

МОЛОДОЙ

ISSN 2072-0297

УЧЁНЫЙ

научный журнал



ОТ РЕДАКЦИИ
Вопросы, касающиеся
публикации, направляйте
по адресу: *Блюмен, Николай Николаевич*
E-mail: *blumen@yandex.ru*
Тел.: *8 (495) 231-11-11*

Блюмен, Николай Николаевич

10
2015
Часть VII

ISSN 2072-0297

Молодой учёный

Научный журнал

Выходит два раза в месяц

№ 10 (90) / 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*

Айдаров Оразхан Турсункожаевич, *кандидат географических наук*

Алиева Тарана Ибрагим кызы, *кандидат химических наук*

Ахметова Валерия Валерьевна, *кандидат медицинских наук*

Брезгин Вячеслав Сергеевич, *кандидат экономических наук*

Данилов Олег Евгеньевич, *кандидат педагогических наук*

Дёмин Александр Викторович, *кандидат биологических наук*

Дядюн Кристина Владимировна, *кандидат юридических наук*

Желнова Кристина Владимировна, *кандидат экономических наук*

Жуйкова Тамара Павловна, *кандидат педагогических наук*

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*

Куташов Вячеслав Анатольевич, *доктор медицинских 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*

На обложке изображен Николай Николаевич Блохин (1912–1993) — российский хирург-онколог, академик АН СССР и АМН СССР, общественный деятель.

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

АДРЕС РЕДАКЦИИ:

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

Учредитель и издатель: ООО «Издательство Молодой ученый»

Тираж 1000 экз.

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

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

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

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

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

Ответственные редакторы:

Кайнова Галина Анатольевна

Осянина Екатерина Игоревна

Международный редакционный совет:

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

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

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

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

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

Гайич Тамара, доктор экономических наук (Сербия)

Данатаров Агахан, кандидат технических наук (Туркменистан)

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Лю Цзюань, доктор филологических наук, профессор (Китай)

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

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

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

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

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

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: Шишков Евгений Анатольевич

Верстка: Голубцов Максим Владимирович

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Кравчук Д. И., Коркушко Д. А.

Аудит безопасности корпоративных информационных систем 697

Куркин М. А., Кретьова М. С.

Анализ показателей ресурсного обеспечения медицинской помощи офтальмологического профиля в регионе 700

Куркин М. А., Ледовская Е. А.

Оценка развития рынка стоматологических услуг 703

Куркин М. А., Цындрин И. Л.

Нормативно-правