,448	0,166	0,284	0,208	0,482

Примечание. Min —  $OP_{Yi}^*$  — минимальные значения обобщённого показателя, который соответствуют наиболее неблагоприятным сочетаниям значений факторов.

Optim  $OP_{Yi}^{**}$  — значение обобщённого показателя, характеризующего границу оптимальной величины, где предприятия могли бы функционировать стабильно.

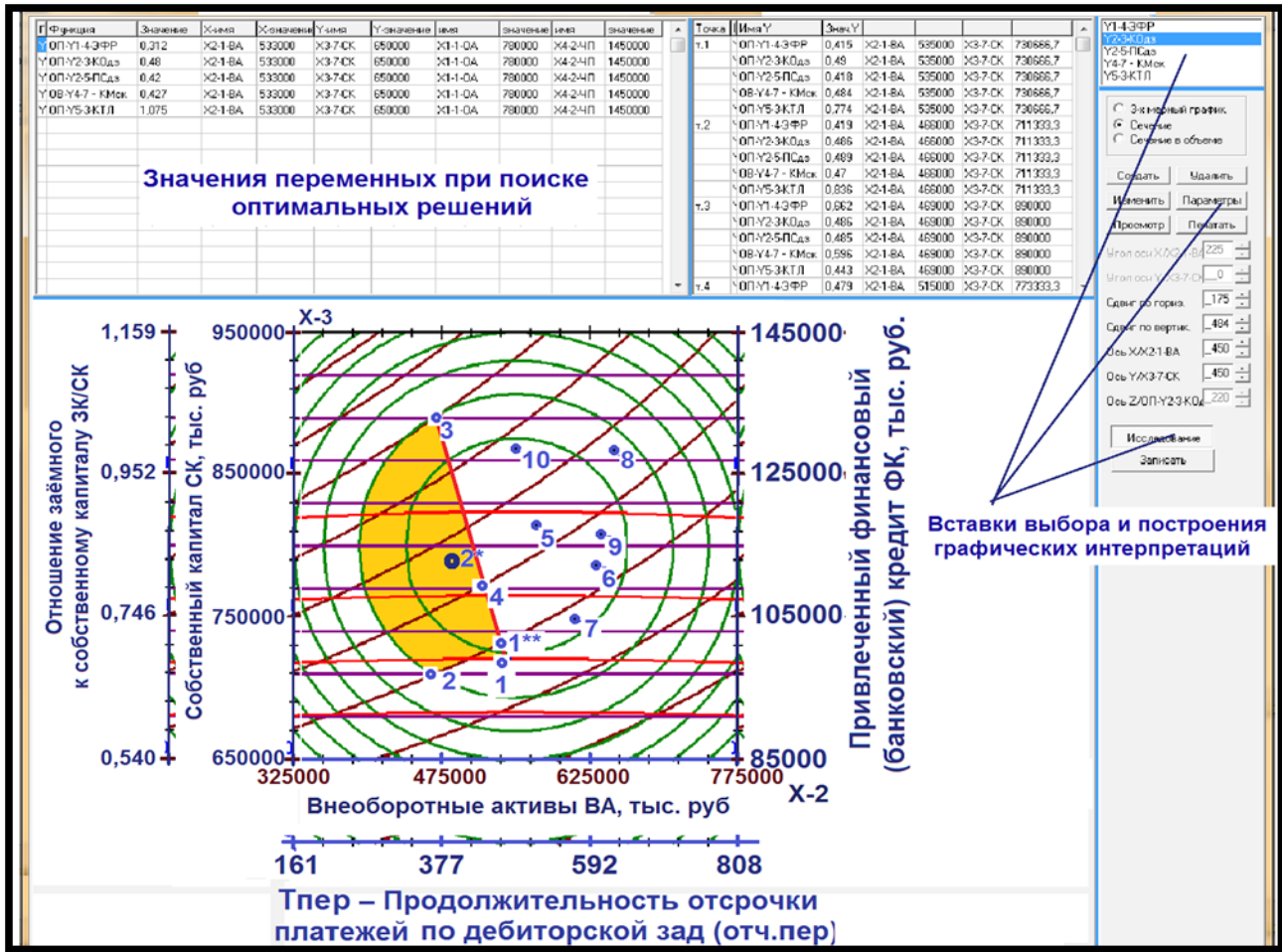


Рис. 2. Номограмма оптимизации экономического состояния предприятий ОАО «РЖДСтрой» по УрФО при фиксированных значениях факторов ЧП=1450000 тыс. руб. (ОР=3834000 тыс. руб.); ОА=780000 тыс. руб. т. т...4 — оптимальная зона; т. т. 1\*\*, 2\* — варианты решений; т. т. 5...9 — показатели действующих предприятий

по которому производится выбор величины  $ООК_{ВВП}$  основано на поиске наименьшего его значения ниже которого экономическое состояние предприятия соответствующего региона, будет функционировать нестабильно. Если произвести ранжирование по «порогу  $ООК_{ВВП}$ », то к возможности стабильно функционирующим на период оценки можно отнести предприятия ОАО «РЖДСтрой» (региона лидера) ХМАО и ЯНАО, где расчётный показатель « $\min-ООК_{ВВП}$ » составил 4,212 и 3,0120 соответственно (см. табл. 1). Соответствующие величины « $\min-ООК_{ВВП}$ » для Свердловской и Тюменской областей составили 2,520 и 1,958. Вышеизложенное подтверждено ещё и тем, что величины «оптимизации» соответствующих показателей, так же имеют наибольшие (наилучшие) значения (см. табл. 1): расчётный показатель « $Optim\ OOK_{ВВП}$ » составил 8,285; 6,612; 5,774 и 3,357, соответственно для ЯНАО, ХМАО, Тюменской и Свердловской областей. Результаты расчёта свидетельствуют, о том, что в ЯНАО и ХМАО экономические условия для развития предприятий ОАО «РЖДСтрой» наиболее благоприятные по сравнению с другими областями УрФО.

В то же время худшие экономические показатели по УрФО — регион с «депрессивной деятельностью» (табл. 1), определены по Курганской области, где величины « $\min-ОП_{ВВП}$ » равен 0,968, то есть в 3–4 раза меньше соответствующего показателя ХМАО и ЯНАО (Тюменской области). Аналогичное заключение можно сделать и по « $Optim - ОП_{ВВП}$ », где соответствующие величины составили 8,285 для ЯНАО и 1,656 для Курганской области — в 4 раза хуже.

Анализируя экономическое состояние предприятий Тюменской и Челябинской областей можно отнести их к стагнирующим. Отмечено, что показатели « $\min-ОК_{ВВП}$ » сопоставимы (1,958 и 1,583 соответственно), а « $Optim\ OOK_{ВВП}$ » с учётом ВВП различны: Челябинская область — 4,021, а Тюменская область — 2,796. Данное утверждение обусловлено ещё и тем, что логарифмический показатель учитывающий уровень валового регионального продукта на душу населения —

$10 * \lg \frac{ВРП}{[ВВП_{(\min P\ \&)}]}$ , влияющий на поиск оптимальных показателей по  $ООК$  отражает различие величин ВРП на душу населения Челябинской и Тюменской



областей. На момент оценки (рис. 2): Челябинская область имеет — 223,1 тыс. руб./чел, ВРП Тюменской области (с учётом ХМАО и ЯНАО) составляет 1192,1 тыс. руб./чел.

Следует отметить, что  $Optim-ООК_{ВВП}$  соответствующего показателя для рассматриваемых регионов на перспективу к 2020 году составит (табл. 1):

для предприятий ХМАО и ЯНАО  $Optim-ООК_{ВВП} = 8,215...10,302$ ;

для предприятий Свердловской, Тюменской, Челябинской и Курганской областей  $Optim-ООК_{ВВП}$  составит от 3,448 — Курганская область до 6,707 — Свердловская область.

Увеличение ВРП к 2020 году несомненно будут способствовать улучшению показателей  $ООК_{ВВП}$  и, тем самым, создавать условия для развития предприятий ОАО «РЖДСтрой» соответствующих регионов.

Таким образом, разработанные модели позволяют не только анализировать финансовую деятельность предприятий, но и осуществлять поиск решений, способствующих их стабильной работе. Применение разработанного метода с получением математических моделей системы интегрированных показателей экономического состояния предприятий ОАО «РЖДСтрой» с чёткой направленностью региональных условий в работе предложено ранжирование регионов УрФО по индексу ВВП и ВРП на (табл. 2 и рис. 3).

Основные выводы по результатам выполненных исследований следующие.

1. В условиях рыночной нестабильности и неудовлетворительного экономического состояния предприятий ОАО «РЖДСтрой» затруднено или невозможно достоверно оценить их хозяйственную деятельность и на этой основе принять эффективные управленческие решения. Для репрезентативности и достоверности управленческих решений разработаны научно обоснованные теоретические и практические положения включающие:

— усовершенствование теоретических основ выбора критериев оценки экономического состояния предпри-

ятий ОАО «РЖДСтрой». Разработку принципов прогнозирования хозяйственной деятельности предприятий ОАО «РЖДСтрой», основанных на выявлении закономерностей с получением математических;

— создание метода получения системы математических моделей, описывающих экономическое состояние при различном варьировании экономических факторов при поиске оптимальных решений. На этой основе разработаны методы создания базы данных ОАО «РЖДСтрой» и обоснование выбора величин определяющих факторов, характеризующих экономическое состояние стабильно работающих предприятий;

2. На основе разработанных алгоритмов и реализующих их компьютерных программ создана информационно-управленческая база по оптимизированию стратегии управленческих решений, направленных на эффективное функционирование предприятий

3. ОАО «РЖДСтрой». Метод позволил произвести сравнительную оценку эффективности функционирования предприятий ОАО «РЖДСтрой» по регионам УрФО.

4. На основе организационно-математических моделей получена система уравнений обобщённых (интегрированных) показателей, позволяющих комплексно оценить уровень экономического состояния как предприятий отдельного региона, так и их сравнительная характеристика по УрФО. Сравнительное ранжирование регионов УрФО по величинам обобщенного показателя выявило, что относительная стабильность функционирования предприятий ОАО «РЖДСтрой» относится к предприятиям ЯНАО и ХМАО (Тюменской области) с величиной оптимального показателя  $ООК_{ВВП} = 8,825...6,612$ ) соответственно.

По обобщённым показателям представляется возможным установить (рассчитать) нормативные значения критериев оценки экономического состояния всех анализируемых предприятий по регионам УрФО в зависимости от заданных (установленных) величин в диапазоне от 0,00 до 1,00. Система данных показателей представляет возможность установить, своего рода, «степень риска» функционирования ОАО «РЖДСтрой» по УрФО.

#### Литература:

1. Хомякова, Т. С., Гурлев В. Г. Использование математического моделирования в управлении развитием предприятия (на примере жилищно-коммунального комплекса)/Т. С. Хомякова, В. Г. Гурлев // Управление развитием предприятия в условиях предпринимательской экономики: Коллективная монография/под ред. С. И. Кухаренко, Т. А. Шиндиной. - Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2010. — 160 с. (с. 137—150)
2. Хомякова, Т. С. Управление жилищно-коммунальным комплексом на основе математического моделирования/Хомякова Т. С., Гурлев В. Г. // Управление инновационным развитием социально-экономических систем: Коллективная монография/под ред. С. И. Кухаренко, Т. А. Шиндиной. - Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2011. — 217 с. (стр. 203—216)
3. Gurlev, V. G. To the question of assessment economic condition of the enterprises of housing and communal services on the basis of organizational and mathematical models. V. G. Gurlev, T. S. Khomyakova, Y. A. Golikov // European Science and Technology: Materials of the III International research and practice conference. Vol. I. October 30th — 31th, 2012. Munich, Germany 2012. P. 422—436.

Таблица 2. Определение величин критериев оценки экономического состояния (оцениваемый период «optim»)

Наименование регионов УрФО	Характер критерия	Наименование критерия по группам									
		Гр. показателей казателей рентабельности	Гр. показателей деловой активности		Гр. показателей казателей финанс. устойчив	Гр. показателей платежей способности	Определение группы показателей*				
			коэф. оборач.	продолжительность оборотов			Наименование показателя на уровне	эквививалент НПУ	Группа	Показатель в группе	
Натуральный Показатель Y <sub>i</sub> по ЛИ (МинЭк РФ)	>0	тах значение	мин значение	>0	>1 (КТЛ-0,5...0,7)						
Тюменская область (в т. ч. ЯН-ХМ-АО)	optim-00K <sub>бвп</sub>	5,774	8,188	9,099	6,028	9,722	Мз-Ур	5,774	Рт-R	Y1-4-00К-ЭФР <sub>бвп</sub>	
	optim-0ПУ <sub>i</sub>	0,390	0,553	0,615	0,407	0,657	Мкр-Ур	0,390	Рт-R	Y1-4-0П-ЭФР <sub>0,2</sub>	
	НП-Экв-Орт-ОП <sub>У</sub>	0,279	0,152	0,430	0,453	1,845	НП-Экв-Орт-ОП-У <sub>i</sub>	0,279	Рт-R	Y1-4-НВ-ЭФР <sub>0,2</sub>	
Челябинская область	optim-00K <sub>бвп</sub>	3,112	3,113	3,138	3,184	5,744	Мз-Ур	3,112	РНТ-R	Y1-400К-ЭФР <sub>бвп</sub>	
	optim-0ПУ <sub>i</sub>	0,414	0,414	0,418	0,424	0,764	Мкр-Ур	0,414	РНТ-R	Y1-4-0П-ЭФР <sub>0,2</sub>	
	НП-Экв-Орт-ОП <sub>У</sub>	0,476	0,053	19,490	0,226	1,454	НП-Экв-Орт-ОП-У <sub>i</sub>	0,476	РНТ-R	Y1-4-НВ-ЭФР <sub>0,2</sub>	
Х-Мн-АО	optim-00K <sub>бвп</sub>	7,471	9,939	8,127	6,612	13,316	Мз-Ур	6,612	ФУст	Y4-5-00К-КДН-ВВП	
	optim-0ПУ <sub>i</sub>	0,477	0,635	0,519	0,422	0,851	Мкр-Ур	0,422	ФУст	Y4-6-0В-Кдфн	
	НП-Экв-Орт-ОП <sub>У</sub>	0,050	0,659	5,938	0,324	8,105	НП-Экв-Орт-ОП-У <sub>i</sub>	0,324	ФУст	Y4-7-НВ-КМск	
Я-Нц-АО	optim-00K <sub>бвп</sub>	9,732	11,79	11,170	11,224	9,013	Мз-Ур	9,013	ПлС	Y5-2-00К-ВВП-ККЛ	
	optim-0ПУ <sub>i</sub>	0,597	0,723	0,685	0,688	0,553	Мкр-Ур	0,553	ПлС	Y5-2-0П-ККЛ	
	НП-Экв-Орт-ОП <sub>У</sub>	0,378	3,478	1,960	1,820	0,984	НП-Экв-Орт-ОП	0,984	ПлС	Y5-3-НВ-КТЛ	
Свердловская область	optim-00K <sub>бвп</sub>	5,222	8,319	7,847	3,357	6,805	Мз-Ур	3,357	ФУст	Y4-5-00К-ВВП-КДН —	
	optim-0ПУ <sub>i</sub>	0,599	0,954	0,900	0,385	0,781	Мкр-Ур	0,385	ФУст	Y4-6-Кдфн	
	НП-Экв-Орт-ОП <sub>У</sub>	0,221	0,704	10,280	1,589	1,247	НП-Экв-Орт-ОП	1,589	ФУст	Y4-7-КМск	
Курганская область	optim-00K <sub>бвп</sub>	2,167	3,816	2,296	2,365	3,977	Мз-Ур	2,167	РНТ-R	Y1-400К-ЭФР <sub>бвп</sub>	
	optim-0ПУ <sub>i</sub>	0,371	0,654	0,393	0,405	0,681	Мкр	0,371	РНТ-R	Y1-4-0П-ЭФР <sub>0,2</sub>	
	НП-Экв-Орт-ОП <sub>У</sub>	0,721	0,150	85,120	0,989	1,330	НП-Экв-Орт-ОП	0,721	РНТ-R	Y1-4-НВ-ЭФР <sub>0,2</sub>	

\*Примечание. Выбор группы показателей, которая является базовой производится по величинам наименьших значений (граничных) обобщённого оценочного коэффициента и относительного показателя — ООК<sub>бвп</sub> и ОПУ<sub>i</sub>. Величины всех остальных показателей ООК<sub>бвп</sub>, ОПУ<sub>i</sub> и НП будут больше чем у базовых показателей.

4. Хомякова, Т. С. Оценка экономического состояния предприятий жилищно-коммунальной сферы Уральского региона // Региональная экономика: теория и практика: ООО издательский дом «Финансы и кредит», 37 (268) — 2012, (с. 42–51)
5. Журавлёва и др. Стратегия и тактика развития экономики России до 2020 года на федеральном и региональном уровнях: Монография // Под общ. ред. И. С. Цыпина, Ю. Н., Шедько. — М.: ВГНА Минфина России, 2011. — 478 с....
6. Хомякова, Т. С. Разработка и реализация программно-математического комплекса экономической оценки и управления жилищно-коммунальным хозяйством. В. Г. Гурлев, // Региональная экономика: теория и практика: ООО издательский дом «Финансы и кредит», 8 (191) — 2011, (с. 38–41)
7. URL: [afdanalyse.ru/publ/1/1/16-1-0-35](http://afdanalyse.ru/publ/1/1/16-1-0-35)
8. Ковалев, В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры. — М.: Финансы и статистика, 2001; Бараз В. Р. Корреляционно-регрессионный анализ связи показателей коммерческой деятельности с использованием программы Excel: учебное пособие/В. Р. Бараз. — Екатеринбург: ГОУ ВПО «УГТУ — УПИ», 2005. — 102 с.

## Влияние структуры финансирования на стоимость компании

Доводова Айна Иосифовна, магистрант  
Финансовый университет при Правительстве РФ (г. Москва)

*В статье анализируются подходы к оценке стоимости компании, предложены математические модели, дающие возможность определить оптимальную структуру финансирования, и алгоритм оптимизации структуры капитала компании с целью увеличения ее стоимости.*

**Ключевые слова:** оценка стоимости компании, структура финансирования, оптимальная структура капитала, финансовый рычаг.

## The impact of financial structure on the value of the company

*The article examines the approaches to company valuation, mathematical models, giving the possibility to determine the optimal financing structure, and algorithm optimization of the capital structure of the company to increase its value.*

**Keywords:** the valuation of the company, financing structure, optimum capital structure, financial leverage.

В целом, в современных реалиях наблюдается постепенный переход к концепции Value Based Management, то есть собственники своим топ-менеджерам ставят приоритетную задачу в организации работы — обеспечить управление стоимостью компании.

В теории и практике оценки стоимости компании разработаны соответствующие подходы и методы, достаточно подробно представленные в ряде зарубежных и российских публикаций. [1–4, 8]

Решением проблемы оценки стоимости компаний в российских реалиях на сегодняшний день занимаются Бусов В. И., Дымшаков А. А., Землянский О. А., Егерев И. А., Есипов В. Е., Маховикова Г. А., Ибрагимов Р. В., Поляков А. П. и другие авторы [2–4, 11, 12].

Но до сих пор в доступной литературе остается недостаточно проработанным вопрос практического использования методов оценки стоимости компании, которые во многом зависят от условий оценки, определяемых, в свою очередь, особенностями объекта и целями оценки.

Поэтому необходимо определить достоинства и недостатки каждого подхода к оценке стоимости компании с тем, чтобы менеджеру было легче ориентироваться при их выборе в зависимости от условий.

Известно, что стоимость компании напрямую зависит от структуры финансирования. В отечественной экономической науке вопросы формирования структуры капитала российских организаций исследовали: В. Б. Акулов, Ю. А. Арутюнов, Л. Е. Басовский, И. А. Бланк, В. В. Бочаров, И. В. Викиданец, Е. О. Миргородская, В. В. Ильин, В. Е. Леонтьев, И. Я. Лукасевич, Л. Н. Павлова, Н. Б. Рудык, Е. Е. Румянцева, Т. В. Теплова, А. В. Фрезе, О. В. Шарикова, и др. [1, 5–7, 9, 10].

Анализ степени разработанности проблемы формирования структуры капитала российских компаний в современных условиях показывает, что многие аспекты данной проблемы недостаточно исследованы. Это относится, например, к вопросам исследования влияния внутренних и внешних факторов, позволяющих сформировать струк-

туру капитала компаний, и, в частности, определения оптимальной структуры финансирования российских организаций.

Таким образом, необходимость усовершенствования теоретических подходов к проблеме функционирования структуры капитала российских компаний, ее влияния на стоимость бизнеса, выработки методических инструментов для определения особенностей формирования структуры финансирования российских компаний очевидна.

**Целью исследования** является развитие научно-методических и практических подходов к оценке влияния динамики структуры финансирования на стоимость компании.

**Изложение основного материала.** Для длительного процветания компании необходимо постоянно стремиться к максимизации ее стоимости. Об этом свидетельствует опыт ведущих компаний западных стран. Вся деятельность компании должна быть подчинена решению этой задачи.

Существует ряд заблуждений о стоимости компании, самыми распространенными из которых являются [2]:

Стоимость компании (понятие, относящееся к внутреннему свойству самой компании, создание чего-то полезного для собственника) часто путают с внешним понятием «совокупная стоимость акций», хотя стоимость бизнеса и стоимость акций не одно и то же. Листинг ценных бумаг нужно проводить для привлечения дополнительных средств в бизнес, а для определения стоимости компании есть другие методы.

Многие компании рассчитывают свою стоимость только на основании балансовой стоимости, хотя в этом случае определяется стоимость компании при ликвидации на основании остаточной стоимости основных средств. Успешные компании стоят дороже, чем совокупная стоимость основных средств.

В теории и практике оценки стоимости компании разработаны соответствующие подходы, основными из которых являются: затратный или подход на основе активов (asset based approach), доходный (income approach) и рыночный (market approach).

Сущность каждого подхода в общем виде достаточно подробно представлена в современной экономической литературе, посвященной вопросам оценки стоимости предприятия [1–4, 6, 8]. Относительно предпочтительности подходов к оценке бизнеса на данный момент существуют разные точки зрения. Общеизвестно, что предпочтительность подходов к оценке предприятия зависит от целей оценки.

Изучение сущности подходов к оценке стоимости компании позволило установить их достоинства и недостатки, представленные в Таблице 1.

Как показывают данные Таблицы 1, идеальных методов оценки не существует. При этом ни один из приведенных подходов не является взаимоисключающим. Именно этот факт еще раз подтверждает высказанную ранее мысль, что эффективность применения методов оценки предприятия зависит от их соответствия целям оценки и особенностям предприятия, выступающего объектом оценки. Несмотря на периодически разгорающуюся полемику о достоинствах одних и недостатках других, все подходы по существу имеют одну идеологическую основу: новая стоимость создается тогда, когда отдача на предоставленный инвесторами капитал превышает ожидаемую доходность от вложений с аналогичным риском.

Таким образом, в процессе выработки и реализации стратегии компании должны быть взаимосвязаны не только анализ альтернатив и распределение ресурсов, система контроля и оценки результативности, но и прин-

Таблица 1. Достоинства и недостатки подходов к оценке стоимости компании

Подход	Достоинства	Недостатки
Затратный	Основывается на реально существующих активах	Приводит к заниженной стоимости чистых активов. Необходимо рыночная переоценка всех основных фондов. Не учитывает стоимость нематериальных ресурсов предприятия. Не учитывает перспектив в деятельности предприятия и, соответственно, будущих результатов деятельности. Необходимость большого количества корректировок, связанных с непрозрачностью бухгалтерской отчетности
Доходный	Учитывает будущие результаты в деятельности предприятия. Учитывает экономическое устаревание предприятия.	Предполагает трудоемкий прогноз. Сложность осуществления долгосрочного планирования. Частично носит вероятностный характер.
Рыночный (сравнительный)	Отражает реальную практику покупки предприятий.	Основан на прошлом, нет учета будущих ожиданий. Необходимо целый ряд поправок. Необходимо использовать труднодоступные данные. Отсутствие адекватной базы для сравнения с аналогами.

ципы стимулирования менеджеров и формирования компенсационного пакета.

Как известно, на стоимость компании напрямую влияет структура ее финансирования [1, 2, 9].

При выборе структуры финансирования необходимо учитывать следующие рекомендации:

1. Финансовый рычаг должен быть тем меньше, чем выше значения разброса показателей прибыли и прибыльности.

2. При любом уровне финансового рычага, если у предприятия существует большая неопределенность с реализацией продукта, то у него вероятность возникновения ситуации с недостатком финансовых средств будет больше по сравнению с предприятием, у которого указанный риск меньше. Поэтому такие предприятия могут привлекать заемные средства в большем объеме, но до тех пор, пока ожидаемые расходы банкротства не перекроют налоговые преимущества привлечения заемных средств.

3. Компании, в структуре активов которых преобладают материальные активы, могут иметь больший финансовый рычаг по сравнению с компаниями, где значительная часть активов представлена в виде патентов, торговой марки, разных прав пользования. Это связано с тем, что угроза банкротства по-разному влияет на рыночную оценку материальных и нематериальных активов. При угрозе банкротства оценкой материальных активов является их ликвидационная стоимость продажи на рынке (целиком или частями), которая редко падает до нуля.

4. Для предприятий, имеющих льготы по уплате налога на прибыль, целевая структура капитала не выполняет своей роли. Предприятиям, которые платят налог на прибыль, нужно формировать целевую структуру капитала и увеличивать капитал согласно ей. Чем выше налоговая ставка, тем больше выгоды получит предприятие от заемного финансирования (при условии, что вся сумма платежей будет определяться из прибыли налогообложения). Финансовый рычаг нужно увеличивать до тех пор, пока расходы банкротства и расходы на привлечение дополнительного заемного капитала не перекроют налоговые выгоды.

Оптимальной структурой капитала компании называется такое соотношение собственного и заемного капитала, которое обеспечивает максимальную стоимость этой компании.

В настоящее время не разработано единого универсального метода оптимизации структуры капитала, применяя который предприятие определило бы оптимальное соотношение между собственным и заемным капиталом.

Анализ экономической литературы свидетельствует, что большинство авторов выделяют три метода оптимизации структуры капитала [5]:

оптимизация структуры капитала по критерию максимизации уровня прогнозируемой финансовой рентабельности. Этот метод основывается на многовариантных расчетах уровня финансовой рентабельности (рентабельности собственного капитала) при разной структуре ка-

питала (последняя выражается через такой показатель, как эффект финансового рычага);

оптимизация структуры капитала по критерию минимизации ее стоимости (метод основывается на предыдущей оценке собственного и одолженного капиталов при разных условиях их формирование, обслуживание и осуществление многовариантных расчетов средневзвешенной стоимости капитала и, таким образом, поиска наиболее реальной рыночной стоимости предприятия);

оптимизация структуры капитала по критерию минимизации уровня финансовых рисков (метод связан с процессом дифференцированного выбора источников финансирования разных составляющих активов предприятия: необратимых активов, оборотных активов с разбивкой их на постоянную и переменную части).

Во всех методах оптимизации структуры капитала предприятия можно увидеть определенную дилемму между независимостью и прибыльностью предприятия. Поэтому при оптимизации структуры капитала нужно использовать дифференцированный подход, который бы учитывал действие многих факторов.

Использование имитационных моделей дает возможность приблизительно определить оптимальную структуру капитала компании, но не точно. Поэтому если использовать математический аппарат и представить значение эффекта финансового левериджа, как значение определенной функции  $F(x)$ , а отношение заемного капитала к собственному определить как значение  $x$ , то можно построить математическую функцию, которая даст возможность точно определить оптимальное соотношение между заемным и собственным капиталом. Она будет иметь следующий вид:

$$F(x) = (1 - T)(K_{\text{вpa}} - CT_3) \cdot x \rightarrow \max \quad (1)$$

где  $T$  — ставка налога на прибыль;

$K_{\text{вpa}}$  — коэффициент валовой рентабельности активов;

$CT_3$  — ставка процента за кредит, который платится предприятием за использование заемного капитала.

Если найти такое значение  $x$ , при котором значение функции  $F(x)$  будет максимальным, то есть найти экстремум функции, то соответствующее соотношение между заемным и собственным капиталом, которое мы выразили через  $x$ , будет определять оптимальную структуру капитала предприятия, при которой максимизируется рентабельность собственного капитала.

Еще одним критерием, с помощью которого определяют оптимальную структуру капитала, является минимизация его средневзвешенной стоимости.

Довольно основательные исследования в области оценки средневзвешенной стоимости капитала проведены А. В. Фрезе [8]. Так, для определения средневзвешенной стоимости капитала предлагается использовать формулу:

$$WACC = CT_{\text{ск}} \frac{E}{V} + (1 - T)CT_{\text{зк}} \frac{D}{V}, \quad (2)$$

где  $CT_{ск}$  — ожидаемая ставка стоимости собственного капитала;

$E$  — сумма собственного капитала предприятия;

$V$  — сумма капитала предприятия;

$T$  — ставка налога на прибыль;

$CT_{зк}$  — ожидаемая ставка стоимости заемного капитала;

$D$  — сумма заемного капитала предприятия.

Ожидаемая ставка стоимости заемного капитала определяется на основе анализа финансовых отношений предприятия с него кредиторами и включает в себя все расходы, связанные с привлечением заемного капитала. Эта ставка может отвечать кредитной ставке, за которой предприятие привлекает кредиты.

Проблематическим являются расчеты ожидаемой ставки стоимости собственного капитала, при этом исследователем выделяются такие основные методы ее расчетов: модель оценки доходности капитальных активов (САРМ); субъективная оценка; использование показателя, обратного к отношению рыночного курса к чистой прибыли на одну акцию; модель прироста дивидендов.

На основе указанной методики составляются имитационные модели, которые характеризуют разные соотношения собственного и заемного капитала. Для каждой из моделей определяют средневзвешенную стоимость капитала. Та модель, для которой средневзвешенная стоимость капитала является наименьшей, и определяет оптимальное соотношение собственного и заемного капитала. Однако использование имитационных моделей не дает точного результата. Поэтому предлагается выразить средневзвешенную стоимость капитала, как значение функции  $G(y)$ , в которой  $y$  — удельный вес собственного капитала, то есть:

$$y = \frac{E}{V}, \quad (3)$$

Поскольку суммы удельных весов собственного и заемного капитала равняются 1, то удельный вес заемного капитала можно выразить как:

$$\frac{D}{V} = 1 - y, \quad (4)$$

После соответствующих подстановок мы получим функцию:

$$G(y) = y \cdot CT_{ск} + (1 - t)(1 - y) \cdot CT_{зк} \rightarrow \min \quad (5)$$

Для этой функции определяют экстремумы, то есть минимальное и максимальное значения. Значение  $y$ , при котором функция будет приобретать свое наименьшее значение, будет показателем оптимальной структуры капитала предприятия.

Таким образом, предлагаются две математические модели, дающие возможность определить оптимальную структуру капитала. Эти модели представлены в виде математических функций. Для того чтобы найти оптимальную структуру капитала используя эти модели, необходимо

найти экстремумы указанных функций, то есть их минимальные и максимальные значения, которые и будут отвечать оптимальному соотношению собственного и заемного капитала.

Также предлагается следующий алгоритм оптимизации структуры финансирования российских предприятий:

1. Проанализировать состав капитала в динамике за периоды (кварталы, года) и тенденции изменения его структуры, а также влияние, которое они осуществляют на финансовую стойкость и эффективность использования капитала.

2. Оценить влияние основных факторов, которые определяют структуру капитала: отраслевые особенности операционной деятельности, стадия жизненного цикла организации, конъюнктура товарного рынка, конъюнктура финансового рынка, уровень рентабельности операционной деятельности, налоговое давление на компанию, степень концентрации акционерного капитала.

3. Провести оптимизацию структуры капитала по выбранным критериям (максимизации уровня финансовой, рентабельности минимизации уровня финансовых рисков его стоимости).

4. Реализовать оптимизацию структуры капитала по выбранным критериям. Выбор методов финансирования активов должен учитывать рентабельность компании, ее кредитный рейтинг, ликвидность и платежеспособность. Чем более сильная позиция организации по этим показателям, тем более рискованный метод финансирования она избирает.

5. Определить финансовую стратегию компании путем формирования соответствующего показателя целевой структуры капитала. Построение финансовой стратегии должно основываться на определении основных целей на будущее и задач относительно достижения запланированных показателей. Согласно этому будет осуществляться дальнейшее формирование целевой структуры капитала организации привлечением финансовых средств из соответствующих источников.

## Выводы

Структура финансирования является необходимым условием для снижения расходов производства, повышения отдачи от инвестиций, а также ускорения оборота капитала, который, в конце концов, ведет к повышению доходов предприятия, а, следовательно, и стоимости.

В работе проанализированы подходы к оценке стоимости компании, определены их достоинства и недостатки.

Проводить анализ структуры капитала с точки зрения роста стоимости компании достаточно сложно. На практике часто возникает потребность точного определения оптимальной структуры финансирования, которая отвечает максимизации стоимости данной компании. Предлагается использовать две математические модели, дающие возможность определить оптимальную структуру капитала. Эти модели представлены в виде математиче-

ских функций. Для того чтобы найти оптимальную структуру финансирования используя эти модели, необходимо найти экстремумы указанных функций, то есть их минимальные и максимальные значения, которые и будут отвечать оптимальному соотношению собственного и заемного капитала.

Использование показанного в работе алгоритма, состоящего из последовательного выполнения 5 этапов, даст

возможность усовершенствовать методику оптимизации структуры финансирования российских компаний.

Практическое значение проведенного исследования заключается в том, что основные положения, изложенные в статье, могут быть применены менеджерами предприятий при определении оптимального соотношения собственного и заемного капитала для повышения ее стоимости.

Литература:

1. Бланк, И. А. Управление формированием капитала/И. А. Бланк — К.: Ника-Центр, Эльга, 2002. — 512 с.
2. Бусов, В. И., Землянский О. А., Поляков А. П. Оценка стоимости предприятия (бизнеса)//под общ. ред. В. И. Бусова — М.: Юрайт. 2013. — 432 с.
3. Егерев, И. А. Стоимость бизнеса: Искусство управления: Уч. пособие. — М.: Дело, 2003. — 480 с.
4. Есипов, В. Е., Терехова В. В., Маховикова Г. А. Оценка бизнеса. — СПб: Питер, 2003. — 648 с.
5. Лабскер, Л. Г. Теория критериев оптимальности и экономические решения: монография/Л. Г. Лабскер. — М.: КНОРУС, 2008. — 744 с.
6. Миргородская, Е. О. Глобальный финансовый капитал: монография/Е. О. Миргородская. — М.: МагистрЪ, 2007. — 287 с.
7. Теплова, Т. В. Финансовый менеджмент: управление капиталом и инвестициями: Учебник для вузов/Т. В. Теплова. — М., 2001. — 504 с.
8. Фрезе, А. В. Управление стоимостью предприятия. Сущность и содержание./А. В. Фрезе. — М.: LAP LAMBERT Academic Publishing, 2011. — 248 с.
9. Шарикова, О. В. Динамическое моделирование факторов структуры капитала российских организаций [текст]/О. В. Шарикова // Анализ и аудит. — 2011. — №3. с. 193–199.
10. Викиданец, И. В. Методы оптимизации структуры капитала предприятия [Электронный ресурс] // Режим доступа: [www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vetp/2010\\_29/10loucso.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vetp/2010_29/10loucso.pdf)
11. Дымшаков, А. А. Управляя — оценивай. Стоимость бизнеса как основа для принятия управленческих решений. [Электронный ресурс] // Режим доступа: — [http://www.cfin.ru/finanalysis/value/value\\_for\\_vbm.shtml](http://www.cfin.ru/finanalysis/value/value_for_vbm.shtml)
12. Ибрагимов, Р. В. Управление по стоимости как система менеджмента. [Электронный ресурс] // Режим доступа: [http://www.cfin.ru/management/finance/valman/vbm\\_as\\_system.shtml](http://www.cfin.ru/management/finance/valman/vbm_as_system.shtml)

## Расчет средневзвешенной стоимости капитала WACC на примере ОАО «Газпром»

Дороган Никита Дмитриевич, аспирант  
 Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Формирование структуры капитала компаний является одним из существенных аспектов деятельности финансового менеджмента организаций. Политика в области оптимизации структуры капитала влияет как на долгосрочную, так и на краткосрочную устойчивость компаний, позволяет ранжировать источники финансирования по их приоритетности и стоимости. Как следствие, в зависимости от приоритетности, выстраиваются отношения с поставщиками капитала. Чаще всего выделяются следующие поставщики капитала: акционеры и кредиторы. Первые направляют в компанию средства в виде собственного капитала, вторые — заемного, в виде кредитов и кредиторской задолженности. Политика в области формирования структуры капитала нацелена на поиск оптимального сочетания

указанных источников финансирования, оптимальной пропорции между собственным и заемным капиталом.

Оценка стоимости собственного капитала предполагает расчет теоретической стоимости привлечения капитала потенциальных инвесторов с учетом страновых и отраслевых рисков. Для расчета обычно используются модели оценки финансовых активов, или CAPM-модели. Классическая модель CAPM имеет следующий вид:

$$R_e = r_f + \beta * (r_m - r_f),$$

где  $R_e$  — ожидаемая ставка доходности на собственный капитал;

$r_f$  — безрисковая ставка доходности;

$\beta$  — бета-коэффициент;

$r_m$  — ожидаемая доходность рыночного портфеля.

В современных прикладных расчетах используются несколько иные, более совершенные модели CAPM, которые содержат дополнительные параметры оценки рисков:

1. Модель спрэда риска дефолта [2];
2. Модель CAPM Goldman Sachs [3];
3. Модель суверенного риска дефолта, в которой все компании в стране одинаково подвержены воздействию суверенного риска;
4. Модель пропорционального риска дефолта, в которой степень подверженности суверенному риску пропорциональна степени воздействия на нее других видов рыночного риска, измеряемого при помощи бета-коэффициента.

Расчет доходности по 4-м указанным моделям оценки собственного капитала на основе ежеквартальных оценок для ОАО «Газпром» за период с 2006 по 2014 г. представим на сводном графике (рис. 1).

Как видно из рис. 1, модели по уровню требуемой доходности собственного капитала располагаются в следующем порядке: модель спрэда риска дефолта, модель пропорционального риска, модель одинакового суверенного риска и модель CAPM Goldman Sachs. В целом требуемая доходность на собственный капитал относительно низка и за исследуемый период в среднем составляет от 9 до 12% годовых. Кроме того, снижающиеся процентные ставки на американском долговом рынке, а также снижение российской страновой премии в целом привели к уменьшению требуемой доходности на капитал.

**Оценка стоимости привлечения заемного капитала**

Доходность по заемному капиталу является второй из ключевых компонент в оценке средневзвешенной стоимости капитала WACC и определяется следующим об-

разом: к безрисковой ставке, которая представляет доходность десятилетних американских облигаций, добавляется страновой компонент риска, представленный спрэдом EMBI+Russia. Третьим немаловажным элементом является т. н. спрэд в зависимости от коэффициента покрытия, который рассчитывается как отношение нераспределенной прибыли к процентам по долговым обязательствам. Базовые значения спрэда представлены в книге А. Дамодарана [1, с. 300].

Именно оценка третьего элемента в модели является наиболее дискуссионным компонентом оценки стоимости заемного капитала. Если в случае с собственным капиталом все модели нацелены на использование бета-коэффициентов и представляют CAPM модели в той или иной форме, то в случае с заемным капиталом возможны различные варианты: в первом случае модель может быть представлена без изменений, т.е. третья компонента, надбавка в зависимости от коэффициента покрытия, добавляется к безрисковой доходности и страновой надбавке в виде спрэда EMBI+Russia. Во втором случае предпочтения инвесторов формируются следующим образом: третья компонента представляет собой произведение спрэда коэффициента покрытия процентов на рычаговой бета-коэффициент для собственного капитала в зависимости от долговой нагрузки, т.е. предпочтения кредиторов относительно испытываемого компанией риска повторяют ожидания акционеров и инвесторов. Именно второй вариант представляется наиболее правильным, для него далее произведены расчеты WACC.

Базовые коэффициенты покрытия процентов для ОАО «Газпром» представлены на рис. 2. Коэффициент рассчитывается на основе годовой отчетности и представляет отношение прибыли от продаж к процентам, уплаченным по заемному капиталу.

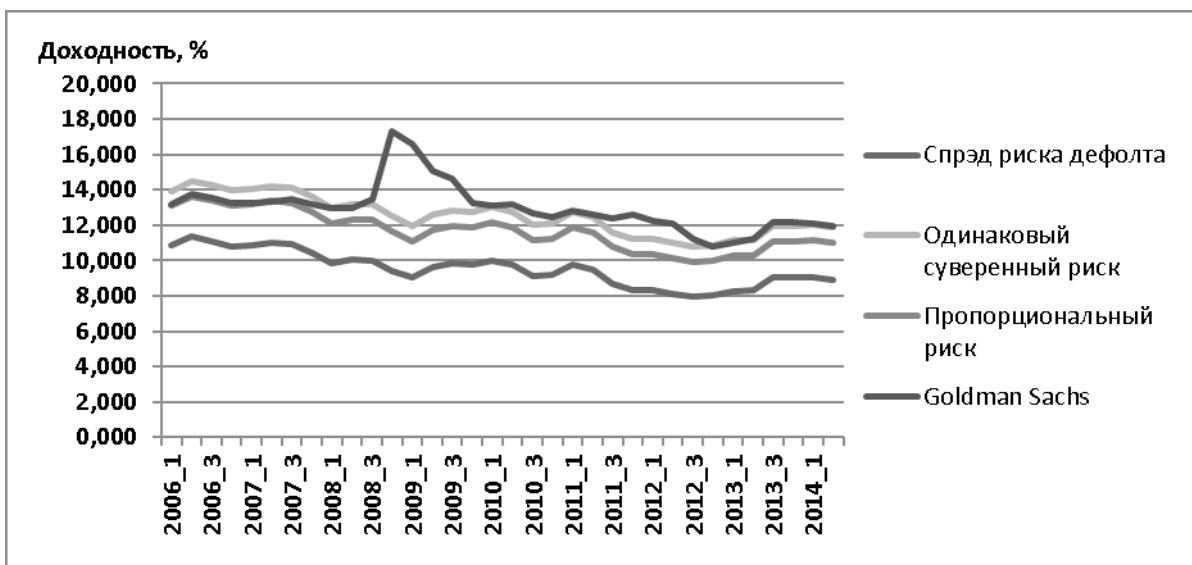


Рис. 1. Требуемая доходность по собственному капиталу, 4 модели оценки



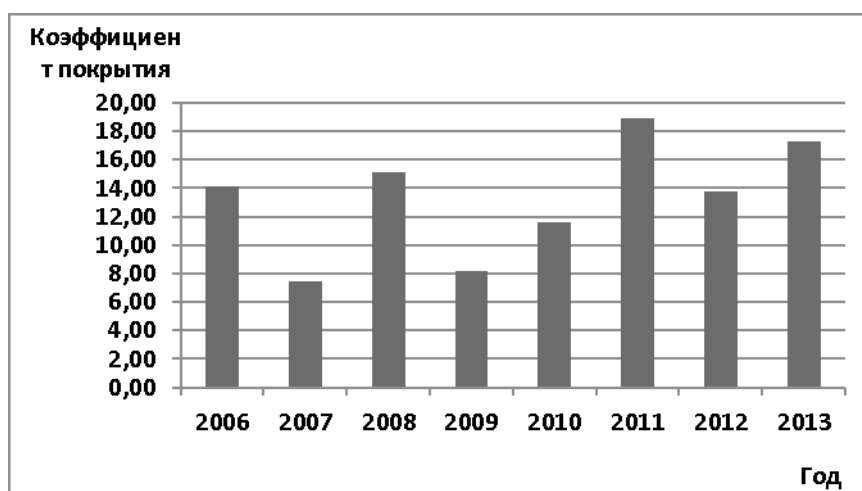


Рис. 2. Коэффициенты покрытия процентов ОАО «Газпром», 2006–2013 г.

Как видно из рис. 2, уровень коэффициента достигает максимума в 2011 г. за счет одновременного действия сразу двух факторов: во-первых, относительно более низкого уровня процентных расходов по долгу, которые не превысили 90 млрд. руб., во-вторых, высокого уровня прибыли от продаж (1656 млрд. руб.). С другой стороны, рост стоимости заемных источников, падение прибыли от продаж привели к негативному воздействию на показатель в 2008–2009 гг., который, тем не менее, имеет тенденцию к росту в последние годы.

Помимо коэффициента покрытия еще одним показателем является стоимость фондирования заемным капиталом. Здесь представляется интересным сравнить две стоимости: с одной стороны, расчетную теоретическую стоимость заемного капитала, трехкомпонентная техника по-

строения которой рассмотрена выше, и, с другой стороны, реальную стоимость привлечения долга. Вторая величина рассчитывается как отношение уплаченных процентов (стр. «Капитализированные проценты» и «Уплаченные проценты» ОДДС Консолидированной ежегодной отчетности ОАО «Газпром») к среднегодовому значению долга на основе ежеквартальной отчетности (к процентному долгу относится сумма значений в балансе по статьям «Краткосрочные заемные средства и текущая часть обязательств по долгосрочным займам» и «Долгосрочные займы»). Представим сравнение полученных значений на рис. 3.

Как мы видим, сравнение ставок показывает интересные особенности, присущие долговому рынку. Возможно выделить три участка на графике: на первом рас-

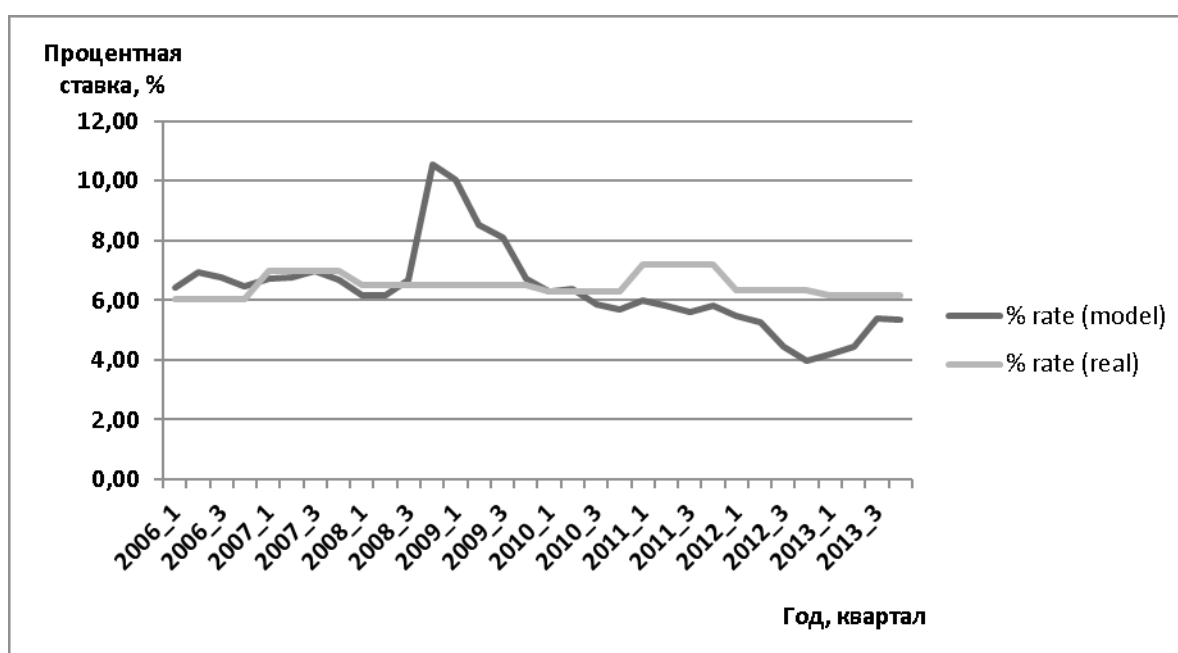


Рис. 3. Теоретическая и реальная стоимость заемного капитала ОАО «Газпром», 2006–2013 г.

четная и реальная процентные ставки совпадают (2007 г.), на втором реальная процентная ставка ниже теоретической (2009 гг.), что, по всей видимости, на тот момент вызвано зафиксированной стоимостью обязательств, на третьем реальная ставка кредитования выше расчетной (2012–2013 гг.). Как мы видим, подобные «несовершенства» в течение макроэкономических циклов позволяют экономить денежные средства на процентах, привлекая долг перед кризисом и, напротив, снижать его во время спадов экономики.

Показав теоретическую и реальную процентные ставки по заемному капиталу, начнем менять фиксированные параметры на переменные, в зависимости от теоретического уровня долговой нагрузки, который меняется от 0 до 90 % капитала (активов) компании. При этом процентная ставка по долговым обязательствам США (безрисковая ставка), а также суверенный спред EMBI+Russia представляют в расчете константу, а меняется третий параметр, дополнительная рискованная надбавка в зависимости от коэффициента покрытия процентов с учетом изменения требований кредиторов аналогично предпочтениям акционеров (включение в расчет бета-коэффициентов). Представим трехмерную модель для заемного капитала на рис. 4.

**Расчет средневзвешенной стоимости капитала (WACC)**

Средневзвешенная стоимость капитала представляет взвешенную по долям капитала стоимость привлечения средств, которая учитывает как заемные, так и собственные средства компании. При учете стоимости заемного капитала следует иметь в виду то, что проценты по заемным средствам следует скорректировать на т.н. «налоговый щит», т.е. реальная стоимость привлечения капитала с учетом того, что проценты по заемному капиталу подлежат учету в расходах при расчете налога на при-

быль, становится меньше на 20%. Таким образом, представим формулу WACC для расчетов:

$$WACC = R_e * d_e + R_d * d_d * (1-t)$$

где  $R_e$  — требуемая доходность по собственному капиталу;

$d_e$  — доля собственного капитала;

$R_d$  — требуемая доходность по заемному капиталу;

$d_d$  — доля заемного капитала;

$t$  — ставка налога на прибыль.

Осуществим расчет средневзвешенной стоимости капитала для 4 кв. 2013 г. по модели собственного капитала CAPM Goldman Sachs и долговой нагрузке 50% (соотношение Debt/Total assets (D/TA) — 50%):

$$WACC = 18,175 * 0,5 + 7,501 * 0,5 * (1 - 0,2) = 12,088 \%$$

Рассчитанное значение показывает средневзвешенную стоимость капитала в одной конкретной точке пространства, т.е. для 4 кв. 2013 г. (конкретный момент времени) и определенной долговой нагрузки (50%, конкретное значение леввериджа). Построим на рис. 5 итоговую плоскость для WACC, в которой меняется как координата времени (с 1 кв. 2006 г. по 2 кв. 2014 г. включительно с шагом в 1 квартал), так и левверидж компании (от долговой нагрузки, равной нулю, до уровня D/TA в 90%).

Для WACC на рис. 5 характерны следующие особенности: во-первых, вполне очевидно, что средневзвешенная доходность по капиталу меняется как в зависимости от координаты времени, так и от леввериджа. Подверженность макроэкономическим циклам приводит к тому, что в моменты кризисов (на рис. 2008–2009 гг.) требуемая доходность по капиталу возрастает, в моменты роста экономики — несколько снижается. Во-вторых, применение формулы Хамады при оценке собственного капитала приводит к повышению общей требуемой доходности для WACC в зависимости от леввериджа компании, т.е. чем выше долговая нагрузка, тем больше требования акционеров и кредиторов к генерируемой доходности по капиталу. В-третьих, во все временные интервалы на-

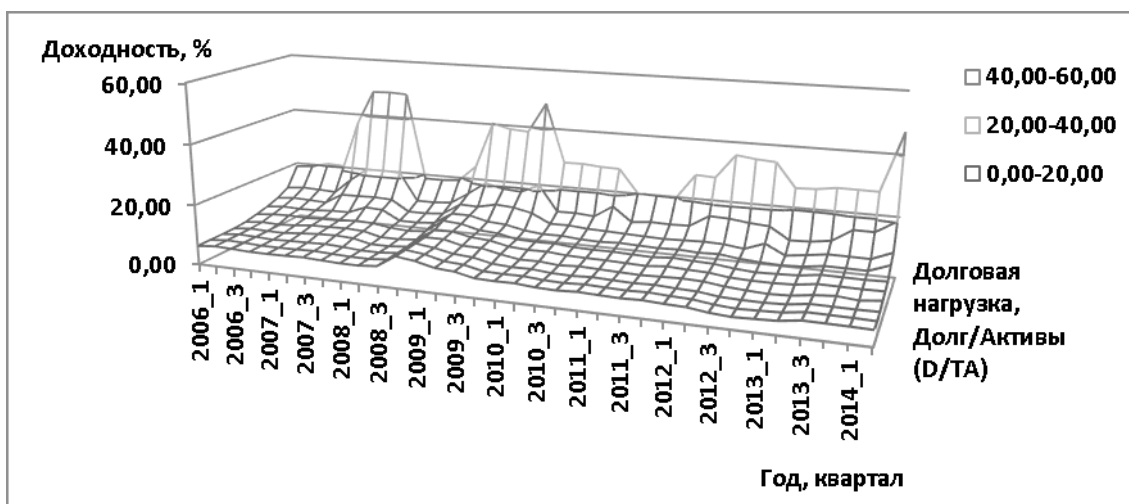


Рис. 4. Трехмерная модель доходности по заемному капиталу, ОАО «Газпром», 2006–2014 г.

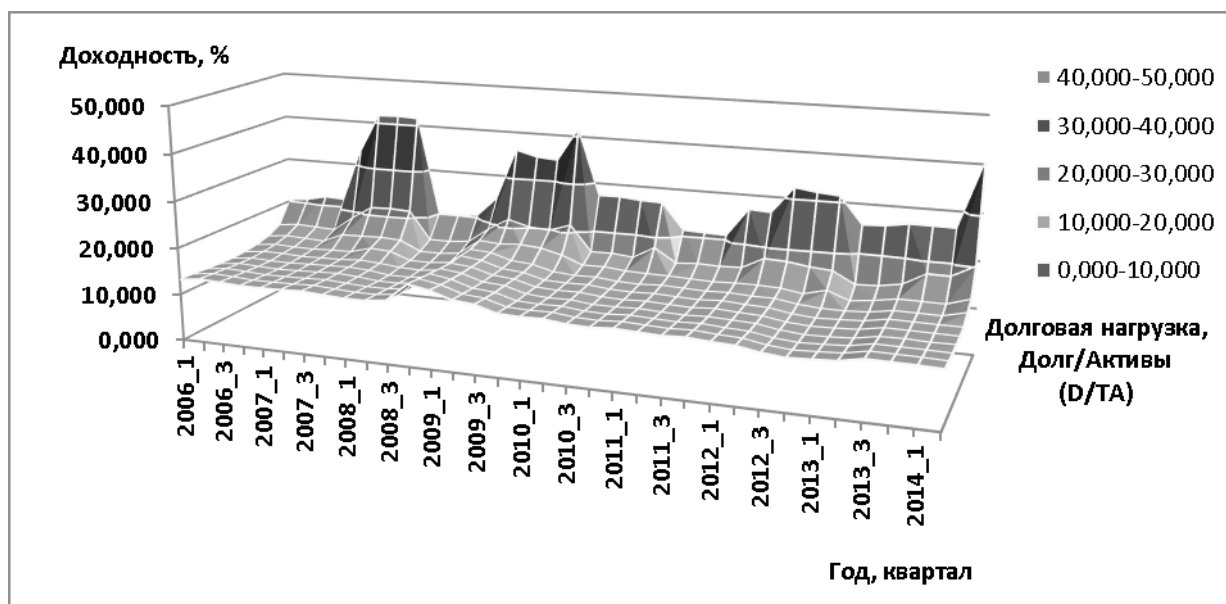


Рис. 5. Средневзвешенная стоимость капитала WACC, ОАО «Газпром», 2006–2013 г.

блюдается характерный минимум WACC, т. е. оптимальное значение левериджа, при котором средневзвешенная стоимость капитала минимальна. В-четвертых, указанный минимум все время меняется в зависимости от макроэкономической ситуации. Обозначим гипотезу, согласно которой компания может нести большую долговую нагрузку в моменты макроэкономических подъемов, при этом выгоды от применения левериджа на данных стадиях макроэкономического цикла выше, и проверим ее на практике: на рис. 6 показана ежеквартальная оптимальная долговая нагрузка компании ОАО «Газпром» согласно построенным четырем моделям стоимости собственного капитала.

Как мы видим на рис. 6, оптимальный леверидж компании увеличивается на «сырьевом пике» цен 2006–2008 г., достигая значений в 0,4–0,5 от всего капитала, т. е. долговая нагрузка в 40–50 %, созданная, например, за счет краткосрочных кредитов, вполне «безболезненно» могла быть воспроизведена руководством ОАО «Газпром». Кроме того, обращает на себя внимание тот факт, что модели WACC, созданные на основе различных моделей построения доходности по собственному капиталу, по-разному реагируют на изменение финансовых параметров деятельности компании, а также макроэкономическую конъюнктуру: наиболее стабильной является модель на основе модели CAPM Goldman Sachs,

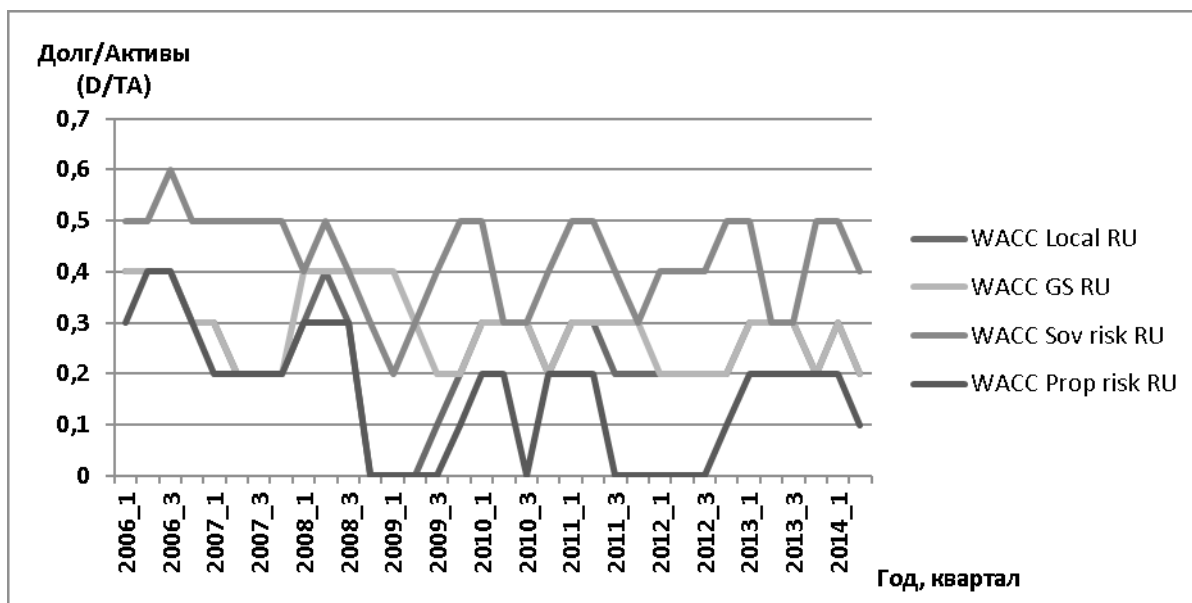


Рис. 6. Оптимальная структура капитала компаний, ОАО «Газпром», 2006–2014 гг.

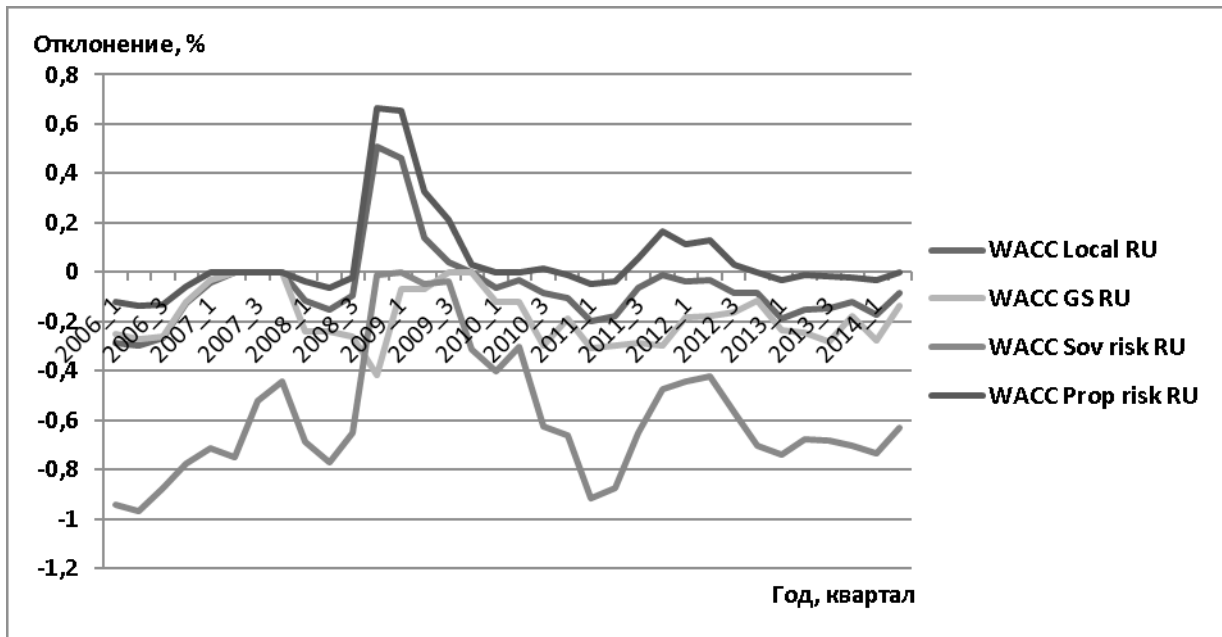


Рис. 7. Отклонения текущей структуры капитала от оптимальной (0), % выражение, 4 модели оценки собственного капитала

тем самым, несмотря на наиболее сложную методику построения, доказывая свое превосходство над другими моделями.

Рассчитав оптимальную структуру капитала для каждого момента времени (т.е. квартала), перейдем к оценке отклонений реально наблюдаемого левериджа от оптимального, минимизирующего средневзвешенное значение стоимости капитала WACC. При этом условно для текущей структуры капитала были установлены границы, в которые «попадает» текущее значение левериджа, с шагом  $(-0,05; +0,05)$ . Например, если текущий леверидж составляет значение 0,223, то условно он относится к интервалу  $(0,15; 0,25)$  и т.д. Представим оценку отклонений на рис. 7.

Интересным представляется проанализировать данные, представленные на рис. 7. Как мы видим, по трем моделям оценки собственного капитала (локальной, пропорционального риска и CAPM GS) получено примерно одинаковое движение динамики потерь от применения неоптимального левериджа. 2007 г. характеризуется соответствием текущей долговой нагрузки оптимальной, начиная с 2009 г. начинает усиливаться дисбаланс в пользу избыточного финансового рычага, максимальные потери по ряду моделей достигают  $\sim 0,4-0,6\%$ . Начиная с 2010 г. все модели действуют согласованно, за исключением модели суверенного риска. Таким образом, на наш взгляд, модель суверенного риска наиболее неочевидно передает экономическую действительность, а выбор следует снова остановить на CAPM GS.

#### Литература:

1. Дамодаран, А. Инвестиционная оценка: инструменты и методы оценки любых активов/А. Дамодаран. — М: ЗАО «Бизнеском», 2011.
2. Лузан, А.А. Методика обоснования рыночной премии за риск [Электронный ресурс]/А.А. Лузан — Электрон. дан. — Информационный интернет — портал flatik.ru. — Режим доступа: <http://flatik.ru/metodika-obosnovaniya-riochnoj-premii-za-risk> (дата обращения 10.01.2015)
3. Рачков, И.В. Расчет стоимости акционерного капитала с помощью модели Goldman Sachs [Электронный ресурс]/И.В. Рачков // Информационный интернет — портал cfin.ru. — Режим доступа: <http://www.cfin.ru/financial-analysis/value/goldman.shtml> (дата обращения 10.01.2015)

## Стратегическое планирование сельскохозяйственных предприятий

Жиркова Ирина Прокопьевна, ассистент  
Якутская государственная сельскохозяйственная академия

*В данной статье описывается подход к разработке стратегического планирования в сельскохозяйственных предприятиях. Отмечается, что стратегия зависит от определения конкурентного преимущества, от развития ресурсов и производственных возможностей, которые обеспечивают устойчивое превосходство в этом изменчивом мире. В условиях рыночных отношений любая организационная форма производства должна планировать свою деятельность. В результате непродуманной и неэффективной политики в аграрной сфере за годы рыночных преобразований многие сельскохозяйственные предприятия находятся в кризисном состоянии. В заключении рекомендуется разрабатывать бизнес планы на предприятиях, что поможет им решить следующие основные задачи: определить конкретное направление деятельности фирмы, стратегии и тактики их достижения, оценить материальное и финансовое положение фирмы и соответствие финансовых и материальных ресурсов достижению поставленных целей.*

**Ключевые слова:** стратегическое планирование, планирование сельскохозяйственное предприятие, бизнес-план, рыночная экономика, агропромышленный комплекс (АПК).

В сельскохозяйственных предприятиях развитие рационального и стратегического планирования не наблюдается. В связи с этим для предприятий важным аспектом является стратегическое планирование, оно позволит уточнять и оптимизировать общегосударственные прогнозы и программы по регулированию сельскохозяйственного производства. Процесс стратегического планирования может стать инструментом, помогающим обеспечить базу для успешного управления предприятием.

Применение планирования на предприятиях создает следующие важнейшие преимущества: увеличивает возможности в обеспечении предприятия необходимой информацией; способствует более рациональному использованию ресурсов; проясняет возникающие проблемы и риски; улучшает координацию действий и контроль в организации. [3, с. 3].

В условиях рыночных отношений любая организационная форма производства должна планировать свою деятельность, в противном случае она становится объектом чужого планирования. Известно, что в условиях рыночной среды главным регулятором экономических отношений является цена, т.е. действуют законы спроса и предложения, сильное влияние оказывают факторы внешней среды, внешней деятельности предприятия, региона [2, с. 132].

Отсюда внутренняя природа фирмы основывается на системе плановых, стратегических решений. Успех предпринимательской деятельности организации (предприятий, фирм, компаний) предполагается в первую очередь тем, насколько тщательно продуманы и определены цели бизнеса и средства их достижения. Не случайно планирование считается одной из ключевых функций экономики.

В зависимости от направленности различают три вида планирования:

- стратегическое, или перспективное;
- среднесрочное;

— тактическое или текущее (бюджетное);

Стратегическое планирование заключается в определении главных целей деятельности фирмы и ориентировано на определение намечаемых конечных результатов с учетом средств и способов достижения поставленных целей и обеспечения необходимыми ресурсами. При этом разрабатываются новые возможности фирмы, например: расширение производственных мощностей путем строительства новых предприятий или приобретения оборудования, изменение профиля предприятия или радикальное изменение профиля. Стратегическое планирование можно рассмотреть как совокупность шести взаимосвязанных управленческих процессов, логически вытекающих один из другого, в то же время существует устойчивая связь и влияние каждого процесса на остальные.

Стратегическое планирование охватывает период в 10–15 лет, имеет отдаленные последствия, влияет на функционирование всей системы управления и основывается на огромных ресурсах. Поэтому данная проблема является актуальной и соответствует современным требованиям рыночной экономики.

Производственная деятельность в сельскохозяйственном производстве характеризуется общей неустойчивостью, несбалансированностью и низкой эффективностью. Принципы, формы и методы функционирования должны коренным образом меняться;

В результате непродуманной и неэффективной политики в аграрной сфере за годы рыночных преобразований многие сельскохозяйственные предприятия находятся в кризисном состоянии, при этом это затронуло не только объем и ассортимент, но качество производимой продукции.

Выход из экономического кризиса и возрождение отечественного АПК требует высокого уровня организации и управления. Это может обеспечить только стратегическое планирование, приспособленное к условиям рыночной экономики, консолидирующие производственные,

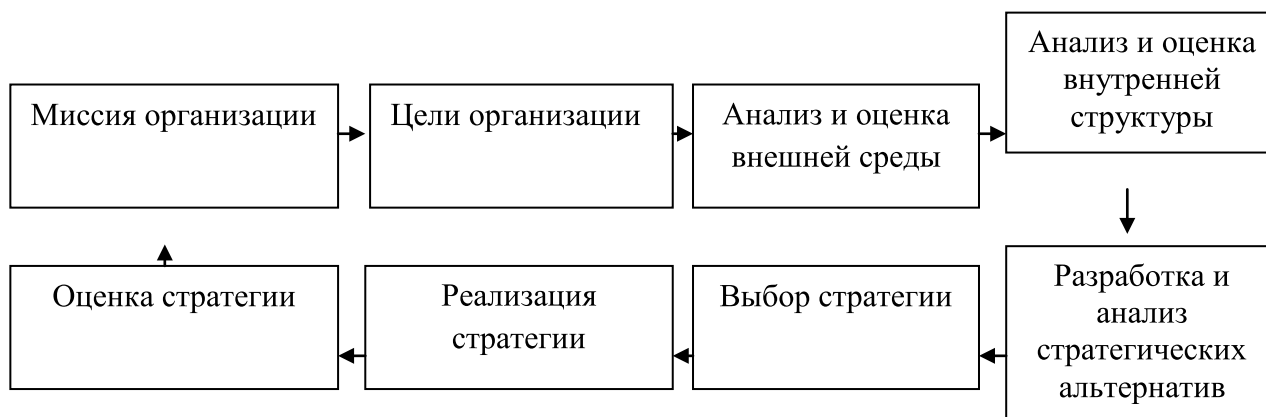


Рис. 1. Структура стратегического планирования. [4, с. 5]

социальные и субъективно-личностные факторы, направленные на достижение оптимального сочетания творческого потенциала с современной технологией и человеческими ресурсами.

Основным составляющим стратегического плана предприятий и организаций на краткосрочную перспективу является бизнес-план. Бизнес-план входит в практику рационального агропромышленного предпринимательства как инструмент стратегического планирования и как необходимая документация для ведения деловых переговоров с инвесторами, кредиторами, а также государственных и управляющих органов [1, с. 186].

Методологически бизнес план можно охарактеризовать как краткое, точное, доступное понятие описание предполагаемого бизнеса, важнейший инструмент при рассмотрении большого количества различных ситуаций, позволяющий выбрать наиболее перспективные решения и определить средства для их достижения, что особенно важно для неплатежеспособных предприятий АПК.

Целью разработки бизнес-плана является поиск инвесторов, стратегическое представление перспективы раз-

вития предпринимательства. Бизнес-план помогает решить следующие основные задачи: определить конкретное направление деятельности фирмы, сформулировать долгосрочные и краткосрочные цели фирмы, стратегии и тактики их достижения, определить лиц, ответственных за реализацию каждой стратегии, оценить соответствие кадров и условий мотивации их труда требованиям по достижению поставленных целей, оценить материальное и финансовое положение фирмы и соответствие финансовых и материальных ресурсов достижению поставленных целей. [1, с. 179].

В этой связи бизнес-план может рассматриваться как индикатор степени достижения успеха. Бизнес-план является документом, позволяющим определить направление действий и управлять предприятием. В этом аспекте бизнес-план является неотъемлемым элементом стратегического планирования и руководство для исполнения и контроля. В бизнес-плане цели и задачи переводятся в язык цифр, благодаря чему можно сравнивать свои прогнозы с реальными результатами, что помогает обеспечить контроль.

#### Литература:

1. Е. С. Вайс, В. М. Васильцова, Т. А. Вайс, В. С. Васильцов. Планирование на предприятии (организации) — 5-е изд., стер — М.: КНОРУС, 2012. — 336 с. — (Бакалавриат).
2. Личко, К. П. Прогнозирование и планирование развитие агропромышленного комплекса — М.: КолоС, 2007. — 286 с.
3. Меняйло, Г. В. Учебное издание «Технология стратегического планирования», Практикум для вузов 2007 Изд: Воронежского государственного университета.
4. Поделинская, И. А., Бякин М. В. Стратегическое планирование Учебное пособие. — Улан-Удэ: Изд-во ВСГТУ, 2005. — 55 с.

## Методика внедрения эффективной системы внутреннего контроля на предприятии

Зарипова Дияра Ильдаровна, студент  
Казанский (Приволжский) федеральный университет

В действующей системе развивающихся рыночных отношений, а также в условиях постепенного усложнения структуры и разнообразия организационно-правовых форм предприятий как никогда остро стоит вопрос о внедрении службы, позволяющей предупреждать, выявлять и контролировать отклонения в действиях должностных лиц, а также в совершаемых ими операциях. Именно данные направления являются основными задачами внутреннего контроля, внедрение которого должно быть приоритетной миссией всякой организации, желающей эффективно функционировать на рынке. Основная цель данной статьи заключается в рассмотрении этапов внедрения системы внутреннего контроля в компании с подробным раскрытием процедур, производимых на каждом этапе.

Итак, система внутреннего контроля — это совокупность процедур, используемых заинтересованными в успешной работе менеджерами организации для упорядоченного ведения финансово-хозяйственной деятельности. В общем случае основные направления работы данной системы можно классифицировать следующим образом:

- Контроль над обеспечением сохранности активов организации;
- Контроль соблюдения законодательства;
- Контроль над своевременной подготовкой достоверной финансовой отчетности;
- Контроль соответствия операций, выполняемых работниками организации, должностным инструкциям.

Впервые об обязательном внедрении системы внутреннего контроля на предприятии заговорили после скандального случая, связанного с компанией «Enron» — руководство предоставляло искаженную финансовую отчетность, завышая показатели выручки, тем самым добиваясь инвестиционной привлекательности; результатом стало банкротство крупнейшей энергетической компании Америки. Основными из причин краха данного предприятия называют отсутствие налаженной системы внутреннего контроля, а также противостояние интересов менеджеров высшего звена, получающих вознаграждения в виде процентов с указанной в отчетности прибыли, и корпорации в целом. Следствием действий компании Enron явилось принятие в 2002 году закона Сарбейнса-Оксли (SOX), который предъявил жесткие требования к отчетности публичных компаний с целью повышения их достоверности, потребовал проведения систематических независимых проверок, а также наличия внутреннего и внешнего контроля.

Что касается России, то некоторые изменения в данном вопросе коснулись и наших компаний: так, ст. 19 Феде-

рального закона №402 указывает на то, что любой экономический субъект обязан организовать и осуществлять внутренний контроль совершаемых фактов хозяйственной жизни. Более строгие требования предъявляются к предприятиям, отчетность которых подлежит обязательному аудиту: такие организации должны осуществлять внутренний контроль ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности [2]. На практике компании зачастую внедряют систему внутреннего контроля в рамках функций, выполняемых службой внутреннего аудита, однако формально эти понятия не тождественны друг другу. Сущность и основные различия данных служб можно представить следующим образом:

Как видно из данной таблицы, конечные цели служб внутреннего аудита и внутреннего контроля все же аналогичны: они созданы для того, чтобы выявить резервы повышения эффективности предприятия. Однако методика работы данных подразделений различаются: служба внутреннего аудита создается высшим руководством, которому докладывается о нарушениях в деятельности того или иного подразделения, несовершенствах системы внутреннего контроля, недостатках финансовой отчетности. На основании информации о выявленных отклонениях руководство может принимать управленческие решения относительно устранения негативных факторов. Служба внутреннего контроля же образована линейными менеджерами и интегрирована в общую структуру управления организации: так, осуществляется фактический и документальный контроль всех бизнес-процессов на различных этапах их функционирования, выявляются проблемные зоны, и, что характерно, предлагаются пути и рекомендации устранения недостатков. Повышению эффективности работы службы внутреннего контроля способствует и то, что менеджеры, ответственные за результаты работы своих подразделений, могут предложить максимально эффективные решения в силу того, что они компетентны в своих областях деятельности и видят работу отделов «изнутри». Но в этом же и недостаток такого построения системы контроля, ведь исключать возможность сговора между менеджерами подразделений, а также линейными работниками нельзя — зачастую собственные цели стоят выше интересов корпорации, поэтому недостатки будут тщательно скрываться, что, безусловно, не лучшим образом скажется на работе предприятия. Для оценки же подобных несовершенств внутреннего контроля необходима эффективно построенная служба внутреннего аудита.

Далее необходимо рассмотреть особенности внедрения системы внутреннего контроля в компании. Обобщенно

Таблица 1. Сущность и различия службы внутреннего аудита и службы внутреннего контроля

Линии сравнения	Служба внутреннего аудита	Служба внутреннего контроля
Основная цель	Повышение эффективности работы предприятия, выявление неиспользованных резервов	
Приоритетные задачи	1) Изучение и оценка работы службы внутреннего контроля 2) Подготовка информации относительно эффективности функционирования предприятия высшему руководству 3) Оценка достоверности финансовой отчетности	1) Проверка наличия и сохранности активов 2) Контроль соответствия выполняемых операций законодательству 3) Проверка подготовки достоверной финансовой отчетности 4) Выявление отклонений и нарушений в работе персонала
Инициаторы	Совет директоров и высшее исполнительное руководство	Линейное руководство
Результат работы службы	Констатация выявленных отклонений	Выбор оптимального решения для устранения отклонений; разработка алгоритмов действий персонала, позволяющих предотвратить нарушения

этапы построения эффективной системы можно представить следующим образом:

На первом этапе необходимо определить те подразделения, в которых наблюдаются необоснованно низкие показатели деятельности, ведь именно в таких службах риск выявления нарушений высок. Для более наглядного представления о внедрении системы внутреннего контроля рассмотрим этапы, указанные в таблице 2, на примере отдела сбыта, результаты продаж которого существенно ниже запланированных в условиях роста рынка. В первую очередь нужно определить функции, которые реализуются данным подразделением, а также ответственные за их выполнение лица:

Данная таблица наглядно демонстрирует основные зоны ответственности в отделе сбыта, что соответствует первому этапу внедрения системы внутреннего контроля

на предприятии. В рамках следующего шага необходимо выявить риски, которые могут возникнуть при выполнении вышеуказанных функций. Основным риском, вытекающим из таблицы 3, является недобросовестная работа начальника отдела сбыта: данное должностное лицо подписывает контракты на реализацию с клиентом, после чего санкционирует отгрузку продукции этому покупателю, а также самостоятельно принимает решения относительно предоставляемых скидок. Таким образом, нельзя исключать риск того, что начальник отдела продаж будет предлагать покупателю необоснованно большие объемы скидок, после чего санкционировать отгрузку; при этом цена продажи никем не контролируется и находится в ведении исключительно руководителя данного отдела, что не лучшим образом скажется на работе предприятия. В целях снижения данного риска рекомендуется передать одну из вы-

Таблица 2. Этапы внедрения системы внутреннего контроля

Этап 1. Определение подразделений, в которые необходимо внедрение контроля	Определение бизнес-процессов
	Определение функций
	Определение ответственных лиц
Этап 2. Оценка рисков	Выявление рисков в ведении хозяйственной деятельности
	Прогнозирование возможных последствий
	Устранение, минимизация рисков
Этап 3. Внедрение контрольных процедур	Утверждение положения о службе внутреннего контроля
	Закрепление контрольных функций в должностных инструкциях, трудовых договорах работников
	Определение санкций (поощрений) за нарушение (добросовестное исполнение) должностных обязанностей
Этап 4. Мониторинг исполнения	Выявление отклонений, не устраненных системой внутреннего контроля
	Оценка качества исполнения контрольных процедур



Таблица 3. Основные функции отдела сбыта

Функции	Ответственные лица
Осуществление поиска потенциальных клиентов	Младший менеджер
Ведение переговоров о поставке продукции с потенциальными клиентами	Старший менеджер
Организация хранения материально-производственных запасов на складе	Заведующий складом отдела сбыта
Контроль оплаты продукции покупателями	Заместитель руководителя
Составление плана поставок	
Санкционирование отгрузки	Руководитель отдела сбыта
Подписание договоров	
Принятие решения относительно скидок покупателям и отсрочек платежей	
Рассмотрение поступающих от покупателей претензий	Заместитель руководителя/старший менеджер

шеуказанных функций другому должностному лицу, например, формирование политики скидок и бонусов можно поручить финансовому отделу, сотрудники которого, на основании анализа платежеспособности и деловой репутации клиента, будут принимать решения, а также контролировать оплату. Начальнику отдела сбыта достанутся функции по подписанию контрактов по цене, определенной финансовым отделом, а также санкционирование отгрузок. Таким образом, минимизируется риск предоставления необоснованного количества скидок, бонусов, отсрочек платежей недобросовестным начальником.

На третьем этапе внедрения системы внутреннего контроля необходимо утвердить положение о службе внутреннего контроля, в котором будут прописаны количество сотрудников, методы проверок, а также основные функции службы. Кроме того, наиболее эффективным способом обеспечения контроля являются должностные инструкции, в которых указаны обязанности сотрудников и трудовые договора, где определены санкции за недобросовестное их выполнение. Так, указав в трудовом договоре начальника того же финансового отдела пункт о премировании в случае устойчивого снижения уровня дебиторской задолженности, возрастает вероятность того, что руководитель финансового отдела будет более тщательно проверять своих подчиненных на предмет объективности расчета платежеспособности клиента. Ведь в случае продажи товара покупателю с низкой финансовой устойчивостью риск неоплаты возрастает, а дебиторская задолженность увеличивается, что, в свою очередь замедляет оборачиваемость средств в организации. Таким образом, обеспечивается повсеместное введение контрольных процедур во всех подразделениях предприятия.

На четвертом этапе внедрения системы внутреннего контроля необходимо наблюдение за результатами и фик-

сация основных показателей каждого подразделения. В разрезе отдела сбыта необходимо проанализировать динамику таких показателей, как объем продаж, соотношение стоимости оплаченной продукции к отгруженной, количество жалоб клиентов, уровень просроченной дебиторской задолженности, объем продаж на одного клиента, количество недостач продукции на складе и другие. Количество показателей и их «вес» выбираются исходя из компетентного суждения сотрудников службы внутреннего контроля. Если наблюдается качественное улучшение данных показателей, можно говорить об эффективном внедрении контрольных действий в организации, следует выявлять новые резервы роста с целью их использования. Однако в случае качественного ухудшения основных показателей принимаются решения о внедрении дополнительных контрольных процедур, вносятся предложения о замене недобросовестных сотрудников, а также о необходимых структурных изменениях в компании.

Таким образом, внутренний контроль осуществляется всеми сотрудниками организации на непрерывной основе и направлен на достижение текущих и стратегических целей предприятия [1, с. 37]. Организация системы внутреннего контроля включает в себя четыре этапа и требует значительных усилий руководства и менеджеров в силу того, что работа по внедрению подобной системы трудоемка, но, вместе с тем, и действенна. Рассмотренная в данной статье схема внедрения контрольных процедур подходит для предприятия любой отраслевой принадлежности и любого масштаба. Кроме того, для более продуктивной деятельности предприятия необходима параллельная работа службы внутреннего контроля и службы внутреннего аудита, так как эти подразделения выполняют основную цель по повышению эффективности предприятия различными методами.

Литература:

1. Одегова, Н.А. Общие принципы организации системы внутреннего контроля/Н.А. Одегова // Аудитор. — 2013. — № 12.
2. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (с изм. и доп., вступившими в силу с 02.11.2013).

## Финансовая глобализация: за и против

Карцева Наталья Станиславовна, студент;  
Анисимова Юлия Алексеевна, кандидат экономических наук, доцент  
Тольяттинский государственный университет (Самарская обл.)

На сегодняшний день финансовая глобализация не является новым феноменом, но влияние, которое она оказывает, достигло беспрецедентный характер. Финансовая глобализация представляет собой интеграцию финансовой системы страны в международные финансовые рынки и институты. Такая интеграция обычно требует от правительства либерализации внутреннего финансового сектора и свободное движение капитала. Хотя развитые страны являются более активными участниками финансовой глобализации, но и развивающиеся страны включились в данный процесс.

Денежные потоки существовали в течение долгого периода времени. Факт, что по некоторым подсчетам существующая мобильность капитала и денежных потоков сто лет назад соразмеряема с тем, что мы имеем на сегодняшний день. Отличие лишь в том, что участие принимало довольно ограниченное количество стран, а инвестиции, которые поступали из-за рубежа, концентрировались на группе компаний и не были столь повсеместны.

Первая мировая война является одним из первых дуновений грядущей финансовой глобализации. Вслед за этим последовал период нестабильности и Великая депрессия 30-х годов, а также Вторая мировая война. После всех этих событий мировая финансовая система изменилась навсегда. Отмена золотого стандарта и Бреттон-Вудская система пришли на смену «золотому окну».

Потенциальная полезность от финансовой глобализации проявляется в еще большем финансовом взаимодействии стран на мировом рынке, т. е. еще более тесной интеграции развивающихся и развитых стран. Сегодня, не смотря на усиление финансовой глобализации, финансовая система далека от идеальной [4].

Финансовая глобализация несет определенные риски. Эти риски особенно ярко проявляются в краткосрочной перспективе, когда страны «открываются». Либерализация экономики может привести к финансовым кризисам. При финансовой инфраструктура в стране развита достаточно плохо, то существует риск того, что приток капитала может ослабить национальную финансовую систему. Спекулятивные атаки могут сопровождать оттоком капитала [3].

Для успешной интеграции в международное экономическое пространство требует достаточно сильной экономической базы от страны, а также соответствующего регулирования и контроля со стороны правительства. Неумелое вхождение в мировое пространство может подвести даже страны с хорошей экономикой.

Тем не менее финансовая глобализация способна принести большую пользу. Главное преимущество для стран

с развитой экономикой — развитие собственной финансовой системы. А хорошо функционирующая финансово-кредитная система является одним из главных факторов экономического роста. Финансовая глобализация оказывает положительное влияние двумя способами:

Во-первых, приток капитала и инвестиций из развитых стран в развивающиеся. Приток капитала в свою очередь усиливает потребление, увеличивает дисциплину финансового рынка.

Во-вторых, финансовая глобализация приводит к улучшению финансовой инфраструктура, что снижает информационную асимметрию, а также уменьшает моральный риск.

Таким образом, польза от финансовой глобализации может быть больше, чем риски. Но глобализация создает определенные политические трудности, например, в условиях интегрированности в финансовый рынок на мировом уровне, у правительства остается меньше политической независимости от других стран.

Из-за большого количества финансовых кризисов в последнее время существует предположение, что глобализация является причиной финансовой нестабильности. При финансовой либерализации внутренняя финансовая система более подвержена влиянию внешних факторов, нежели чем закрытая экономика [2].

Необходимо различать неустойчивость конъюнктуры и экономическую нестабильность. Нестабильность чаще всего связывают с проблемами финансово-бюджетной стабилизации и снижения инфляции. Под неустойчивостью имеют в виду непредсказуемые и неожиданные колебания основным макроэкономических параметров, таких как ВВП, валютные курсы, процентные ставки и проч. При этом данные изменения нельзя выделить в отдельную модель и отсутствует возможность точного прогнозирования развития экономики. В таких условиях начинает доминировать неопределенность, что вызывает соответствующий отток инвестиций и под угрозой оказывается долгосрочный рост.

Встает закономерный вопрос, почему финансовая глобализация повышает неустойчивость экономики. Главными причинами, почему финансовую глобализацию винят в провоцировании кризисов — быстрый отток капитала, который очень чувствителен к рыночной конъюнктуре. Также причинами усиления неустойчивости можно считать ускорение научно-технического прогресса. Но главная причина заключается в зависимости между различными элементами сложной системы — экономике. Специалисты считают, что усиление степени взаимозависимости может создать условия для повышения стабиль-

ности, но показатели мирового хозяйства последнего времени не подтверждают эту точку зрения [1].

Что касается неравномерности развития, то вызывает большую озабоченность отсутствие активного участия многих развивающихся стран в мирохозяйственных связях. Они не проводят требуемой для этого политики и не имеют соответствующих институтов, с помощью которых могли бы воспользоваться преимуществами интеграции в систему мирового хозяйства. Протекционизм и закрытость национальных экономик не только не могут решить проблему, но способны еще больше обострить ее. В этой связи необходимы принятие последовательных макроэкономических программ, ликвидация злоупотреблений, осуществление инвестиций в человеческий капитал, снижение транзакционных издержек, создание необходимых институтов, придание большей гибкости рынку труда, укрепление банковских систем (включая банковский надзор) и соблюдение законности. Спад мирового хозяйства, по всей видимости, связан не с ростом товарообмена, а с темпами и масштабами движения капиталов и слабостью государственной экономической политики ряда стран.

Финансовая глобализация — это палка о двух концах. Она способна принести пользу стране, развивая национальную финансовую систему, но также она подвергает экономику риску начала кризиса. Это неизбежное свойство глобализации вызвано асимметрией информации. Хотя против такого мнения выступает ряд ученых, которые главным аргументом выдвигают наличие кризисов в течение длительного времени во время низкой финансовой интеграции.

Поэтому получается, что на сегодняшний день экономика страны не может развиваться изолировано от внешнего рынка, но, интегрируясь в мировое пространство, страна подвергает себя риску быть вовлеченной в кризис, который может быть на наднациональном уровне, как это случилось с мировой экономической системой во время кризиса 2008–2009 гг.

Считается, что волатильность и наиболее сильные риски быть вовлеченным в кризис у экономик, которые только вошли в мировое пространство возникает после либерализации в краткосрочный период. Когда страны впервые либерализовали финансовый сектор, то наиболее вероятно нестабильность хозяйства.

Финансовый сектор не готов справиться с иностранными потоками и должным образом не регулируется со стороны государства.

В любом случае финансовая глобализация имеет неизбежный характер из-за развития средств связи и возможностей взаимодействия людей, фирм, предприятий и государств. Хотя риски начала кризиса из-за финансовой глобализации велики, но чаще мы видим положительное влияние на экономики развивающихся стран, а также определенные преимущества у стран с развитой экономики от международного сотрудничества.

Мы живем в эпоху с высокой степенью риска и неопределенности. Банки, финансовые учреждения и инвесторы все более озабочены этим. Острая нехватка финансовых средств может задушить мировое хозяйство. Новая структура международных экономических отношений должна способствовать большей прозрачности, поддержке государств с надежной макроэкономической политикой и крепкой финансовой системой. В таком случае средства смогут более регулярно направляться в страны с формирующимся рынком. В то же время, поскольку неустойчивость экономики вряд ли исчезнет, экономические системы должны обладать достаточной гибкостью.

Глобализация несет странам значительные потенциальные выгоды, если они проводят адекватную политику и располагают необходимыми институтами на макро- и микроуровнях, осуществляют дополнительные внутренние меры, направленные, в частности, на повышение гибкости рынка труда, эффективное регулирование финансового сектора, корпоративный контроль, соблюдение экологических условий и целенаправленное создание систем социальной безопасности.

Но не стоит забывать, что в развитие финансовой глобализации должен стать таким процессом при котором государства старались взаимодействовать с друг другом таким образом, чтобы избегать таких глобальных кризисов как те, которые мы наблюдали в 2008–2009 гг., а также можем наблюдать сейчас на примере Европейского союза.

Осознавая полезность и неизбежность финансовой глобализации сейчас правительствам государств необходимо оставаться достаточно разумными в своих финансовых «аппетитах», чтобы не подвергать экономики других стран опасности.

#### Литература:

1. Иода, Е. В., Мешкова Л. Л., Болотина Е. Н. Классификация банковских рисков и их оптимизация. — Тамбов: Изд-во ТГТУ, 2012. — 120 с.
2. Карпова, Е. С. К вопросу о сущности экономического капитала банка // Банковские услуги. — 2013. — №8.
3. Коваленко, О. Г. Банковский финансовый менеджмент и проблемы эффективного управления // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2013. № 1 (12). с. 70–72.
4. Макшанова, Т. В. Рынок структурированных финансовых продуктов в России: современный этап и перспективы развития / Т. В. Макшанова // Молодой ученый. — 2013. — №3. — с. 258–262.

## Системный подход при прогнозировании и стратегическом планировании научных исследований и инновационных разработок

Колосов Александр Валерьевич, магистрант  
Минский университет управления (Республика Беларусь)

Для прогнозирования и стратегического планирования научных исследований может быть использован селективный метод. В основу метода положен принцип системного подхода.

Такой подход к прогнозированию и планированию НИР позволяет согласовать решения частных проблем с общими, определять направления развития науки и техники, распределять ресурсы в целом для народного хозяйства и по отраслям.

На базе главной цели, поставленной централизованно (рекомендации экспертов), формируются задачи (проблемы). В связи с тем, что для реализации главной цели требуются ресурсы, возникает задача правильного их распределения. А для этого нужно знать важность задач для выполнения главной цели.

После этого возникает необходимость распределения задач по научным коллективам. Нахождения вклада коллектива в решение конкретной задачи. Решение задач внутри коллектива представляет процесс, результат которого — выбор НИР, обеспечивающих решение задач. Появляется многовариантная задача выбора стратегии поведения НИР и распределения ресурсов.

Селективный метод позволяет:

- отобрать по заданным критериям и признакам актуальные и перспективные научные проблемы и набор задач);
- дать этим признакам оценку;
- распределить ресурсы по проблемам;
- выбрать из возможных вариантов решения проблемы оптимальный, оперируя категориями: вероятность реализации, стоимость и время выполнения;
- определить эффективные пути выполнения отдельных НИР.

Этот метод для реализации предполагает: сбор статистического материала, получение прогнозов, написание сценария развития, выработку критериев оценки, набор целей, построение и экспертная оценка целей и критериев, расчет по «дереву целей», распределение средств по научным организациям, построение стохастической сети решения проблем, выработку стратегий проведения НИР, распределение ресурсов [1].

Рассмотрим элементы реализации селекторного метода.

*Сценарий* раскрывает главную цель проводимой работы на прогнозируемый период. Поскольку любой объект развивается в среде, учет которой необходим для вычисления временных и функциональных границ прогноза. От учета среды зависит достоверность прогноза. Она тем выше, чем полнее учтены закономерности во вза-

имодействии объекта прогнозирования с другими объектами и условиями.

Задача учета среды разбивается на:

- анализ среды взаимодействующей с объектами прогнозирования;
- прогнозирование развития среды;
- введение поправок в прогноз на основе данных об изменении среды.

Среда разделяется на научно-техническую, технико-экономическую, экономическую, организационную, социальную, политическую, идеологическую.

При прогнозировании НТП можно выделить прогнозы:

- новых изобретений и открытий и их применения;
- создание новых видов продукции, изменения и их параметров (Белазы, Мазы, тракторы);
- широкого распространения освоенных открытий и изобретений [2].

Эти прогнозы определяют процесс материализации творчества начинания от идеи до ее промышленного освоения. Каждый тип прогноза составляется в тесной связи с остальными. Для предшествующего типа прогноза предыдущий выступает средой.

Научно-техническая среда отвечает на вопрос, какие существуют возможности для развития объекта. Социальная — насколько необходимо предсказываемое развитие объекта для общества. Технико-экономическая среда содержит данные по оценке экономической эффективности будущей техники. Экономическая среда — насколько практически возможно реализовать развитие объекта. Организационная среда — иерархия организаций, оказывающая воздействие на развитие объекта прогнозирования. Политическая среда отражает взаимоотношения между странами и отвечает на вопрос, соответствует ли развитие объекта прогнозирования политическим целям республики. Идеологическая — насколько понятна и одобрена населением.

В сценарии используются заранее подготовленные прогнозы и предварительно собранные материалы по развитию объекта. К ним относятся технико-экономический анализ работы, уровень развития производства, техники и науки по сравнению с зарубежным. Для достижения целей прогноза нужно знание возможностей производства при данном уровне развития науки и техники, внутренний и внешний рынки. Тех потребностей, которые предъявляют к развитию отрасли, объему, качеству и ассортименту выпускаемой продукции. Располагая перечисленными данными и опираясь на установившиеся тенденции в развитии, эксперты находят направления совершенствования и развития науки.

При разработке сценария специалистами-экспертами, имеющими субъективные суждения, возникает неопределенность. Ценность сценария тем выше, чем больше степень согласованности мнений экспертов. Поэтому нельзя упускать из виду, насколько велика неопределенность, что следует сделать, чтобы ее уменьшить [3].

Экспертные заключения — важный источник информации в формировании целей. Без них нельзя получить оценку последствий конкретного решения. В процессе разработки сценария выявляются требования внутреннего и внешнего рынков сбыта: потребности в продукции на внешнем и внутреннем рынках. Из анализа вычисляются соотношения между рынками сбыта. Выбираются альтернативы, цели, критерии, степень риска, экономические выгоды и т. п.

При написании сценария применяются методы, позволяющие формализовать информационные данные. К этим методам относятся методы экстраполяции выпуска продукта, матричные методы, определяющие взаимный вклад мероприятий в развитие цели.

Сценарий — это информация, на основании которой ведется дальнейшая работа. На основе анализа информации на каждом уровне формулируется главная цель. Цель, на выполнение которой направлена деятельность в прогнозном периоде. Цель — это результат, подлежащий достижению. Сформулированные в сценарий цели (в количественной и качественной форме) располагаются по уровням иерархии. С соблюдением, разумеется, причинно-следственных связей. Например: производственные задачи влекут за собой определенный перечень научно-технических задач [4].

Критерий — это стандарт, с помощью которого производится оценка подцелей данного уровня. От правильного выбора критериев зависит эффективность реализации прогноза.

Разработанный сценарий служит основанием для составления т.н. «дерева целей». Оно преобразовывает цель более высокого уровня в подцели более низкого. Система должна обеспечить такую организацию работы, при которой гарантируется осуществление всех подцелей нижнего уровня.

Вершина «дерева» — главная цель. Построенное дерево целей играет двойную роль. Дает представление об объеме работ, выполняемых для достижения главной цели. Позволяет определить коэффициенты важности проблем. Степень важности проблем — существенный аргумент, по которому распределяются материальные, финансовые и иные ресурсы. Для того чтобы «дерево целей» выполнило свою вторичную функцию должна быть проведена работа по экспертной оценке вклада цели в достижение критерия, т. е. по установлению коэффициентов связей целей на соответствующих уровнях.

Цель в «дереве целей» получает оценку по вкладу, который она вносит в реализацию критерия. Назовем эту оценку коэффициентом значимости цели. Каждая оценка — результат обобщения мнения экспертов. Усред-

ненные оценки вычисляются с учетом компетентности и показателей степени согласованности мнений экспертов (коэффициент ранговой корреляции), показателей репрезентативности оценок.

Признаком решения проблемы служит тот факт, что в развитии отдельные направления разработки делятся на поднаправления. В местах разветвлений возникают альтернативные события. В них приходится принимать решение о вариантах развития разработки т. е. выбирать из множества (альтернатив). В этом случае процесс разработки может быть отображен стохастической сетевой моделью. Она позволяет путем ввода ветвящихся узлов получить решение в местах ветвлений. Оценить вероятность каждой альтернативы. Такая модель учитывает неопределенность не только во времени выполнения работ, но и их случайности. Стохастическая сетевая модель — это граф, состоящий из множества вершин событий и дуг, работ. Построение сетевой модели связано с:

- определением всех возможных альтернатив, которые ведут к различным способам достижения цели;
- составлением варианта модели для возможной альтернативы.

Вход в модель — исходная сеть с общим количеством ветвей, дуг в ветвях.

Выход — вероятности и ожидаемое время выполнения работ. Если за критерий эффективности принять вероятность выполнения работ, то выбираются работы с максимальными вероятностями. При сжатых сроках выбираются работы с минимальным временем выполнения. В качестве ограничений принимаются вероятности выполнения этих работ.

НИР на стадии поисковых исследований, отобранные при помощи стохастических сетей, могут быть исполнены с помощью теоретических выводов, путем экспериментальных исследований с использованием математического моделирования и компьютеров и пр.

Один метод отличается от другого не только видом работ, но и продолжительностью, стоимостью и т.д. В связи с этим можно составить план график исследований по всем работам с указанием способа проведения работ. Для этого применяется динамическое программирование или метод итераций в пространстве политик. Последний метод дает возможность выбора оптимальной политики. Оптимальной называется такая политика, при которой выбранные стратегии в сочетании по каждому состоянию дают максимальный доход.

В практическом приложении метода к выбору способа реализации НИР и ОКР в качестве состояний выступают отдельные НИР и ОКР по каждой проблеме, в качестве стратегий — способы выполнения НИР и ОКР, требующие разной трудоемкости.

Начав с главной цели, рассматривая последовательно всю систему прогнозирования и перспективного планирования НИР и ОКР, приходим не только к выбору более важных научных проблем, оптимальному распределению

средств между ними и выбору научно-исследовательских учреждений, способных эффективно их выполнить, но и находим стратегию решения на нижнем уровне (в институте — лаборатории)[5].

Изложение позволяет сформулировать понятие «система». Рассматривая ее как совокупность объектов, спроектированных для выполнения цели в соответствии

с планом. Это определение содержит три важных момента. Во-первых, должна существовать цель (или задача), для достижения (или решения) которой создана система. Во-вторых, систему необходимо спроектировать, т.е. установить порядок объектов. И, наконец, в-третьих, потоки информации, энергии и материалов должны распределяться с соответствии с планом.

#### Литература:

1. Аакер, Д. А. Стратегическое рыночное планирование, — СПб.: Питер, 2002. — 542 с.
2. Балацкий, Е., Лапин В. Инновационный сектор промышленности // Экономист. — 2004. — № 1. с. 20–33.
3. Бикматова, А. В. Управление инновациями в области высоких технологий. М.: МЭИ, автореф. канд. дис., 2005. — 26 с.
4. Бойко, И. Технологические инновации и инновационная политика // Вопросы экономики. 2003.-№2.-е. 141–144.
5. Гончарова, П. Н., Перерва П. Г. Маркетинг инновационного процесса: Учебное пособие. Киев: Изд-во КГУ, 2001. — 267 с.

## Суверенитет потребителя

Королькова Светлана Юрьевна, преподаватель

Автотранспортный и электромеханический колледж (г. Санкт-Петербург)

С юридической точки зрения, потребителем является гражданин, который уже купил (заказал) или собирается заказать или приобрести товары (работы и услуги) исключительно для своих личных (бытовых, семейных, домашних нужд), которые не связаны с извлечением прибыли (Статья 1 Закона РФ «О защите прав потребителя»). Почему в Законе говорится о потребителе как об отдельном лице, гражданине, и ничего не сказано об организации?

Интересы организации защищает юрист, а потребитель вынужден защищать себя сам. Все люди — потребители. Главный вопрос: как удовлетворить потребности людей при ограниченности ресурсов? Что является движущей силой человеческой деятельности?

Потребности людей различаются по степени неотложности. На первом месте — потребности в еде, питье, одежде, безопасности, жилище. Затем — в общении, принадлежности к коллективу, интересной работе, творчеству. Набор потребностей отличался в разную историческую эпоху, в разных странах.

Именно в рыночной экономике, в смешанной экономике потребителю гарантируется свобода экономического поведения.

Это право каждого физического и юридического лица принимать те экономические решения, которые оно считает выгодным для себя. Никто не имеет право решать за потребителя, какие товары из предлагаемых на рынке ему приобретать, а какие — нет. Следствие права на свободу экономического поведения — независимость, свобода, суверенитет потребителя.

Суверенитет потребителя — это право владельца любых видов ресурсов (земли, недвижимости, денежных средств) самостоятельно принимать решения, связанные с распоряжением этими ресурсами.

Часто потребитель делает свой выбор под влиянием красивой упаковки или запоминающейся рекламы в газете или телевидении. Это даёт продавцам возможность до некоторой степени управлять потребностями, что достигается с помощью рекламы, особенно на одинаковые товары

Один потребитель — поистине «песчинка» в огромном море товаров, выбрасываемых на рынок. На первый взгляд, его поведение не может иметь серьезного значения для экономики, где действуют громадные предприятия, транснациональные компании, грандиозные энергетические системы и т.п. Даже на рынке собственно потребительских товаров «голос» отдельного потребителя почти не слышен. Так может ли он всерьез повлиять на решение фирм, производящих эти товары? Однако силу потребителя и его влияние на производителей не следует недооценивать: во-первых, общество состоит из потребителей, а во-вторых, каждый из них принимает абсолютно самостоятельное решение относительно объема и направления предстоящих покупок. Эти обстоятельства заставляют учитывать коллективное мнение потребителей, когда фирмы в свою очередь решают три главных для себя вопроса: что производить, как производить и для кого производить. Если большое число потребителей согласно отдать за данный товар свои деньги, причем столько, что с лихвой

покрывает издержки производителя, то производитель получает желанную прибыль. Если нет — фирма может и разориться (или, по меньшей мере, потерять часть потенциальной прибыли). Этот простой и понятный механизм взаимоотношений между производителем и потребителем действует в рыночной экономике по принципу обратной связи, «автоматически» согласовывая объем и структуру производства с объемом и структурой потребления.

Описанный механизм действует не только на рынке потребительских товаров, но и на рынке товаров производственного назначения. Ведь выплавка стали, например, или производство станков нужны не сами по себе — они представляют собой промежуточные продукты, которые применяются в производстве все тех же товаров, непосредственно удовлетворяющих потребности людей. Следовательно, объем производства стали и станков прямо зависит от спроса людей на конечные потребительские товары. Получается, что вся технологическая цепочка выстраивается таким образом, чтобы производить в итоге товары, удовлетворяющие запросы потребителей, а значит, имеющие шанс быть ему проданными. Конечно, в реальности были, есть и будут разнообразные отступления от этого правила. Бывают случаи, когда потребителю с помощью рекламы навязывают вовсе не нужный ему товар или товар с мнимыми достоинствами, т. е. такими, которые на самом деле отсутствуют. Но эти исключения только подтверждают общее правило — большинство фирм стремится наилучшим образом удовлетворять разнообразные потребности людей.

Ограничение свободы потребительского выбора, даже если оно предпринимается с самыми благими намерениями, будет в той или иной степени разрушать обратную связь между производством и потреблением. Потребитель, лишенный этой свободы, не сможет подавать своим поведением «сигналы» производителю, что и в каких количествах следует производить, а что — нет. Потеряв этот ориентир, производитель непременно станет выпускать одних товаров больше, а других — меньше, чем необходимо. Следствием этого станет рассогласование производства и потребления с такими неизбежными последствиями, как дефицит одних товаров, избыток других, очереди, черные рынки, спекуляция и т. д.

Прямые запреты на производство и продажу отдельных товаров оправданы и необходимы только тогда, когда потребительские свойства товара сопровождаются вредными для здоровья эффектами, о которых потребитель даже не подозревает (например, детские игрушки из материалов, в состав которых входят вредные химические вещества, лекарственные препараты с тяжелыми побочными действиями, и т. п.).

Бывают, однако, ограничения другого рода, когда производство тех или иных товаров подвергается запрету с целью уберечь потребителя от товара, приносящего, с точки зрения общества, вред. История таких запретов во многих странах очень поучительна, поскольку показывает, что они малоэффективны, а порой приводят к ре-

зультатам, прямо противоположным ожидавшимся. Например, в 80-х годах в СССР был введен так называемый «сухой закон» с благой целью ограничить потребление алкогольных напитков. В итоге развилась невиданная по масштабам подпольная торговля алкоголем, цены на него подскочили, а спекулянты этим товаром сколотили огромные состояния, более того, — именно в условиях «сухого закона» появились и окрепли первые ростки организованной преступности (аналогичные явления возникли в нашей стране при введении в 1985 г. «Закона о борьбе с алкоголизмом»).

Поэтому важно помнить, что ограничение свободы выбора — весьма опасное оружие. Пользоваться им надо очень осторожно, не покушаясь на право потребителя самому решать, что «хорошо», а что «плохо».

Изучения поведения потребителя, а не поведения производителя? Ведь именно могучие производители — металлургические комбинаты и угольные шахты, атомные электростанции и кораблестроительные верфи — являются, как может показаться на первый взгляд, «главными действующими лицами» в экономике. Разве может отдельный потребитель оказать какое-то влияние на поведение этих гигантов?

Но если присмотреться внимательнее к поведению производителей, то каким образом, откуда они получают указание о том, какие товары и в каких количествах производить? Как известно, для производителя, работающего в условиях рыночной экономики, целью является получение прибыли. В этих условиях допустимо производство лишь такого товара, который может быть продан на рынке по цене, превышающей затраты на производство этого товара. Здесь-то и происходит апелляция производителя к потребителю как к «высшей и последней инстанции», оценивающей работу производителя. Отдал потребитель за товар свои кровные денежки, да причем столько, чтобы покрыть затраты, — производитель получает прибыль и деятельность его признается успешной. Не купил потребитель предлагаемый товар — производитель разоряется и, значит, он лишь попусту переводил ресурсы.

Конечно, отдельный потребитель, как правило, не столь силен, чтобы вынести приговор производителю. Этот приговор (будь то оправдательный или обвинительный) — общее решение потребителей. Однако для вынесения приговора потребители не собираются вместе, заслушивая прокурора и адвоката. Каждый из потребителей принимает личное, самостоятельное решение, а в подтверждение ответственности этого решения отдает производителю за понравившийся товар некоторое количество «голосов» (рублей, долларов и т. д.). Собрав все попавшие к нему голоса, производитель может сам увидеть, насколько его деятельность признается успешной и каким образом ему следует вести себя в дальнейшем.

Для того, чтобы потребители могли соблюдать свой суверенитет, они должны иметь свободу выбора, которая означает, что у потребителей есть возможность приобретать такие товары и в таком количестве, которые они сами же-

лают, а единственным ограничителем их покупок служит наличие у них денег.

В Российской Федерации потребитель защищён специальным законом. Этот закон признан одним из самых совершенных в мире. Он может защитить наши кошельки, здоровье и покой, побуждает добросовестно работать продавцов и производителей. Но как бы ни был хорош Закон, если им не пользоваться, то он перестаёт работать. Поэтому каждый человек должен владеть потребительской культурой, т.е. знать свои законные права как потребителя и уметь ими пользоваться.

Литература:

1. Казначевская, Г.Б. Экономическая теория: учебник для колледжей/Г.Б. Казначевская. — Изд. 4-е/доп. и перераб. — Ростов н/Д: Феникс, 2012.
2. Слагода, В.Г. Экономическая теория: учебник. — 4-е изд., М.: ФОРУМ, 2012.
3. <http://www.wikipedia.org/>
4. [http://dic.academic.ru/dic.nsf/econ\\_dict/19770](http://dic.academic.ru/dic.nsf/econ_dict/19770)
5. <http://50.economicus.ru/index.php?ch=2&le=11&r=1&z=1>

Можем ли мы похвастаться знанием элементарных прав потребления? Считаем ли мы себя знающими свои права и ответственно осуществляющими выбор потребителя?

В рамках вышесказанного хочется сделать вывод, что проблема выбора остается актуальной и по сегодняшний день и решение остается всегда за нами потребителями.

Еще хотелось бы отметить и то, что для потребителя будет важным знание закона «О защите прав потребителя», чтобы в своей правоте быть всегда правым.

## Современное состояние и тенденции развития туризма в мировой и российской экономике

Кудинова Евгения Владимировна, студент;

Шаповал Алена Юрьевна, студент

Сибирский государственный университет путей сообщения (г. Новосибирск)

*В статье исследуются современное состояние и тенденции развития туризма в мире и в России.*

**Ключевые слова:** туризм, современное состояние, тенденции развития.

По мере развития мировой экономики, расширения объемов международной торговли, совершенствования средств транспорта, связи, повышения интернационализации и глобализации мирового хозяйства увеличивается количество и разнообразие контактов, поездок граждан, вызванных экономической необходимостью. Повышение благосостояния населения разных стран, увеличение количества свободного времени, а также необходимость полного восстановления человеческого фактора в экономике способствует росту международных поездок с целью отдыха.

Международный туризм является одним из основных видов международной экономической деятельности, сложной и комплексной сферой, оказывающей существенное влияние как на структуру и общую ситуацию в мировой экономике, так и на хозяйства большинства стран и отдельных регионов мира. Развитие туризма оказывает стимулирующее воздействие на такие секторы экономики, как транспорт, связь, торговля, строительство, сельское хозяйство, производство товаров народного потребления, и составляет одно из наиболее

перспективных направлений структурной перестройки экономики [1].

Современная индустрия туризма является одним из крупнейших секторов мировой экономики. За последние три десятилетия число туристов в мире увеличилось почти в 4 раза, а доходы от туризма — более чем в 25 раз. Туризм является высокодоходной отраслью и входит в число трех крупнейших экспортных отраслей, сравнимой по эффективности инвестиционных вложений с нефтегазодобывающей промышленностью и с автомобилестроением, удельный вес которых в мировом экспорте 11% и 8,6%, соответственно.

По данным ВТО, мировой экспорт товаров в 2013 году составил 18,8 трлн долл. По физическому объему, то есть без учета изменения цен, мировой товарооборот увеличился на 2,2% — почти в той же степени, что и в 2012 году, когда рост составил 2,3%. Мировой экспорт коммерческих услуг по темпам роста опережал товарный экспорт, увеличившись в 2013 году на 6% — до 4,6 трлн долл. В то же время в 2013 году значительно ускорился рост мирового экспорта туристических услуг — до 7% [2].



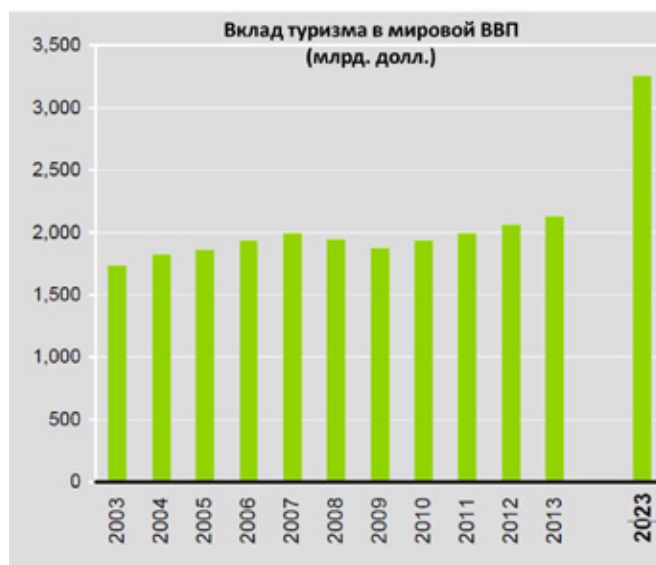


Рис. 1. Вклад туризма в мировой ВВП [3]

Вклад туризма в мировой ВВП в течение последних 10 лет представлен на рис. 1.

Экономика некоторых стран мира серьезно зависит от развития международного туризма, так как он является практически единственным источником валютных поступлений в страну. Причем объем этих поступлений позволяет стране поддерживать высокий уровень экономического развития и благосостояния своих граждан. Признание возросшей роли туризма в плане создания новых рабочих мест, сокращения бедности, развития малого бизнеса, а также повышения темпов экономического роста находит свое выражение в появлении стратегий экономического развития сферы туризма, как в развитых, так и развивающихся странах [4]. Поэтому исследование процессов и закономерностей развития международного туризма, а также конкурентоспособности страны на мировом туристском рынке является весьма актуальным.

К началу XXI века туризм стал одним из ведущих направлений социально-экономической, культурной и политической деятельности большинства государств и регионов мира. В сфере туризма тесно переплетены интересы культуры, транспорта, безопасности, гостиничного бизнеса, и других. С учётом внутреннего туризма, почти половина населения земного шара ежегодно становится туристами. Туризм занимает значительное место и в международных отношениях: из 7 млрд. человек на планете ежегодно около 1 млрд. ежегодно посещают зарубежные страны в туристических целях.

Оценка потенциала роста мирового рынка туризма и основных его составляющих ведет к пониманию и прогнозированию дальнейших тенденций развития внутреннего и международного туризма, а это всегда является важным и актуальным для любого сектора экономики. Основными показателями измерения международного туризма традиционно являются международные туристские

прибытия и поступления (доходы) от международного туризма.

Прогнозируемое к 2020 г. увеличение туристских потоков в мире также указывает на повышение вклада туризма в экономическое развитие. По данным специалистов Всемирной Туристской Организации (ВТО), разработавших прогноз «Tourism: 2020 Vision», при среднегодовых темпах роста мирового туризма в размере 4% к 2020 г. число международных туристских поездок составит 1,6 миллиарда.

В том же прогнозе, мировой рынок туризма будет и в дальнейшем быстро развиваться. Ожидается, что к 2020 году число международных прибытий может увеличиться более чем в 2 раза и составить порядка 1,6 млрд. Предположительно, Китай станет ведущим мировым туристским направлением и уверенно займет первое место по числу международных прибытий (137,1 млн.). Следующими по популярности станут США (102,4 млн.), Франция (93,3 млн.), Испания (71,0 млн.) и Гонконг (59,3 млн.) [5].

Сегодня в мире осуществляется активное развитие различных видов альтернативного туризма: образовательного, экологического, лечебно-оздоровительного, романтического, приключенческого, делового и корпоративного, кулинарного, сельского, спортивного, космического, духовно-паломнического, кинотуризма, а также туризма для людей с ограниченными физическими возможностями и детского каникулярного отдыха. Самые перспективные направления туризма в будущем это: водный туризм, горный туризм. Самым дорогим будет так называемый «космический туризм».

Туризмом считается временное перемещение людей из мест, где они обычно проживают и работают, в другие места. Под «временным перемещением» условно понимается период до одного года. Согласно международной статистике, к иностранным туристам относятся лица, посе-

щающие другую страну (как минимум с одним ночлегом) с любой целью, кроме профессиональной деятельности, оплачиваемой в этой стране.

В настоящее время выделяют внутренний и международный туризм, причём внутренний туризм по степени охвата доминирует над международным. На долю внутреннего туризма приходится 75–80% общего числа туристов в мире, соответственно по финансовым результатам во многих странах он значительно превосходит иностранный.

Российская Федерация сегодня занимает прочное положение на рынке международного туризма.

Главными тенденциями в развитии российской туротрасли в 2013 году стало увеличение числа иностранных туристов в РФ почти до 2 млн человек и рост количества россиян, путешествующих внутри страны. Об этом сообщил руководитель Федерального агентства по туризму/Ростуризм/Александр Радьков [6]. Кроме того, отметил глава ведомства, на 20% возросло число российских туристов, выезжающих за границу. Их по итогам 2013 года около 15 млн человек.

Падение курса рубля в 2014 году привело к тому, что Россия стала одним из самых дешевых туристических направлений для туристов из многих стран мира, сообщает сайт американской телекомпании CNN [7].

При этом отмечается, что в 2015 году российский туризм по-прежнему будет испытывать значительные трудности. Так, аналитик исследовательского центра Travel & Tourism Intelligence Centre Джиллиан Кеннеди напоминает, что наибольший спад турпотока в Россию в 2014 году наблюдался из США, Великобритании и Германии. И падение интереса продолжится в 2015 году.

Как сообщает телекомпания, в 2015 году продолжается спад спроса на речные круизы и железнодорожные туры, которые были традиционно популярны у иностранцев. Так, по данным компании Volga Dream Cruises, число бронирований снизилось до 40%. Причиной, в частности, стали санкции против России, введенные из-за присоединения Крыма.

Немецкий оператор Lernidee Erlebnisreisen, который занимается организацией туров на поезде «Цар-

ское золото» (Москва — Пекин) отмечает, что число броней снизилось на треть. Круизные компании Viking Cruises и Uniworld существенно уменьшили предложение по России. А туроператор AmaWaterways вовсе ушел с этого направления по экономическим и политическим соображениям.

На этом фоне, как отмечает CNN, Россия переориентировалась на привлечение туристов с Востока, которые «менее чувствительны к политике». Так, ожидается, что турпоток из Китая, который является самым быстрорастущим рынком въездного туризма для России, в 2015 году вырастет минимум на 10%. Этому, по мнению экспертов, опрошенных телеканалом, будет способствовать упрощение визового режима и слабый рубль по отношению к юаню.

Американские журналисты отмечают, что 2015 год станет хорошим временем для посещения России: проживание в отелях, походы в рестораны, сувениры, посещение театров и музеев стали почти вдвое дешевле, чем прежде.

По данным Ассоциации туроператоров России (АТОР), иностранный турпоток в Россию в 2014 году снизился на 30–40% по сравнению с 2013-м. Политическая обстановка «отпугнула» значительную часть американских и европейских путешественников. Так, отмечает АТОР, турпоток из Европы, который составляет 60% от общего числа приезжающих в Россию иностранных туристов, сократился на 20–30%. Из США, по данным Росстата, за 9 месяцев 2014 года приехало на 17% меньше путешественников.

В то же время турпоток из Турции вырос на 13,5%, из Китая — на 10–15%, из Южной Кореи благодаря отмене виз — на 70%.

Российская Федерация имеет значительный потенциал для роста внутреннего и въездного туризма, однако отечественный туристский продукт испытывает сильнейшую конкуренцию со стороны предложений международного рынка. В связи с этим необходимо разработать систему мер по повышению конкурентоспособности отечественного туристского продукта.

#### Литература:

1. Ивасенко, А. Г. Мировая экономика: учебное пособие / А. Г. Ивасенко, Я. И. Никонова. — М.: КНОРУС, 2010.
2. World Trade Report, 2014
3. Рынок международного туризма: основные тенденции 2013 года [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://провед.рф/analytics/research/7035-turizm.html>
4. Коковский, Г. И. Проблемы и перспективы повышения конкурентоспособности России на международном рынке туристских услуг // Научные записки кафедры управления и планирования социально-экономическими процессами им. З. д. н. РФ Ю. А. Лаврикова СПбГУЭФ. Выпуск 1. — СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2010.
5. [www.wttc.org](http://www.wttc.org)
6. Ростуризм: в 2013 году число иностранных туристов, приезжающих в Россию, выросло до 2 млн. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.sdelaounas.ru/blogs/45642/>
7. Россия стала одним из самых дешевых туристических направлений из-за падения рубля — CNN [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.interfax.ru/tourism/tourisminf.asp?id=419257&sec=1466&sw=%F2%F3%F0%E8%E7%EC&bd=25&bm=12&by=2014&ed=25&em=1&ey=2015&secid=0&p=1>

8. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 31 мая 2014 г. N 941-р г. Москва «Об утверждении Стратегии развития туризма в Российской Федерации на период до 2020 года» [Электронный ресурс]/Режим доступа: <http://www.rg.ru/2014/06/09/turizm-site-dok.html>

## Организация управленческого учета на малых предприятиях

Кузнецова Ольга Николаевна, кандидат экономических наук, доцент

Брянский государственный университет имени академика И. Г. Петровского, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (Брянский филиал)

*Применение системы управленческого учета — один из мощных инструментов эффективного регулирования финансово-хозяйственной деятельности компаний на пути к достижению намеченных деловых целей. Субъекты малого бизнеса должны активно внедрять управленческий учет (как сплошным, так и дискретным способами).*

**Ключевые слова:** *малый бизнес, налоговая оптимизация, управленческий учет, финансовый анализ.*

На уровне регионов малые предприятия играют ключевую роль. Поэтому оптимизация их финансово-хозяйственной деятельности является стратегической задачей. Среди способов ее достижения — внедрение системы управленческого учета.

С одной стороны, в современных экономических условиях для субъектов малого бизнеса внедрение каких-либо новшеств в системе экономики и управления является затратным процессом, что, на первый взгляд, однозначно исключает построение на них, в частности, управленческой учетно-аналитической системы. В то же время добиться высокой эффективности системы управления небольшими компаниями можно именно на основе грамотно организованной системы управленческого учета и анализа.

Содержание управленческой учетно-аналитической системы является достаточно емким. Так, управленческий учет и анализ позволяют решать вопросы эффективного использования ресурсов на всех этапах производства и реализации продукции (работ, услуг), грамотного формирования затрат и финансовых результатов. А это как раз те аспекты, которые позволяют выживать малому бизнесу в условиях рыночной конкуренции.

С учетом специфики малого предпринимательства можно выделить следующие варианты моделей управленческой учетно-аналитической системы:

— модель сплошного управленческого учета (на основе симбиоза совокупных данных оперативного, финансового, налогового учета и анализа) — модель №1;

— модель выборочного управленческого учета и анализа:

а) на основе симбиоза отдельных данных оперативного, финансового, налогового учета и анализа (модель №2);

б) охватывающая специфические стороны финансово-хозяйственной деятельности предприятия (инновационную, инвестиционную и пр.) — модель №3.

На рисунке 1 наглядно представлена первая модель.

Она является наиболее емкой и представляет собой идеальный вариант построения управленческой учетно-аналитической системы, поскольку охватывает все учетные сегменты, предполагая анализ и принятие обоснованных экономических решений на основе данных всех стадий и направлений учетной работы на предприятии. Такая модель может стать конечной целью построения управленческой учетно-аналитической системы.

На первых порах ядром такой модели может являться блок «Налоговый учет и налоговый анализ», который в рамках управленческого учета и анализа будет информировать руководство малых и средних предприятий об уровне фискальной и налоговой нагрузки. Для российского малого и среднего бизнеса (да и для небольших фирм многих стран ближнего зарубежья) налоговая тема — особенно актуальна. В результате, управленческие решения, направленные на грамотную постановку налогового планирования и налоговой оптимизации — особенно важны.

По мнению Кузнецовой О. Н., в рамках такой системы необходимо систематически рассчитывать налоговую и фискальную нагрузку на фирму [5. с. 35]. При этом для минимизации фискальной нагрузки можно использовать предложенные Кузнецовой О. Н. способов сокращения взносов во внебюджетные фонды [6. с. 49].

А впоследствии, решив указанную проблему, руководители субъектов малого предпринимательства могут сконцентрироваться и на двух других блоках — «Оперативном учете и анализе», «Финансовом учете и анализе» с целью:

— изыскания внутренних резервов роста эффективности деятельности предприятий;

— повышения их финансовой привлекательности (что чрезвычайно важно для привлечения кредиторов и инвесторов).

При этом особое внимание, по мнению Горбатковой Г. А. и Малашенко В. М. следует уделять оценке предельных

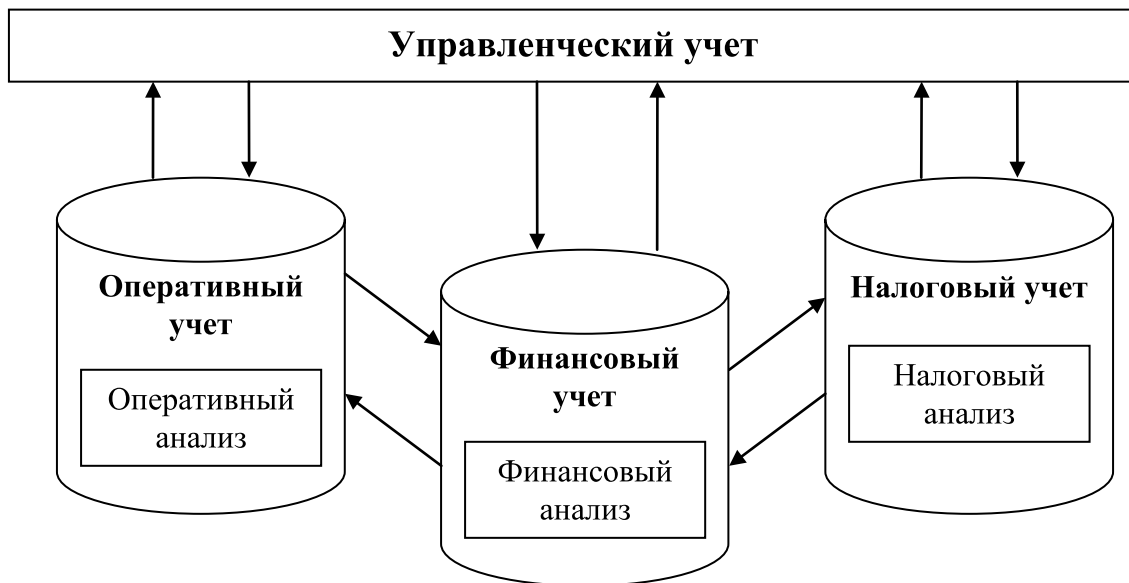


Рис. 1. Модель управленческого учета № 1

эффектов капиталотдачи с помощью детерминированных линейных моделей [1, с. 22]. Кроме того, в условиях финансового кризиса чрезвычайно важно, как считает Горбачева В.И., осуществлять комплексную сравнительную аналитическую экспресс-оценку несостоятельности организаций [2, с. 50].

На рисунке 2 наглядно изображена вторая модель.

Такая модель решает заданный набор управленческих задач, к числу которых можно отнести следующие:

- анализ клиентской базы;
- контроль соблюдения платежной дисциплины;
- оптимизация налогообложения по отдельным налогам, сборам и др.

На рисунке 3 наглядно изображена третья модель.

Ее следует применять в том случае, когда фирма особенно заинтересована в принятии эффективных управленческих решений в области отдельных бизнес-операций. Наиболее яркими примерами являются инновационная и инвестиционная деятельность.

В условиях конкурентной среды инновационная деятельность хозяйствующих субъектов является важнейшим инструментом укрепления и расширения их позиций на рынке. Развитию инновационной деятельности фирм как раз может способствовать создание соответствующей системы управленческого учета и анализа. Управленческий учет и анализ инноваций — это локально установленная система наблюдения, сбора, регистрации, обработки, систематизации и анализа информации об ин-

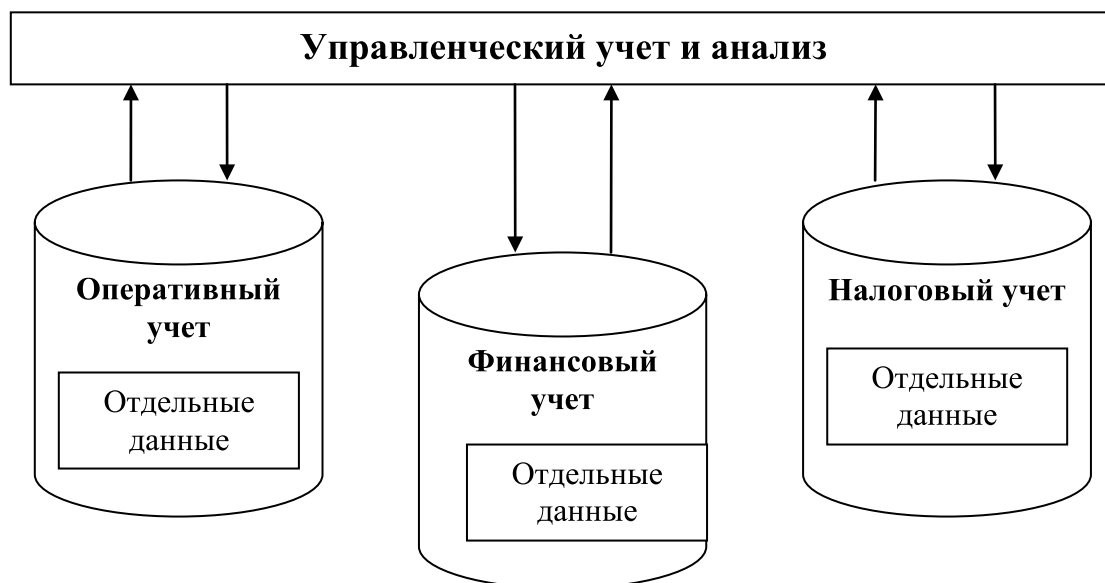


Рис. 2. Модель управленческого учета № 2



Рис. 3. Модель управленческого учета и анализа №3

новационном окружении и инновационном потенциале предприятия для осуществления планирования, контроля и управления инновационной деятельностью.

При этом в качестве объектов управленческого учета и анализа, по мнению Кузнецовой О. Н. могут выступать:

- внешние факторы, влияющие на инновационную деятельность;
- нефинансовые факторы;
- капитальные вложения, НИОКР;
- процесс производства и реализации инноваций;
- показатели эффективности инновационной деятельности и пр. [4, с. 64].

Если рассуждать о последовательности внедрения вышеназванных моделей, то модель №2 может стать стартовым вариантом (с нее малым предприятиям легче всего начинать процесс построения управленческой учетно-аналитической системы). Модель №3 подойдет для тех немногочисленных компаний, которые занимаются инновационной и инвестиционной деятельностью, но впоследствии ее нужно будет дополнять первой и (или) второй

моделями. И, наконец, модель №1 может быть внедрена в самую последнюю очередь, поскольку является наиболее сложной, но эффективной.

Во всех трех случаях в качестве инструмента внедрения системы управленческого учета и анализа для малого и среднего бизнеса может быть использован комплекс программных продуктов Microsoft Office (это является минимально затратным, а значит максимально доступным вариантом). Центральное место среди стандартных программ Microsoft Office в решении задачи построения управленческой учетно-аналитической системы занимает табличный процессор Microsoft Excel. Данный программный продукт привлекательно тем, что он позволяет быстро отобразить все анализируемые проекты предприятия, а также упорядочить их.

Таковы основные аспекты в области внедрения различных моделей управленческого учета и анализа для малых предприятий. Однако окончательный выбор спектра управленческой учетно-аналитической системы остается за субъектом малого бизнеса.

#### Литература:

1. Горбаткова, Г.А., Малашенко В.М. Оценка предельных эффектов капиталоотдачи с помощью детерминированных линейных моделей // Экономический анализ: теория и практика. 2012. №24. с. 20–24.
2. Горбачева, В.И. Комплексная сравнительная аналитическая экспресс-оценка несостоятельности организаций. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук/Орел, 2004.
3. Кондраков, Н.П. Бухгалтерский (финансовый) и управленческий учет: учеб./Н.П. Кондраков. — М.: Проспект, 2012. с. 728.
4. Кузнецова, О.Н. Модель управленческого учета инновационной деятельности предприятия // Дискуссия. 2013. №1. с. 63–66.
5. Кузнецова, О.Н. Налоговая нагрузка на предприятие и способы ее оптимизации // Вестник Брянского государственного университета. 2012. №3. с. 34.
6. Кузнецова, О.Н. Направления минимизации взносов во внебюджетные фонды для предприятий сферы сервиса и туризма // Сервис в России и за рубежом. 2011. №3 (22). с. 47–53.

## Инструменты развития кадровой политики в сфере здравоохранения (на примере Республики Коми)

Купцова Вера Олеговна, студент

Московский государственный университет экономики, статистики и информатики (г. Москва)

Отсутствие квалифицированных кадров является существенной проблемой Республики Коми на сегодняшний день. Вследствие оттока населения и из-за несогласованности рынка труда и образовательных учреждений многие молодые специалисты не востребованы в собственной республике и остаются долго безработными после окончания института [1]. Наиболее напряженная ситуация с квалифицированными кадрами обстоит в отрасли здравоохранения. К 2014 году количество врачей сократилось на 155 человек и составило 3434 человека, а средний медицинский персонал сократился на 653 человека и составил 10810 человек [2]. Также наблюдается старение персонала, из диаграммы, представленной ниже видно, что 1/3 часть медицинского персонала — это люди пенсионного и предпенсионного возраста, которые в любой момент могут покинуть свои должности (рис. 1).

Если решений в этой области не будет, то угроза отсутствия достаточного количества персонала в сфере здравоохранения достигнет критических показателей уже через 3–5 лет, когда порядка 20% сотрудников покинут рабочие места в силу своего возраста. По статистике медицинских институтов, количество желающих учиться по данному направлению очень мало, а доучившихся до хирургов, например, составляет 1% [3]. При этом, даже если какой-то процент студентов выучится на врачей, то нет никакой гарантии, что они останутся работать в Коми по специальности. Тенденция последних лет среди квалифицированных медицинских кадров показывает, что все большую популярность приобретает такая модель как обучение у себя на родине и затем миграция в другие ре-

гионы или близлежащие европейские страны в поисках высокооплачиваемой работы (рис. 2).

Исходя из диаграммы представленной выше, можно увидеть, что миграция происходит не только в другие районы или страны, но и в самой республике происходит заметное движение населения. 40% миграции населения осуществляется в пределах региона. В основном, это миграция из северных районов республики в южные. Медсестры и врачи стремятся перебраться из северных сел и районов республики в города, сконцентрированные на юге, чтобы получить более высокооплачиваемую работу в щадящих погодных условиях.

Одним из способов сократить отток медицинских кадров из республики и привлечь их к работе является предоставление работникам сферы здравоохранения различных экономических стимулов. В связи с тем, что большинство персонала недоволено своим материальным положением, эффект от введения денежного поощрения в виде ежегодных выплат, а также предоставления наиболее успешным и квалифицированным кадрам жилья, способствует привлечению специалистов к работе в этой отрасли и к их большему усердию.

Организовать эту процедуру можно с помощью совета, который выделял бы ежегодно группу медицинских работников, достойных поощрения. Таким образом, выбранным работникам выплачивались бы премии, а некоторым из них, которые нуждаются в жилье и при этом соответствуют определенным требованиям, таким как, стаж в бюджетной сфере не менее 15 лет или проживающих в непригодных условиях, выделялась бы жил-

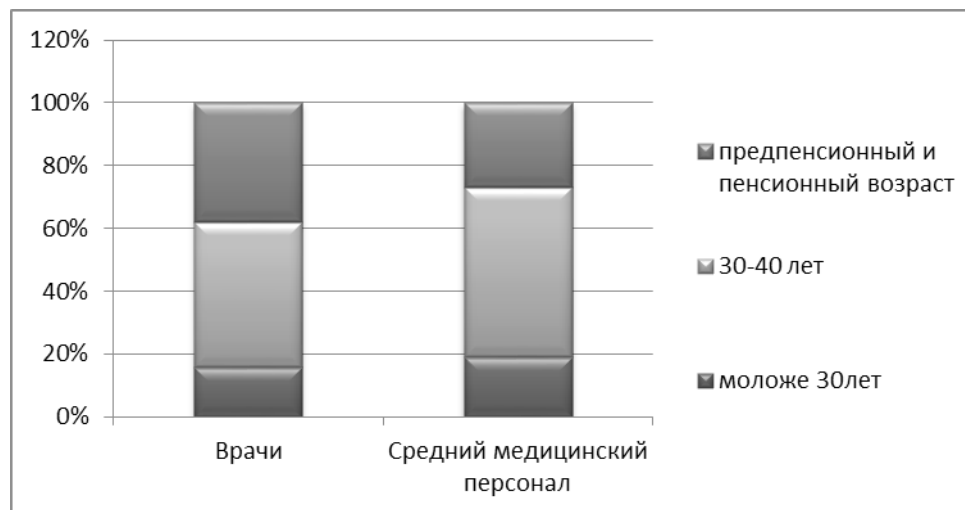


Рис. 1. Возрастной уровень персонала сферы здравоохранения



Рис. 2. Миграция населения Республики Коми

площадь на определенных условиях. Организация жилищного фонда для медицинских работников возможна благодаря проектам государственно-частного партнерства [4].

Вовлечение инвестора в постройку социального жилья, сократило бы федеральные и региональные расходы, а также заинтересовало бы инвестора выгодными условиями кредитования и конечно высоким уровнем надежности при вложении средств. Если обратиться по аналогии к проекту под названием «Жилье работникам бюджетной сферы» в Санкт-Петербурге, то можно увидеть, что за 6 лет было предоставлено 2936 квартир по разным условиям для сохранения квалифицированных кадров в бюджетной сфере. Эффект от реализации такого проекта стимулирует порядка 40% специалистов, работать в сфере здравоохранения для получения такого вознаграждения как жилплощадь. Такие способы стимулирования позволят жителям оставаться в республике и работать в области здравоохранения, но смогут привлечь квалифицированные кадры из других регионов.

Благодаря таким бонусам, поддерживающим материальное положение врачей, специалисты будут охотнее работать в своем регионе в сфере здравоохранения. Учитывая, что люди не идут работать в медицину из-за материального вопроса, то такие способы агитации заставят, как минимум 30% студентов стремиться учиться и затем работать в сфере здравоохранения.

В республике присутствует несогласованность сигналов рынка труда и направлений обучения в образовательных учреждениях, из-за чего многие молодые люди выбирают себе профессии, которые не востребованы в регионе. Если такая тенденция сохранится, то безработица в Коми увеличится с 31000 человек в 2012 до 35000 человек в 2017,

так как от общего количества безработных, порядка 20% составляют молодые люди в возрасте от 23 до 27 лет, которые только закончили институты или после окончания учебы не смогли найти работу в течении нескольких лет.

Для осуществления мониторинга текущей ситуации в кадрах отрасли необходимо вести статистику востребованных специальностей в регионе и предпринимать меры направленной агитации в образовательных учреждениях именно по этим направлениям. Для привлечения молодых специалистов в сферу здравоохранения, необходимо проводить агитацию, организовав группы врачей, приглашать их в институты и школы для проведения лекции и рассказа о своей деятельности, для того, что бы привлечь учеников.

Также на сайтах институтов необходимо указывать наиболее востребованные специальности на рынке труда, для того что бы абитуриенты могли понять, что их может ждать после окончания института, с какими специальностями они не останутся без работы. А после окончания медицинских вузов, молодых специалистов нужно стимулировать различными бонусами, чтобы они оставались в республике и работали в области здравоохранения. Приведем пример такой статистической таблицы, которую каждое образовательное учреждение сможет разместить на своем сайте (рис. 3).

Создание и размещение такой статистической таблицы не потребует много средств или времени для работников институтов, зато поможет заполнить отрасли, нуждающиеся в квалифицированных кадрах и сократить безработицу среди молодых специалистов, которые оказываются не востребованными в своем регионе. Такая политика поможет увеличить желающих учиться и работать в сфере здравоохранения, и приостановит отток молодых врачей в другие регионы и страны.

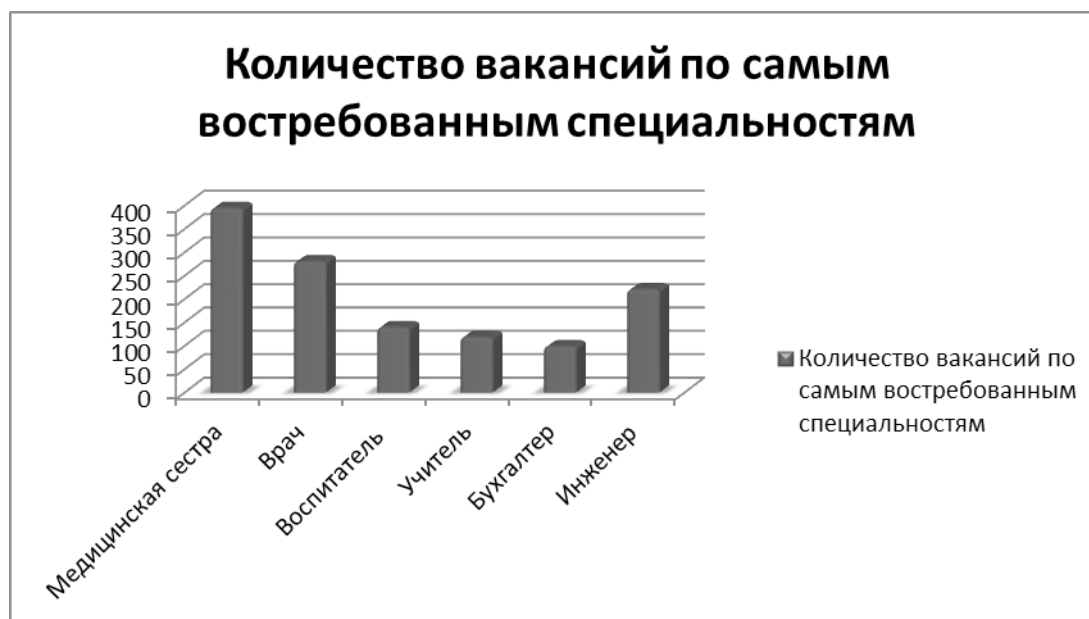


Рис. 3. Статистика самых востребованных специальностей в Республике Коми на 2013 год

Литература:

1. Государственный доклад о состоянии здоровья населения Республики Коми в 2011 году // Министерство здравоохранения РК. — 2011 [Электронный ресурс]: <http://minzdrav.rkomi.ru/content/6625/%D0%93%D0%BE%D1%81%D0%B4%D0%BE%D0%BA%D0%BB%D0%B0%D0%B4%202011.pdf>
2. Корчак, Е. А. Европейский север России: проблемы современного состояния региональных рынков труда // Научно-издательский центр «Социосфера». — 2012 [Электронный ресурс]: [http://sociosfera.com/publication/conference/2012/126/evropejskij\\_sever\\_rossii\\_problemy\\_sovremennogo\\_sostoyaniya\\_regionalnyh\\_rynkov\\_truda/](http://sociosfera.com/publication/conference/2012/126/evropejskij_sever_rossii_problemy_sovremennogo_sostoyaniya_regionalnyh_rynkov_truda/)
3. Попова, Л. А. Демографический потенциал экономического развития Республики Коми // Справочный портал. — 2010 [Электронный ресурс]: <http://psibook.com/religion/demograficheskiy-potentsial-ekonomicheskogo-razvitiya-respubliki-komi.html>
4. Мамедова, Н. А. Реформа отрасли жилищно-коммунального хозяйства — приоритет номер один в современной государственной политике Российской Федерации. Материалы VI международного научно-практического форума «Инновационное развитие российской экономики», 09–13 декабря 2013 г./Издательство: Московский государственный университет экономики, статистики и информатики (Москва). — М: МЭСИ, 2013. — 143 с. — с. 257–260.

## Показатели оценки эффективности и инновационного уровня развития промышленности регионов

Кучеров Алексей Викторович, кандидат экономических наук, доцент  
Национальный исследовательский Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева (г. Саранск)

Основу промышленности субъектов Российской Федерации составляют крупные промышленные предприятия, имеющие градообразующее значение. Подавляющая часть этих предприятий контролируется частным капиталом. При достижении максимальной прибыли наиболее эффективной формой организации частного капитала является корпоративное управление, которое

и получило широкое распространение в российской промышленности.

Стремление градообразующих предприятий увеличить собственную прибыль может нанести серьезный урон окружающей социально-экономической инфраструктуре. Вследствие сокращения затрат на содержание социально значимых объектов, инженерной и транспортной инфра-



структуры ситуация в промышленных городах ухудшается. Низкие темпы инвестиционных вложений сказываются не только на устаревании основного промышленного оборудования, но и состоянии очистных сооружений, водозаборов и теплогенерации, обеспечивающих нужды и производства, и, возможно, населенных пунктов.

Данная проблема имеет не только территориальный, но и отраслевой аспект. Мониторинг и регулирование деятельности промышленных корпораций со стороны государства в различных отраслях должны стимулировать более ответственное отношение крупного частного бизнеса к социально-экономическим, коммунальным и экологическим вопросам. Должна быть создана система показателей промышленности регионов, направленная на объективную оценку деятельности ее предприятий и их влияния на социально-экономическую инфраструктуру и экологическую среду.

Например, при разработке Стратегии развития химической и нефтехимической промышленности России на период до 2015 года [1] в качестве критериев и индикаторов развития отрасли были выбраны три основных показателя:

1) Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами. Целевое значение данного показателя к 2015 г. установлено в размере не менее 4700 млрд. р. в ценах данного года.

2) Доля химического производства и производства резиновых и пластмассовых изделий в общем объеме отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами в целом по обрабатывающим производствам. Значение данного показателя должно возрасти с 10,2% в 2006 г. минимум до 12,0% в 2015 г.

Производство ряда важнейших видов продукции — пластиковых масс и синтетических смол, химических волокон и нитей, синтетических каучуков и латексов — на душу населения. В индустриально развитых странах значения этих показателей, за исключением производства синтетических каучуков, в настоящее время в 2–4 раза превышают отечественные показатели. Конечно, данные показатели важны при оценке результатов развития промышленности, однако они не создают системного представления о ее состоянии и воздействии на внешнюю инфраструктуру.

Для целей дальнейшего стратегического планирования деятельности промышленности и ее отраслей следует разработать усовершенствованную систему показателей, на основании которой возможно дать комплексную оценку эффективности промышленного развития региона. При этом должны учитываться не только достигнутые текущие значения, но и проводится оценка интенсивности развития промышленности региона, темпов внедрения передовых производственных технологий.

Одним из таких показателей может стать объем налоговой нагрузки предприятий, который является наиболее

значительным показателем, характеризующим, насколько пополняется региональный консолидированный бюджет за счет обязательных налоговых платежей. Налоговые доходы государственного бюджета перераспределяются по отдельным статьям расходования, среди которых социальная сфера занимает одно из важных мест. Расходы, связанные с финансированием социальной сферы, могут идти как на субсидирование объектов социальной инфраструктуры, так и индексацию доходов населения, что в любом случае стимулирует развитие социальной инфраструктуры.

Также следует обратить внимание на практику составления социальных отчетов, которая получила широкое распространение среди ведущих мировых государств. Стандартные социальные отчеты — это документы, содержащие данные о выполнении предпринимательскими структурами своих социальных функций в условиях рыночной экономики, — заполняют в обязательном порядке компании США, Канады и Евросоюза.

Наиболее популярными международными стандартами являются AccountAbility 1000 (AA1000) и Руководство по отчетности устойчивого развития, созданное в рамках Глобальной инициативы по отчетности (GRI). В России с 1 марта 2006 г. введен в действие разработанный Торгово-промышленной палатой РФ с участием ведущих российских деловых и научных организаций стандарт «Социальная отчетность предприятий и организаций, зарегистрированных в РФ». Он учитывает базовые международные принципы и требования, предъявляемые к отечественному бизнесу в современных условиях, однако носит лишь рекомендательный характер.

В настоящее время расходы российского бизнеса на социальные программы очень изменчивы и составляют от 8 до 36% чистой прибыли [2]. Затраты на персонал и его численность находятся в компетенции лишь самого предприятия, что приводит к частым злоупотреблениям с нестандартными зарплатными схемами и масштабным сокращениям персонала, направленным на извлечение краткосрочной выгоды. Поэтому необходимо ограничить возможности промышленных предприятий в проведении политики, ведущей к серьезным негативным изменениям основных социальных индикаторов. В результате этого будет закреплена минимальная социальная ответственность бизнеса, обеспечивающая устойчивую внешнюю социально-экономическую обстановку.

Кроме группы социально-экономических показателей, в систему мониторинга промышленных предприятий должны также включаться экологические критерии и критерии инновационного уровня промышленности.

В государственных структурах экологического надзора требуется значительное обновление лабораторного оборудования в соответствии с новым европейским законодательством REACH (Registration, Evaluation and Authorisation of Chemicals). Кроме организации более действенного экологического мониторинга деятельности отечественных химических предприятий, это позволит осуществлять повышенный контроль за качеством им-

портной продукции и упростить порядок регистрации химической продукции, экспортируемой в страны Европейского Союза.

В группу показателей оценки инновационного уровня промышленности должны быть включены:

— добавленная стоимость, созданная в процессе производства, млн. р. Показатель характеризует степень технологического развития производственной базы, его расчет проводится путем вычитания из производственной себестоимости материальных затрат;

— доля высокотехнологичной продукции в общем объеме производства, %;

— объем инвестиций в высокотехнологичных отраслях промышленности;

— количество вновь созданных высокопроизводительных рабочих мест.

Дополненная система критериев оценки деятельности предприятий и промышленности в целом находит свое отражение и в экономико-математическом представлении модели формирования региональной промышленной стратегии на основе согласования интересов государства и бизнеса. Соответствующим образом рассчитываются следующие показатели (таблица 1).

В таблице приняты следующие условные обозначения:

$n$  — количество предприятий, расположенных в исследуемом регионе, ед.;

$Q_i^1, \dots, Q_i^n$  — объемы производства 1-го, ...,  $n$ -го вида продукции  $i$ -го предприятия на действующем основном технологическом оборудовании, нат. ед.;

$EQ_i$  — объем доступной мощности при технологическом присоединении  $i$ -го предприятия к энергосети региона, МВт;

Таблица 1. Формулы для расчета показателей оценки эффективности и инновационного уровня промышленности регионов

Наименование	Обозначения	Формула расчета
Основные социально-экономические показатели		
Стоимость произведенной продукции, млн. р.	$V_{\Pi}$	$V_{\Pi} = \sum_1^n V_i = \sum_1^n f_1^V(Q_i^1, \dots, Q_i^n, EQ_i, GQ_i, RQ_i, AQ_i)$
Добавленная стоимость, созданная в процессе производства, млн. руб.	$ДС_{\Pi}$	$ДС_{\Pi} = \sum_1^n ДС_i = \sum_1^n f_1^{ДС}(Q_i^1, \dots, Q_i^n, EQ_i, GQ_i, RQ_i, AQ_i)$
Объем налоговых платежей в региональный бюджет, млн. р.	$Н_{\Pi p}$	$Н_{\Pi p} = \sum_1^n Н_{\Pi i}$
Численность промышленно-производственного персонала, чел.	$ПП_{\Pi}$	$ПП_{\Pi} = \sum_1^n ПП_i = \sum_1^n f_1^{ПП}(Q_i^1, \dots, Q_i^n, EQ_i, GQ_i, RQ_i, AQ_i)$
Основные показатели оценки инновационного уровня промышленности		
Доля высокотехнологичной продукции в валовом региональном продукте, %	$ДВПВРП$	$ДВПВРП = (\sum_1^n СВ_{\Pi i} / V_{\Pi}) * 100 \%$
Объем инвестиций в высокотехнологичных отраслях промышленности, млн. р.	$V_{и}$	$V_{и} = \sum_1^n V_{и i}$
Количество вновь созданных высокопроизводительных рабочих мест, ед.	$Q_{врм}$	$Q_{врм} = \sum_1^n Q_{врм i}$
Основные экологические показатели		
Объем выбросов в атмосферу загрязняющих веществ, отходящих от стационарных источников, тыс. т	$BA$	$BA = \sum_1^n B A_i = \sum_1^n f_1^{BA}(Q_i^1, \dots, Q_i^n, EQ_i, GQ_i, RQ_i, AQ_i)$
Объем сброса сточных вод в поверхностные водоемы, млн. куб.	$CB$	$CB = \sum_1^n C B_i = \sum_1^n f_1^{CB}(Q_i^1, \dots, Q_i^n, EQ_i, GQ_i, RQ_i, AQ_i)$
Объем образования токсичных отходов, тыс. т	$TO$	$TO = \sum_1^m T O_i = \sum_1^m f_1^{TO}(Q_i^1, \dots, Q_i^n, EQ_i, GQ_i, RQ_i, AQ_i)$

$GQ_i$  — объем природного газа, доступный к отпуску  $i$ -му предприятию от близлежащей газораспределительной станции, тыс. м<sup>3</sup>;

$RQ_i$  — объем грузоперевозок  $i$ -го предприятия по доступным железнодорожным путям, т;

$AQ_i$  — объем грузоперевозок  $i$ -го предприятия по доступным автомобильным дорогам, т.

$СВП_i$  — стоимость высокотехнологичной продукции  $i$ -го предприятия, млн. р.;

$ДС_i$  — добавленная стоимость, созданная на  $i$ -м предприятии, млн. руб.

Аргументировано, что при анализе сценариев развития промышленности регионов следует учитывать, что каждый показатель из сформированной системы

может или должен иметь ограничения, обусловленные либо действующим законодательством, либо нормативами, установленными на предприятиях или в регионах.

На основе предложенных показателей возможна организация мониторинга результатов промышленной деятельности как в разрезе отраслей, так и муниципалитетов, на территории которых расположены предприятия. Ежемесячно по результатам статистической и управленческой отчетности целесообразно проводить расчет фактических значений показателей, их сопоставление с планами, и в случае выявления существенных план/факт отклонений вносить изменения плановые параметры региональной промышленной стратегии.

#### Литература:

1. Стратегия развития химической и нефтехимической промышленности России на период до 2015 г.: Приказ Минпромэнерго Российской Федерации от 14 марта 2008 г. № 119 // КонсультантПлюс [Электронный ресурс]: справочно-правовая система.
2. Бакша, Н. В. Корпоративная социальная ответственность / Н. В. Бакша, А. А. Данилюк. — Тюмень, Изд-во Тюменского гос. ун-та, 2012. — 292 с.

## Маркетинг консалтинговых услуг в условиях реформирования экономики

Мамаджонова Саида Вахобджановна, старший преподаватель  
Гулистанский государственный университет (Узбекистан)

Дальнейшее развитие в Узбекистане предприятий различными формами собственности, развитие сети малых предприятий и частных предпринимателей заставляет руководителей организаций переходить от старых методов хозяйствования к новым. Рыночные условия диктуют свои подходы к производству, управлению, сбыту, финансово-хозяйственной деятельности и т. д.

Существенным элементом всей системы управления народным хозяйством и его отраслями становится консалтинг, обеспечивающий быструю адаптацию субъектов хозяйствования в условиях функционирования и развития экономики страны в условиях рынка. Являясь составной частью управленческой инфраструктуры, консалтинг нацелен на помощь субъектам хозяйствования в решении комплекса экономико-управленческих проблем, прежде всего проблем совершенствования производства и управления, способен ускорить внедрение научных идей и передового опыта в практику управления.

Консалтинговые услуги, как и всякий товар, производятся для того, чтобы быть проданными. С экономической точки зрения консалтинг является интеллектуальным продуктом, в покупке которого должен быть заинтересован потребитель. Отсюда ясна ключевая роль маркетинга в экономике и организации консалтинговых услуг. Маркетинг, как известно, предполагает выявление потребно-

стей, формирование спроса и предложения соответствующего продукта.

Потребность в консалтинге отличается от спроса на него. Спрос — это платежеобеспеченная и осознанная потребность. В области консалтинга разрыв между потребностью и спросом особенно велик. Дело в том, что осознание необходимости привлечения интеллектуального капитала в качестве приоритетного (или, по крайней мере, допустимого) направления денежных затрат требует определенного уровня цивилизованности экономики и развитого менталитета менеджеров.

Спрос на консалтинговые услуги распределился следующим образом:

1. Решение инвестиционно-финансовых проблем (составление бизнес-планов, помощь в обосновании инвестиционных проектов, получении кредитов, минимизации налогообложения, и т. д.).
2. Маркетинг.
3. Организация работы предприятий в условиях приватизации (стратегия развития, формирование управленческой команды, структурная перестройка, разрешение конфликтов и т. д.).
4. Консультирование по бухгалтерскому учету.
5. Оценка имущества.
6. Вопросы банкротства.

7. Вопросы управления акционерными обществами.
8. Развитие регионов и территорий.
9. Таможенное законодательство.
10. Информационно-компьютерные системы.

С точки зрения источников финансирования спрос можно разбить на следующие две части:

- 1) внутренний спрос со стороны местных предприятий и организаций, оплачиваемый ими самостоятельно;
- 2) внешний спрос — техническая помощь международных организаций, зарубежных государств и частных фондов.

Структура внутреннего спроса отличается от структуры внешнего спроса. Поскольку внешний спрос обеспечивается пока в основном за счет технической помощи, то и распределение спроса обусловлено приоритетными направлениями программ технической помощи.

Можно выделить следующие три типа проблем, которые решают консультанты: **коррекция** — исправление неблагоприятной или ухудшающейся ситуации; **совершенствование** — улучшение сложившейся ситуации; **творческое развитие** — создание совершенно новой ситуации.

Формирование предложения консалтинговых услуг осуществляется под влиянием двух факторов: 1) спрос потенциальных клиентов; 2) знания и навыки, которыми обладают консультанты. Однако эти два фактора необходимо рассматривать как лежащие на поверхности и являющиеся конечными звеньями соответствующей цепочки.

Потребностей директоров крупных и средних приватизированных предприятий в услугах профессиональных консультантов определяется следующим образом.

1. Говоря о своих главных целях, директора чаще имеют в виду просто нормальное существование предприятий: сохранение производства и рабочих кадров.

2. Среди проблем, которые больше всего волнуют директоров, на первом месте находится налогообложение (68%); на втором — неплатежи предприятий должников, увеличение себестоимости из-за роста цен и трудности с реализацией продукции на внутреннем рынке (по 40%).

3. Краткосрочные методы решения проблем, выбираемые директорами, относятся к области финансового управления предприятием и отчасти маркетингу. Долгосрочные меры более разнообразны.

4. Руководители предприятий готовы привлекать к работе сторонних консультантов в силу следующих причин: желание найти легальный способ сокращения налоговых выплат; недостаточная квалификация управленческого персонала; тяжелое положение с оборачиваемостью средств; невозможность найти инвесторов (партнеров) своими силами.

5. Рост спроса на консультационные услуги ожидается по вопросам внешнеэкономической деятельности, маркетинга (сбыта), общего управления, финансов и подбора управленческих кадров.

6. Более половины (54%) руководителей пользовались консультационными услугами раньше. Еще больше

респондентов (63%) считают целесообразным пользоваться консалтингом в будущем.

С точки зрения источников финансирования спрос можно разбить на следующие две части: 1) внутренний спрос со стороны местных предприятий и организаций, оплачиваемый ими самостоятельно; 2) внешний спрос — техническая помощь международных организаций, зарубежных государств и частных фондов. Структура внутреннего спроса отличается от структуры внешнего спроса. Поскольку внешний спрос обеспечивается пока в основном за счет технической помощи, то и распределение спроса обусловлено приоритетными направлениями программ технической помощи.

Можно выделить следующие три типа проблем, которые решают консультанты: **коррекция** — исправление неблагоприятной или ухудшающейся ситуации; **совершенствование** — улучшение сложившейся ситуации; **творческое развитие** — создание совершенно новой ситуации.

**Формирование предложения консалтинговых услуг** осуществляется под влиянием двух факторов: 1) спрос потенциальных клиентов; 2) знания и навыки, которыми обладают консультанты. Однако эти два фактора необходимо рассматривать как лежащие на поверхности и являющиеся конечными звеньями соответствующей цепочки (схема 1).

Консультант по менеджменту предлагает клиенту выполнение следующих функций:

1. консультационное обследование. В этом случае консультант изучает ресурсы компании, результаты ее деятельности, управленческую политику с целью определения ее сильных и слабых сторон и ключевых проблем.

2. специальные исследования и обзоры. Эти исследования проводятся консультантами в любой области менеджмента.

3. разработка решений по определенным проблемам. В данном случае клиент хочет получить помощь, большую, чем просто исследование его проблем. От консультанта требуется выработать решения по этим проблемам.

4. Помощь в реализации решения. Консультанта могут попросить остаться в организации на время внедрения его предложений.

5. Выполнение функций эксперта.

6. Процедура выбора консультантов клиентами.

Для обозначения действий по привлечению клиентов на стадии отбора консультантов применяется специальный термин «интейк» (от англ. intake — всасывание, вербовка, соблазнение). Во многих консалтинговых фирмах развитых стран существует специальная должность — менеджер по контактам с клиентами, который отвечает за руководство этим процессом. Для успеха своей деятельности менеджер по контактам с клиентами должен выступать скорее с позиций интересов не консультантов, а клиентов. Это позволяет ему построить клиентно-ориентированный консалтинг, который является, по совре-



Рис. 1. Факторы формирования предложения консалтинговых услуг [1, с 105]

менным понятиям, наиболее эффективным средством продвижения консалтинговых услуг на рынок.

Обычно процедуры отбора включают следующие 3 стадии: 1) предварительный отбор (лонг-листинг); 2) составление окончательного списка кандидатов (шот-листинг); 3) окончательный выбор. На стадии лонг-листинга клиент составляет список всех консультационных фирм профиля, соответствующего проблеме, к решению которой он хочет привлечь консультантов. На стадии шот-листинга из предварительного списка формируется окончательный, состоящий из 10–12 консалтинговых фирм для крупных проектов, 5–6 — для средних и 2–3 — для мелких. Отбор осуществляется прежде всего по эффективным параметрам качества.

На стадии окончательного выбора основную роль играют два параметра: 1) оценка технических (содержа-

тельных) предложений консультантов; 2) цена (финансовое предложение).

Процедура окончательного выбора обычно осуществляется в форме закрытого тендера. Содержание этих предложений и ход переговоров по ним позволяют клиенту окончательно определить, кто из консультантов в наибольшей степени подходит ему.

Однако можно определить несколько параметров, исходя из которых клиенты отличают на этой стадии хорошего консультанта от плохого.

Приведем следующие типичные суждения «трудных» клиентов о консультантах по Д. Майстеру. [1, с 105]

Консультанты заинтересованы лишь в продаже своих услуг, а не в решении наших проблем»; «Консультанты не делают ничего, чтобы мы чувствовали свою важность для них. Они не интересуются нами и тем, как идут у нас

дела. Мы видим их только тогда, когда они хотят нам что-то продать»; «Качество услуг консультантов обычно невысокое, и у нас не хватает времени на поиск качественного консультанта»; «Немного признаков того, что консультанты действительно прислушиваются к нам. Они предлагают нам решения, общие для всех. Мы же хотим обсуждать наши специфические проблемы»; «Мы

не хотим разыгрывать «романы». У нас уже было много возможностей участвовать в различных ужинах и посещать презентации.

Из этих суждений можно сделать вывод о том, что клиенты прежде всего хотят, чтобы консультант «заработал» право сотрудничать с ними, доказав, что он может предложить что-то реальное для их бизнеса.

#### Литература:

1. Елмашев, О. К. Консультации и нововведение в управлении производством (Вопросы теории и практики). Рекомендательный указатель литературы. — Ижевск.: Книжное издательство, 2005.
2. Maister, D. H. Key Account Management. Boston: Maister Associates, Inc., 2003

## Повышение конверсии сайта как эффективный инструмент интернет-маркетинга

Маркарова Виктория Анатольевна, студент  
Ставропольский государственный аграрный университет

Каждый из нас уже успел оценить все преимущества интернет-магазинов. Помимо удобства, нам предлагается большое количество способов оплаты и доставки товара, что делает обыденный процесс купли-продажи универсальным и комфортным для каждого. За годы становления виртуальных торговых точек, сформировались целые концепции интернет-маркетинга, основной целью которого является увеличение конверсии, которая представляет собой количество совершенных покупок к общему числу посетителей сайта.

На сегодняшний день, владельцу интернет-магазина важно учитывать ряд аспектов, характеризующих поведение покупателей на сайте магазина, который в свою очередь является основным каналом связи между продавцом и покупателем, и то, как эффективно происходит связь с потенциальным покупателем зависит от ряда причин:

1. Доставка, важный параметр при совершении покупки. Отсутствие бесплатной доставки может заставить покупателя поискать в другом магазине, поэтому стоит предусмотреть либо наиболее дешевую, либо бесплатную доставку товара до потребителя. Большинство крупных сервисов предоставляют такую услугу с условием совершения заказа на определенную сумму, что тоже можно считать достаточно эффективным маркетинговым ходом.

2. Дизайн сайта. Традиционным методом увеличения числа покупок считается совершенствование интерфейса. Приятные цветовое решение оформления, неброская реклама, не отвлекающая от основного товара, заманчивые предложения на баннерах сайта, а главное наличие кнопки «В корзину» на самом видном месте. Не секрет, что при умелой визуализации, клиент готов закрыть глаза и на то, что товар не совсем ему нужен. Картинка, удовлетворяющее эстетические пожелания гостя сайта, может расположить его к покупке и оставить после себя при-

ятные эмоции. Как следствие, у покупателя возникнет желание порекомендовать магазин своим знакомым.

3. Отзывы. Их эффективность зависит от того, какое количество людей говорит об интернет-магазине. По статистике примерно 84 % покупателей изучают отзывы о товаре в интернете. В этой связи владельцу стоит побеспокоиться, не только о красочном и удобном интерфейсе, но и о его имидже, о наличии мнения профессионалов и их рекомендаций. Не стоит скупиться на размещение на сайте сопутствующей информации о некоторых товарах, приправленных мнениями специалистов. Данную концепцию чаще используют магазины косметики, поскольку для женщин, совершающих покупку столь важного товара, должна быть создана атмосфера полного доверия товару.

4. Оплата товара. Должна быть преимущественно удобна для покупателя, чем для продавца. Маркетологами выявлено, что 58 % покупателей готовы отказаться от покупки, не найдя для себя удобный способ оплаты. Вариантов много: оплата картой, электронный кошелек, наличный расчет при доставке, банковский перевод, и т.д. Исходя из этого, продавцу следует использовать несколько способов оплаты, чтоб упростить процесс покупки для покупателя, и тем самым подготовить почву для совершения покупателем новых покупок.

5. Информация о товаре. Краткое и недостаточное информативное описание свойств и физических параметров товара может стать причиной потери покупателей, выявлено, что около 50 % покупателей уходят с сайта магазина, если предоставленное количество информации для него недостаточно. Поэтому, продавцу следует уменьшить количество неопределенности, ёмко описать все свойства товара и предвосхитить вопросы покупателя. Но это не повод загромождать интерфейс сплошным текстом.

Для этих целей можно обратиться к визуализации: фото товара с 4-х сторон, видеоролик о заявленном товаре, качественная инфографика.

Таким образом, после того, как учтены 5 важных элементов интернет-магазина, стоит обратить внимание на трафик и конверсию.

Общий трафик сайта — это три базовых показателя: визиты (сессии), просмотры (хиты) и уникальные посетители (число людей, посетивших сайт). Эти данные являются основными параметрами определения эффективности интернет-маркетинга, но для полной картины стоит дифференцировать пользователей мобильного трафика, что в свою очередь послужит сигналом для изменения концепции сайта и перехода на формат мобильного приложения. Множество интернет-магазинов таких как Asos, Магнит, Zaga, Biglion. Пользователям смартфонов намного удобнее совершать покупки в приложениях, поскольку адаптированный интерфейс упрощает просмотр или заказ товара.

В интернет-маркетинге существует показатель кликабельности или CTR, способный представить процент людей, откликнувшихся по вашему объявлению, что является неотъемлемой частью общей рекламной компании интернет-магазина. Расширенным вариантом кликабельности является конверсия, относящаяся непосредственно к продажам. Конверсия требует учета отказов/возвратов, глубины и времени пребывания на сайте, цены клиента.

Отказы — это процентное соотношение количества посетителей, покинувших сайт сразу после приземления или просмотревших не более одной страницы. Сигнализируют отказы о плохом качестве сайта, неэффективном контенте, следствием чего может стать низкая ссылкаемость на него поисковыми системами. Люди, которые добавили сайт магазина в закладки (или просто запомнили домен) и постоянно возвращаются на него формируют

число «возвратов». Возвраты формируют ту часть постоянных клиентов, которая способна порекомендовать магазин своим друзьям.

Глубина просмотра представляет собой среднее число страниц, просмотренных посетителями сайта. Рассчитывается она как соотношение количества просмотров к общему числу визитов. Именно глубина просмотров является одним из поведенческих факторов, учитываемых поисковыми системами при ранжировании сайта. Глубина идет в унисон с показателем времени, проведенного посетителями на сайте.

Интегрирующим для всех перечисленных параметров является коэффициент конверсии. Основной показатель жизнеспособности интернет-магазина. Чем качественнее контент и чем ближе к целевому трафик, тем выше, как правило, этот показатель. Определяется данная метрика как частное от деления количества выполненных целевых действий и числа посетителей, выраженное в процентах.

В этой связи, владельцам интернет-магазина, по нашему взгляду чрезвычайно важно отслеживать величину данного показателя, для повышения эффективности работы сайта в целом, а в последующем и увеличении прибыли собственника. При этом следует стремиться к снижению «цены клиента», то есть минимизировать затраты на рекламу и продвижение на каждого нового привлеченного покупателя.

Каждую минуту в мире создается 512 сайтов, 45% из которых создаются для продажи или связи с покупателем. Владельцу такого начинания стоит учитывать психологию покупателя, стремиться эффективно формировать целевой трафик, чтобы в будущем, его вложения не оказались пустыми, а реклама его сайта не превратилась в очередной назойливый спам, от которого хочется избавиться.

#### Литература:

1. Антонова, И. Ю. «Роль сайта как инструмента маркетинга». Издательство: «Агрус», 2014 г., 182 стр.
2. Глаз, Ю. А. Исследование поведения потребителей/Ю. А. Глаз, Е. Г. Агаларова — Ставрополь: Ставропольский кооперативный институт Белгородского университета потребительской кооперации, 2009. — 152 с.
3. Помогайлова, С. В. Бренд и его функциональная полезность для эффективного бизнеса/Помогайлова С. В., Рыжеская Ю. Ю., Рыбасова Ю. В. // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. — 2014. — №33. — с. 68–73.
4. Статт Дэвид «Психология потребителя». Издательство: Питер, 2003 г., 446 стр.
5. Трухачев, В. И. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ/Трухачев В. И., Лазарева Н. В., Рыбасова Ю. В., Агаджанян А. Я. — Ставрополь: Издательство «АГРУС» — 2009. — 84 с.
6. Халид Салех, Айт Шукайри «Повышение конверсии веб-сайта». Издательство «Манн, Иванов и Фербер», 2012 г., 320 стр.

## Системный подход к управлению проектами на примере фармацевтического рынка

Матюшок Владимир Михайлович, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой;  
Фоминых Екатерина Викторовна, магистрант  
Российский университет дружбы народов (г. Москва)

*В статье изложен системный подход в управление проектами на примере фармацевтического рынка. Выделена структура фармацевтического рынка РФ (в ценах производителей), обозначены ТОП-10 лидеров среди производителей. Также, представлены объемы спроса и объемы предложения фармацевтической продукции, проведено анкетирование среди респондентов по вопросам улучшения ситуации на рынке фармацевтической продукции.*

**Ключевые слова:** системный подход в управлении, фармацевтический рынок, рынок фармацевтической продукции.

Системный подход учитывает всесторонние условия и комплексные взаимосвязи, которые дают возможность преподнести общероссийский фармацевтический рынок, как комплекс факторов, взаимодействующих объектов и субъектов. Это дает возможность моделировать реальные системы для упрощения реальных ситуаций. Системное управление связано с разработкой спецификаций для технических, организационных, стоимостных, временных и других параметров системы (то есть проекта) и дальнейшим управлением, планированием, проектированием, инжинирингом, закупками, выполнением и тестированием работ, требуемых для функционирования системы.

Фармацевтический рынок (по функциональному признаку) — это часть рынка потребительских товаров и услуг, анализ которого осуществляется с использованием системного, маркетингового и институционального подходов [9].

В последнее десятилетие 20-го века, фармацевтический рынок, динамично развивается. Данную тенденцию можно обосновать тем, что рынок фарм. препаратов считается лидирующим среди быстроразвивающихся и прибыльных секторов экономики. Темпы его роста составляют 8–14% в год, чистая прибыль достигает 18% от общего дохода, тогда как в других сферах этот индекс равняется около 5%. Сегодняшний рынок фармацевтических товаров по собственным объемам отстает лишь от рынка пищевой продукции. Анализ показал, что в ближайшее время доля фармы вырастет до 30–35% от общего объема потребительского рынка [10].

Ниже на диаграмме представлена структура фармацевтического рынка РФ в ценах производителей на октябрь 2014 года.

Среди ТОП-10 игроков в фармацевтической отрасли, лишь одна компания «ОТИСИФАРМ ОАО» является российским изготовителем.

Для повышения результатов развития рынка разработана государственная программа «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности на 2013–2020 годы». В масштабах данной программы, процент

лечебных средств российского изготовления в общем объеме потребления (в денежном эквиваленте), к 2020 году возрастет до 50%.

Что касается масштабов ввоза лекарственной продукции, то объемы снились на 4,1% по сравнению с аналогичным периодом январь-сентябрь 2013 года [11]. Количество ввезенных в страну медикаментов составило 106,4 тысячи тонн на общую сумму 7,7 миллиардов долларов в период с января по сентябрь 2014 года. Основным поставщиком для России являются страны дальнего зарубежья (99,2 тысячи тонн лекарственных медикаментов) и СНГ (7,1 тысячи тонн лекарственных медикаментов).

Если говорить об экспорте, то основными потребителями российской фармацевтической продукции являются страны СНГ и бывшего СССР. Доля экспорта фармацевтической продукции увеличилась почти в два раза с 309 миллионов долларов до 638 миллионов долларов в период с 2009 по 2012 года [12].

Было проведено анкетирование, где респондентам было предложено оценить меры со стороны правительства, влияющие в наибольшей степени на сокращение объема импортных лечебных медикаментов на российском рынке.

Большинство респондентов, участвовавших в опросе, выделили 3 основных направления, развитие которых наиболее эффективно повлияло бы на уменьшение доли ввезенных фармацевтических товаров на территорию страны:

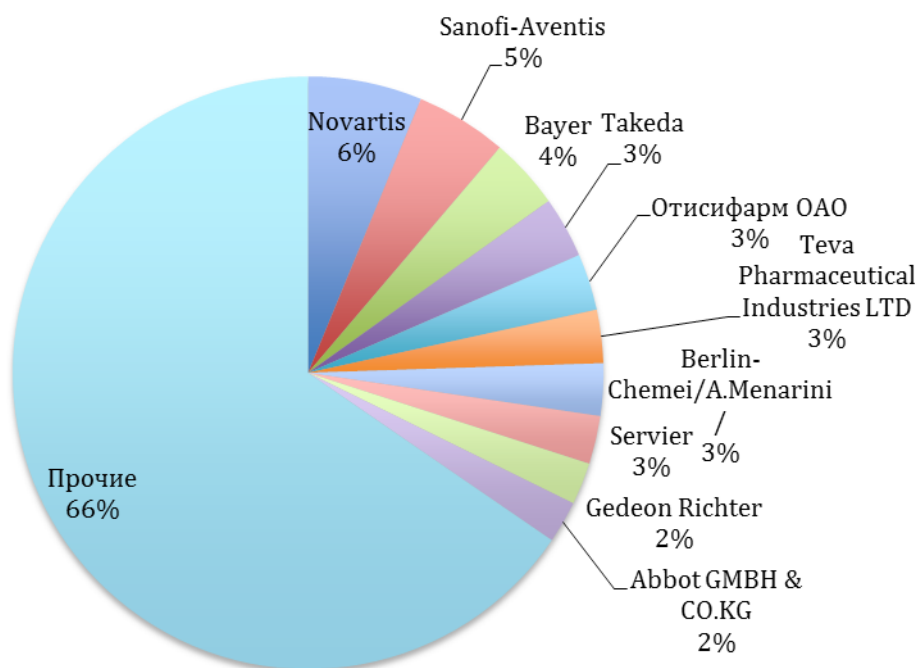
1) стимулирование иностранных производителей к переходу на использование производства полного цикла путем предоставления различных льгот и преференций, в том числе налоговых (25%);

2) ограничение или запрет на участие иностранных (нелокализованных) производителей в сфере государственных закупок (24%);

3) государственная поддержка российских производителей путем предоставления субсидий и различных льгот/преференций, а также увеличение инвестиций в российские инновационные фармацевтические производства (20%).



## Структура фармацевтического рынка РФ, в ценах производителей, октябрь 2014



Источник: «Ежемесячный розничный аудит фармацевтического рынка РФ» DSM Group. СМК соответствует требованиям ISO 9001:2008

Анализ состояния российского фармацевтического рынка показал, что основными проблемами развития фармацевтической сферы в России являются отсутствие научных школ разработки новых лекарственных медикаментов соответствующих мировому уровню, отсутствие технологий способных довести данные разработки до производства, и производственные мощности, не соответствующие международным стандартам.

Перспектива развития рынка фармацевтической продукции заключается в выражении удовлетворенности потребностей населения в лекарственных средствах и изделиях медицинского назначения.

Основными тенденциями развития фармацевтического рынка в России являются:

1) сокращение численности дистрибьюторов, в следствие чего, организация собственного производства и приобретение собственных аптечных сетей;

2) увеличение доли (в стоимостном выражении) лекарственных средств иностранного производства и снижение доли (в стоимостном выражении) производства отечественной продукции

3) увеличение доли аптечных сетей и аптечных учреждений.

Подводя итогу всему вышесказанному, стоит отметить, что отечественный фармацевтический рынок имеет огромный потенциал для дальнейшего увеличения темпов роста, наряду с увеличением выручки от реализации, прибыли и прироста стоимости капитала компаний.

### Литература:

1. Артюхов, И.П., Лунева Л.А., Богданов В.В. Организация и управление фармацевтической деятельностью: учеб. Пособие для студентов 4 курса очной и 5 курса заочной форм обучения по специальности 06010865 — фармация. Красноярск. 2010. с. 5.
2. 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.
3. Грачева, А.В. Трансформации структуры отечественного рынка лекарственных средств // Вестник экономики, права и социологии/А. В. Грачева, О.Н. Пушкарёв. — №1. — 2013. С. — 36–41.

4. Грекул, В. И., Коровкина Н. Л., Куприянов Ю. В. Проектное управление в фармацевтической сфере. Москва. 25.03.2014 г.
5. 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.
6. Евстратов, А. В. Слияния и поглощения компаний на мировом фармацевтическом рынке/Евстратов А. В. // Известия ВолгГТУ. — Волгоград, 2010. — № 13. — с. 135–138.
7. Измайлов, А. М., Стрельцов А. В. Системный подход к повышению конкурентоспособности предприятия фармацевтической промышленности. Экономика. 23.04.2012 г.
8. Козыкин, С. М. Анализ фармацевтического рынка на основе системного подхода. Российский государственный гуманитарный университет. Москва. 04.01.2012 г.
9. Управление и экономика фармации. В 4 т. Т. 1 Фармацевтическая деятельность. Организация и редактирование/под ред. Е. Е. Лоскутовой. М., 2008. с. 54
10. Иванов, А. И., Хабриев Р. У. Теоретический подход к определению структуры фармпредприятий России // Ремедиум. 2008. № 5. с. 51–54
11. Отчет Федеральной таможенной службы
12. Информационный обзор подготовлен 17.09.2014 с привлечением специалистов аналитической службы Консалтинговой компании «Деларей»

## Особенности заработной платы в системе финансово-экономических показателей региональных предприятий

Митюшина Ирина Леонидовна, аспирант

Научный руководитель: Флигинских Татьяна Николаевна, доктор экономических наук, профессор  
Белгородский государственный национальный исследовательский университет

В настоящее время остро стоит вопрос о неравенстве граждан, и социальное расслоение общества является одной из наиболее важных проблем. И Россия — это не исключение. Характерным проявлением социального расслоения является значительное различие уровней доходов населения, а в нашей стране это проявляется в региональном разрезе. Усугубляется проблема между трудом и капиталом, интересами собственников и работников. Цена рабочей силы выражается в уровне оплаты труда, которая формирует баланс спроса и предложения на рынке труда. Доходы населения это и есть показатель, который отражает уровень жизни и качество населения. Оплата труда является источником выживания и в настоящее время этот вопрос актуален во всем мире. Так как заработная плата рассматривается как макроэкономический показатель, и следствием этого средняя заработная плата является необходимым для экономического анализа предприятия, и регионов. Существует дифференциация заработной платы по регионам России, которая зависит и от инфляции, от промышленных отраслей, от уровня жизни населения.

Исходя из актуальности этого вопроса, рассмотрим его как в общем, по России, так и на региональном уровне.

Согласно Трудовому кодексу РФ, организация самостоятельно устанавливает систему оплаты труда. При этом в пределах одной организации разным категориям работников может быть установлена разная система оплаты труда (таблица 1).

Порядок применения той или иной системы труда к конкретному сотруднику оговаривается в трудовом договоре, а общий порядок, принятый в организации, утверждается приказом или распоряжением руководителя в виде Положения об оплате труда. Информация о наименовании структурных подразделений организации, профессиях (должностях) сотрудников, количестве штатных единиц сотрудников, окладах и надбавках отражается в Штатном расписании организации (унифицированная форма Т-3). Штатное расписание также утверждается отдельным приказом или распоряжением руководителя организации.

По данным Росстата средняя зарплата в России за 2013 год составила 29940 руб. (рис. 1) [9].

В сравнении с ведущими странами, где в 2013 год самая высокая средняя зарплата в Норвегии составила 5500 \$, в США 4300 \$ и в Германии 4000 \$ [10]. Министерство экономического развития в своем докладе представил, что к 2030 году у россиян зарплата возрастет в 2 раза, а пенсии в 3 раза, таким образом, мы приблизимся к зарплатам развитых стран Западной Европы.

Исходя из Закона оплаты труда, который рассматривал Павленко Н. Е. — имеем 2 модели хозяйственного расчета. В первой форме хозяйственного расчета говорится о том, что из балансовой прибыли по установленным нормативам производились расчеты с бюджетом и вышестоящим органом, выплачивались проценты за кредит. При второй форме хозяйственного расчета объектом рас-

Таблица 1. Системы оплаты труда в РФ

<b>Повременная (тарифная) система оплаты труда</b>				
<b>Оплата производится за фактически отработанное время, независимо от результатов работы. В основе расчета — оклад или тариф.</b>				
1. Простая повременная Оклад = 1000 руб., отработано 20 дней из 25 положенных			2. Премияльная повременная ЗП = ЗП по тарифу + премия в %х от оклада	
<b>Сдельная система оплаты труда</b>				
<b>Оплата производится за объем выполненных работ, независимо от потраченного времени. В основе расчета — сдельные расценки.</b>				
Прямая сдельная ЗП = сдельная расценка за 1цу работ * объем работ	Сдельно-премиальная ЗП = ЗП прямая сдельная + % за перевыполнение плана	Сдельно-прогрессивная Увеличенные расценки оплаты за выработку сверх нормы	Косвенно-сдельная ЗП вспомога-тельных ра-бочих = % от ЗП основных рабочих	Аккордная Объем работ и расценок устанавливается на бригаду, выплаты участникам зависят от квалификации и коэффициента трудового участия работника.
<b>Комиссионная система оплаты труда</b>				
<b>Оплата производится в размере процента от выручки организации</b>				
1. С применением минимального оклада ЗП=минимальный оклад + % от выручки			2. Без применения минимального оклада ЗП= % от выручки организации	

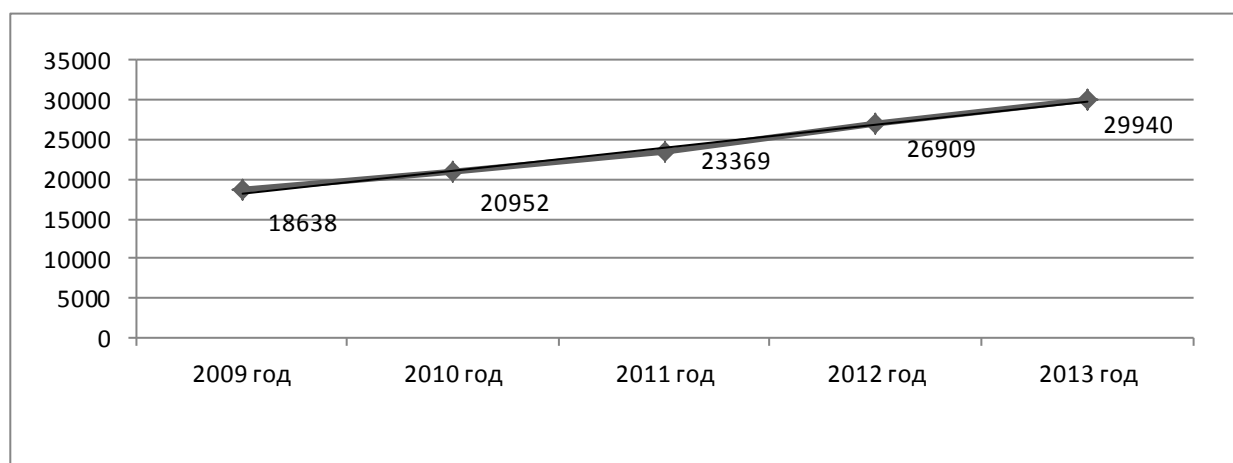


Рис. 1. Средняя заработная плата в России за 2009–2013 гг.

пределений являлся валовой доход, который образуется после возмещения материальных затрат. При его анализе было установлено, что анализ практики наложения методологии формирования ФОТ на фактические результаты в экономике России и крупного предприятия показал возможность реализации Закон оплаты труда на всех уровнях общественного хозяйства, а также необходимость включения в стоимостном выражении объема трудовых ресурсов в форме оплаты труда в объем национального богатства страны (государства) [4,5].

Динамика среднемесячной номинальной заработной платы за 2013 год по России можно наглядно увидеть на рисунке 2. Самая высокая плата составила в декабре 39380 рублей, а самая маленькая в начале года в феврале 26620 рублей [2,6].

Перспективы по увеличению среднего заработка в 2014 году прозрачны, но как обещают должны немногим возрасти. Повысится зарплата бюджетным работникам, учителям (в белгородской области должна составить 23168 рублей, что на 5267 рублей больше чем за 2013 год), врачам, работникам культуры и научным сотрудникам. А так же к концу 2014 года планируется повышение доходов воспитателям дошкольных учреждений. Кроме всего, к концу 2014 г. будет законодательно закреплена соотношения заработных плат между руководителями и сотрудниками.

Рассмотрим коэффициент Джини по России (рис. 3) [9]. При анализе этого коэффициента мы установили, что наибольший коэффициент принадлежит Уральскому федеральному округу, следовательно, заработная плата

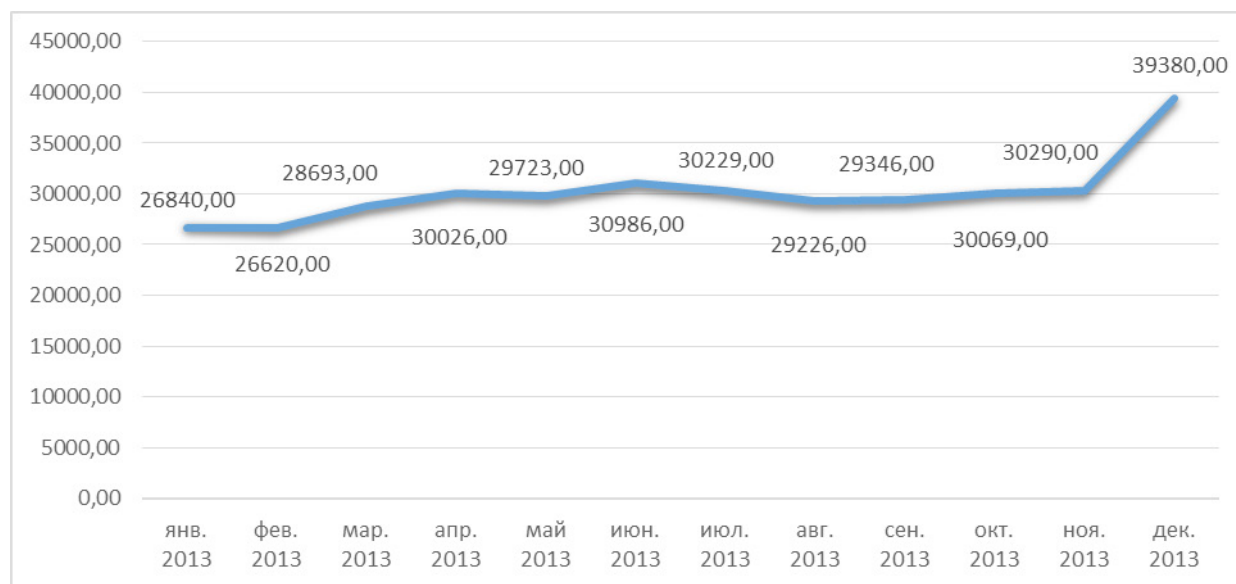


Рис. 2. Динамика среднемесячной номинальной заработной платы в России, тыс. руб.

разница и отчетливо прослеживается разница между высокими и низкими зарплатами. И так же при анализе коэффициента Джини в Центральном федеральном округе и всех регионов страны выявили, что самый низкий коэффициент принадлежит Белгородской области (0,238) [8].

Таким образом видим, что в Белгородской области высокая степень социального равенства. Для сравнения, можно привести пример с Белоруссией, этот коэффициент примерно такой же, так как они придерживаются в сильной степени элементы социалистической экономики, которая была присуще раньше СССР.

Низкий коэффициент Джини присуще Белгородской области характеризуют ее с положительной стороны. В последние годы быстрый рост экономики в области в положительную сторону сказывается на благосостояние граждан.

Среднемесячная заработная плата работников в 2014 году наблюдается в организациях по добыче полезных ископаемых, металлургическое производство и производство готовых металлических изделий и в других сферах.

Еще интересным фактором является тесная взаимосвязь между неравенством и уровнем безработицы. Чем выше

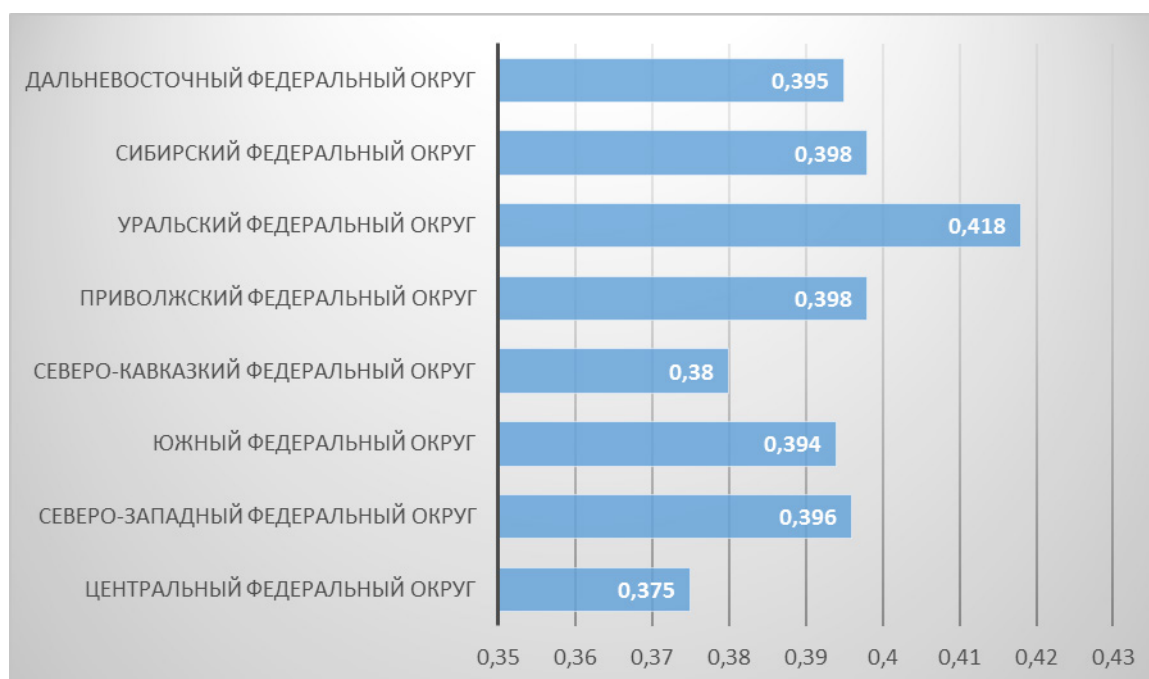


Рис. 3. Коэффициент не равенства зарплат (Джини) за 2013 год

неравенство зарплат — тем выше уровень безработицы. Это прежде всего обусловлено тем, что в регионах с более высокой безработицей мало шансов найти высокооплачиваемую работу, и граждане вынуждены соглашаться на любую работу с низким уровнем заработной платы.

Наиболее важным положение считается, что заработный коэффициент Джини в целом по России ниже, чем коэффициент Джини для доходов. Это обуславливается тем, что для богатых людей заработная плата является не единственным источником дохода, больше всего богатство формируется из дивидендов, от владения собственностью, от «черной зарплаты». Из этого следует, что распределение заработной платы в нашей стране более справедливое и равномерное, чем распределение доходов и сбережений.

При исследовании было выявлено, что по России около 13% людей получают зарплату в месяц менее 9000 рублей, а около 5% зарабатывают более 75000 рублей. В Белгородской области этот показатель составляет около 22800 рублей, что, например, выше чем в Воронежской области на 1100 рублей. Самая низкая заработная плата за 2013 год наблюдалась в Северо-Кавказском федеральном округе — 15700 рублей. Более благоприятная ситуация в Алтайском крае и Южном федеральном округе.

Проведем анализ среднемесячной заработной платы по Белгородской области за 2009–2013 гг. [8].

Из рисунка 4 видим, что среднемесячная зарплата за 5 лет шла на увеличение и в 2013 году была равна 22220,9 рублей. Это положительная тенденция для Белгородской области. Если же рассматривать отдельно по отраслям то, за 5 лет увеличение заработной платы произошло в: сельское хозяйство на 12,4%; рыболов-

ство и рыбоводство на 120,8%; гостиницы и рестораны на 17,2%; оптовая и розничная торговля на 17,2%.

Это было вызвано, прежде всего, спросом на продукцию и услуги этих организаций. А в тех сферах, где заработная плата сократилась на  $n$  количество процентов повлияла, прежде всего, инфляция, то есть подорожание работ и услуг оказываемые этими организациями (предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг, распределение энергии, газа и воды и другие).

По данным управления по труду и занятости населения Белгородской области величина прожиточного минимума в расчете на душу населения в 2013 году составила 6077,75 рублей, если сравнить с 2012 годом то увеличение составило на 18,6%. Самая низкая величина за рассматриваемый период наблюдается в 2010 и 2009 гг. (рис. 5). Что касается 2014 года, то величина прожиточного минимума во 2 квартале составила 6824 рублей. Если сравнить со 2 кварталом 2013 года, то произошло увеличение на 10,7%. Стоимость продуктов питания потребительской корзины увеличилась на 10,8%. Стоимость непродовственных товаров — на 11,6%, а стоимость услуг — на 10,0% [7,8].

Большую долю расходов приходится на продукты питания, в том числе дети и трудоспособное население находятся в равных соотношениях прожиточного минимума.

Что касается России в целом, то этот показатель составляет 8192 рублей, это на 20% больше чем по Белгородской области, следовательно, Белгородской области есть куда расти и стремиться.

Оплата труда является источником существования во всем мире. Перспективы по ее увеличению разраба-

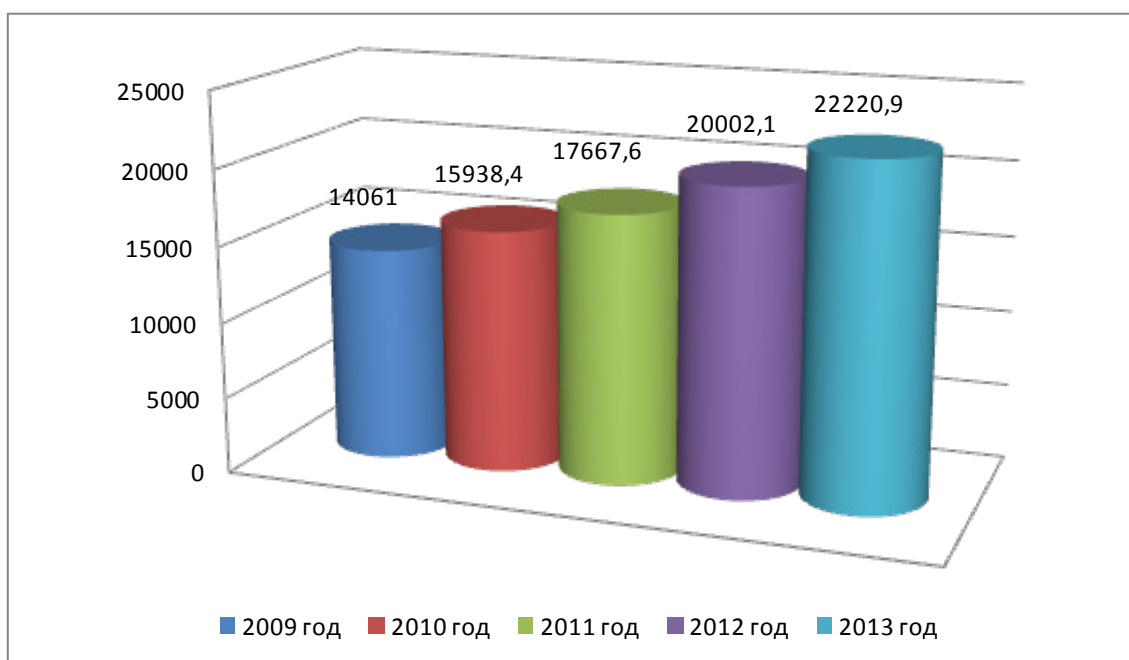


Рис. 4. Среднемесячная заработная плата работников по Белгородской области за 2009–2013 гг., руб.

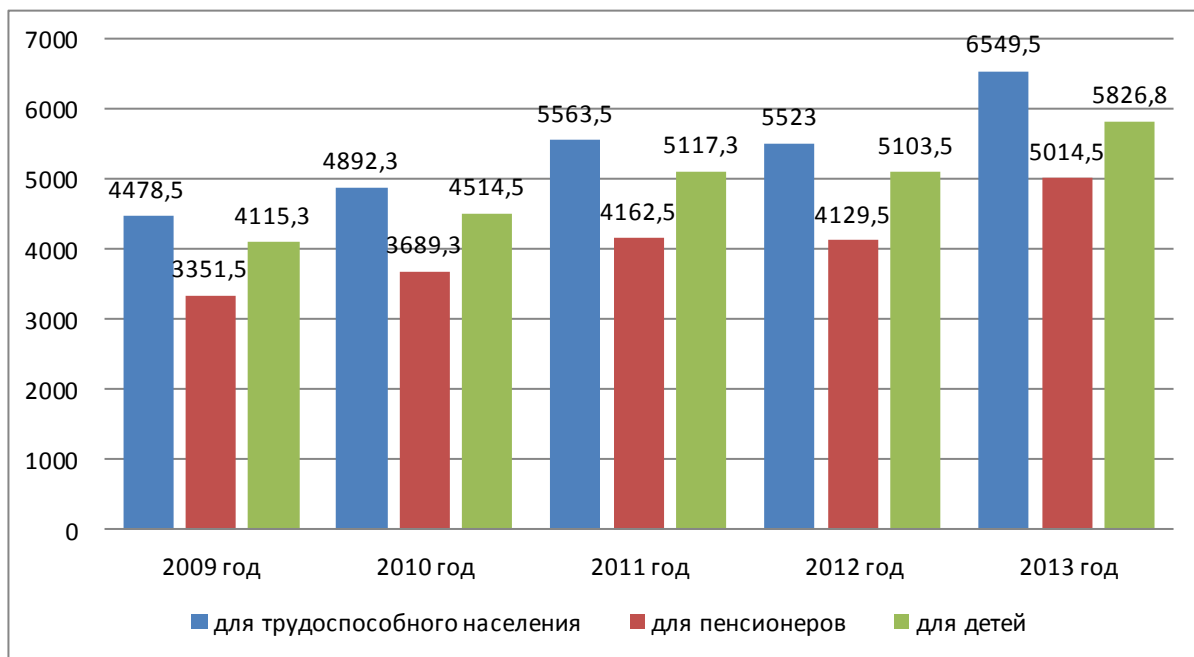


Рис. 5. Величина прожиточного минимума за 2009–2013 гг. по Белгородской области, в руб.



Рис. 6. Система финансово-экономических показателей влияющие на заработную плату

тываются на государственном и региональном уровне. Что касается России в целом то грядут изменения в 2015 году по таким аспектам как: изменения в части исчисления и уплаты страховых взносов с 2015 года, новые правила предоставления имущественных налоговых вычетов, новые разъяснения уполномоченных органов власти и практические аспекты расчета пособий, появится новый коэффициент для расчета отпускных — 29,3 и т.д. На заработную плату влияет много факторов, которые оказывают как косвенное воздействие, так и прямое (рис. 6).

Возможно, эти нововведения не только помогут увеличить оплату труда, но и стандартизировать систематическую выплату ее на предприятиях.

За последнее время в России реальные располагаемые денежные доходы населения возрастают. Идет активное повышение заработной платы бюджетных отраслей, но это недостаточное увеличение для выполнения целевых индикаторов Указа Президента РФ от 7.05.2012 г. №597 «О мероприятиях по реализации государственной социальной политике».

#### Литература:

1. Приказ Минтруда России от 03.07.2014 N 433н «Об утверждении Примерного положения об оплате труда работников федерального государственного бюджетного учреждения «Управление служебными зданиями и материально-техническим обеспечением» Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации» (Зарегистрировано в Минюсте России 04.09.2014 N 33966) [Электронный ресурс]/
2. [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_168476/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_168476/)
3. Воробьева, Е. В., Заработная плата в 2013 году/Воробьева Е. В.-М.: Альпина Бизнес Бук,2013.—1040 с.
4. Кибанов, А.Я., Мотивация и стимулирование трудовой деятельности/Кибанова А.Я. — М.: ИНФРА-М.—2011.—524 с.
5. Павленко, Н.Е. Экономический механизм эффективного развития сельского хозяйства // АПК: Экономика, управление. — 2011. — №6. — 54–57 с.
6. Павленко, Н.Е. Методология формирования социально-ориентированной планово-рыночной модели экономики // АПК: Экономика, управление. — 2014. — №1. — 16–26 с.
7. Подольский, Д., Белопухова А. Оценка персонала // Мотивация и оплата труда. — 2014.-№3.—14 с.
8. Шиповский, А. «Трудо-зарплатные» и «налогово-страховые» новшества 2014 года, Оплата труда // Журнал «Все о труде и зарплате»
9. Статистические данные Белгородской области [Электронный ресурс]/[http://belg.gks.ru/http://belg.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_ts/belg/ru/statistics/standards\\_of\\_life/](http://belg.gks.ru/http://belg.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/belg/ru/statistics/standards_of_life/)
10. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]/[http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc\\_1140076462969](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1140076462969)
11. Bureau of labor statistics U. S. Department of labor [Электронный ресурс]/<http://www.bls.gov/ro4/qcewga.pdf>

## Интеграционные объединения на постсоветском пространстве

Михайлова Яна Викторовна, студент

Российская академия народного хозяйства и государственной службы (г. Москва)

*Данная статья представляет собой обзор интеграционных объединений России со странами-соседями, называет форму интеграции каждого союза, дает сведения о правовых основах объединений. В статье также рассматриваются изменения в Таможенном союзе, трансформации ЕврАзЭС в ЕАЭС.*

**Ключевые слова:** интеграционные объединения, Содружество Независимых Государств, Союзное государство России и Белоруссии, Таможенный союз ЕАЭС, Шанхайская организация сотрудничества, Организация Договора о коллективной безопасности.

## Integration associations on the post-soviet space

Y. V. Mikhailova, Russian Academy of National Economy and Public Administration

*The article surveys Russian integration associations with the neighboring countries, designates a form of integration of each union, gives information about the legal framework of consociations.*

**Keywords:** integration associations, Commonwealth of Independent States, Union State of Russia and Belarus, Eurasian Economic Union, Shanghai Cooperation Organization, The Collective Security Treaty Organization.

Распад СССР спровоцировал активизацию региональной интеграции, вследствие чего России пришлось выбирать новый вектор своего геополитического и геоэкономического развития. А.Н. Барковский [1] в своей статье указывает, что РФ необходима серьезная структурная перестройка, выработка внешнеэкономической стратегии, не направленная на выбор основного или преимущественного вектора географической ориентации своих внешнеэкономических связей. Россия занимает особый статус в мировом положении благодаря ряду факторов: она занимает место ведущего политико-экономического компонента на постсоветском пространстве; будучи частью Европы оказывает влияние на общеевропейский процесс, но не вписываясь в масштабы ЕС сотрудничает с ним на взаимосогласованных основах; а также является крупнейшим партнером в Азиатско-Тихоокеанском регионе и проявляет участие в интеграционных образованиях этой части мира.

В связи с этим стоит рассмотреть потенциальные возможности круга внешнеэкономических партнеров и форм сотрудничества на постсоветском пространстве в контексте развития мощных центров экономического влияния на Западе и Востоке.

**Содружество Независимых Государств (СНГ)** — региональная международная организация, призванная регулировать отношения сотрудничества между государствами, ранее входившими в состав СССР. СНГ не является надгосударственным образованием и функционирует на добровольной основе. СНГ образовано 8 декабря 1991 года руководителями Республики Беларусь, Российской Федерации и Украины, подписавшими Соглашение [2] о его создании. 21 декабря 1991 года в Алма-Ате главы одиннадцати суверенных государств подписали

Протокол к этому Соглашению, в котором подчеркнули, что *Азербайджанская Республика, Республика Армения, Республика Беларусь, Республика Казахстан, Кыргызская Республика, Республика Молдова, Российская Федерация, Республика Таджикистан, Туркменистан, Республика Узбекистан и Украина* на равноправных началах образуют Содружество Независимых Государств. [3]

Таким образом, в СНГ входят 9 участников, 1 ассоциированный член (Туркменистан), 2 наблюдателя (Монголия и Афганистан). Высшим органом СНГ является Совет глав государств СНГ, который с 1 января 2015 года возглавляет Назарбаев Нурсултан Абишевич, президент Казахстана.

Основными целями организации СНГ является: [4]

- сотрудничество в политической, экономической, экологической, гуманитарной и культурной областях
- всестороннее развитие государств-членов в рамках общего экономического пространства
- сотрудничество в обеспечении международного мира и безопасности, достижение всеобщего разоружения
- взаимная правовая помощь

**Союзное Государство России и Белоруссии (СГРБ)** — политический проект союза *Российской Федерации и Республики Беларусь* с поэтапно организуемым единым политическим, экономическим, военным, таможенным, валютным, юридическим, гуманитарным, культурным пространством.

После распада СССР и создания СНГ с 1992 года внутри данной организации шёл процесс усиления двусторонних связей России и Белоруссии. В соответствии с Договором об образовании Сообщества Беларуси и России было решено создать политически и экономи-



чески интегрированное сообщество в целях объединения материального и интеллектуального потенциала двух государств. 2 апреля 1997 года в городе Москве президенты Беларуси и России подписали Договор о Союзе Беларуси и России. (Договор прекратил действие с момента вступления в силу Договора о создании Союзного государства от 8 декабря 1999 г.) [5]

Высшим органом Союзного государства является Высший Государственный Совет. В его состав входят главы государств, главы правительств, руководители палат парламентов Республики Беларусь и Российской Федерации. В заседаниях Высшего Государственного Совета так же участвуют Председатель Совета Министров, Председатели Палат Парламента, Председатель Суда Союзного государства.

Форма правления СГРБ определена как конфедеративный союз.

Основные цели организации:

- создание единого экономического пространства двух стран и объединение их материального и интеллектуального потенциалов
- обеспечение безопасности Союзного государства и борьба с преступностью
- проведение согласованной внешней политики и политики в области обороны
- формирование единой правовой системы демократического государства
- проведение согласованной социальной политики, направленной на обеспечение достойной жизни человека

**Таможенный союз ЕАЭС** — форма торгово-экономической интеграции Белоруссии, Казахстана и России, Армении и Киргизии, предусматривающая единую таможенную территорию, в пределах которой во взаимной торговле товарами не применяются таможенные пошлины и ограничения экономического характера, за исключением специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер.

Страны-участники таможенного союза: *Казахстан* (с 1 января 2015 года), *Россия* (с 1 января 2015 года), *Белоруссия* (с 1 января 2015 года), *Армения* (со 2 января 2015 года), *Киргизия* (с 29 мая 2015 года). Возможный кандидат ЕАЭС — *Таджикистан*. Основными органами управления ЕАЭС продолжают являться Высший Евразийский экономический совет и Евразийская экономическая комиссия. [6]

Евразийский экономический союз возник в результате того, что в рамках СНГ договориться по самому широкому спектру вопросов не удалось из-за числа участников и отсутствия взаимного доверия внутри него. Ввиду санкций, введенных против России, задачей Евразийского союза будет протекционизм и замещение импорта. [7]

Основные цели и задачи объединения:

- завершение оформления в полном объеме режима свободной торговли, формирование общего таможенного тарифа и единой системы мер нетарифного регулирования
- обеспечение свободы движения капитала

- формирование общего финансового рынка
- установление общих правил торговли товарами и услугами и их доступа на внутренние рынки
- создание общей унифицированной системы таможенного регулирования
- создание равных условий для производственной и предпринимательской деятельности.

**Шанхайская организация сотрудничества (ШОС)** — региональная международная организация, основанная в 2001 году лидерами *Китая, России, Казахстана, Таджикистана, Киргизии и Узбекистана*. За исключением Узбекистана, остальные страны являлись участниками «Шанхайской пятёрки», основанной в результате подписания в 1996–1997 гг. между Казахстаном, Киргизией, Китаем, Россией и Таджикистаном соглашений об укреплении доверия в военной области и о взаимном сокращении вооружённых сил в районе границы. [8] В 2003 году главы правительств стран-членов ШОС подписали Программу многостороннего торгово-экономического сотрудничества на 20 лет. В сентябре 2004 на совете глав правительств ШОС в Бишкеке был утвержден план мероприятий по реализации этой программы.

План включает в себя свыше ста конкретных проектов, тем и направлений сотрудничества, а также предусматривает механизмы их реализации. Упор сделан на следующие сферы — транспортные коммуникации, энергетика, телекоммуникации, сельское хозяйство, туризм, водное хозяйство и охрана природы.

Государствами-наблюдателями являются такие страны, как *Индия, Иран, Монголия, Пакистан* (все — 2007 г.) и *Афганистан* (2012 г.). Партнёры по диалогу: *Шри-Ланка* (2009 г.), *Белоруссия* (2010 г.) и *Турция* (2012 г.)

Отличие ШОС от других региональных образований на территории бывшего СССР состоит в том, что помимо стран СНГ в неё входит Китай. Помимо того, ШОС имеет соглашения о партнёрстве с ООН, СНГ, ОДКБ, ЕАЭС и АСЕАН.

Основные задачи ШОС:

- укрепление между государствами-членами взаимного доверия, дружбы и добрососедства
- развитие многопрофильного сотрудничества в целях поддержания и укрепления мира, безопасности и стабильности в регионе, содействия построению нового демократического, справедливого и рационального международного порядка
- совместное противодействие терроризму, сепаратизму и экстремизму во всех проявлениях
- борьба с незаконным оборотом наркотиков и оружия, другими видами транснациональной преступной деятельности, а так же незаконной миграцией [9]

**Организация Договора о коллективной безопасности (ОДКБ)** — военно-политический союз, созданный несколькими государствами Евразии (в разное время организация объединяла от 6 до 9 государств) на основе Договора о Коллективной Безопасности (ДКБ), подписанного 15 мая 1992 года. Членами ОДКБ на настоящий момент

являются 6 государств — *Армения, Казахстан, Киргизия, Россия, Таджикистан* (все — 1992 г.) и *Беларусь* (1993 г.). С 2013 года государствами-наблюдателями при парламентской ассамблее стали *Сербия* и *Афганистан*. Новыми государствами, переговоры о членстве которых ведутся или велись когда-либо стали *Египет* и *Индия* (2012–2013 гг.) Высшим органом Организации является Совет коллективной безопасности (СКБ), также в ОДКБ создан Совет министров иностранных дел, Совет министров обороны, Военный комитет, Секретариат организации и Объединенный штаб ОДКБ. [10]

ОДКБ была создана для защиты территориально-экономического пространства стран участниц договора совместными усилиями армий и вспомогательных подразделений от любых внешних военно-политических агрессоров, международных террористов, а также от природных катастроф крупного масштаба. Принципы международной безопасности основываются на коллективной основе независимости, территориальной целостности и суверенитета государств-членов, приоритет в достижении которых государства-члены отдают политическим средствам. [11]

#### Литература:

1. Вариантные сценарии развития внешнеторгового оборота Российской Федерации ДО 2025 г. (А. Н. Барковский, С. С. Алабян) — 143 с.
2. Соглашение о создании Содружества Независимых Государств — 08.12.1991, орган принятия: Совет глав государств СНГ, место подписания: Минск
3. Устав Содружества Независимых Государств 22 января 1993 года, ратифицирован постановлением Верховного Совета РФ от 15 апреля 1993 года N 4799 —
4. «Экономическое сотрудничество в рамках ШОС: основные направления и перспективы развития» (А. И. Быков, 2011 г., ISBN: 978–5–9765–1038–8, 978–5–02–037348–8) — 230 с.
5. Договор от 8 декабря 1999 года О создании союзного государства
6. Договор о евразийском экономическом союзе (Астана, 29 мая 2014 года)
7. Сегодня в Астане поставлена точка в создании Евразийского Экономического Союза — 14:02, 29 мая 2014 «Эхо Москвы»
8. Декларация о создании ШОС (15.06.2001 г.)
9. Хартия Шанхайской организации сотрудничества (07.06.2002 г.)
10. Договор о коллективной безопасности от 15 мая 1992 года (с изменениями, внесенными Протоколом о внесении изменений в Договор о коллективной безопасности от 15 мая 1992 года, подписанным 10 декабря 2010 года)
11. Устав организации договора о коллективной безопасности от 7 октября 2002 года (с изменениями, внесенными Протоколом о внесении изменений в Устав Организации Договора о коллективной безопасности от 7 октября 2002 года, подписанным 10 декабря 2010 года).

## Россия в рамках Евразийской интеграции

Морозова Галина Владимировна, кандидат экономических наук, доцент  
Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева

Происходящие в мире процессы глобализации неизбежно сопровождаются усилением международной и региональной экономической интеграции. Евразийская экономическая интеграция не исключение.

#### Заключение

России и другим странам постсоветского пространства необходимо определиться со стратегическими приоритетами своей внешнеэкономической политики. Необходимо осмыслить экономические интересы всех стран постсоветского пространства и выработать единую стратегию, которая приведет страны этого региона к укреплению своих позиций на мировой арене. Роль России в международной экономике может заметно вырасти, если реальностью станет интеграция в рамках СНГ. Развитие подобных интеграционных процессов создаст новые конкурентные преимущества и позволит расширить импортозамещение, что является крайне актуальным в условиях введения санкций против РФ. Кроме того, направленность на организации постсоветского пространства поможет решить проблему ксенофобии при условии проведения эффективной миграционной политики. Такие мировые институты, как ООН, ОБСЕ и ШОС помогут урегулировать вооруженные конфликты и территориальные споры на постсоветском пространстве.

С 1 января начала работу новая геополитическая структура — Евразийский экономический союз (ЕАЭС). Это международная организация региональной экономической интеграции, обладающая международной право-

субъектностью и учрежденная Договором о Евразийском экономическом союзе вместо упраздняемого Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС).

Евразийский экономический союз в дальнейшем, по мере своего развития и углубления интеграции, а также по мере расширения и вовлечения новых стран-участниц сможет оказывать влияние на мировые экономические и политические процессы и в целом даже менять глобальную архитектуру. Такие предположения базируются на нескольких важных основаниях.

Во-первых, страны ЕАЭС вместе обладают колоссальными природными и человеческими ресурсами. Чтобы проиллюстрировать данное преимущество, назову несколько цифр. На 16,4% земной суши, занятой странами ЕАЭС, проживает 4,4% населения мира. На территории Евразийского региона сконцентрировано 25% разведанных в мире базовых видов полезных ископаемых, стоимость которых оценивается в диапазоне от \$30 трлн до \$40 трлн. На долю региона приходится примерно 40% мировых запасов природного газа, 25% каменного угля, 20% нефти, 25% леса, 13% пахотных земель и 11% пресной воды.

Во-вторых, страны союза занимают уникальное трансконтинентальное географическое положение между ЕС и АТР, которое усиливает мировую конкурентоспособность ЕАЭС и позволяет создавать транспортно-логистические маршруты как регионального, так и глобального значения и таким образом аккумулировать масштабные торговые потоки между Европой и Азией. Развитие сухопутных перевозок и реализация ряда крупных международных проектов в транспортно-коммуникационной сфере позволят усилить роль и значение ЕАЭС в обеспечении мировых хозяйственных связей.

В-третьих, как известно, именно в Евразии сегодня формируется новый полюс экономической активности, который в будущем станет двигателем и источником мирового развития.

Впервые идею создания Евразийского экономического союза озвучил президент Казахстана в 1994 году. С тех пор процесс создания объединения шёл с разной степенью интенсивности.

29 мая 2014 г. в Астане по итогам заседания Высшего Евразийского экономического совета президенты России, Казахстана и Белоруссии подписали Договор

о ЕАЭС. 3 октября 2014 г. договор был ратифицирован Россией; 9 октября его ратифицировала верхняя палата парламента Казахстана и нижняя палата белорусского парламента.

ЕАЭС, Таможенный союз и Единое экономическое пространство открыты для присоединения других государств. В 2011 г. о намерении присоединиться к ТС и ЕЭП, а в дальнейшем — к ЕАЭС заявила Киргизия, в 2013 г. — Армения. Комплекс мер по присоединению этих стран к союзу («дорожная карта») одобрен в 2013 г. для Армении и в 2014 г. — для Киргизии [1].

В основе евразийского интеграционного проекта лежит принцип формирования единого рынка на основе четырёх свобод: свободы движения товаров, услуг, капиталов и рабочей силы. Макроэкономический эффект от интеграции России, Беларуси и Казахстана в ЕАЭС создается за счет: снижения цен на товары, благодаря уменьшению издержек перевозки сырья или экспорта готовой продукции; стимулирования «здоровой» конкуренции на общем рынке ЕАЭС за счет равного уровня экономического развития; увеличения конкуренции на общем рынке стран-членов Таможенного союза, благодаря вхождению на рынок новых стран; увеличения средней заработной платы, благодаря уменьшению издержек и повышению производительности труда; наращивания производства, благодаря увеличению спроса на товары; увеличения благосостояния народов стран ЕАЭС, благодаря снижению цен на продукты и увеличению занятости населения; повышения окупаемости новых технологий и товаров благодаря увеличенному объёму рынка.

В то же время, подписанная версия договора о создании ЕАЭС носила компромиссный характер, и потому ряд задуманных мер не был осуществлён в полном объёме. В частности, Евразийская экономическая комиссия (ЕЭК) и Евразийский экономический суд не получили широких полномочий для контроля над соблюдением договорённостей. Если постановления ЕЭК не выполняются, спорный вопрос рассматривает Евразийский экономический суд, решения которого носят только рекомендательный характер, а окончательно вопрос решается на уровне совета глав государств. Кроме того, актуальные вопросы по созданию единого финансового регулятора, по политике в области торговли энер-

#### Характеристика стран ЕАЭС (по состоянию на 2013 год)

Страны	Население, млн. человек	Размер реального ВВП, млрд. долларов США	Размер ВВП на душу населения, тыс. долларов США	Инфляция, %	Уровень безработицы, %	Торговый баланс, млрд. долларов США
Россия	142.5	2113.0	14.8	6.8	5.8	174.0
Белоруссия	9.6	69.2	7.2	19.0	0.0	-3.1
Казахстан	17.7	224.9	12.7	5.8	5.3	35.2

гоносителями, а также по проблеме существования изъятий и ограничений в торговле между участниками ЕАЭС были отложены до 2025 года или на неопределённый срок [2].

В настоящее время страны Таможенного союза и претенденты на вступление в ТС продолжают в довольно конфликтном ключе обсуждать главную конъюнктурную проблему ЕАЭС — курс рубля. Белоруссия, наиболее зависимая от торговли с РФ, вынуждена защищать национальную валюту от параллельной девальвации. Глава страны Белоруссии заявил о рисках для ЕАЭС. В Киргизии продолжаются внутривалютные дебаты о том, нужно ли форсировать присоединение к ЕАЭС. Президент Казахстана обрисовал главную текущую экономическую проблему ЕАЭС: двукратная девальвация российского рубля в текущем году делает резко более конкурентоспособными российских производителей на открытом рынке ТС. В этой ситуации страны будущего ЕАЭС стоят перед выбором между контрдевальвацией или защитой рынков — антипротекционистский смысл ЕАЭС и ранее принятые соглашения союза делают это крайне сложным. И если ранее Россия достаточно легко компенсировала, по крайней мере Белоруссии, потери бюджетными кредитами РФ и спецназами на энергоносители, то в 2015–2016 годах готовность и способность России компенсировать партнерам по ЕАЭС потери невелики. Наиболее существенные проблемы угроза слабого рубля предсказуемо вызвала в Белоруссии: они наложились на конфликт с РФ вокруг предполагаемого Россией саботажа компаниями Белоруссии режима «контрсанкций», введенных РФ в августе в ответ на санкции США, ЕС и ряда других стран.

Даже в таких непростых условиях выгоды от ЕАЭС для всех входящих в него стран очевидны.

Для Белоруссии существование вне единого экономического пространства на сегодняшний день практически невозможно, так как республике сбывать свои основные экспортные товары, такие как, например, продукция машиностроения и мясомолочного комплекса, кроме России и стран СНГ, некуда из-за их низкой конкурентоспособности. Так, доля российского рынка в белорусском экспорте составляет более 40%, а в 2014 г. в физическом исчислении поставки продукции из Белоруссии еще более увеличились. Из-за валютного кризиса Белоруссия недосчиталась прибыли на сумму около 1 млрд. долларов. Однако это компенсируется дешевыми энергоносителями, цены на которые для белорусов практически не растут и более чем в полтора раза ниже, чем для Европы. Если же к этому добавить то, что для республики не будет пошлин на различные энер-

гоносители, то поддержка со стороны России в рамках интеграционных договоренностей приближается к 10 млрд. долларов в год.

Похожая ситуация наблюдается и в отношении Казахстана, где за 11 месяцев 2014 г. из-за падения курса рубля товарооборот с Россией снизился на 19,7% как в экспортном, так и в импортном направлении. Однако при этом республика впервые смогла начать экспортировать в страны Таможенного союза произведенные в стране грузовики, а снятие административных барьеров в рамках Единого экономического пространства уже позволило стране получить прибавку в валовом внутреннем продукте [3].

На сегодняшний день можно выделить еще и такие проблемы как:

- политизация проекта;
- состав административных органов создаваемого ЕАЭС;
- четкое разграничение компетенций.

Все вышеперечисленное свидетельствует об одном — несмотря на серьезные экономические проблемы, а также падение курсов национальных валют, существование ЕАЭС остается одним из наиболее реальных вариантов развития интеграционных процессов на постсоветском пространстве. При этом политизация отношений в рамках экономического образования, как показал прошедший год, только мешает его развитию. Попытки использовать ЕАЭС и другие объединения в политических играх неминуемо ведут не только к проблемам в межгосударственных отношениях, но и пагубно сказываются на экономиках самих стран.

В ближайшей перспективе эффективность ЕАЭС во многом будет зависеть от того, смогут ли лидеры стран-участниц избежать ситуации, при которой экономические проблемы и разногласия по отдельным пунктам перерастут в кризис доверия. Пример отношений России и Европы показывает, что во многом именно кризис доверия, зародившийся в середине 2000-х годов, привел в итоге к полному непониманию сторон и открытой конфронтации. В случае с ЕАЭС последствия такого развития событий будут еще более тяжелыми, причем для всех его участников — ведь их экономики очень тесно связаны. Последствия от разрывов этих связей будет крайне трудно преодолеть.

На сегодняшний день потенциал для преодоления имеющихся сложностей и разногласий у стран-участниц ЕАЭС есть. Поэтому, главное препятствие, которое сегодня надо преодолеть ЕАЭС — это возможная недалекость и принесение в жертву средне- и долгосрочных перспектив краткосрочным интересам [4].

#### Литература:

1. Экономика Евразийского экономического союза <http://www.ereport.ru/articles/ecunions/eaec.htm>
2. Налоговая политика в рамках таможенного союза/Наумов А. В., Морозова Г. В.//Вопросы экономических наук. 2014. №2 (66). с. 77–80.

3. Несмотря на серьезные проблемы, ЕАЭС остается магистральным вариантом постсоветской интеграции. <http://www.ritmeurasia.org/news>
4. ЕАЭС: шансы против рисков. <http://www.rosbalt.ru/business/2015/01/05/1354031.html>

## Оценка современного состояния регионального рынка страхования КАСКО (на примере Республики Мордовия)

Москалева Елена Геннадьевна, кандидат экономических наук, доцент;  
Веряскина Кристина Ивановна, студент  
Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева (г. Саранск)

Страхование автоКАСКО — это страхование, которое позволяет защитить себя от риска хищения и нанесения ущерба автомобилю. Оно способно обеспечить защиту в случае ДТП, нанесения умышленного или случайного вреда автомобилю третьими лицами, хищения частей машины или ее угона, стихийного бедствия и т. д.

Исторически сегмент автострахования являлся и по сей день продолжает являться локомотивом развития страхового рынка России. Около 68% объема премий в розничном страховании приходится на долю автострахования, в частности около 41% приходится на автоКАСКО. Аналогичная ситуация наблюдается и на региональном рынке Республики Мордовия. Около четверти всех поступлений обеспечивают поступления по автоКАСКО — 337 млн. руб.

Страховые поступления на региональном рынке имеют скачкообразную динамику развития. В 2013 году произошло сокращение суммы собранной премии на 33446 тыс. руб. или на 0,9% и она составила 337831 тыс. руб.

Также происходит сокращение числа заключенных договоров. В 2013 году их количество сократилось на 1129 тыс. шт. и составило 10044 тыс. шт. По итогам 9 месяцев 2014 год объем собранных страховых премий составил 207602 тыс. руб.

Страховые выплаты растут быстрее страховых премий. За анализируемый период суммы страховых выплат увеличились в 1,4 раза и по итогам 2013 года составили 284876 тыс. руб. По итогам 9 месяцев 2014 года объем выплат составил 199709 тыс. руб. Таким образом, автоКАСКО является убыточным видом страхования для страховых компаний.

Если в 2011 году уровень выплат составлял 62%, то к 2013 году он увеличился еще на 22% и составил 84%. А по итогам 9 месяцев 2014 года достиг своего рекордного значения — 96,2%. Это связано прежде всего с большим количеством ДТП в Республике Мордовия.

Рынок автоКАСКО Республики Мордовия характеризуется высоким уровнем конкуренции. Наибольшую долю

Таблица 1. Динамика премий и выплат по автоКАСКО в Республике Мордовия, тыс. руб. [2]

Вид платежей	2010	2011	2012	2013
Всего (без ОМС)	1339207	1634164	1763859	1835479
Премии	272889	242149	371277	337831
Абсолютное отклонение	-	-30740	129128	- 33446
Относительное отклонение, %	-	-11,3	53,3	-0,9
Выплаты	198142	150767	278187	284876
Абсолютное отклонение	-	-47375	127420	6689
Относительное отклонение, %	-	-23,9	84,5	2,4

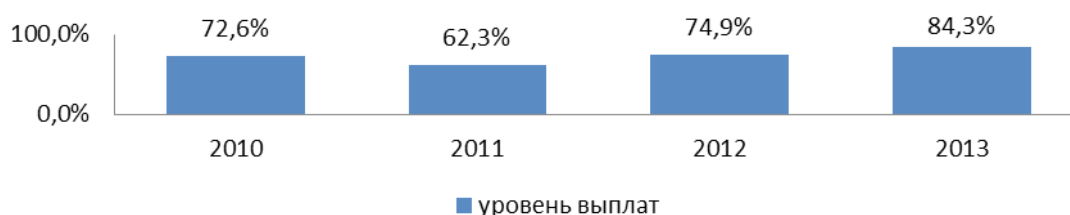


Рис. 1. Динамика уровня выплат по автоКАСКО за 2011–2013 гг.

Таблица 2. Количество ДТП в Республике Мордовия [1]

Показатель	2009	2010	2011	2012	2013
Количество ДТП, ед.	1100	1006	994	1104	1005
+/- % к АППГ	-7,4	-8,5	-1,2	11,1	-9

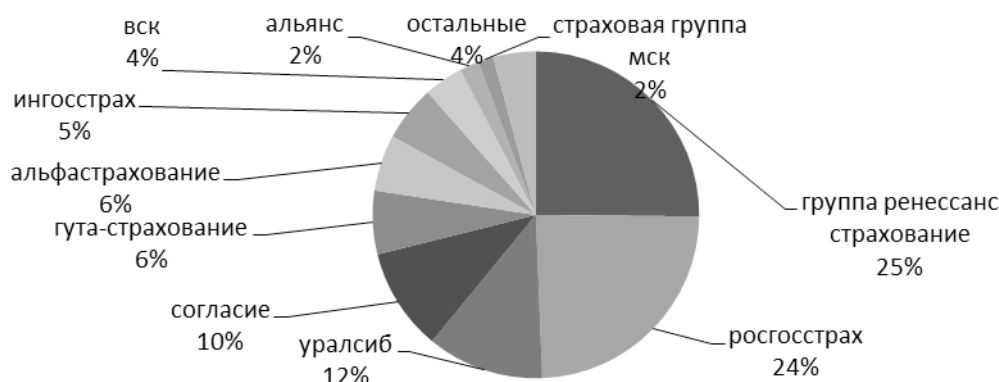


Рис. 2. 10 крупнейших страховых компаний Мордовии, осуществляющих страхование автоКАСКО [2]

рынка страхования автоКАСКО в Республике Мордовия занимает Группа Ренессанс Страхование — 25,22%. Объем собранной страховой премии за 2013 год составляет 85185 тыс. руб. Второе место занимает Росгосстрах — 24,35%, объем премии — 82270 тыс. руб., третье место занимает Уралсиб — 11,6%, объем премии 38052 тыс. руб.

На долю 10 крупнейших страховых компаний Мордовии приходится около 96% всего рынка автоКАСКО. Всего за 2013 год по рынку страхования КАСКО было собрано на 33245 тыс. руб. (-8,06%) меньше, чем в 2012 году (337831 тыс. руб. против 371076 тыс. руб.).

На рынке автострахования Республики Мордовия имеются большие проблемы в сфере тарифной политики. За 2013 год увеличение тарифов составило 10–15%, основной рост запланирован на 2014–2015 годы. Причин этого несколько, но основная, как мы выяснили, — растущая убыточность данного вида автострахования (рост выплат по автоКАСКО в 2013 году опередил рост поступлений, средняя выплата по полису увеличилась за год почти на 10% и превысила 47 тысяч рублей), а также растущий спрос на автомобили, приобретаемые в кредит, для которых полис автоКАСКО становится обязательным условием при покупке.

Не секрет, что автострахование автоКАСКО напрямую зависит от динамики продаж новых автомобилей, между этими рынками крайне жесткая корреляция. В какой-то момент из-за падения рубля активизировался ажиотажный спрос на автомобили и дилеры распродали свои стоки, однако дальше ожидается серьезное падение рынка, а значит, примерно до апреля 2015 года рынок притока новой премии по автоКАСКО будет минимальным. Также можно предположить, что девальвация

ударит по страховщикам ростом стоимости ремонта. Страховщики соответственно будут пытаться, с учетом роста курса валют, поднять тарифы, но многие клиенты довольно быстро станут отказываться от этого вида страхования. Ситуацию по убыточности осложняет применение судами к страховым спорам норм законодательства о защите прав потребителя, при этом результативность судов для потребителей составляет 98,6%. Вследствие этого «антистраховщики» — автоюристы выстроили крайне прибыльный и устойчивый бизнес, получая по судам выплаты с коэффициентом 1,86 по отношению к реальной сумме основного убытка. В тарифах этого, естественно, заложено не было, да и спрос на рынке не позволяет продавать полисы с такими надбавками. Кроме того, в кризис, как правило, активизируется так называемое «ситуационное мошенничество», с помощью которого имеющий убыток страхователь, не без влияния определенных «консультантов», оказывается не против поправить свое материальное положение за счет страховщика. И единые стандарты КАСКО, которые принял ЦБ, значительно увеличивают риски мошенничества. Фактически, те убытки, которые по ОСАГО урегулируются в рамках европротокола, в таком же формате должны будут теперь урегулироваться и по автоКАСКО. Средний убыток в обоих видах меньше лимита по европротоколу, то есть большая часть убытков туда попадают. А нужно было бы, наоборот, инициировать обязательное применение франшиз в автоКАСКО. Большинство заявляемых событий — мелкие по сумме ущерба, но с высокой частотностью, поэтому полис за счет франшизы мог бы стать существенно дешевле и доступнее. Каско — заметный компонент «цены владения автомобилем», поэтому если его цена не снизится, дорогое страхование может даже, в свою очередь,

негативно влиять на объемы автопродаж, становиться их тормозом.

Что же касается прогнозов развития самого рынка автоКАСКО, то если страховщикам не удастся начать активные продажи продуктов с суженным страховым покрытием, их тоже ждут худшие времена. Сейчас таких продуктов

появляется достаточно много, но они еще не носят массового характера. В целом уровень проникновения автоКАСКО падает, количество договоров сокращается. Компаний, желающих бороться за долю рынка в моторном страховании, сегодня уже нет, и в дальнейшем все будут ориентироваться на финансовый результат.

#### Литература:

1. Москалева, Е. Г., Козлова К. В. Анализ состояния и перспектив развития страховых рынков стран Центральной и Восточной Европы, входящих в финно-угорскую группу // Экономика и социум. — 2014. — № 1–1 (10). с. 679–683.
2. Москалева, Е. Г., Журавлева О. Г. Особенности системы обязательного страхования автогражданской ответственности в странах финно-угорского типа // Экономика и социум. — 2015. — № 1 (14)
3. Официальный сайт Госавтоинспекции МВД России [Электронный ресурс]. — режим доступа <http://www.gibdd.ru/stat/> — Загл. с экрана
4. Страхование сегодня [Электронный ресурс]. — режим доступа: <http://www.insur-info.ru/> — Загл. с экрана.

## Энергосбережение как фактор устойчивого развития Республики Мордовия

Москалева Елена Геннадьевна, кандидат экономических наук, доцент;

Гришунина Наталья Александровна, студент

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

В мировой практике приоритетным направлением энергетической политики является не увеличение объемов производства энергетических ресурсов, а рациональное и экономное их потребление. Реализацию организационных, правовых, технических, технологических, экономических и иных мер, направленных на уменьшение объема используемых энергетических ресурсов при сохранении соответствующего полезного эффекта от их использования, принято называть энергосбережением [1]. При этом одной из основополагающих задач энергосбережения является внедрение прогрессивных энергосберегающих технологий, представляющих собой усовершенствованный или совсем новый технологический процесс, который характеризуется наиболее эффективным использованием любых энергетических ресурсов.

Энергосбережение выступает одним из приоритетных направлений экономической политики и современной России. Использование энергосберегающих технологий позволяет удовлетворить спрос вновь вводимых потребителей без увеличения капитальных вложений; при постоянном составе потребителей — снизить расход первичных энергоносителей и выбросы вредных веществ в атмосферу, увеличить экспорт топливно-энергетических ресурсов. Все это способствует повышению эффективности всех отраслей экономики, снижению издержек в производственной и социальной сферах деятельности, а в итоге — увеличению конкурентоспособности страны в целом и ее регионов в частности.

Актуальна эта проблема и для Республики Мордовия, которая относится к энергодефицитным регионам РФ и вынуждена отвлекать значительные финансовые средства на закупку топливно-энергетических ресурсов. В то время, как технологии энергосбережения, сокращая расход энергоресурсов, повышают региональную энергоэффективность и напрямую влияют на уровень инвестиционного и энергетического потенциалов, которые, в свою очередь, активно способствуют процессам регионального развития и высоким темпам экономического роста [3].

В России стремительно развиваются стратегии и нормы регулирования в данной сфере. Разработана законодательная база по энергосбережению и энергоэффективности (Государственная программа Российской Федерации «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности на период до 2020 года»; План мероприятий по энергосбережению и повышению энергетической эффективности в Российской Федерации»; Федеральный закон от 23.11.2009 № 261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», Энергетическая стратегия на период до 2030 года). Кроме того, в стране созданы федеральные и региональные центры по энергосбережению и энергоэффективности; при муниципалитетах созданы отделы по энергосбережению; разработаны теоретически просчитанные программы энергосбережения и энергоэффективности на всех уровнях [5].

Таблица 1. Итоги реализации республиканских программ «Энергосбережение в Республике Мордовия» в 2001–2013 гг.

Годы	Объем финансирования, млн. руб.	Реализованные мероприятия	Достигнутый эффект
2001–2005	533,55	<ul style="list-style-type: none"> <li>— бюджетная сфера — завершен перевод котельных с твердого топлива на природный газ;</li> <li>— реальный сектор экономики — ввод дополнительных генерирующих мощностей с использованием современных энергетических газотурбинных установок, создание энергоэкономичных источников света, светильников, полупроводниковых приборов, преобразовательной техники, в том числе энергоэффективного частотно-регулируемого электропривода</li> </ul>	затраты на топливо для бюджетных организаций снизились в среднем на 25–30%;
2006–2010	1403,65	<ul style="list-style-type: none"> <li>— повышение энергетической эффективности уличного освещения городов и районных центров;</li> <li>— энергосбережение в муниципальном образовании с последующим созданием демонстрационной зоны высокой энергоэффективности (на базе Рузаевского района);</li> <li>— повышение эффективности энергоресурсоснабжения г. Саранска с последующим созданием на базе МУ «ДЕЗ ЖКХ Пролетарского района ГО Саранск» демонстрационной зоны высокой энергоэффективности;</li> <li>— комплексные энергосберегающие мероприятия в ОАО «Сарансккабель», предприятиях АПК, запуск в 2010 г. первой в регионе сельской мини-ГЭС мощностью 0,4 МВт, построенная на плотине Токмовского гидроузла</li> </ul>	снижение расхода энергоресурсов в социальной сфере на 22–24% и энергоёмкости промышленности на 21%
2011–2020	6614,5	<ul style="list-style-type: none"> <li>— бюджетная сфера — ремонт системы отопления, водоснабжения и теплотрассы, заменена приборов учета, ремонт котельных (с заменой котлов отопления на энергоэффективные), замена оконных и дверных блоков, утепление зданий, приобретение и установка энергосберегающих ламп;</li> <li>— промышленность — мероприятия по эффективным системам производственного освещения, сжатого воздуха, теплоснабжения, модернизации технологических процессов, пилотный проект «Новый свет»;</li> <li>— строительство — реконструкция компрессорной станции и систем сжатого воздуха; потребления;</li> <li>— торговля и предпринимательство — мероприятия по эффективным системам производственного освещения, теплоснабжения, по регулированию электропривода, модернизация технологических процессов;</li> <li>— сельское хозяйство и продовольствие — замена ламп накаливания на энергоэффективные источники света; реконструкция электрических сетей и модернизация котельного оборудования, ГУП РМ «Тепличное» ввело в эксплуатацию три газопоршневых генератора мощностью 3177кВт; обновление тракторного парка;</li> <li>— энергетика — замена проводов на перегруженных линиях ВЛ 10кВ, 0,4кВ; замена теплоизоляционных конструкций подземных и надземных трубопроводов с частичной перекладкой, заменена 6175 приборов учета</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>— эффект в промышленности — экономия 2689,2 тыс. руб. или 700174 кВт/ч;</li> <li>— эффект в строительстве — экономия 300 тыс. кВт/ч;</li> <li>— сельское хозяйство и продовольствие — экономия 172,1 тыс. кВт/ч.</li> <li>— Энергетика:</li> <li>— замена проводов — экономия 849,68 кВт/ч или 1363,79 тыс. руб., снизились потери в сетях на 57,8 млн. кВт. ч;</li> <li>— замена теплоизоляционных конструкций — экономия 1126,49 тыс. руб.</li> <li>— заменена приборов учета — экономия 2891,51 тыс. руб.</li> </ul>



Во исполнение законодательства об энергосбережении в Республике Мордовия с 2001 г. реализуются индивидуальные программы, направленные на энергосбережение и повышение энергоэффективности (таблица 1) [4,2]. Финансирование программ осуществляется из различных источников — федерального и регионального бюджетов, внебюджетных источников. Заметим, что бюджетные средства привлекаются лишь на финансирование мероприятий по энергосбережению в сельском хозяйстве, бюджетной сфере, жилищном секторе, а организации промышленного сектора должны осуществлять инвестиции за счет собственных ресурсов.

Основные программные мероприятия по энергосбережению и повышению энергетической эффективности учитывают комплекс энергосберегающих работ, предусмотренных в пилотных проектах, реализующихся в Республике Мордовия, впрочем, как и в других регионах России [2]: «Считай, экономь и плати» (бережливая модель потребления энергоресурсов, установка приборов учета); «Энергоэффективный квартал» (реализация тиражируемых программ повышения энергоэффективности); «Новый свет» (поэтапная замена ламп накаливания на энергоэффективные световые устройства). Эта деятельность ведется при тесном участии АУ «Технопарк-Мордовия», МГУ им. Н.П. Огарева и других ведущих научно-практических центров страны [6].

Всего за время действия программ в РМ с 2001 по 2013 гг. было выполнено 365 комплексных программных мероприятий, в том числе 208 — в реальном секторе экономики, 157 — в социальной сфере. Однако, мероприятия программ в организациях бюджетной сферы и реального сектора экономики реализовывались лишь частично в связи с недостаточностью бюджетного финансирования, а также низкой эффективностью привлечения дополнительных источников финансирования, в частности внебюджетных (ресурсов предприятий) — у предприятий попросту отсутствовали средства на проведение энергосберегающих мероприятий. Полученные результаты предопределили необходимость дальнейшей разработки и реализации подобных программ в РМ.

23 декабря 2013 г. Правительством РМ была утверждена новая программа на 2014–2020 гг. с общим объемом финансирования в 4930,72 млн. руб. В качестве

целевых индикаторов и показателей госпрограммы обозначены:

— снижение энергоемкости ВРП не менее чем на 24% на I этапе (2014–2016 гг.) и 29% на II этапе (2017–2020 гг.) (по сравнению с 2013 г.);

— обеспечение экономии первичной энергии в размере не менее 299 тыс. тонн условного топлива к 2016 г., не менее 697 тыс. тонн условного топлива к 2020 г [2].

Между тем, чтобы добиться указанных целевых ориентиров, необходимо учесть ошибки прошлых лет в реализации мероприятий по внедрению технологий энергосбережения. В этой связи, считаем необходимым для реализации важнейших направлений программы энергосбережения и повышения энергоэффективности в РМ: установить жесткий контроль над целевым использованием бюджетных инвестиций и расходованием выручки от продажи энергии; обеспечить соответствующий уровень платежеспособности потребителей энергетических ресурсов; воспитать культуру разумного энергопотребления и энергосбережения у всех слоев населения — от руководителей всех уровней до жителей, использующих энергию для своих нужд. Это все стратегические задачи региона, решить которые сложно без соответствующих мер на уровне отдельных хозяйствующих субъектов республики. Последние, в условиях наличия финансовых ограничений, должны проводить ранжирование энергосберегающих мероприятий с целью выбора для внедрения оптимальных с точки зрения экономической целесообразности технологий энергосбережения.

Итак, в Республике Мордовия предпринимаются существенные усилия по внедрению в различные сектора экономики технологий энергосбережения, подтверждением чему служит реализация соответствующих республиканских программ. Достигнутые по итогам них результаты свидетельствуют о целесообразности повышения эффективности мер в области энергосбережения с целью обеспечения устойчивого развития экономики республики и технологического перевооружения региона. Выбор приоритетных направлений энергосбережения, как со стороны руководства республики, так и со стороны хозяйствующих субъектов, должен производиться с учетом стратегических альтернатив развития.

#### Литература:

1. Федеральный закон от 23.11.2009 № 261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» [Электронный ресурс] // Гарант: [сайт информ.-правовой компании]. — [М., 2015]. — Режим доступа: [http://base.garant.ru/12171109/1/#block\\_100#ixzz3Q3Sjr2wh](http://base.garant.ru/12171109/1/#block_100#ixzz3Q3Sjr2wh)
2. Постановление Правительства РМ от 23.12. 2013 №583 «О Государственной программе РМ «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности в Республике Мордовия» на 2014–2020 годы» [Электронный ресурс] // Официальный сайт органов государственной власти РМ. — Режим доступа: <http://minenergo.e-mordovia.ru/content/view/3492>
3. Баев, И.А. Региональные резервы энергоэффективности/И.А. Баев, И.А. Соловьева, А.П. Дзюба // Экономика региона. — 2013. — №3 (35). — с. 180–189.

4. Бусалова, С.Г. Финансовое обеспечение программ в сфере энергосбережения и энергоэффективности в Республике Мордовия/С.Г. Бусалова, Н.Н. Семенова, О.П. Федоткина, Ю.Ю. Филичкина [Электронный ресурс] // Управление экономическими системами. — 2013. — №9. — Режим доступа <http://www.uecs.ru/marketing/item/2322-2013-09-03-07-14-34>
5. Коршунова, Л.А. Проблемы энергосбережения и энергоэффективности в России/Л.А. Коршунова, Н.Г. Кузьмина, Е.В. Кузьмина // Известия Томского политехнического университета. — 2013. — №6. — Том 322. — с. 22–25.
6. Москалёва, Е.Г. Технологии энергосбережения — залог устойчивого развития Республики Мордовия/Е.Г. Москалева, О.О. Малышева [Электронный ресурс] // Экономика и социум. — 2014. — №1 (10). — Режим доступа: [http://www.iupr.ru/domains\\_data/files/zurnal\\_10/Moskaleva %20E. G., %20Malysheva %20O. O..pdf](http://www.iupr.ru/domains_data/files/zurnal_10/Moskaleva%20E.G.,%20Malysheva%20O.O..pdf)

## Проблемы и перспективы развития страхования юридических лиц в странах, входящих в финно-угорскую группу

Москалева Елена Геннадьевна, кандидат экономических наук, доцент;  
Кудашкина Светлана Ивановна, студент  
Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева (г. Саранск)

Юридические лица, функционируя в различных отраслях экономики, являются одновременно потенциально опасными объектами, как для человека, так и для окружающей среды. Тем самым они создают высокую степень риска возникновения чрезвычайных ситуаций и аварий, которые могут повлечь за собой тяжелые социальные и экономические последствия. В связи с этим актуальными становятся вопросы организации страховой защиты имущественных интересов юридических лиц.

Развитие финансовых механизмов страхования среди организаций играет значительную роль в стабильном развитии экономики, обеспечении национальной безопасности, усилении позиций России на мировом рынке, оживлении инвестиционной деятельности, повышении конкурентоспособности предприятий и отраслей. Между тем, отечественный рынок страхования юридических лиц страдает от целого ряда негативных явлений (таблица 1).

Причем ситуация продолжает ухудшаться и в ближайшие 1,5–2 года каких-то положительных изменений не ожидается. Все напряжены из-за общей неопределенности вследствие геополитического сражения вокруг Украины и участия в нем России. Угрозы 2015 г. видятся в продолжении или ужесточении западных санкций, продолжении ограничений доступа на рынки капитала. А значит, сохраняется склонность к максимальной экономии у всех хозяйствующих субъектов, в том числе на страховании [3].

Чтобы не потерять данный стратегически важный сектор российской экономики и вывести его на качественно новый уровень конкурентоспособности, необходимо решать назревшие проблемы. При этом необходимо ориентироваться на положительный опыт других стран, в частности стран финно-угорской группы (Румынии, Эстонии, Швеции, Норвегии и др.). Именно на анализ страховых рынков этих стран, опережающих в развитии

Таблица 1. Актуальные проблемы страхования юридических лиц в России

Проблемы	Сопутствующие факторы
Демпинг со стороны страхователей	— заключение договоров страхования и проведение тендеров на имущество в условиях заведомо невыгодных для страховщиков условий; — устаревший порядок определения стоимостной базы в имущественном страховании; — отсутствие должной модели залогового страхования; — отсутствие реально работающего института страхового омбудсмена
Низкий уровень охвата объектов страхования	— склонность юридических лиц к максимальной экономии; — сокращение количества потенциальных объектов страхования; — низкая активность предприятий малого и среднего бизнеса
Рост профессионального уровня мошенничества	— отсутствие должного обмена информацией между страховыми компаниями; — разорительные условия обязательного страхования гражданской ответственности собственника коммерческого опасного объекта за причинение в результате аварии вреда своим работникам и третьим лицам

отечественный рынок на 5–7 лет, в своих прогнозах ориентируются российские страховщики.

Проблему демпинга со стороны страхователей — юридических лиц частично возможно решить, если страховые компании при страховании корпоративных клиентов будут решать вопросы о страховой защите с владельцами бизнеса. Это обеспечит заключение договора на более выгодных для страховой компании условиях и на более долгосрочный период. Кроме того, важно урегулировать алгоритм установления стоимостных оценок имущества юридических лиц. Необходимо исключить возможность страховать имущество по заявленной стоимости. Для этого в страховом договоре следует прописать обязательность проведения страховой компанией экспертной оценки имущества. Указанную работу должны выполнять высококвалифицированные специалисты. Например, в Швеции насчитывается более 200 профессиональных менеджеров по оценке риска при страховании. Существуют специализированные организации, которые выполняют работу по страхованию предприятий от пожара, пожарному надзору, научным исследованиям в области пожарной защиты и обучению руководящего состава застрахованных предприятий [6].

Развитию рынка страхования юридических лиц в России будет способствовать построение наиболее эффективной системы залогового страхования, которая отвечала бы экономическим и правовым интересам всех участников — страховой компании, коммерческого банка и заемщика. Для этого следует предпринять целый комплекс действий: законодательно увязать вопросы регулирования страховщиков и банков для того чтобы они могли работать скоординировано; проводить банкам проверки у потенциального заемщика наличия адекватного страхового покрытия на весь имущественный комплекс путем запроса в страховую компанию; постепенно расширить страховое покрытие, первоначально за счет создания комбинированных правил, включающих страхование от перерывов в производстве, до введения страхования потери стоимости предметом залога.

Перспективным для корпоративного страхования является создание института профессионального досудебного урегулирования споров — медиации. Это возможно в связи с легализацией в России института посредников (медиаторов) после принятия Федерального закона РФ от 27 июля 2010 г. №193-ФЗ «Об альтернативной процедуре урегулирования споров с участием посредника (процедуре медиации)». Расширить сферу применения института медиации на страхование имущества юридических лиц возможно за счет включения его в договорные отношения между участниками страхового рынка: посредниками и страховщиками, страховщиками и перестраховщиками, страховщиками и иными представителями инфраструктуры страхового рынка. Использование института медиации должно фиксироваться в договоре страхования или страховой программе, или в правилах страхования.

В страховании уже существует опыт применения института медиации: это, прежде всего, международное морское страхование. В частности, в Норвегии, накоплен достаточный положительный опыт, который вполне можно применить и на других предметных областях страхования. Актуально использование института медиации в страховании крупных имущественных комплексов по индивидуальным программам, в страховании рисков авиации и космоса и др.

Для развития рынка страхования юридических лиц критично наличие правильной инфраструктуры. В частности, в целях создания доверительного отношения к отрасли со стороны российских организаций, необходимо создать институт страхового омбудсмена и страховые третейские суды, что позволит реализовать потенциал роста рынка корпоративного страхования жизни и накопительного страхования. Данное направление в числе приоритетных обозначено в Стратегии развития рынка страхования на период до 2020 года [1].

Повысить уровень охвата объектов корпоративного страхования в России позволит расширение брокерского канала продаж, пока его доля довольно мала (около 19%). А между тем, доля премии, подписываемой с помощью брокеров на рынке Румынии составляет 24%, а Эстонии — 32% [5]. Стратегия развития рынка страхования на период до 2020 года определила следующие пути решения данной проблемы: ввести четкое законодательное разделение между связанными агентами, независимыми агентами и брокерами; отменить начисления НДС на вознаграждения для брокеров; упростить процедуру организации страховых брокеров путем замены лицензирования сертификацией; стимулировать страховых брокеров представлять интересы страхователя и получать вознаграждение от страхователя напрямую путем предоставления налоговых льгот для такого типа страхового брокерства.

Актуальным для страховых организаций выступает организация эффективной борьбы с мошенничеством в сфере страхования имущества организаций. Причем, в данном направлении необходим комплексный подход, включающий в себя: проведение преддоговорной экспертизы; ужесточение контроля за работой агентов, введение аттестации независимых экспертов, разработка алгоритмов совместной деятельности страховых компаний; внедрение единой базы данных страховых компаний; внесение в Государственную Думу законопроекта о страховом мошенничестве; совершенствование взаимодействия между правоохранительными органами и страховыми организациями. Важно заметить, что закрытие «лазеек» в законодательстве во избежание нежелательных трактовок уже определено в качестве приоритетной цели в Стратегии развития рынка страхования на период до 2020 года. Со своей стороны еще укажем на необходимость совершенствования и развития взаимодействия между правоохранительными органами и страховыми организациями.

Дополнительными амортизаторами, гарантирующими финансовую устойчивость страховщиков и защищаю-

щими интересы застрахованных юридических лиц могут стать страховые пулы и специальные гарантийные фонды. Всероссийский Союз Страховщиков (ВСС) в Стратегии развития рынка страхования на период до 2020 года [1] уже предложил рассмотреть вариант учреждения национальных страховых пулов по принципу многоуровневой системы для страхования крупных рисков, в том числе организаций (сельскохозяйственные риски; риск, связанный с экспортным кредитованием), с участием отрасли и страховщиков в качестве андеррайтеров рисков в первичных слоях и государства, в роли страховщика последней инстанции. Кроме того, ВСС указывает на важность совершенствования законодательства в области создания и функционирования страховых и перестраховочных пулов. Что касается гарантийных фондов, то Стратегией рекомендуется рассмотреть возможность учреждения гарантийного фонда для страхования жизни и накопительного страхования за счет отчислений страховщиков (в виде доли от страховых премий).

Актуально создание пулов и в других отраслях корпоративного страхования. В частности, он необходим в страховании имущества от природных катастроф, в особенности от наводнений. Страховой пул должен состоять из числа страховщиков, которые будут иметь соответствующую лицензию. При нем необходимо сформировать соответствующий Гарантийный фонд (за счет отчисления от поступлений страховых платежей и инвестирования этих средств, имеющих характер связанных активов, используемых исключительно для выплаты страхового возмещения и оплаты расходов на проведение превентивных мероприятий). При недостаточности средств Гарантийного фонда компенсации должны выплачиваться из государственного бюджета.

Причем страхование имущества от природных катастроф целесообразно сделать обязательным — в данном случае будет обеспечена более надежная гарантия соблюдения строительных и эксплуатационных правил и норм. Следует отметить, что в практике стран финно-угорской группы страхование объектов недвижимости от природных катастроф присутствует не всегда. Но даже при наличии такового оно не всегда является обязательным. В качестве положительного примера можно привести Норвегию [7], где страхование от природных рисков (шторм, наводнение и т. п.) является обязательной частью страхования от пожара, что закреплено законодательно. В итоге страхование от наводнения в Норвегии активно развивается вследствие его обязательности.

Для России интересен опыт стран финно-угорской группы в части кэптивного страхования. Их специфика работы достаточно сильно отличается от российских — чрезвычайной популярностью пользуются оффшорные кэптивные страховые компании, которые позволяют ми-

нимизировать налоговые выплаты крупных корпораций. Да и в целом идеология создания кэптива предполагает, что он будет использоваться не только как чисто страховая компания, но и как структура, использующаяся в организации финансовых потоков холдинга. Так, благоприятной в отношении национальных кэптивов, которых у нее не менее 30 [8], можно признать Шведскую систему страхового надзора. Дело в том, что в Швеции, прибыли кэптива не облагаются налогом через материнскую компанию. В России же с ее невероятными возможностями для минимизации налоговых отчислений всеми путями кэптив является зачастую не самым дешевым и удобным способом для таких целей — тот же российский оффшор, зачастую дешевле и проще. Кроме того, страховые компании, как правило, находятся под пристальным вниманием с точки зрения возможного сокрытия прибылей головной компании [2].

Российские страховщики в 2015 г. ждут усиления давления со стороны перестраховочного рынка. Надежность западной перестраховочной защиты, которая раньше казалась несомненной, может быть поставлена под сомнение. Перед российскими компаниями может встать серьезный вопрос о необходимости формирования либо перестраховочной емкости для многих рисков внутри России, либо организации перестраховочных емкостей с новыми партнерами — странами Азии [4].

Таким образом, развитие рынка страхования юридических лиц в России сдерживается серьезными проблемами, наиболее актуальными из которых являются демпинг со стороны страхователей, низкий уровень охвата объектов страхования и рост профессионального уровня мошенничества. Их устранение требует от российских страховых компаний и законодателей целого комплекса шагов: решение страховой компанией всех вопросов о страховой защите имущества с владельцами бизнеса; обязательное проведение страховой компанией экспертной оценки имущества; построение эффективной системы залогового страхования; внедрение медиации в страхование имущества юридических лиц; создание института страхового омбудсмана и страховых третейских судов; расширение брокерского канала продаж; профилактика мошенничества; создание страховых пулов и гарантийных фондов; развитие практики кэптивного страхования. Механизм реализации отдельных направлений уже изложен в Стратегии развития рынка страхования на период до 2020 года, для других мы обобщили точки зрения российских экспертов. При этом важно учитывать положительный опыт стран финно-угорской группы. Не без внимания должны остаться новые риски, угрожающие рынку страхования юридических лиц, — геополитическая обстановка вокруг Украины и западные санкции против нашей страны.

#### Литература:

1. Распоряжение Правительства РФ от 22.07.2013 №1293-р «Об утверждении Стратегии развития страховой деятельности в РФ до 2020 года» [Электронный ресурс] // Консультант Плюс: [сайт информ.-пра-

- овой компании]. — [М., 2015]. — Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_150175/?frame=1](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_150175/?frame=1)
2. Агеев, Ш. Р. Страхование: теория, практика и зарубежный опыт / Ш. Р. Агеев, Н. М. Васильев, С. Н. Катырин. — М.: Экспертное бюро-М, 2008. — 432 с.
  3. Запад против России: непреднамеренные последствия целенаправленных санкций [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://inosmi.ru/russia/20141009/223530976.html>
  4. Итоги года: страховой рынок пережил первый кризисный год и финишировал с подарками [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.insur-info.ru/news/4390/>
  5. Москалева, Е. Г. Анализ состояния и перспектив развития страховых рынков стран Центральной и Восточной Европы, входящих в финно-угорскую группу / Е. Г. Москалева, К. В. Козлова [Электронный ресурс] // Экономика и социум. — 2014. — № 1 (10). — Режим доступа: [http://www.iupr.ru/domains\\_data/files/zurnal\\_10/Kozlova%20K.V.\(ekonomika\).pdf](http://www.iupr.ru/domains_data/files/zurnal_10/Kozlova%20K.V.(ekonomika).pdf)
  6. Страхование имущества: как предотвратить убытки от аварии [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.insur-info.ru/press/16504/>
  7. Страхование имущества от наводнения [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://ask-lawyer.ru/aktual/stakhovanie/1489/>
  8. Федорова, Т. А. Кэптив как форма организации страховой защиты и оптимизации налогообложения / Т. А. Федорова [Электронный ресурс] // Налогообложение, учет и отчетность в страховой компании. — 2010. — № 1. — Режим доступа: <http://www.lawmix.ru/bux/14354>

## Анализ проблем и перспектив развития рынка личного страхования в республике финно-угорского типа Мордовия

Москалева Елена Геннадьевна, кандидат экономических наук, доцент;  
Новикова Татьяна Николаевна, студент  
Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева (г. Саранск)

В современной России развитие института страхования идет по аналогичной хронологии. Первоначально страхование в его современной форме охватило сферу имущественных интересов, связанных с владением, пользованием и распоряжением имуществом (имущественное страхование). На следующем этапе появилось страхование имущественных интересов, связанных с жизнью и здоровьем граждан (личное страхование). Затем страхованием были охвачены имущественные интересы, связанные обязанностью возмещения причиненного другим лицам вреда (страхование ответственности) [3].

В последнее время проблемы страхования изучаются достаточно глубоко, с каждым годом количество публикаций на данную тему возрастает, появляются новые нормативные акты, но не смотря на это имущественные интересы, относящиеся к жизни и здоровью страхователей, взаимодействие сторон по договорам страхования жизни, совокупность проблем продвижения личного страхования, усовершенствование его видов и форм остаются все же недостаточно изученными и требуют более тщательного рассмотрения.

В экономической литературе на вопросы сущности личного страхования, критериальных признаков классификации личного страхования существуют различные точки зрения. Теория и практика страхового дела, находясь в непрерывном развитии и взаимодействии, позволила иссле-

дователям выработать множество определений личного страхования. Так Ш. А. Агеев полагает, что «личное страхование — это механизм, который предоставляет защиту от рисков, связанных с общественным производством, стихийными бедствиями, утраты здоровья и иных жизненных обстоятельств, требующих существенных финансовых средств, которые не у каждого человека имеются».

Согласно статьи 4 Закона «Об организации страховой деятельности в РФ» личное страхование представляет собой систему отношений между страхователями и страховщиками по оказанию страховой услуги, когда защита имущественных интересов связана с жизнью, здоровьем, трудоспособностью и пенсионным обеспечением страхователей или застрахованных [1].

Результат исследования В. В. Шахова в поиске определения отличается лаконичностью, полнотой признаков, присущих данной отрасли страхования, и имеет следующий вид: «Личное страхование — совокупность перераспределительных отношений между участниками, за счет денежных взносов которых формируется страховой фонд, предназначенный для оказания материальной помощи гражданам при наступлении неблагоприятных событий, связанных с их жизнью, здоровьем, трудоспособностью, а также для накопления денежных средств в целях обеспечения необходимого уровня благосостояния» [7]. Основываясь на выше указанных понятиях, можно дать

следующее определение личного страхования: «Личное страхование — это совокупность перераспределительных отношений замкнутого круга его участников по поводу формирования за счет денежных взносов целевого страхового фонда, предназначенного для оказания необходимой материальной помощи гражданам при наступлении неблагоприятных событий, связанных с их жизнью, здоровьем, трудоспособностью, а также для накопления денежных средств в целях достижения необходимого уровня благосостояния».

Отличительной чертой развития личного страхования в Российской Федерации является то, что оно представлено в основном добровольным медицинским страхованием. Структура страховых премий по добровольному личному страхованию составляет около 80%.

Еще одной особенностью личного страхования является то, что ДМС занимает основную долю как в структуре страховых премий, так и в структуре страховых выплат по данному виду страхования [4].

Третья особенность заключается в том, что наиболее активно на российском рынке личного страхования прогрессирует добровольное личное страхование. А затем — страхование от несчастных случаев и уже добровольное медицинское страхование. Но все же, не смотря на данные продвижения существует множество нерешенных проблем, которые препятствуют развитию данного сегмента. В большей степени эти проблемы относятся к рынку страхования жизни [3].

Проанализируем динамику изменения доли договоров по личному страхованию в России.

Из таблицы мы видим, что основную долю договоров составляют договора на случай смерти и дожития до определенного возраста. В 2009 г. их доля составляла 99,5%, в течение пяти лет данный коэффициент практически не изменился. Произошел небольшой рост количества договоров по личному страхованию (кроме страхования жизни) на 1,9%. Также увеличились договора по страхованию от несчастных случаев на 2,7%. Что касается добровольного медицинского страхования, то здесь их количество снизилось на 3,2%. Количество договоров по остальным видам личного страхования постоянно варьируется, однако это не вызывает существенных изменений

на сумму поступлений страховых взносов. Уменьшились договора по страхованию жизни в 2010 г. Это было вызвано тем, что снизился спрос на данный вид страхования из-за повышения страховых тарифов. Но уже с 2011 г. наблюдается положительная тенденция, в 2013 г. доля договоров от общего количества составила 95,1% на 2,1% выше 2009 г. Из таблицы видно, что рынок по пенсионному страхованию продемонстрировал падение в 2009 г. доля договоров составляла 59,5%. Это объясняется тем, что в 2009 г. произошло резкое уменьшение размера страховых взносов по страхованию физ. лиц, характерно было преобладание поступлений от корпоративных страхователей. Но уже в 2010 г. количество договоров увеличилось, на 2013 г. их доля составила 94,7%. В отличие от пенсионного страхования в 2009 г. наблюдается высокая доля договоров по ДМС — 91,3%, но уже в 2010 г. резко упало до 77,2%. Не смотря на то, что объем страховых премий рос. Вместе со страховыми премиями вырос и объем страховых выплат. На увеличение страховых взносов повлияло удорожание медицинских услуг. С 2011 г. — 2013 г. идет положительная динамика, но все же по сравнению с 2009 г. количество договоров снизилось на 3,2% [6].

Необходимо особо отметить, что относительно широкое распространение ДМС с точки зрения количества страховых договоров не характеризует степень географической распространенности данного вида страхования в России. Высокая степень концентрации обусловлена тем, что почти 40% премий по данному виду страхования собрано в Москве.

Развитие ДМС преимущественно в крупных городах объясняется тем, что лечебных учреждений, способных оказывать качественные медицинские услуги, в регионах недостаточно. Не оставляет сомнений и тот факт, что на развитие ДМС влияет общая экономическая ситуация в каждом регионе и развитость инфраструктуры медицинских учреждений. Развитие данного вида страхования не связано с повышением уровня страховой культуры или осознания в потребности страхования.

Для того чтобы оценить развитость личного страхования в Республике Мордовия рассмотрим как изменяется динамика количества заключенных договоров по видам личного страхования за 2012–2014 гг. [2].

Таблица 1. Доля договоров, заключенных с физическими лицами от общего количества договоров страхования в России за 2008–2012 гг., %

Вид страхования	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Личное страхование, всего	89,8	88,0	90,5	90,1	91,7
Страхование жизни, всего	93,0	91,7	94,1	94,6	95,1
На случай смерти, дожития до определенного возраста или срока либо наступления иного события	99,5	99,8	99,9	99,6	99,5
Пенсионное страхование	59,5	92,4	93,8	96,1	94,7
Личное страхование (кроме страхования жизни)	94,3	91,4	93,8	95,9	96,2
Страхование от несчастных случаев	95,1	94,1	95,4	97,5	97,8
Добровольное медицинское страхование	91,3	77,2	83,7	86,7	88,1

Таблица 2. Количество заключенных договоров по видам личного страхования в Мордовии за 2012–2014 гг., тыс. шт.

Вид страхования	2012 г.	2013 г.	8 мес. 2014 г.
Личное страхование, всего	311618	279454	274626
Страхование жизни, всего	7292	6386	7079
На случай смерти, дожития до определенного возраста или срока либо наступления иного события	6738	5974	6779
С условием периодических страховых выплат и с участием страхователя в инвестиционном доходе страховщика	540	408	311
Пенсионное страхование	14	4	7
Личное страхование (кроме страхования жизни)	155194	139682	160330
Страхование от несчастных случаев	154475	138741	159233
Добровольное медицинское страхование	719	941	1097

Из таблицы 2 видно, что за анализируемый период количество договоров по личному страхованию в республике заметно снижается. В 2012 г. данный показатель был равен 311618 тыс. шт. За три года он снизился на 32164 тыс. В первую очередь это связано с уменьшением количества предпринимателей, используемых медицинскими учреждениями для снижения стоимости своих услуг для населения. Если рассматривать виды личного страхования, можно отметить страхование от несчастных случаев. По данному виду количество договоров за три года увеличилось на 4758 тыс., однако в 2012 г. наблюдается сокращение их на 15734 тыс. штук. По личному страхованию (кроме жизни) также идет снижение в 2012 г., на 5136 тыс., затем происходит рост их количества на 20648 тыс. и за 8 месяцев 2014 г. они составляют 160330 тыс. руб. Что касается ДМС, то в Мордовии данный вид страхования развивается слабо, это объясняется недостаточностью знаний жителей республики данного страхового продукта и недоверием по отношению к страховщикам. Поэтому страхование от НС и ДМС все чаще становится стандартной частью социального пакета, предоставляемого сотрудникам. В республике с 2012–2014 гг. договора по ДМС возросли на 378 тыс., это произошло из-за перераспределения клиентов из корпоративного сектора ДМС в розничный во время кризиса 2008 года. Сотрудники компаний, лишившиеся соцпакетов, сами стали приобретать полисы ДМС. С выходом из кризиса и возвращением корпоративных клиентов к ДМС розничный спрос сократится.

В концепции развития здравоохранения Российской Федерации до 2020 г. говорится, что ДМС «приводит к снижению доступности и качества медицинской помощи населению, обслуживаемому по программе государственных гарантий». Приказы президента РФ по разработке комплекса мероприятий по стимулированию добровольного спроса на личное страхование и составлению стандартных договоров по основным видам личного страхования на сегодняшний день выполняются не в полном объеме не только в регионах, но и в целом по стране [2].

Что касается пенсионного страхования, то в республике данный вид не развит. В 2012 г. количество договоров составило 14 тыс., в 2013 г. уменьшилось до 4 тыс., а за 8 месяцев 2014 г. — 7 тыс. Такую динамику можно объяснить тем, что в регионе отсутствует страховая культура и существует недоверие ко всей отрасли пенсионного страхования в целом. Жителей настораживают возможные финансовые кризисы возможная смена политического курса страны в целом. Страховщики пытаются улучшить сложившуюся ситуацию, стараются улучшить эффективность и качество ПС путем качественного продвижения страховых услуг и страховых продуктов, повысить доверие к бренду, репутации в глазах клиентов.

Личное страхование выступает важным компонентом развития финансового рынка. Данный вид страхования позволяет увеличить социальную защищенность граждан, создать крупные инвестиционные ресурсы, предоставляет возможность финансировать значимые национальные и коммерческие проекты в разных отраслях экономики. Недостаточное развитие страховой культуры, психология потенциальных страхователей, а также расхождение в уровне доходов населения не позволяют привлекать денежные средства широких слоев населения в страховые фонды. Для устранения данных проблем и эффективного развития личного страхования нужно поддерживать долгосрочную надежность и устойчивость финансовой системы в целом, что позволит обеспечить сохранность вложений. Доходность накопительного страхования должна быть сравнима с другими инвестиционными инструментами при сопоставимом уровне риска (например, банковский депозит). Для граждан, которые не страхуются работодателем в системе ДМС и для которых нынешние цены на полис ДМС являются слишком высокими, страховщикам необходимо выпускать новые дешевые продукты с ограниченным числом страховых случаев, возможно, даже продукты с франшизой [2,4].

Перспективы развития страхового рынка как в России, так и в Мордовии трудно предугадать, так как они

во многом зависят от состояния экономики страны, уровня ее развития, благосостояния и страховой культуры людей. Очевидно, что в стране с непредсказуемым экономическим курсом население, живущее потребностями одного дня, не будет заботиться о накоплении с каждым днем обесценивающегося капитала. В таких экономических условиях долгосрочные накопительные страховые программы не работают.

Каким образом будет развиваться рынок личного страхования, — пока предполагать сложно, но от этого зависит состояние института страхования в целом. Поэтому, для развития личного страхования необходимо объединить усилия государства, страховых компаний и саморегулирующих организаций. Это послужит основным толчком для стимулирования страховых факторов и продвижения данного направления в страховании.

#### Литература:

1. Федеральный закон от 26 апреля 2002 г. № 40-ФЗ «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств» с изм. и доп. от 04.11.2014 г./[Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://ivo.garant.ru/SESSION/PILOT/main.htm> — Загл. с экрана.
2. Концепция долгосрочного социально — экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года [Электронный ресурс]: распоряжение Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. N 1662-р. — Доступ из справ.-правовой системы «Гарант»
3. Москалева, Е. Г., Атякшева Т. Н. Анализ развития страхования как инструмента обеспечения социальной безопасности населения (на примере Республики Мордовия) // Экономика и социум. 2014. № 1–2 (10). с. 343–346.
4. Москалева, Е. Г., Кавкайкина О. И. Анализ социальной справедливости и комфортности проживания населения финно-угорских территорий (на примере Республики Мордовия и других регионов ПФО) // Экономика и социум. 2014. № 1–2 (10). с. 369–372.
5. Москалева, Е. Г., Кузьмина В. О. Экономико-статистический анализ социальной комфортности проживания коренного населения финно-угорских территорий (на примере Республики Мордовия) // Экономика и социум. 2014. № 1–2 (10). с. 350–354.
6. Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс]: // Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации. — Режим доступа: [http://www.cbr.ru/sbrfr/?PrId=insurance\\_industry](http://www.cbr.ru/sbrfr/?PrId=insurance_industry)
7. Шахов, В. В., Ахвледиани Ю. Т. Страхование. М.: Юнити-Дана, 2011.

## Обеспечение социальной безопасности региона посредством развития страхования жизни (на примере республики финно-угорского типа Мордовия)

Москалева Елена Геннадьевна, кандидат экономических наук, доцент;

Учаева Елена Юрьевна, студент

Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева

В современном мире все больше внимания стало уделяться проблеме социальной безопасности страны и ее регионов, что связано с усложнением и появлением новых социальных угроз для российского общества.

В Законе РФ «О безопасности» термин безопасность трактуется как состояние защищенности жизненно важных интересов личности, общества и государства от внутренних и внешних угроз. При этом к жизненно важным интересам Закон относит совокупность потребностей, удовлетворение которых будет способствовать более интенсивному развитию личности, общества и государства в целом.

Угрозы социальной безопасности являются предпосылками деградации общественной целостности, ущемления жизненных потребностей и интересов различных социальных субъектов, снижения качества жизни, увеличение числа безработных, возникновения смуты, социаль-

ного взрыва. Последствия проявления социальных угроз носят комплексный характер, который предопределен влиянием множества факторов. Так, например, состояние здоровья населения лишь в известной мере связано с состоянием здравоохранения, а в значительно большей степени — с уровнем и качеством жизни населения, условиями трудовой деятельности и бытовыми традициями, экологической обстановкой и образом жизни [4].

Региональный аспект социальной безопасности необходимо рассматривать в контексте реализации целей и задач государственной политики в отдельных субъектах Федерации, учитывая, что региональные особенности предопределяют всю совокупность угроз и опасностей, которые влияют на социальную безопасность определенного региона [4].

В настоящее время одним из эффективных инструментов обеспечения социальной безопасности, как ре-



гиона, так и страны в целом является страхование. Имеется достаточно большое количество видов страхования, проведение которых позволит создать систему социальной безопасности населения. Однако особую роль следует отвести добровольному страхованию жизни, которое оказывает значительное влияние на продолжительность жизни и как следствие на уровень и качество жизни населения.

Несмотря на то, что страхование жизни является приоритетом государства и должно предоставляться в равной возможности для всех граждан, однако в системе социальной защиты отдельных регионов имеются определенные особенности.

Анализируя динамику данного вида рынка, мы видим, что из года в год данный вид становится весьма популярным среди населения (рис. 1). Так за рассматриваемый период страховые премии выросли на 117744 тыс. руб. в 2013 г. по сравнению с предыдущим годом рост рассматриваемого показателя составил 139,81 %, что на 8,1 % больше темпа роста в 2012 г. (темп роста в 2012 г. по сравнению с прошлым годом был равен 131,71 %). Что говорит о положительных тенденциях в данном сегменте.

Основными причинами, оказавшими влияние на данную ситуацию, можно назвать повышение страховой культуры и рост доходов населения (рис. 2). С ростом доходов, у человека возникает возможность часть своих средств направить на свою защиту, т.е. на страхование.

Однако, по данным 2013 г. доля страхования жизни в добровольном виде страхования Республики Мордовия ничтожно мала и составляет всего 7,12 %. Данная цифра лишь подтверждает, что на данный момент рынок страхования жизни в Республике Мордовия развит слабо и не набрал еще большие обороты.

Количество страховых компаний, занимающихся данным страхованием на 2013 г. всего 13 (в предыдущем году страховых компаний было 6). Наибольшую долю по собранным страховым премиям в данном виде страхования, как и в прошлом году принадлежит РОСГОССТРАХ-ЖИЗНЬ — 69,91 % (таб. 1). Напомним, что по сравнению с предыдущим годом доля данной страховой компании возросла на 14,56 %.

Особое внимание в обеспечении социальной безопасности следует уделить пенсионному страхованию, которое является одной из самых важных социальных гарантий стабильного развития общества, поскольку непосредственно затрагивает интересы нетрудоспособного населения, а оно обычно составляет свыше 25–30 % населения любой страны. Доля пенсионного страхования в страховании жизни всего 0,29 %, что неприемлемо, учитывая значимость данного сегмента для обеспечения социальной безопасности.

В настоящее время в Республике Мордовия проживает порядка 250 тыс. пенсионеров, а на обслуживании Отделении ПФР по РМ находятся 886,2 тыс. застрахованных лиц, 107,9 получателей ежемесячных денежных выплат (ЕДВ), 3,9 тыс. получателей дополнительного ежемесячного материального обеспечения (ДЕМО).

С 1 апреля 2013 г. в соответствии с постановлениями Правительства РФ были повышены трудовые пенсии на 3,3 % и на 1,81 % социальные пенсии. В результате чего, средний размер пенсии составил 8962 р. (увеличение с 1 января 2013 года на 771 р.), средний размер трудовой пенсии по старости — 9564 р. (увеличение с 1 января 2013 года на 849 р.).

Следует отметить тот факт, что в Республике Мордовия тем получателям пенсий, у которых общая сумма материального обеспечения не достигает прожиточного

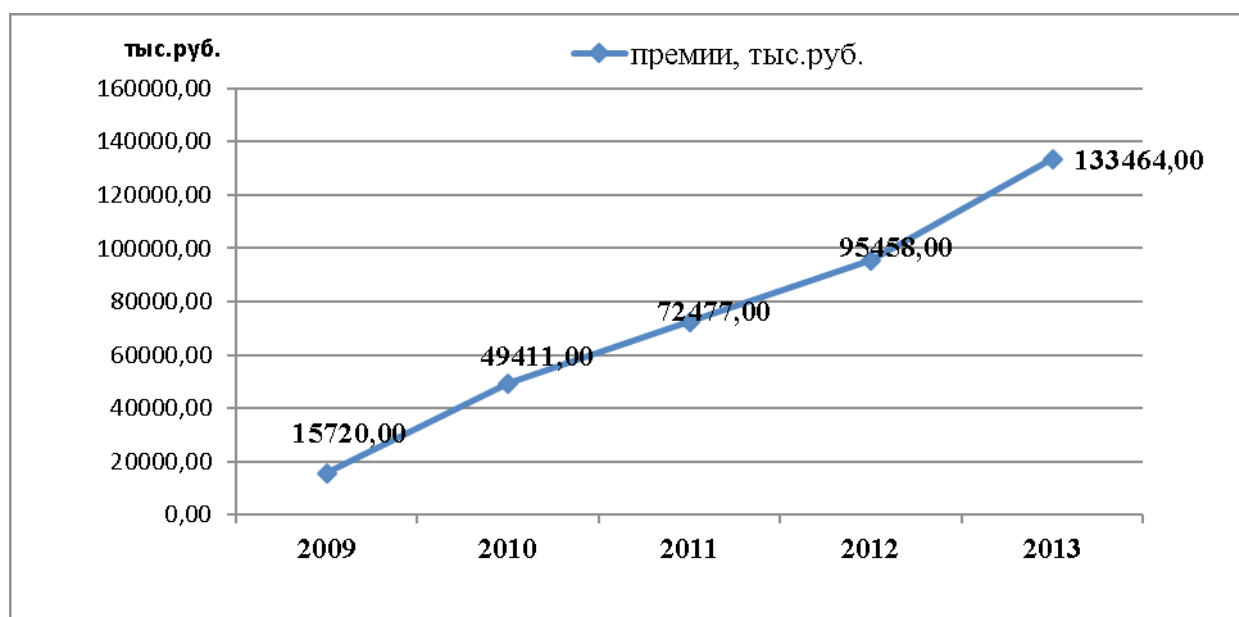


Рис. 1. Динамика рынка добровольно страхования жизни в Республике Мордовия за 2009–2013 гг.



Рис. 2. Показатели доходов населения Республики Мордовия за 2009–2013 гг.

Таблица 1. Страховые компания Республики Мордовия по собранным страховым премиям по добровольному страхованию жизни в 2013 гг.

	Страховая премия, тыс. руб.	Доля в общем объеме собранной премии, %
Республика Мордовия, всего	133464	100
РОСГОССТРАХ-ЖИЗНЬ	93301	69,91
СБЕРБАНК СТРАХОВАНИЕ	15886	11,90
РУССКИЙ СТАНДАРТ СТРАХОВАНИЕ	7144	5,35
СК СОГАЗ-ЖИЗНЬ	5429	4,07
СОСЬЕТЕ ЖЕНЕРАЛЬ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	4141	3,10
АЛИКО	2597	1,95
ППФ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	1859	1,39
РАЙФАЙЗЕН ЛАЙФ	1022	0,77
АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ-ЖИЗНЬ	1000	0,75
РОСГОССТРАХ	859	0,64
УРАЛСИБ ЖИЗНЬ	153	0,11
НСГ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	51	0,04
ИНГОССТРАХ-ЖИЗНЬ	22	0,02

минимума, выплачивается федеральная социальная доплата.

Для обеспечения социальной безопасности населения необходимо развивать такой сегмент страхового рынка как накопительное страхование жизни, которое представляет собой обеспечение страхователю высокой страховой защиты плюс накопления. Опыт зарубежных стран показывает, что этот вид страхования необходимо стимулировать. Программы накопитель-

ного страхования жизни позволяют укрепить экономическую стабильность общества, мобилизуя сбережения в виде страховых премий и переводя их в инвестиции, тем самым повышая эффективность инструмента страхования с позиции обеспечения социальной безопасности жителей республики. Отсутствие в нашем регионе необходимых законов, позволяющих предложить инвестиционное страхование жизни, тормозит развитие данного вида страхования [1].

Таким образом, анализ показателей социальной статистики, говорит о том, что на современном этапе развития общества страхование жизни как инструмент обеспечения социальной безопасности используется не достаточно эффективно. Страхование жизни не является столь популярным видом среди жителей не только Республики Мордовия, но и населения страны в целом. Среди основных причин отставания отечественного страхового рынка по развитию данного вида страхования от стран запада можно

выделить: низкая страховая культура российского общества; недостаточность получения доходов, для того чтобы часть из них можно было отвлекать от хозяйственного оборота без вреда своему финансовому положению, а так же отсутствие должного внимания к данному рынку со стороны государства. Страхование жизни обладает значительным потенциалом для решения проблемы социальной безопасности, однако для этого, необходимо исключить отрицательное влияние выделенных в работе факторов.

#### Литература:

1. Москалева, Е. Г. Анализ развития страхования как инструмента обеспечения социальной безопасности населения (на примере Республики Мордовия)/Е. Г. Москалева., Т. Н. Атякшева // Экономика и социум. — 2014. — № 1 (10) — [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: <http://www.iupr.ru/>
2. Москалева, Е. Г. Анализ социальной справедливости и комфортности проживания населения финно-угорских территорий (на примере Республики Мордовия и других регионов ПФО)/Е. Г. Москалева, О. И. Кавкайкина // Экономика и социум. — 2014. — № 1 (10). — с. 369–372. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: <http://www.iupr.ru/>.
3. Москалева, Е. Г. Экономико-статистический анализ социальной комфортности проживания коренного населения финно-угорских территорий (на примере Республики Мордовия)/Е. Г. Москалева, В. О. Кузьмина // Экономика и социум. — 2014. — № 1 (10). — с. 350–354. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: <http://www.iupr.ru/>
4. Натальин, А. А. Социальное страхование как инструмент обеспечения социальной безопасности региона/А. А. Натальин, Е. Ю. Учаева// Экономика и социум. — 2014. — № 4 (13) — [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: <http://www.iupr.ru/>
5. Официальный сайт СБРФП [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: <http://www.cbr.ru/sbrfr/>
6. Электронный ресурс [www.gks.ru](http://www.gks.ru)

## Бухгалтерский учет изменений в уставном капитале при реорганизации предприятия

Насырова Регина Ринатовна, студент  
Казанский (Приволжский) федеральный университет

В процессе функционирования предприятия нередко возникают ситуации, когда руководство решает прибегнуть к реорганизации. Это может быть обусловлено различными причинами: повышение закрытости компании (когда публичное АО превращается в непубличное), создание группы компаний и другие. В случае с крупной фирмой с диверсифицированным производством, реорганизация может проводиться с целью выделения небольшого подразделения (как отдельной фирмы) для выполнения специфических задач. Сегодня, когда во всем мире активно идет процесс глобализации, российские компании выходят на международный рынок, а для этого требуется расширение фирмы, диверсификация производства и так далее, что также осуществляется с помощью реорганизации. На фоне подобных событий, на рынке появилось множество фирм, предлагающих свои услуги по юридическому и бухгалтерскому сопровождению процесса реорга-

низации. Это говорит о том, что порядок ведения бухгалтерского учета при реорганизации является актуальным вопросом.

В статье 57 п. 1 Гражданского кодекса Российской Федерации реорганизация юридического лица определяется как разделение, выделение, слияние, присоединение, и преобразование организации.

При слиянии самостоятельное существование сливающихся организаций прекращается и на их базе образуется новое юридическое лицо — права и обязанности каждой из них переходят к вновь возникшему юридическому лицу в соответствии с передаточным актом (приложение).

Под присоединением понимается полное прекращение деятельности одной организации и переход всех ее прав и обязанностей к другому лицу в соответствии с передаточным актом. Статус того юридического лица, к которому присоединились, не меняется.

При разделении на базе юридического лица, прекратившего свою деятельность, образуются новые юридические лица — его права и обязанности переходят к образовавшимся фирмам в соответствии с разделительным балансом.

При преобразовании юридическое лицо прекращает свое существование, а на его базе возникает новое юридическое лицо (происходит изменение организационно-правовой формы). К только что возникшему юридическому лицу переходят все права и обязанности реорганизованного юридического лица в соответствии с передаточным актом.

При выделении возникает новое юридическое лицо (одно или несколько), а то, из которого оно (они) выделилось, продолжает свое существование. К каждому из выделившихся переходят определенные права и обязанности реорганизованного юридического лица, которые определены в разделительном балансе.

В некоторых источниках также выделяют такой вид реорганизации как разделение. В принципе, он очень схож с выделением. Отличительной чертой является то, что при разделении одно юридическое лицо прекращает свою деятельность, и на его базе создаются другие организации, а права и обязанности разделенной фирмы переходят к другим фирмам. При выделении же, как уже было сказано, юридическое лицо не прекращает свою деятельность. Новые организации создаются на базе его структурных единиц.

Весь процесс реорганизации юридического лица осуществляется в соответствии с гражданским кодексом РФ и нормативными правовыми актами, регламентирующими деятельность юридических лиц различных организационно-правовых форм. Общий порядок проведения процесса реорганизации юридического лица закреплен в Федеральном законе № 129-ФЗ «О регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей». В процессе реорганизации проводится инвентаризация всего имущества компании. Согласно пункту 14 методических указаний по инвентаризации, целями инвентаризации являются:

- выявить фактическое наличие имущества;
- сопоставить фактическое наличие имущества с данными бухгалтерского учета;
- проверить, насколько полно отражены в учете обязательства фирмы.

В процессе инвентаризации также проводится взывание дебиторской задолженности, погашение кредиторской, а впоследствии закрытие счетов учета прибылей и убытков. Далее прибыль распределяется в соответствии с решением учредителей. Права и обязанности прежней

организации переходят к новой в соответствии с передаточным актом (п. 5 ст. 58 ГК РФ, п. 4 ст. 20 Закона об АО и п. 4 ст. 56 Закона об ООО).

Но одной из важнейших задач является учет уставного капитала. Так как существование прежней компании прекращается, а создается новая, то учредителям нужно решить с помощью каких средств будет сформирован уставный капитал вновь созданной компании и кто будет ее владельцем (акционером), а так же разрешить все противоречия с уставным капиталом в связи с прекращением деятельности прежней организации. В такой ситуации правильное отражение операций бухгалтером обеих компаний играет очень важную роль. В связи с этим в данной статье будет рассмотрен порядок ведения бухгалтерского учета уставного капитала при реорганизации на примере вымышленных предприятий.

Руководство непубличного АО «Молодость» решило провести реорганизацию компании в форме преобразования в публичное акционерное общество «Юность» в связи с желанием повышения открытости своей компании. Уставный капитал «Молодость» на дату проведения реорганизации составляет 6500 тыс. рублей, разделен на 2000 акций. Общество выкупает акции по цене 3,5 тыс. руб. за одну акцию, при этом номинальная стоимость одной акции составляет 3,25 тыс. руб. Решением акционеров было принято, что в дальнейшем акционеры АО «Молодость» получают такое же количество акций АО «Юность». Уставный капитал вновь созданной компании решено увеличить до 6825 тыс. руб. путем выпуска дополнительных акций в количестве 100 штук с номинальной стоимостью 3,25 тыс. руб. Впоследствии эти дополнительные акции были проданы по цене 3,5 тыс. руб. за штуку. При преобразовании не меняется величина активов или долгов компании, поэтому в бухгалтерском учёте будут отражены следующие операции:

- выкуп акций у акционеров АО «Молодость» и отражение задолженности этим акционерам, которая впоследствии перейдет АО «Юность»;
- погашение уставного капитала АО «Молодость»;
- создание нового АО с изменённым уставным капиталом;
- расчет с новыми акционерами и погашение долга перед бывшими акционерами АО «Молодость» в АО «Юность»;

Для начала нужно рассмотреть, какие записи должен сделать бухгалтер в АО «Молодость» (таблица 1).

Таблица 1. Операции с уставным капиталом при реорганизации в АО «Молодость»

Операция	Дебет	Кредит	Сумма, тыс. руб.
Приобретение по действительной стоимости акций у акционеров АО «Молодость»	81	50, 51	7000
Отражение задолженности общества перед акционерами (акции новой компании)	81	76	6500
Погашение уставного капитала АО «Молодость»	80	81	6500
Списание разницы между реальной и номинальной стоимостью	91	81	500
Определение финансового результата	99	91	500

Таблица 2. **Операции с уставным капиталом при создании АО «Юность»**

Операция	Дебет	Кредит	Сумма, тыс. руб.
На сумму задолженности акционеров по вкладам в уставный капитал АО	75.1	80	6850
Оплата дополнительно выпущенных акций новыми акционерами в количестве 100 штук по 3,5 тыс. руб. за штуку	50, 51, 08, 01, 04, 10, 41, 43, 58	75.1	350
Закрытие задолженности перед предыдущими владельцами посредством передачи им акций новой компании	76	75.1	6500
Отражение эмиссионного дохода	75.1	83	25

В это же время начинается ведение бухгалтерского учета в новой организации АО «Юность». Бухгалтер должен сделать записи, представленные в таблице 2.

Таким образом, все операции с уставным капиталом

проведены, и можно увидеть, что все счета закрылись. Существование непубличного АО «Молодость» прекращено. Все его обязательства и активы перешли к вновь созданному публичному АО «Юность».

Литература:

1. Гражданский Кодекс Российской Федерации (часть I) от 30.11.1994 №51-ФЗ;
2. Федеральный закон № 129-ФЗ «О регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей»;
3. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402 — ФЗ (ред. от 04.11.2014) «О бухгалтерском учете»
4. Приказ Минфина РФ от 20.05.2003 № 44н «Об утверждении методических указаний по формированию бухгалтерской отчетности при осуществлении реорганизации организаций»;
5. Приказ Минфина РФ от 13.06.1995 «Об утверждении методических указаний по инвентаризации имущества и финансовых обязательств»;
6. Приказ Минфина РФ от 02.07.2002 № 66н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Информация по прекращаемой деятельности «ПБУ 16/02»»;
7. Клинов, Н. Н., Базаров Д. В. (2003). Реорганизация и ликвидация юридического лица. Москва: Питер.
8. Понятие прекращаемой деятельности и особенности раскрытия информации в финансовой отчетности // Н. Парасоцкая // Риск: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. — 2013. — № 1. — с. 302–306.
9. Парций, Я. Е. О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей // Гражданин и право, 2002. — № 11.
10. Телюкина, М. В. Реорганизация как способ прекращения деятельности юридических лиц // Законодательство, 2000. — № 1, январь.
11. Журнал «Главбух» [Электронный ресурс]: рубрика «Вопрос-ответ». Режим доступа: <http://www.glavbukh.ru>

## Порядок включения ценных бумаг в рыночный процесс

Нурмухамидова Мухтабар Хасановна, старший преподаватель;  
Алимов Илхом Раимович, преподаватель;  
Раимов Давлатнур Илхомович, студент  
Гулистанский государственный университет (Узбекистан)

Экономика Республики Узбекистан в современных условиях придает большое значение развитию финансового, и на его базе фондового рынка.

В условиях модернизации экономики роль посредников в процессе мобилизации денежных средств и их эффективного размещения в сфере производства и обмена выполняют финансовые рынки.

В условиях продолжающегося мирового финансово-экономического кризиса нельзя не отметить продолжающиеся большие спекулятивные игры и опасность

раздувания новых «пузырей» на фондовых, сырьевых и финансовых рынках, которые могут привести к новым финансовым обвалам и отвлечению средств от обновления и модернизации реальной экономики.

Остается важнейшей задачей на данном этапе разработка комплекса мер по увеличению уставных капиталов сектора реальной экономики в лице акционерных обществ, по выпуску акций и активного их размещения на фондовых рынках для привлечения свободных денежных средств населения, субъектов предпринима-

тельства и потенциальных инвесторов, включая зарубежных. [1, с 2]

В современном понимании рынок ценных бумаг — особая форма оптового рынка, на котором в качестве товаров фигурирует ценная бумага, а также здание, где происходят торги. Особенностью этого регулярно действующего оптового рынка является возможность осуществлять куплю-продажу без наличия ценных бумаг при заключении сделки.

Финансовый рынок в условиях рыночной экономики выполняет роль посредника в процессе мобилизации денежных средств предприятий, организаций и населения в их эффективном размещении в сферах производства и обмена. Создавая возможность широким слоям общества участвовать в присвоении доходов тех или иных предприятий, финансовые рынки стимулируют деловую активность и облегчают управление национальным богатством. Инструментом, с помощью которого происходит размещение денежных средств предприятий и населения в производстве, является обращение ценных бумаг. Чем выше степень организации рынка, тем более жесткие ограничения предусматриваются по качеству обращающихся на нем ценных бумаг.

Биржевой рынок предполагает наивысшие гарантии качества. Для того чтобы ценные бумаги стали биржевым товаром, они проходят процедуру допуска, которая называется «листингом».

Внебиржевой организованный рынок также имеет свои стандарты по допуску ценных бумаг в биржевой торг, которые по мере развития рынка все более приближаются к стандартам биржевого рынка.

Режим, регулирующий допуск ценных бумаг к котировке, в совокупности с порядком проведения операции с фондовыми ценностями, образует сердцевину торговли ценными бумагами, обслуживающей и регулирующей движение финансового капитала. Биржевая и внебиржевая торговля, совершение операций с фондовыми ценностями невозможны без котировки, т.е. особого способа формирования, учета и публикации биржевых цен. Под биржевой котировкой понимают действия котировальной комиссии биржи, преследующие цели:

— допуск ценных бумаг на фондовую биржу для совершения с ними различных операций после соответствующей проверки и изучения финансового положения фирм, предлагающих эти фондовые ценности;

— определение величины курса ценных бумаг, а также регистрация и публикация курсов (цен) на фондовые ценности в биржевых бюллетенях.

Всякой компании необходимо внести таким путем в лист (список) соответствующей биржи свои ценные бумаги, что является обязательной предпосылкой для допуска к торговле на ней.

Листинг конкретных видов ценных бумаг означает разрешение на участие их в торгах и дает им все те привилегии, которыми наделяется любая иная ценная бумага, уже задействованная в биржевой торговле. К преиму-

ществам листинга и соответственно участия в биржевых торгах относятся прежде всего высокая маркетабельность, т.е. годность для реализации на рынке, повышенный уровень ликвидности ценных бумаг, а также очевидные выгоды от относительной стабильности цен на них.

Инвестор, покупающий ценные бумаги, включенные в котировальный лист биржи, может быть уверен, что сможет получать достоверную и своевременную информацию о компании-эмитенте и рынке ее ценных бумаг. Инвестор, решивший вложить средства во внесенные в листы фондовые ценности, вместе с ними автоматически приобретает и полный набор всех преимуществ, которые несет в себе комплекс средств защиты, предлагаемый фондовыми биржами. Фондовая биржа, однако, не гарантирует доходность инвестиций в акции компаний, прошедших листинг.

Аналогично этому, целый ряд несомненных выгод и привилегий от внесения своих ценных бумаг в биржевые листы официально зарегистрированных фондовых бирж извлекают и сами компании. Так, компании, внесенные в такие списки, получают, куда большую известность и популярность (паблисити) среди лиц, занятых в сфере инвестиций. Как правило, банки, финансовые институты и сами брокеры крайне неохотно соглашаются заниматься подпиской на новые выпуски акций и иных ценных бумаг тех компаний, которые отвечают отказом на предложения о внесении таких бумаг в биржевые листы хотя бы на одной официально зарегистрированной бирже. Котировка акций на бирже позволяет компаниям занять устойчивые позиции на рынке.

Биржа — это система поддержки рыночной стоимости акций. При поглощении и слиянии компаний оценка активов опирается на курсовую рыночную стоимость акций, а не на книжную, балансовую, которая у таких компаний, как правило, ниже. Листинг в ряде стран является основанием для предоставления компании определенных более существенных скидок при налогообложении. И, наконец, компаниям, состоящим в таких листах, как правило, легче бывает добиться доверия и расположения банков и финансовых институтов в случаях возникновения у них потребности в займах и кредитах, а также облегчает для компании размещение новых выпусков облигаций, конвертируемых в списочные (листинговые) акции.

Таким образом, листинг — это система поддержки рынка, которая создает наиболее благоприятные условия для организованного рынка, позволяет выявить наиболее надежные и качественные ценные бумаги и способствует повышению их ликвидности.

Покупатели — банковские структуры, владеющие ценными бумагами, имеющими рыночную котировку, как правило, имеют преимущество в резервировании под их обеспечение по сравнению с ценными бумагами, такой котировки не имеющих.

Биржи сами устанавливают правила для компаний-эмитентов, желающих включить свои акции в биржевой

список, поэтому на каждой бирже своя «технология» допуска ценных бумаг к котировке, различаются и требования к компаниям, желающим котировать свои акции на данной бирже.

Для проверки соответствия параметра выпуска ценных бумаг установленным критериям, а также постоянного анализа инвестиционных качеств ценных бумаг на биржах созданы специальные отделы. Зачастую такой отдел носит название отдела листинга, который параллельно решает следующие задачи: осуществляет экспертизу соответствия показателей, указанных в заявке эмитента, формальным критериям, установленным биржей, выносит свои рекомендации.

Процедура листинга начинается с подачи заявки в отдел листинга с приложением ряда нотариально заверенных документов. Заявка может подаваться только тем эмитентом, ценные бумаги которого выпущены и зарегистрированы в соответствии с действующим законодательством. Она представляется на фирменном бланке, имеет: печать и подпись руководителя, сведения о регистрируемом выпуске ценных бумаг, наименование, номер выпуска, номинал, гарантию достоверности представляемых в отдел листинга документов, а также уведомление о согласии с существующими правилами допуска к котировке (листингу).

Кроме того, как правило, представляются учредительные документы, справка об оплаченном уставном фонде, копии проекта эмиссии установленного законом образца, если акционерное общество функционирует более одного года или является правопреемником другого юридического лица, то дополнительно представляются бухгалтерский баланс и отчет о распределении прибыли за последний финансовый год, заверенный независимыми аудиторами. Как правило, биржа оставляет за собой право требовать от эмитента предоставления других документов и информации, необходимой для проведения экспертной оценки и допуска ценных бумаг к котировке. (Срок рассмотрения заявки обычно не превышает один месяц.)

Решение же о внесении в биржевой список принимают последовательно три инстанции: отдел листинга, затем комиссия, по допуску ценных бумаг и, наконец, биржевой совет. С целью защиты интересов инвесторов биржа

может, временно или навсегда исключить ценные бумаги акционерного общества из котировочного листа. Существуют три формы временного прекращения котировки на бирже:

- отсрочка начала торговли — до открытия торгов биржа может приказать трейдерам сбалансировать заказы на покупку или продажу и тем самым определить более справедливую цену, если по какому-либо виду акций поступило необычайно большое количество заказов на покупку или продажу;

- перерыв в торговле — объявляется в любое время, чтобы сообщить какую-либо важную новость;

- приостановка торговли на одну сессию и более используется, когда нужно время, чтобы разобраться в каком-то важном событии или при нарушении компанией соглашения о листинге до устранения такого нарушения или принятия решения о делистинге ценных бумаг компании — эмитента.

Делистинг, или исключение из биржевого списка, может последовать, если:

- эмитент объявлен банкротом или его финансовое состояние признано неудовлетворительным;

- публичное размещение ценных бумаг достигает неприемлемо малых масштабов или иного несоответствия ценных бумаг минимальным требованиям листинга;

- компании-эмитенты в письменном виде подают заявление об исключении их ценных бумаг из числа котировочных;

- ценные бумаги отозваны компанией-эмитентом для погашения или обмена на новые при их дроблении, слиянии с другой фирмой и т. д.;

- нарушается соглашение о листинге;

- не представлен ежегодный отчет в указанные сроки или компанией-эмитентом дана неполная информация о себе и т. д.

Таким образом, в мире идет процесс демократизации биржевого дела. На крупных биржах организуют вторые и третьи биржевые рынки. Их отличие в том, что для них нет процедуры листинга. Оформление сделок осуществляется по той же форме. Сделки совершаются на любые фондовые ценности, но риск инвестора в данном случае возрастает.

#### Литература:

1. Доклад И.А. Каримова на заседании Кабинета Министров, посвященном итогам социально-экономического развития страны в 2013 году и важнейшим приоритетам экономической программы на 2014 год. Народное слово 19 января 2014 г.

## Нормативно-правовая база по увеличению капитала, слиянию и поглощению коммерческих банков в РФ

Однокоз Валерия Геннадьевна, студент

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (г. Москва)

После первичной оценки компании, наступает такой момент, когда необходимо обратиться к законодательству и определить, какие документы вам нужны для самого процесса. Не будет ли проблем с законодательством при совершении подобной сделки, и какие еще вещи необходимо предусмотреть.

Первым делом руководство организации обращается к инструкциям Центрального Банка.

Согласно инструкции Центрального Банка РФ № 135–И, был установлен определенный порядок уведомления ЦБ о приобретении и (или) получении в доверительное управление акций (долей) кредитной организации [1].

О любом приобретении или получении в доверительное управление в результате проведения сделки (или сделок) одним юридическим, физическим лицом или группой лиц, связанных между собой соглашением, либо группой юридических лиц, являющихся дочерними друг к другу или зависящими друг от друга, более одного процента акций кредитной организации должны уведомить ЦБ РФ.

Если у участника (группы участников) кредитной организации находится более 1% акций (долей) кредитной, то ЦБ РФ должен быть поставлен в известность о любой последующей покупке акций (долей) той же самой кредитной организации.

Уведомление о приобретении свыше одного процента акций (долей) кредитной организации направляется в территориальное учреждение Банка России, которое осуществляет надзор за ее деятельностью, в течение 30 дней с даты приобретения.

Указанное выше уведомление направляется приобретателем или его уполномоченным лицом. Права уполномоченного лица должны быть оформлены строго в соответствии с требованиями, которые были установлены федеральными законами.

То же самое применимо и при приобретении акций (долей) кредитной организации, которые имеют лицензию на осуществление банковских операций.

При реорганизации кредитных организаций, в результате которых создается новое юридическое лицо (или лица), в Центральном Банке будет рассматриваться вопрос о выдаче новых лицензий на осуществление банковской деятельности. Однако, ЦБ РФ так же будет рассматривать и лицензии, выданные этим кредитным организациям ранее. Оценка финансового состояния реорганизуемой кредитной организации будет осуществляться в соответствии с Указанием ЦБ РФ N 2005-У (для банка) либо в соответствии с нормативным актом ЦБ России, устанавливающим критерии для вычисления финансового со-

стояния кредитной организации (для небанковской кредитной организации).

Юридическое дело реорганизованной кредитной организации передается территориальным учреждением ЦБ РФ, в которое было подано заявление и которое осуществляет надзор за ее деятельностью, в территориальное учреждение Банка России, которое осуществляет надзор за деятельностью организации, которая возникла в результате реорганизации кредитной организации, в течение месяца с даты государственной регистрации нового юридического лица.

При реорганизации кредитных организаций в форме АО общее собрание акционеров не проводится. При разделении или выделении кредитной организации в форме АО общее собрание акционеров общества так же не проводится.

Такие процессы реорганизации, как выделение или разделение кредитной организации в форме АО, которое осуществляется в то же время, что и слияние или с присоединением, проводятся в соответствии с правилами Инструкции и с учетом специфики, установленных статьей 19.1 Федерального закона «Об акционерных обществах».

### Реорганизация кредитных организаций в форме слияния (№ 135–И)

Для реорганизации в форме слияния в ЦБ РФ (Департамент лицензирования деятельности и финансового оздоровления кредитных организаций Банка России) представляются следующий перечень документов:

- передаточные акты;
- протоколы общих собраний акционеров;
- договор о слиянии;
- копия документа (заверенная), выданная федеральным антимонопольным органом, подтверждающая удовлетворение ходатайства о слиянии кредитных организаций [1].

### Реорганизация кредитных организаций в форме присоединения (№ 135–И)

При реорганизации банков в форме присоединения в Центральный Банк (Департамент лицензирования деятельности и финансового оздоровления кредитных организаций Банка России) представляется следующий перечень документов:

- заявление о государственной регистрации изменений, которые вносятся в устав присоединяющей организации и составленное по установленной ЦБ форме;
- ходатайство присоединяющей кредитной организации о государственной регистрации изменений, вносимых в ее устав, с подписью уполномоченного лица организации;



- протоколы общих собраний участников присоединяемых кредитных организаций, с зафиксированными в них решениями о реорганизации, а так же об утверждении договора о присоединении, об утверждении передаточного акта и решения по прочим вопросам, которые предусмотрены необходимыми ФЗ и нормативными актами Центрального Банка;

- протокол совместного общего собрания участников реорганизуемых кредитных организаций являющихся ООО или ДО, в котором зафиксировано решение о внесении изменений в устав присоединяющей кредитной организации;

- изменения, вносимые в устав присоединяющей кредитной организации (положения о переходе прав собственности и обязанности присоединяемой организации);

- список участников присоединяющей кредитной организации;

- договор о присоединении;

- передаточные акты присоединяемых кредитных организаций;

- копия документа, выданного федеральным анти-монопольным органом и дающего согласие на присоединение одной организации к другой (если необходимо);

- ходатайство о выдаче лицензии присоединяющей кредитной организации на осуществление банковской;

- документ об уплате гос. пошлины за государственную регистрацию, вносимых в устав изменений [1].

Так же выделяют такой вид реорганизации, как разделение.

В ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» в статье 54 «разделение общества» прописано, что «разделением общества признается прекращение общества с передачей всех его прав и обязанностей вновь созданным обществам».

#### **Реорганизация путем преобразования**

Преобразование — смена организационно-правовой формы уже существующего юридического лица. Согласно закону, существующие общества могут быть преобразовываться в любой другой вид хозяйственного общества, но, например, АО может быть преобразовано только в ООО, производственный кооператив или в некоммерческое партнерство. В то же время, ООО может быть преобразовано в общество с дополнительной ответственностью, ОАО или ЗАО, товарищество на вере, полное товарищество или производственный кооператив.

И все это будет продолжать являться реорганизацией.

Реорганизация банков путем присоединения или слияния, том числе и с последующим выделением филиала, имеет много особенностей. В последнее время, а точнее в посткризисный период, требования к капиталу банков сильно ужесточились, как уже сообщалось ранее, поэтому такого рода сделок совершается все больше.

#### **Реорганизация юридического лица**

1. Любая форма реорганизации юридического лица может быть осуществлена по решению его учредителей

(участников) либо уполномоченного органа юридического лица [2].

2. В некоторых случаях, установленных законом, реорганизация в форме его разделения или выделения осуществляется по решению уполномоченных государственных органов или по решению суда [2].

Реорганизация осуществляется по решению учредителей (участников) либо органа юридического лица, уполномоченного на то учредительными документами. В некоторых случаях, реорганизация юридических лиц осуществляется по решению уполномоченных государственных органов или суда, либо с согласия уполномоченных государственных органов. При реорганизации учредители (участники) юридического лица или орган, принявшие решение о реорганизации юридического лица, обязаны письменно уведомить об этом кредиторов реорганизуемого юридического лица, а те, в свою очередь, имеют все основания и возможности потребовать прекращения или досрочного исполнения обязательства, и возмещения убытков, должником по которому является это юридическое лицо.

#### **Правопреемство**

Общей чертой для любой формы реорганизации, является правопреемство. Правопреемство — это переход прав и обязанностей реорганизуемого юридического лица к его правопреемникам.

Реорганизация осуществляется четко в установленном законом порядке, ввиду этого, правопреемство возникает только при наличии одновременно определенного ряда фактов. Отсутствие хотя бы одного из перечня необходимых элементов может помешать завершению процесса реорганизации, а, следовательно, не произойдет и изменение состава правоотношений с участием реорганизуемых юридических лиц.

Правопреемство является единой для всех процедурой, поскольку передаются как имущественные, так и исключительные права и обязанности, а так же вещи. В случае реорганизации в форме выделения происходит сингулярное правопреемство, так как организация, из которой выделяются, сохраняет часть за собой большинство прав и обязанностей, хоть и не все, как упоминалось выше, а выделенной организации будет передана определенная часть прав и обязанностей, соответственно.

#### **Правопреемство (ПП) и уплата налогов**

ПП при реорганизации юридического лица устанавливается в соответствии со статьей 58 Гражданского Кодекса РФ:

1. При слиянии юридических лиц права и обязанности каждого из них переходят к вновь возникшему юридическому лицу в соответствии с передаточным актом [3].

2. При присоединении юридического лица к другому юридическому лицу к последнему переходят права и обязанности присоединенного юридического лица в соответствии с передаточным актом [3].

Обязанность по уплате налогов реорганизованного юридического лица, согласно п. 1 ст. 50 НК РФ, является

ответственностью правопреемника и исполняется в порядке, установленном данной статьей Налогового Кодекса РФ. [4]

При создании нескольких юридических лиц их ПП по уплате налогов признается возникшее в результате такого слияния юридическое лицо (в соответствии с п. 4 ст. 50 НК РФ) [4].

При присоединении одного юридического лица к другому юридическому лицу ПП присоединенного юр. лица по уплате налогов признается именно присоединившее его юридическое лицо (в соответствии с п. 5 ст. 50 НК РФ) [4].

Литература:

1. Инструкция Банка России от 02.04.2010 № 135-И (ред. от 25.11.2014) «О порядке принятия Банком России решения о государственной регистрации кредитных организаций и выдаче лицензий на осуществление банковских операций» [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
2. Реорганизация юридического лица [Электронный ресурс]: Гражданский кодекс РФ (ГК РФ) от 30.11.1994 N 51-ФЗ — Часть 1, статья 57. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
3. Правопреемство при реорганизации юридических лиц [Электронный ресурс]: Гражданский кодекс РФ (ГК РФ) от 30.11.1994 N 51-ФЗ — Часть 1, статья 58. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
4. Исполнение обязанности по уплате налогов и сборов (пеней, штрафов) при реорганизации юридического лица [Электронный ресурс]: Налоговый кодекс РФ (НК РФ) часть 1 от 31.07.1998 N 146-ФЗ. Статья 50. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

## Стресс-менеджмент: сущность понятия и процесса

Патрахина Татьяна Николаевна, кандидат философских наук, доцент;

Павлова Анфиса Валерьевна, студент

Нижевартовский государственный университет (ХМАО-Югра)

*В статье рассмотрено достаточно актуальное направление современного менеджмента — стресс-менеджмент. Авторами предпринята попытка проанализировать подходы отечественных и зарубежных исследователей к определению научной дефиниции «стресс-менеджмент», обозначить составляющие системы стресс-менеджмента как процесса, а также определить их методическое содержание.*

**Ключевые слова:** стресс, стресс-менеджмент, антистрессовая программа, система (функции) стресс-менеджмента, антистрессовые мероприятия.

Стресс оказывает сильное влияние на деятельность людей в профессиональной сфере, при этом он может нести в себе положительные свойства, когда оптимизируются все возможности организма. Находясь в состоянии эустресса, сотрудник чувствует себя хорошо из-за прилива сил. Руководитель должен проследить, чтобы «хороший» стресс не превратился в «дистресс». Но поскольку полностью избежать стрессовых ситуаций невозможно, нельзя избавиться от всех стрессовых факторов в современном мире, важно овладеть технологией стресс-менеджмента, при котором осуществляется более эффективное преодоление стрессовых ситуаций и снятие накопившегося напряжения. Поэтому в последнее время всю большую популярность приобретает достаточно новое направление менеджмента — управление стрессом или стресс-менеджмент.

Даже реорганизация не отменяет сроков уплаты налогов (в соответствии с п. 3 ст. 50 НК РФ) [4].

Суммы НДС, подлежащие возмещению в соответствии со ст. 176 и 176.1 НК РФ, которые не были до момента окончания реорганизации возмещены реорганизуемой (реорганизованной) организации, возмещаются правопреемникам (правопреемнику), а порядке и сроках, установленных в соответствии с гл. 21 НК РФ (п. 9 ст. 162.1 НК РФ).

В любом случае, главное заранее знать о том, с какими проблемами придется столкнуться и быть готовыми к этому.

В самостоятельное научно-практическое направление стресс-менеджмент выделился в 90-х гг. XX в. [4, с. 10]. Теория управления стрессом пришла в Россию с Запада, это обусловлено значительным повышением стрессогенности окружения человека, в том числе изменением его рабочей среды: распространением информационных технологий, перегрузкой информацией, ростом требований к должности, увеличением выполняемых задач и сокращением времени на их выполнение, ростом конкуренции и др. [13, с. 74]. Все вышеперечисленное существенно повысило «риск психологического стресса и нестабильности человеческого фактора в современных организациях [4, с. 10]».

Рост интереса к изучению проблем управления профессиональным стрессом, по мнению Н.Е. Водопья-

новой, связан с «потребностями в новых технологиях развития стрессоустойчивости и константности персонала [4, с. 11]».

В современном мире изучением стресс-менеджмента занимаются как зарубежные, так и отечественные исследователи, но в связи с новизной такого направления менеджмента, еще не сформировалась четкая, однозначная научная дефиниция «стресс-менеджмент».

Зарубежные ученые Д. Брайт и Ф. Джонс определяют стресс-менеджмент, как «различные виды вмешательств, осуществляемые для борьбы со стрессом, при которых разрабатываются профилактические мероприятия [3, с. 302]».

Американский психолог К. Кинан сужает понятие стресс-менеджмента до уровня личности и определяет его как «осознанная необходимость управления своими реакциями и контроль ситуации, которая вызывает стресс [7, с. 2]».

С позиции российских исследователей стресс-менеджмент также рассматривается во многих научных работах.

Так руководитель программы MBA-HR О. Белова под стресс-менеджментом понимает «процесс управления стрессом, включающий в себя три направления: профилактику стрессогенных факторов, уменьшение напряжения от неизбежных стрессоров и организацию системы преодоления их негативных последствий [2]».

Российский исследователь А.Б. Леонова, в своей работе «Основные подходы к изучению профессионального стресса» отмечает, что управление стрессом стало «печальной необходимостью» для современных менеджеров, которые осознают «важность сохранности кадрового потенциала, личного здоровья и зависимости здоровья организации в целом от умения управлять корпоративными или организационными стрессами [9, с. 32]».

По мнению Н.Е. Водопьяновой, система стресс-менеджмента в организации направлена на «профилактику стрессов на рабочем месте, разработку и применение методов устранения или снижение негативных последствий стрессов, разработку технологий быстрого восстановления сил и работоспособности персонала [4, с. 11]».

Ситуации, с которыми сталкиваются люди в профессиональной деятельности, находящиеся на разных уровнях в иерархии организации, существенно отличаются. В связи с этим В.С. Устюгова и Р.А. Эльмурзаева предложили деление стресс-менеджмента на следующие виды [13, с. 76]:

- а) коучинг руководителя;
- б) тренинги для персонала;
- в) выравнивание микроклимата в коллективе.

Рассмотрим содержание данных видов управления стресса детально:

а) М. Мель определяет коучинг руководителя как процесс, который направлен на повышение управленческих и лидерских навыков [10, с. 113]. Коучинг развивает способности руководителя к правильной расстановке приоритетов, объективной оценке рисков, лучшему пониманию себя в команде.

б) тренинги, по мнению В. Аминова, представляют собой «обучающие интерактивные мероприятия с закреплением получаемых навыков [1]». Тренинги для персонала или корпоративные тренинги способствуют эмоциональной разгрузке работника, обучая его справляться с нахлынувшей стрессовой ситуацией.

в) согласно О. Коротковой выравнивание микроклимата в коллективе можно назвать «профилактическими мерами, позволяющими не допустить дестабилизацию в коллективе и создать атмосферу доверия и взаимопомощи даже в сложных ситуациях [8]». Это произойдет, если выстроить комплексные программы стресс-менеджмента таким образом, «чтобы задействовать работников на всех уровнях, тем самым влияя на эффективность работы компании в целом [13, с. 77]».

Группа исследователей под руководством А.Я. Кибанова разделили стресс-менеджмент на два уровня [6]:

- а) управление стрессами на уровне организации;
- б) управление стрессами на уровне отдельной личности.

Российский исследователь О. Белова рассматривает стресс-менеджмент в организации как «систему скоординированных направлений деятельности, нацеленных на профилактику, смягчение и преодоление стрессогенных факторов на основе постоянного стресс-мониторинга, разработку и реализацию антистрессовой программы, действующей на организационном и индивидуальном уровнях, а также подбор и расстановку кадров исходя из уровня развития компетенции стресс-менеджмента [2]».

Взяв за основу базовые функции менеджмента, управление стрессом (или стресс-менеджмент) можно представить в виде системы, состоящей из последовательных этапов, представленных на рисунке 1.

При этом каждый этап представляет собой определенный набор методик и инструментов.

#### 1. Планирование

Эффективному процессу планирования неизбежно предшествует качественный анализ, т. е. необходимо проанализировать состояние стресса в организации. Для этого



Рис. 1. Система (функции) стресс-менеджмента

в арсенале современного менеджера имеется ряд методик диагностики.

Направления психодиагностики и выбор конкретных методик зависят, прежде всего, «от цели проведения диагностики и от конкретной ситуации [5]».

Из большого количества представленных в науке и практике методик, которые предлагаются специалистами по работе в области стресса, в соответствии с целью и предметом исследования, можно выделить следующие группы [5]:

1. Методики на определение актуального уровня стресса:

- а) опросник Т.А. Иванченко «Инвентаризация симптомов стресса»;
- б) методика для определения вероятности развития стресса Т.А. Немчина;
- в) шкала психологического стресса PSM-25 Лемура-Тесье-Филлиона;
- г) тест самооценки стрессоустойчивости С. Коухена и Г. Виллиансона;
- д) комплексная оценка проявлений стресса Ю.В. Щербатых;
- е) тест «Степень напряженности» И.А. Литвинцева;

2. Методики, направленные на определение уровня стресса и факторов стресса в профессиональной деятельности:

- а) тест на профессиональный стресс Ю.В. Щербатых;
- б) определение уровня стресса по методу доктора Томаса Х. Холмса;
- в) тест-вопросник «Причины стресса в вашей работе»;
- г) тест на определение профессионального стресса Т.Д. Азарных, И.М. Тыртышниковой;
- д) оценка уровня деятельности стрессогенности.

Помимо указанного метода при анализе могут быть использованы другие методы эмпирического исследования — беседа и наблюдение. При этом необходимо помнить, что данные инструменты менее объективны, так как зависят от субъективного мнения изыскателя.

Результаты, полученные в ходе диагностического исследования, помогут провести грамотное планирование мероприятий и создать эффективную программу по борьбе со стрессом.

Планирование предполагает определение системы целей функционирования и развития антистрессовой программы, а также путей и средств их достижения.

Руководителю или HR-специалисту важно определить — с какой целью необходимо использовать программу по борьбе со стрессом, и каких результатов необходимо достичь, обозначить сроки и ответственных. Также ему стоит решить, основываясь на наличии необходимых ресурсов: человеческих (необходимых специалистов), материальных, информационных, временных, специалисты будут отправлены на организованный бизнес-тренинг или будет самостоятельно разработана антистрессовая программа.

Сегодня рынок услуг представлен многочисленными организациями, которые занимаются составлением и проведением антистрессовых программ. Например, организация «EVA event agency» в Санкт-Петербурге разрабатывает авторские программы совместно с HR-отделом по борьбе со стрессом, сочетающие в себе «элементы праздника, тренинга и командообразования («три в одном»)[12]».

От правильного планирования будет зависеть вся эффективность использованных мероприятий.

### II. Организация

Антистрессовая программа представляет собой ряд целенаправленных мероприятий, ориентированных на определенную целевую группу см. таблицу 1.

К организации антистрессовых мероприятий необходимо подходить основательно, используя три направления работы и прорабатывая каждое в отдельности. Стоит отметить, что у каждой целевой группы есть как общие, так и специфические антистрессовые процедуры.

### III. Мотивация

Когда подчиненный знает четко цели и миссию организации, тогда он осознает, какова цель его работы. Необходимо дать понять сотруднику, что борьба со стрессом нужна не только организации, а прежде всего ему самому. Для этого можно использовать неформальные беседы коллективом, где каждый осознает наличие проблем и без сопротивления будет идти на их решение.

По мнению М.Г. Подпригоровой, высокий уровень мотивации работников «обеспечивается за счет постановки конкретных и выполнимых задач, даже достаточно сложных [11]».

Мероприятия по управлению стрессом необходимо включать «в идеологию компании в форме тезисов и принципов [8]», которыми руководствуется персонал в своей работе. Например, «Нет поражений, есть только

Таблица 1. Мероприятия, ориентированные на определенную целевую группу

Целевая группа		
Руководители	Подчиненные	Персонал организации в целом
Мероприятия		
Коучинг руководителя, тренинги по управлению стрессом, тренинги по тайм менеджменту	Командообразование, тренинги по управлению стрессом, работа с психологом, неформальные беседы коллективом, коммуникативные тренинги	Корпоративные мероприятия (день здоровья, новый год, день рождения и т. д), групповые занятия фитнесом, конкурсы и соревнования

обратная связь» или «Из каждой сложной ситуации есть как минимум три выхода» [8]. При этом если каждый сотрудник в своих действиях будет следовать таким убеждениям, повысится потенциал и стрессоустойчивость компании в целом.

#### IV. Контроль

Завершающий этап цикла, который необходим для оценки эффективности использованных мероприятий, посредством сопоставления результатов в начале и после прохождения всех мероприятий. Для измерения необходимых показателей и наименьшей погрешности при сравнении используются методики диагностики стресса из этапа планирования.

Данную систему необходимо использовать систематически, потому что разовое использование избавит от проблем лишь на короткое время.

Исходя из вышеперечисленного, можно констатировать, что стресс-менеджмент в профессиональной деятельности представляет собой процесс, совокупность последовательных действий, в котором выделяется два уровня: управление стрессом на уровне организации и управление стрессом на уровне отдельной личности. Управление стрессом помогает сдерживать его на нужном уровне, не давая ему превратиться в дистресс, и использовать его на благо всей организации, превращая его в эустресс.

В свою очередь, стресс-менеджмент представляет собой набор базовых функций: планирование, организация, мотивация и контроль. Каждый этап должен быть обеспечен необходимым инструментарием, который будет соответствовать целям и задачам организации.

#### Литература:

1. Аминов, В. Каждому — свой тренинг. Тренинг — это игра // Управление персоналом. — 2010. — №8. [электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: <http://www.top-personal.ru/issue.html?2398> (дата обращения 02.12.2014).
2. Белова, О. Стресс-менеджмент // Кадровик. Кадровый менеджмент. — 2009. — №2. Система ГАРАНТ. — [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://base.garant.ru/5693324/#ixzz3JnaoGtg3> (дата обращения 26.11.2014).
3. Брайт, Д., Джонс, Ф. Стресс. Теории, исследования, мифы. — СПб.: ПРАЙМ-ЕВРОЗНАК, 2003. — 352 с.
4. Водопьянова, Н. Е. Психодиагностика стресса. — СПб.: Питер, 2009. — 336 с.
5. Диагностика стресса // Первый психологический портал Пятигорска. — электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://5psy.ru/samopoznanie/diagnostika-stressa.html> (дата обращения: 26.11.2014).
6. Кибанов, А. Я., Коновалова, В. Г., Белова, О. Л. Управление персоналом: теория и практика. Управление конфликтами и стрессами. Учебно-практическое пособие/под ред. А. Я. Кибанова. — М.: Проспект, 2014. — 111 с.
7. Кинан, К. Управление стрессом. — М.: Эскмо, 2006. — 80 с.
8. Короткова, О. Выравнивание микроклимата в коллективе // Услуги и цены. — 2005. [электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: <http://mikbit.ru/articles.php?id=11&page=4> (дата обращения 30.11.2014).
9. Леонова, А. Б. Основные подходы к изучению профессионального стресса // Управление персоналом. Серия Психология, 2000. — №3 — с. 30–32
10. Мель, М., Альпина, М. Как усилить свою силу? — М.: Бизнес Букс, 2008. — 298 с.
11. Подпригорова, М. Г. Организационное поведение Учебно-методическое пособие по курсу для студентов старших курсов и магистрантов. Таганрог: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2008. — 261 с. [электронный ресурс]. — URL: [http://www.aup.ru/books/m17/3\\_4.htm](http://www.aup.ru/books/m17/3_4.htm) (дата обращения 02.12.2014).
12. Сайт Агентство событий ЕВА. [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.eva-spb.ru/ex/> (дата обращения: 23.11.2014).
13. Устюгова, В. С., Эльмурзаева, Р. А. Управление стрессом как основа эмоционального менеджмента // Вестник Томского государственного университета. — 2012. — №1 (17) — с. 74–77.

## Особенности развития рынка банковских платежных карточек в Республике Беларусь

Петрукович Наталья Геннадьевна, кандидат экономических наук, доцент;

Ломаско Татьяна Ивановна, студент

Полесский государственный университет (г. Пинск, Республика Беларусь)

На сегодняшний день вполне очевидно, что одним из ключевых факторов повышения стабильности не только финансового сектора, но и национальной экономики в целом является расширение сферы использования безналичных расчетов. Вместе с тем, все основные «классические» их формы, имея в силу своей природы «предел подвижности», в определенной степени сохраняют трудоемкость финансовых расчетов, не обеспечивают их непрерывность и затрудняют контроль их движения. Неудивительно поэтому, что в сложившихся условиях усиливается социально-экономическая роль и значение банковских платежных карточек как интенсивно развивающегося инструмента безналичных расчетов, обеспечивающего быстро растущие потребности в платежах и ускорение оборачиваемости денежных средств при одновременном снижении издержек обращения, сокращении наличного денежного оборота, а также расширении возможностей товарооборота и производства в целом. Именно поэтому, по данным различных мировых рейтингов платежные карты в последние годы уверенно занимают лидирующие позиции среди электронных платежных инструментов, обслуживающих банковскую, потребительскую и социальную сферы в разных странах мира.

Однако, несмотря на то, что в мире накоплен значительный опыт использования платежных карточек, для Республики Беларусь они являются сравнительно новым, но в то же время самым динамично развивающимся платежным инструментом. При этом следует отметить, что развитие рынка платежных карточек в Республике Беларусь во многом схоже с развитием аналогичных рынков ряда постсоветских государств (России, Украины, Казахстана, стран Балтии). И обусловлено это, прежде всего, наличием у них приблизительно одинаковые стартовые позиции на момент распада СССР, а также влиянием схожих внутренних и внешних факторов на их развитие.

Вместе с тем, на сегодняшний день формирование белорусского рынка банковских платежных карточек прошло уже длинный путь — фактически длиной в два десятилетия. За этот период удалось сделать немало: от выпуска в обращение первых карт до создания национальной системы безналичных расчетов на основе платежных карточек и разработки методологической и организационно-правовой базы ее функционирования. В результате на сегодняшний день банковские платежные карточки внутренних и международных платежных систем эмитируют 23 белорусских банка из 31 [7], а по доле безналичных операций с использованием платежных карточек

в общем объеме с их использованием Республика Беларусь существенно опережает ряд государств (в частности Россию и Украину) [11, с. 41].

Однако если изначально процесс внедрения расчетов с использованием банковских платежных карточек в Республике Беларусь носил преимущественно плановый административный характер, то в последние годы его характерной особенностью является стремительная интеграция и интенсивное влияние коммерческой инициативы белорусских банков и государственного регулирования и контроля со стороны Национального банка на его развитие.

При этом важно отметить, что с момента становления белорусского рынка платежных карточек, учитывая важность данного сегмента рынка для национальной экономики, вопросам его развития постоянно уделяется особое внимание на всех государственных уровнях. Так, в результате проводимой Национальным банком многолетней работы в данном направлении сформирована и постоянно совершенствуется нормативно-правовая база, регулирующая порядок осуществления безналичных расчетов с использованием платежных карточек, принят ряд совместных с Правительством постановлений и программ, разработана и реализуется Концепция развития платежной системы Республики Беларусь на 2010–2015 гг. и т.д.. Именно благодаря совместным усилиям всех участников финансового рынка и при активной позиции регулятора на сегодняшний день удалось достичь определенных результатов.

Так, количество банковских платежных карточек, находящихся в обращении, на протяжении последних лет имеет устойчивую положительную динамику (рис. 1): если на 1 января 2012 года количество выпущенных в обращение банковских платежных карточек в Беларуси составило 9863 тыс. шт., что на 5,7% меньше, чем на 1 января 2013 года (10429 тыс. шт.), то на 1 января 2014 года количество банковских платежных карточек в обращении уже составило 11805 тыс. шт., что на 13,2% выше показателя прошлого года [2; 3].

Однако в то же время, нельзя однозначно утверждать, что данная тенденция обусловлена реальной рыночной востребованностью карточных продуктов, так как, прежде всего, она является следствием реализации так называемых «зарплатных» проектов, главной целью которых является не расширение и развитие безналичных расчетов, а автоматизация процесса выдачи заработной платы сотрудникам.

В Республике Беларусь эмитируются карточки внутренней платежной системы БЕЛКАРТ, междуна-

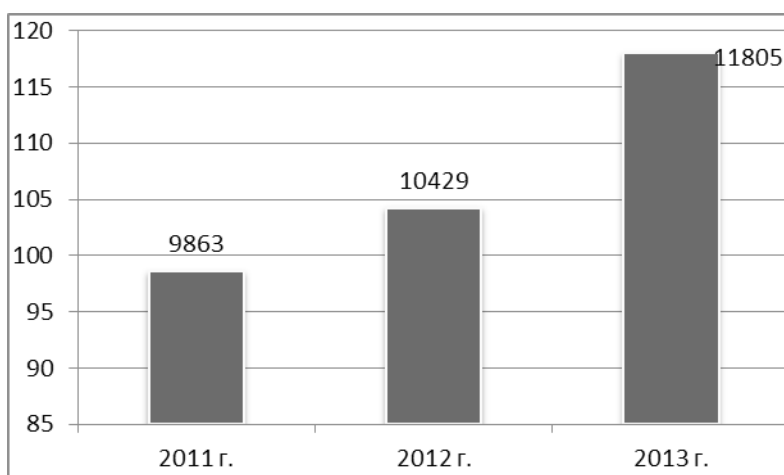


Рис. 1. Количество банковских платежных карточек в обращении в 2011–2013 гг. в Республике Беларусь, тыс. шт.

родных платежных систем VISA и MasterCard. Причем на 01.01.2014 карточек внутренней платежной системы БЕЛКАРТ выпущено 5,3 млн единиц (45% от общего объема выпущенных банковских карт), карточек международных платежных систем — 6,5 млн единиц (55%), в том числе карточек международной платежной системы VISA — 4,5 млн единиц (38%), MasterCard — 2 млн единиц (17%) [9, с. 16].

Кроме того, банки осуществляют эквайринг по операциям с карточками указанных платежных систем и международных платежных систем American Express и UnionPay. В настоящий момент на территории Республики Беларусь эквайринг осуществляют 8 банков: ОАО «Белагропромбанк», ОАО «БПС-Сбербанк», ОАО «АСБ Беларусбанк», ОАО «Белинвестбанк», «Приорбанк» ОАО, ОАО «Банк БелВЭБ», ОАО «Паритетбанк», ОАО «Белгазпромбанк». Эти банки имеют договорные отношения с предприятиями торговли и сервиса, принимают от них данные о транзакциях, совершенных с помощью платежных карт, направляют их в соответствующую систему взаимобмена данными и осуществляют расчеты по данным транзакциям. Кроме того банки-эквайеры проводят операции по выдаче наличных денег держателям платежных карт, не являющихся клиентами данного банка [8, с. 70].

Как уже отмечалось ранее, резкий рост объемов эмиссии карточек БЕЛКАРТ в общем количестве обусловлен реализацией поэтапного перехода на использование карточек внутренней платежной системы БЕЛКАРТ для выплаты заработной платы работникам бюджетных организаций, государственных унитарных предприятий и акционерных обществ, контрольный пакет акций которых принадлежит государству.

Значительному увеличению объемов безналичных операций способствовало внедрение ОАО «Банковский процессинговый центр» совместно с обслуживаемыми банками комплекса новых услуг, связанных с безналичными платежами и перечислениями денежных средств. Это

не что иное как оплата услуг «Белтелекома», подключение новых регионов по оплате коммунальных платежей, расширение возможностей СМС-банкинга, безналичном перечислении со счета на счет, а также внедрение прогрессивных технологий по проведению операций с платежными карточками в предприятиях торговли и сервиса [10, с. 5].

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод, что в настоящее время сложившийся на «карточном» рынке уровень конкуренции между внутренней системой БЕЛКАРТ и международными системами позволяет выводить на рынок инновационные продукты и услуги на достаточно высоком уровне. Наблюдается также положительная тенденция роста количества банковских платежных карточек, выпущенных в обращение.

Залогом успешного функционирования системы безналичных расчетов по розничным платежам также является создание технической возможности воспользоваться карточкой держателю в любом месте и в любое время при оплате товаров, работ и услуг.

Оборудование по приему карточек подразделяется на две категории самообслуживания (банкоматы и платежно-справочные терминалы (инфокиоски), в том числе оборудованные устройством cash-in) и терминальное оборудование (электронные платежные терминалы), эксплуатируемое персоналом организации торговли (сервиса) или иного объекта [10, с. 5].

В Республике Беларусь происходит постоянное развитие системы расчетов с использованием банковских платежных карточек. Активно развивается программно-техническая инфраструктура, внедряются новые технологии (рис. 2).

На 01.01.2012 года в Республике Беларусь было установлено 3317 банкоматов, 3191 инфокиоск, а в организациях торговли и сервиса было установлено 48853 терминала (рисунок 3).

По состоянию на 01.01.2013 года, количество банкоматов увеличилось на 11,6% по сравнению с прошлым

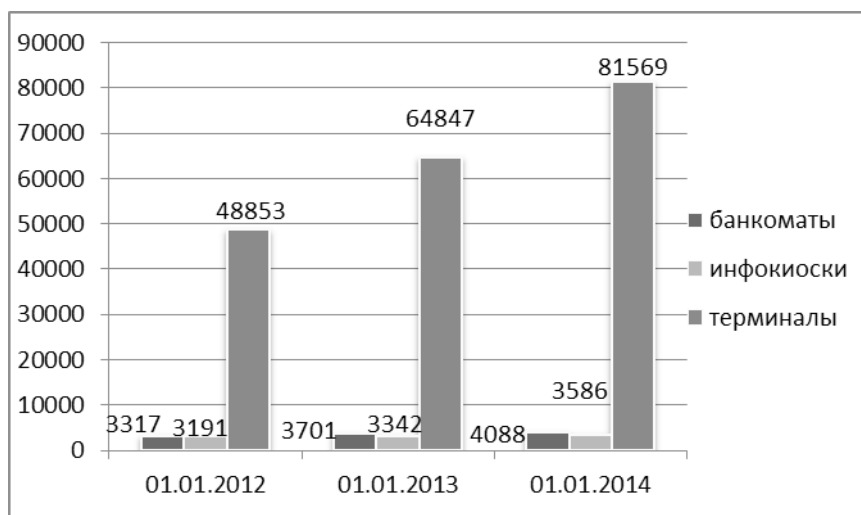


Рис. 2. Показатели, характеризующие развитие программно-технической инфраструктуры системы расчетов с использованием банковских платежных карточек за 2011–2013 гг. в Республике Беларусь, шт.

годом и составило 3701 шт., количество инфокиосков увеличилось на 4,7% (3342 шт.), количество платежных терминалов увеличилось по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 32,7% и составило 64847 шт.

На 01.01.2014 года количество банкоматов увеличилось на 10,5% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составило 4088 шт., количество инфокиосков увеличилось на 7,3% (3586 шт.), а количество платежных терминалов возросло на 25,8% и составило 81569 шт. [2; 3].

На 1 января 2014 г. нагрузка на один терминал и на один банкомат в Беларуси лишь немного не дотягивает до международных стандартов (2888 карточек на 1 банкомат против не более чем 2600), тогда как по терминалам полностью в них укладывается (145 карточек при оптимально допустимой нагрузке не более 200). По состоянию на 01.01.2013 г. нагрузка на один банкомат составляла 2818 карточек (на 01.01.2012 г. — 2973 шт.), соответственно на 1 платежный терминал в организациях торговли (сервиса) приходилось 161 карточка (на 01.01.2012 г. — 202 шт.) [рис. 1; рис. 2].

Но несмотря на оснащенность организаций торговли и сервиса торговыми терминалами и все более расширяющиеся возможности у держателей платежных карточек рассчитаться путем их использования, в подавляющем

большинстве случаев карточки используются для снятия наличных денег (таблица 1).

Так, на 1 января 2012 г. в Республике Беларусь доля безналичных операций в общем объеме операций с использованием карточек всех функционирующих платежных систем составила 56,1% по количеству операций и 15,7% по сумме операций. В 2012 году доля безналичных операций с использованием карточек в белорусских рублях составляет 62,6% по количеству операций и 18,9% по сумме операций. В свою очередь, на 1 января 2014 г. доля безналичных операций с использованием карточек в белорусских рублях составляет 68,4% по количеству операций и 21,5% по сумме операций [9, с. 16; 10, с. 9].

Согласно приведенным данным имеется положительная динамика роста доли безналичных операций с использованием карточек. Вместе с тем рост показателей доли безналичных операций с использованием банковских платежных карточек еще не достаточно велик. Кроме того стоит отметить, что банковские платежные карточки используются при осуществлении розничных платежей и платных услуг (таблица 2).

Из таблицы 2 очевидно, что ощутимого роста доли безналичных расчетов в объемах розничного товарооборота и платных услуг, предоставляемых населению, не про-

Таблица 1. Соотношение наличных и безналичных операций в общем объеме и сумме операций с использованием платежных карточек в 2011–2013 гг. в Республике Беларусь

Дата	Наличные операции		Безналичные операции	
	Доля в общем кол-ве, %	Доля в общей сумме, %	Доля в общем кол-ве, %	Доля в общей сумме, %
01.01.2012	43,9	84,3	56,1	15,7
01.01.2013	37,4	81,1	62,6	18,9
01.01.2014	31,6	78,5	68,4	21,5



Таблица 2. Доля безналичного денежного оборота в розничном товарообороте и объеме платных услуг за 2011–2013 гг. в Республике Беларусь

Дата	В розничном товарообороте организаций торговли (сервиса), %	В объеме платных услуг населению, %
1 января 2012 г.	9,5	10,8
1 января 2013 г.	13,2	11,8
1 января 2014 г.	16	

изошло. За период с 1 января 2012 года по 1 января 2014 года доля безналичных расчетов с использованием банковских платежных карточек в объемах розничного товарооборота и платных услуг увеличилась лишь на 6,5 и 5,2% соответственно [9, с. 16; 10, с. 9].

Таким образом, нагрузка на банкоматы и платежные терминалы постепенно приближается к оптимальной, принятой в международной практике. Наблюдается также постепенное увеличение безналичного оборота с использованием банковских платежных карточек, но банковские платежные карточки в большинстве случаев используются для снятия наличных денег.

При определении проблем и перспектив развития в Республике Беларусь рынка банковских платежных карточек следует учитывать современный уровень его развития, мировые тенденции в данной сфере, роль Национального банка, органов государственного управления, а также банков в процессе совершенствования системы безналичных расчетов.

И, прежде всего, следует отметить, что белорусский рынок банковских карточек, несмотря на то, что в целом сформировался, до сих пор значительно отличается от зарубежных.

Так, на первом этапе развития «карточного» бизнеса в Беларуси основной заинтересованной группой выступили наниматели: именно они получали наибольшую выгоду от замены выдачи зарплаты работникам через кассу на банкоматы. Это позволило уйти от традиционно высоких банковских комиссий за кассовое обслуживание, а где-то и ликвидировать должность кассира. Для самих банков это были скорее имиджевые проекты, причем сопряженные с немалыми капитальными расходами.

Особенностью «белорусской модели» внедрения карточек явилось продвижение нового продукта по инициативе и усилиями банков (в том числе и директивными методами со стороны Национального банка), а не торговли, как это было в зарубежных (в первую очередь промышленно развитых) странах, что характеризовалось следующими причинами:

- эмиссия платежных карточек изначально была отнесена к банковской монополии, тогда как в зарубежных странах платежные карточки с самого начала развивались как торговый, а не банковский продукт;

- причиной большей роли банков в развитии рынка карточек стал низкий уровень финансового маркетинга

организаций торговли: отсутствие стимулирования лояльности покупателей, предоставления скидок (в том числе за расчеты карточками), торгового кредита, дисконтных карт и т. д.

Кроме того белорусский рынок платежных карточек отличается от зарубежного абсолютное доминирование дебетовых карт по сравнению с кредитными. В настоящее время подавляющее большинство дебетовых карт являются зарплатными с нехитрым «жизненным циклом». То есть большинство населения не собирается рассчитываться безналичным путем, а предпочитает снять наличные через банкомат (как правило, в день выдачи зарплаты) и уже с помощью наличных денег производить расчеты либо приобретать валюту в обменном пункте [5].

Практика добровольно-принудительного распространения зарплатных карт уже дала свой результат — у граждан появилась привычка пользоваться этим платежным инструментом. Но при этом существуют следующие сдерживающие факторы:

- психологическая неподготовленность потенциальных держателей карточек;

- высокая стоимость проектов по платежным карточкам;

- недостаточный сервис, предлагаемый держателям карточек;

- ограниченная география применения карточек [1, с. 3].

Их использование минимизирует риски для банков, но одновременно снижает возможность получения доходов: главная выгода для банков от дебетовых карт — это расширение ресурсной базы. Кредитные карточки, распространены в Беларуси недостаточно широко по причине высокой степени риска для банка и вследствие этого высокой процентной ставки для клиентов.

Между тем для организаций торговли владельцы таких карточек представляют наибольший интерес, так как именно за их счет, а не за счет владельцев дебетовых карт они реально увеличивают свой товарооборот по сравнению с расчетами наличными. Объясняется это эмпирическим психологическим законом: возможность купить в кредит всегда увеличивает количество покупок по сравнению с тратой наличных денег.

Еще одна проблема, препятствующая расширению карточного оборота — это эквайринг. Прежде всего, имеются в виду банкоматы тех банков, которые взимают комиссию

за обналичивание «чужих» карточек и даже за просмотр сальдо по ним. Здесь можно присмотреться к опыту ряда стран, запретивших взимать такую комиссию с потребителя законодательно либо на уровне соглашений в рамках банковских ассоциаций, переложив расходы на сами банки-эмитенты, не обеспечивающие пользователей достаточным количеством банкоматов. Кроме того, до сих пор есть банкоматы, обслуживающие только «свои» карточки, что, безусловно, затратно в рамках всего народного хозяйства и не всегда удобно для клиентов [5].

В Беларуси достигнуты определенные успехи в области эмиссии банковских платежных карточек. Вместе с тем их использование в качестве платежного инструмента в сфере торговли и услуг остается на низком уровне. Более того, не обеспечено эффективное использование уже установленного оборудования.

Проблема увеличения доли безналичных расчетов в сфере розничных платежей носит комплексный характер и требует адекватного подхода к ее решению на основе использования мирового опыта.

Дальнейшее развитие безналичных расчетов с использованием банковских платежных карточек осуществляется в соответствии с планом совместных действий государственных органов и участников финансового рынка по развитию в Республике Беларусь системы безналичных расчетов по розничным платежам с использованием современных электронных платежных инструментов и средств платежа на 2013–2015 годы.

Ее целями являются создание условий для повышения экономической культуры и финансовой грамотности населения путем развития в республике системы безналичных расчетов по розничным платежам с использованием современных электронных платежных инструментов и средств платежа, разработки и внедрения новых банковских продуктов, и как следствие — увеличение доли безналичных расчетов при совершении розничных платежей и сокращение наличного денежного обращения [4].

В качестве положительного момента можно отметить развитую в Беларуси техническую инфраструктуру. В отличие от эмиссии карточек развитие технической инфраструктуры обслуживания держателей карточек идет более медленными темпами. При этом такие показатели, как количество карточек на один банкомат, пункт выдачи наличных на одно предприятие торговли и сервиса, растут из года в год. Широкое распространение банкоматов и инфокиосков связано с тем, что они имеют неоспоримое преимущество — возможность круглосуточного обслуживания клиентов. Таким образом, темпы роста эмиссии карточек превосходят темпы роста инфраструктуры системы расчетов с использованием карточек, то есть банки, осуществляя эмиссию, не обеспечивают ее необходимыми средствами использования карточек.

В настоящее время программы поощрения потребителей — практически единственный маркетинговый инструмент, создающий ситуацию, когда каждая из сторон оказывается в выигрыше. С одной стороны, банк увели-

чивает количество клиентов (в том числе постоянных), а с другой — количество транзакций по своим карточкам, в то время как потребитель получает подарки за приверженность банку.

В развитых странах, где сформирована потребительская культура, многие банки и платежные системы активно используют в своей работе такие программы. Программы поощрения клиентов способствуют более частому использованию карточки банка для оплаты товаров и услуг, помогают установить обратную связь с клиентом, своевременно информировать о новых услугах и проектах. Как показывает мировой опыт, наибольшую эффективность демонстрируют две схемы лояльности:

— cash-back: программа лояльности, позволяющая клиенту возвращать на свой счет в банке определенный процент от сделанной им покупки;

— программа лояльности, основанная на поощрении клиента специальными очками (бонусами). Накопив некоторое количество бонусов, клиент может обменять их на значимый для него подарок: билет на самолет, обед в ресторане, технику, поход в кино и т.д. [6, с 39–44].

Таким образом, результаты проведенного анализа рынка банковских платежных карточек в Республики Беларусь позволяют на сегодняшний день говорить о том, что:

1. существует ряд проблем, обуславливающих состояние рынка платежных карт в Республике Беларусь. Для их решения необходимо активно развивать техническую инфраструктуру, увеличивать спектр услуг для держателей банковских платежных карточек, также использовать наилучшие мировые достижения в этой области, сочетая их с отечественными разработками;

2. необходимо наладить с предприятиями и организациями торговли системную работу, совместно разрабатывать и внедрять программы лояльности, включающие поощрительные меры для держателей карточек, активно пропагандировать передовой опыт, проводить совместные рекламные кампании и акции;

3. массовая эмиссия банковских платежных карт должна быть обеспечена соответствующими темпами развития сети приёма данных платежных карт в предприятиях торговли и сервиса, пунктах выдачи наличных и банкоматах;

4. именно за счет новых услуг сможет развиваться карточный бизнес в ближайшее время. Помимо доступа к кредиту, одной из них может стать активное внедрение расчетов платежными картами в Интернете, в том числе с использованием в качестве устройства доступа мобильных телефонов;

5. огромная масса розничных платежей все еще осуществляется с использованием наличных денежных средств. А ведь дальнейшее активное использование банковских платежных карточек, электронных платежей и интернет-платежей позволит снизить затраты, связанные с обслуживанием наличного денежного оборота, повысит скорость расчетов и уровень обслуживания населения.

Литература:

1. Боговик, А. А. О пластиковых карточках/А. А. Боговик // Народная газета. — 2008 — № 167. — с. 3.
2. Бюллетень банковской статистики/Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http://www.nbrb.by/publications/bulletin/bulletin2013\\_1.pdf](http://www.nbrb.by/publications/bulletin/bulletin2013_1.pdf). — Дата доступа: 20.12.2014.
3. Бюллетень банковской статистики/Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http://www.nbrb.by/publications/bulletin/bulletin2014\\_1.pdf](http://www.nbrb.by/publications/bulletin/bulletin2014_1.pdf). — Дата доступа: 20.12.2014.
4. О плане совместных действий государственных органов и участников финансового рынка по развитию в Республике Беларусь системы безналичных расчетов по розничным платежам с использованием современных электронных платежных инструментов и средств платежа на 2013–2015 годы и мероприятиях по его реализации: Пост. Совета Министров Респ. Беларусь и Национального банка Респ. Беларусь, 1 апр. 2013 г., № 264/4/[Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=C21300246>. — Дата доступа: 18.12.2014.
5. Овсейко, С. В. Ребрендинг не меняет содержания // [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.belmarket.by/gu/205/150/16210/Ребрендинг-не-меняет-содержания.htm>. — Дата доступа 18.12.2014.
6. Пищик, И. А. Карточный бизнес в Беларуси и перспективы формирования национальной платежной системы/И. А. Пищик // Банковский вестник. — 2008. — № 1. — с. 39–44.
7. Развитие в Республике Беларусь рынка банковских платежных карточек // [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.nbrb.by/payment/plasticcards>. — Дата доступа: 19.12.2014.
8. Стефанович, Л. Карточный рынок Беларуси: карточки, инфраструктура, операции/Л. Стефанович // Банковский вестник. — 2014. — № 8. — с. 64–71.
9. Стефанович, Л. Развитие безналичных розничных платежей в Беларуси/Л. Стефанович // Банковский вестник. — 2014. — № 5. — с. 15–21.
10. Штевнина, Н. Система безналичных расчетов по розничным платежам в Беларуси/Н. Штевнина // Банковский вестник. — 2012. — № 28. — с. 3–11.
11. Антонович, О. О текущей ситуации в сегменте карточного бизнеса белорусских банков/О. Антонович, И. Верес // Банковский вестник. — 2013. — № 7 — с. 41–49.

## Развитие налогового учета в Российской Федерации

Пешкова Татьяна Владимировна, бухгалтер  
ООО ЧОУ «Вымпел-1» (г. Тольятти, Самарская область)

В соответствии со ст. 313 НК РФ налоговый учет — это система обобщения информации для определения налогооблагаемой базы на основе данных первичных документов, сгруппированных в соответствии с порядком, предусмотренным в Налоговом кодексе.

Налоговый учет ведется в целях формирования полной и достоверной информации о порядке учета для целей налогообложения хозяйственных операций, осуществленных налогоплательщиком в течение отчетного (налогового) периода, а также обеспечения информацией внутренних и внешних пользователей для контроля за правильностью исчисления, полнотой и своевременностью исчисления и уплаты налога в бюджет. В целях исчисления налога на прибыль параллельно бухгалтерскому учету ведется налоговый учет, т.е. группировка данных из первичных документов в аналитические регистры для формирования налоговой базы.

Первый этап развития и становления налогового учета начался 01.01.1992 г. С этого времени в российском законодательстве появляются первые элементы налогового

учета. Согласно п. 5 ст. 2 Закона РФ «О налоге на прибыль предприятий и организаций» (в ред. от 27.12.1991) было впервые предусмотрено, что «для предприятий, осуществляющих прямой обмен или реализацию продукции, работ и услуг, по ценам ниже себестоимости, под вырубкой, для целей налогообложения, понимается сумма сделки, которая определяется исходя из рыночных цен реализации аналогичной продукции».

Второй этап начался с декабря 1994 г. Конфликт между бухгалтерским учетом и учетом для целей налогообложения особенно обострился в 1994 г., когда предпринимательские круги выступили против учета для целей налогообложения курсовых разниц, возникающих вследствие изменения курса рубля. До конца 1994 г. согласно п. 14 Положения о составе затрат к налогооблагаемым доходам относились положительные курсовые разницы. В конце 1994 г. был принят Федеральный закон от 03.12.1994 № 54-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в Закон РФ «О налоге на прибыль предприятий и организаций».

Третий этап формирования и развития налогового учета начался с 01.07.1995, который ознаменовался принятием Правительством РФ постановления №661 «О внесении изменений и дополнений в положение о составе затрат по производству и реализации продукции (работ и услуг), включаемых в себестоимость продукции (работ и услуг), и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли».

Четвертый этап становления налогового учета начался 19.10.1995, когда Министерством финансов РФ был издан приказ №115 «О годовой бухгалтерской отчетности организаций за 1995 г.», и для целей налогообложения определяющим фактором стала учетная политика. В учетной политике стали определять дату возникновения налогового обязательства либо на дату отгрузки, либо на дату платежа. Налоговый учет на дату платежа, который предпочтительнее для предприятия, дополнительно усложнил работу главного бухгалтера. Появились приложения к декларации по налогу на прибыль.

Пятый этап. Наступление 5-го этапа было связано с принятием части первой НК РФ. Тем самым вводилось единообразное определение обязательств налогоплательщиков, их прав и ответственности, прав налоговых органов, перечень федеральных и местных налогов, порядок их взыскания. 8 мая 1996 года был принят Указ Президента Российской Федерации №685 «Об основных направлениях налоговой реформы в Российской Федерации и мерах по укреплению налоговой и платежной дисциплины», где в целях осуществления налоговой реформы в Российской Федерации были установлены следующие правила налогового учета:

а) Правительству Российской Федерации дано поручение разработать порядок, согласно которому учет реализации продукции (работ, услуг) будет осуществляться на основе метода начислений, при котором определение выручки от реализации продукции (работ, услуг) производится с даты отгрузки продукции, выполнения работ или оказания услуг (при этом датой отгрузки продукции считается день передачи соответствующего товарораспорядительного документа, датой выполнения работ (оказания услуг) считается день, когда выполнение работ (оказание услуг) было фактически завершено), а определение затрат на производство и реализацию продукции — по фактически произведенным расходам, но не ранее постановки на учет приобретенных ценностей;

б) в целях исчисления и уплаты налога на прибыль предприятий и организаций плательщики данного налога, за исключением субъектов малого предпринимательства, обязаны с 1 октября 1996 года применять в системе бухгалтерского учета и отчетности метод начисления, при котором исчисление выручки от реализации продукции (работ, услуг) производится соответственно с ранее наступившей даты:

- получения предоплаты (аванса);
- отгрузки продукции, выполнения работ или оказания услуг.

При этом датой отгрузки продукции считается день передачи соответствующего товарораспорядительного документа, а датой выполнения работ (оказания услуг) считается день, когда выполнение работ (оказание услуг) было фактически завершено.

Причем в связи с введением в целях исчисления и уплаты налога на прибыль предприятий и организаций метода начисления дополнительная прибыль (убыток), образовавшаяся у налогоплательщиков по состоянию на 1 октября 1996 года, не учитывается ими при исчислении данного налога до окончания 1996 года. При исчислении налога на прибыль предприятий и организаций за 1996 год налогоплательщики исчисляют сумму данного налога с учетом указанной дополнительной прибыли (убытка). В случае если сумма налога с учетом дополнительной прибыли (убытка) превышает сумму налога без учета дополнительной прибыли (убытка), сумма превышения уплачивается налогоплательщиками равными долями в течение 1997 года, начиная с 1 февраля 1997 года. В случае если сумма налога без учета дополнительной прибыли (убытка) превышает сумму налога с учетом дополнительной прибыли (убытка), сумма превышения предъявляется налогоплательщиками к зачету равными долями в течение 1997 года, начиная с 1 февраля 1997 года;

в) в целях исчисления и уплаты налога на прибыль предприятий и организаций (а также налога на имущество) начиная с 1 января 1997 года осуществляется периодическая корректировка облагаемой налогом прибыли с учетом инфляции. Правительству Российской Федерации дано поручение в месячный срок представить Президенту Российской Федерации предложения по порядку расчета указанной корректировки.

При этом часть первая НК РФ не описывала налогообложение по конкретным видам налогов. Эти функции впоследствии были возложены на часть вторую НК РФ, вступившую в силу с 1 января 2001 г. В данной части НК РФ было определено описание порядка исчисления и взимания конкретных налогов (НДС, акцизы, НДФЛ, ЕСН и др.). Принятые позже главы части второй НК РФ описывают конкретный механизм взимания по соответствующему налогу. В 2006 г. в НК РФ были внесены дополнения и изменения в целях упорядочения налогового учета и приведения в соответствие законодательства о налогах и сборах.

Налоговый учет является ведущим звеном информационной системы финансово-экономической деятельности предприятия, формируемым на принципах бухгалтерского учета в целях определения доли изъятий доходов в пользу государственного бюджета. В силу сложившихся в настоящее время особенностей развития рыночных отношений в России государство предъявляет к информационным системам коммерческих предприятий ряд важных требований, способствующих реализации двух главных программ:

- привлечение зарубежных инвестиций в экономику;

— наполнение доходной части федерального и местного бюджетов.

Оба направления до недавнего времени обеспечивались структурами бухгалтерского учета и контролировались Министерством финансов Российской Федерации. Налоговый учет предполагает полное соответствие хозяйственной деятельности административным нормам, исходя из которых, они обязаны рассчитывать отчисления в бюджет и внебюджетные фонды.

Налоговая политика большинства суверенных государств, исторически сложившихся по национальному признаку, включает в себя три основные цели:

- 1) формирование доходной части бюджета;
- 2) содействие устойчивому развитию экономики;
- 3) обеспечение социальной справедливости.

Подтверждением данных налогового учета являются: первичные учетные документы, включая справку бухгалтера; аналитические регистры налогового учета; расчет налоговой базы, налоговые декларации. Первичные учетные документы — это документы, оформленные согласно Федеральному закону о бухгалтерском учете (ст. 9 Федерального закона от 21.11.1996 г. № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете»), бухгалтерская справка отражает исправительные, дополнительные и вновь выявленные хозяйственные опе-

рации, которые не были отражены в текущем учете (например, корректировка расчетов по налогам).

Порядок составления расчета налоговой базы по налогу на прибыль определен ст. 315 НК РФ. Тем не менее налоговый учет должен обеспечивать соответствующее раскрытие информации о структуре доходов и расходов в целях заполнения налоговой декларации.

Думается, что в настоящее время налоговый учет в системе налогообложения предприятий и организаций достиг такого качественного уровня, когда бессистемное и эпизодическое его правовое регулирование является недопустимым. Положение, в результате которого те или иные нормы о налоговом учете разрознены и не имеют общих методологических принципов, неизбежно приводит к запутанности организации финансового учета на предприятиях, создает условия для налоговых правонарушений, совершаемых неумышленно, а также выступает источником постоянных правовых конфликтов между налоговыми органами и налогоплательщиками.

Только принятие унифицированного нормативного документа, посвященного налоговому учету, может исправить сложившееся положение и придать новый толчок в развитии и совершенствовании всей системы финансовых отношений.

#### Литература:

1. Налоговый учет: учебное пособие/Е. А. Лещина, М. А. Суркова, Н. А. Богданова. — Ульяновск: УлГТУ, 2009. — 143 с.
2. Закон «О налоговых органах в РФ» от 21.03.91. №943—1 (с изм. и доп.).
3. Захарьин, В. Р. Налоговый учет/В. Р. Захарин. — М.: ГроссМедиа, 2006.
4. Вестник поволжского государственного университета сервиса. Серия: экономика издательство: поволжский государственный университет сервиса (тольятти) issn: 2073—9338 экспертное исследование учета и налогообложения издержек обращения в торговой организации Прохорова Н. А., Соколова И. А.

## Аудиторская проверка кассовых операций

Пешкова Татьяна Владимировна, бухгалтер  
000 400 «Вымпел-1» (г. Тольятти, Самарская область)

**В** своей деятельности любое предприятие сталкивается с выдачей и получением наличных денежных средств. Для этого на предприятии должна быть организована работа кассы в соответствии с письмом Банка России от 22.09.93 N 40, который является основным нормативным актом по регулированию кассовых операций в Российской Федерации и применяется всеми предприятиями, объединениями, организациями и учреждениями (включая общественные организации). Этим письмом введен «Порядок ведения кассовых операций в Российской Федерации» В соответствии с п. 39 Порядка ответственность за соблюдение Порядка ведения кассовых

операций возлагается на руководителей предприятий, главных бухгалтеров и кассиров

Содержание аудита денежных, расчетных и кредитных операций определяется характером сделок и других финансовых операций, видом денежных средств, формами расчетов и видами кредитов, получаемых в банках.

Одним из видов денежных средств экономического субъекта является кассовая наличность. Обычно предприятия, учреждения и организации имеют наличные деньги в кассе только для оплаты неотложных нужд в размерах, согласованных с банком в соответствии с действующим законодательством.

Для выполнения цели необходимо решить задачи:

- изучить теоретические основы аудита денежных средств;
- дать оценку экономического и финансового состояния предприятия;
- составить общий план и программу аудита;
- провести аудит денежных средств;
- составить аудиторское заключение по результатам проверки.

Аудит операций с денежными средствами осуществляется в соответствии с требованиями следующих нормативных и законодательных документов:

- Кодекса РФ об административных нарушениях;
- Федерального закона от 10 июля 2002 г. № 86-ФЗ «О Центральном Банке РФ»;
- Федерального закона от 22 мая 2003 г. № 54-ФЗ «О применении ККТ при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт»;
- Порядка ведения кассовых операций в РФ, утвержденного решением Совета директоров ЦБ РФ от 22 сентября 1993 г. № 40;
- Положения о безналичных расчетах в РФ, утвержденного письмом ЦБ РФ от 3 октября 2002 г. № 2-П;
- Федеральный закон Российской Федерации от 30 декабря 2008 г. N 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности»;
- Правила (стандарты) аудиторской деятельности. Постановление Правительства РФ от 23.09.2002 № 696.

При аудите кассовых операций проверяют счета (субсчета):

- 50 «Касса»; 51 «Расчетные счета»; 52 «Валютные счета»; 55 «Специальные счета в банках»; 57 «Переводы в пути».

Проверка начальных остатков. Аудитор, осуществляющий проверку организации не в первый раз, должен убедиться в том, что остатки по счетам учета денежных средств на начало проверяемого периода соответствуют их остаткам, подтвержденным в составе финансовой отчетности на конец предшествовавшего отчетного периода. Если проверку организации аудитор осуществляет впервые, то он должен получить доказательства того, что: начальные сальдо по денежным средствам не содержат искажений, которые могут существенно повлиять на финансовую отчетность проверяемого периода; остатки по счетам учета денежных средств на начало текущего периода правильно перенесены из предыдущего периода.

Проверка осуществляется путем сопоставления данных регистров бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности на начало проверяемого периода и конец периода, предшествующего проверяемому.

Проверка соответствия остатков аналитического и синтетического учета и бухгалтерской отчетности. Для этих целей необходимо составить таблицу остатков на начало и конец проверяемого периода по субсчетам счетов № 50, 55, сверить сальдо на начало и конец проверяемого периода по бухгалтерскому балансу (ф. 1) с главной книгой.

На этапе предварительного планирования аудитор должен оценить возможность проведения аудита. Оценкой такой возможности следует считать проверку адекватности учетных записей.

Аудитор должен проверить степень соответствия бухгалтерских записей действующим нормативам. Необходимо оценить, насколько учетные записи соответствуют виду деятельности клиента, совершенным клиентом операциям.

На данной стадии аудитор должен определить, аудируема ли финансовая отчетность? На это влияют два основных момента: честность администрации и полноценность бухгалтерских записей.

Если аудитор видит, что для проведения полноценной аудиторской проверки клиент должен, по сути, восстановить свой бухгалтерский учет, либо уже на стадии предварительного планирования обнаруживаются факты, ставящие под сомнение возможность подготовки положительного аудиторского заключения, либо возникают сомнения в том, что клиент готов показать аудитору всю необходимую документацию, аудитору следует отказаться от заключения с клиентом договора на проведение аудиторской проверки, сообщив об этом клиенту.

Проведя такой этап предварительного планирования, аудитор и клиент должны достигнуть своего согласия и взаимопонимания путем заключения договора на проведение аудиторской проверки. Договор определяет согласованные интересы сторон — участников, их права и обязанности, ответственность между «Заказчиком» — экономическим субъектом (клиентом) и «Исполнителем» (аудитором).

Документом, определяющим взаимопонимание и соглашение между клиентом и аудитором о проведении аудита и оказании взаимосвязанных с ним услуг, является «Письмо — обязательство аудиторской организации от согласия на проведение аудита» Письмо — обязательство должно быть направлено аудитором после официального предложения клиента о проведении аудиторской проверки до заключения договора с целью правильного понимания условий предстоящего договора. Форма и содержание письма — обязательства определены стандартом аудиторской деятельности.

В общем плане аудитор определяет способ проведения аудиторской проверки на основании результатов предварительного анализа, оценки системы внутреннего контроля клиента, оценки рисков аудита. Составной частью общего плана аудита является планирование управления и контроля качества выполняемого аудита. В соответствии с требованиями стандартов аудиторской деятельности подготовку и составление общего плана аудита можно представить следующим образом.

Важнейшим моментом при подготовке общего плана аудита являются глубокое предварительное изучение особенностей системы бухгалтерского учета клиента, описание и оценка системы его внутреннего контроля. Тесты проверки состояния системы его внутреннего контроля

и бухгалтерского учета денежных средств используются в практической работе аудитора. Содержание ответов и выводы аудитора произвольны, учитывая наиболее часто встречающиеся нарушения такого плана в организации бухгалтерского учета и внутреннего аудита. По данному документу можно сделать вывод о том, что система внутреннего контроля и учет денежных средств на предприятии на хорошем уровне, что положительно повлияет на дальнейшие действия и решения аудитора.

При планировании аудита очень важно учитывать существенность и риск. Существенность и аудиторский риск являются фундаментом в проведении аудиторской проверки, поэтому более детально остановимся на этом моменте.

Аудит — это процесс, цель которого дать обоснованную уверенность, предполагающую определенный уровень риска по поводу того, свободна ли финансовая отчетность от существенных погрешностей. Существенность аудита — это мера упущенной информации, или возможного искажения отчетных данных, которая может быть показана в подтвержденном аудитором отчете и, рассматриваться как несущественная. Этот уровень возможного искажения должен быть, допустим, до того предела, чтобы не вводить пользователя информации в заблуждение. В начале проверки для сбора необходимых доказательств достоверности отчета аудитор должен решить, какую ошибку можно считать существенной.

При проверке денежных средств организации аудитору необходимо изучить:

- список всех имеющихся расчетных счетов, а также кассовые документы;
- правильность оформления кассовой книги и журнала кассира операциониста (обратить внимание на полноту отражения фискальных отчетов и соответствие данных кассовой книги данным журнала кассира операциониста);
- правильность применения ККТ при наличных расчетах;
- соблюдение лимита расчетов наличными денежными средствами при расчетах с юридическими лицами;
- оформить рабочие документы, подготовить отчет по проверке и замечания по разделу;

#### Литература:

1. Федеральный закон Российской Федерации от 30 декабря 2008 г. N 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности»
2. Федеральный закон от 21 ноября 1996 г. N 129-ФЗ «О бухгалтерском учете».
3. Порядок ведения кассовых операций в РФ, утвержденное решением Совета директоров ЦБ РФ от 22 сентября 1993 г. № 40
4. Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия Экономика. Васильчук Ольга Ивановна.

— наличие договора с кассиром о полной материальной ответственности;

— соблюдение лимита остатка наличных денежных средств в кассе, утвержденного банком.

На основном этапе производится проверка сохранности наличных денежных средств в кассе. Аудитор должен установить, проводится ли инвентаризация кассы перед составлением годовой бухгалтерской отчетности, при смене материально-ответственных лиц, при выявлении фактов хищения, злоупотребления или порчи имущества, в случае стихийного бедствия, пожара или других чрезвычайных ситуаций, вызванных экстремальными условиями, при реорганизации или ликвидации организации и в других случаях, предусмотренных законодательством Российской Федерации.

Аудитор может провести инвентаризацию денежных средств, хранящихся в кассе. Ее осуществляют в присутствии кассира и главного бухгалтера организации. При наличии нескольких касс аудитор печатывает их, чтобы нельзя было покрыть недостачу из других источников, изменить остаток, выведенный в кассовой книге. Кассир представляет для проверки последний кассовый отчет и документы по операциям последнего дня, а также дает расписку в том, что все приходные и расходные документы включены им в отчет и к моменту инвентаризации в кассе нет неоприходованных или не списанных в расход средств.

Согласно п. 3 ст. 12 Закона о бухгалтерском учете выявленная при инвентаризации недостача имущества, по которому не утверждены нормы естественной убыли, относится на счет виновных лиц (если таковые установлены). В случае отказа кассира погасить недостачу организация имеет право подать исковое заявление в судебные органы. Если виновные лица не установлены или суд отказал во взыскании убытков с них, то убытки от недостачи имущества и его порчи списываются на финансовые результаты организации.

На предприятии отработанная система внутреннего контроля за движением денежных средств в кассе: налаженная система проведения внезапных ревизий кассы с полным пересчетом денежной наличности и проверкой других ценностей находящихся в кассе, имеется приказ руководителя, устанавливающего периодичность проверок.

# Молодой ученый

Ежемесячный научный журнал

№ 3 (83) / 2015

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

**Главный редактор:**

Ахметова Г. Д.

**Члены редакционной коллегии:**

Ахметова М. Н.  
Иванова Ю. В.  
Каленский А. 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.  
Коварда В. В.  
Комогорцев М. Г.  
Котляров А. В.  
Кузьмина В. М.  
Кучерявенко С. А.  
Лескова Е. В.  
Макеева И. А.  
Матроскина Т. В.  
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:** Бурьянов П. Я.

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются.

За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы.

Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов.

При перепечатке ссылка на журнал обязательна.

Материалы публикуются в авторской редакции.

**АДРЕС РЕДАКЦИИ:**

420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231.

E-mail: [info@moluch.ru](mailto:info@moluch.ru)

<http://www.moluch.ru/>

**Учредитель и издатель:**

ООО «Издательство Молодой ученый»

ISSN 2072-0297

Тираж 1000 экз.

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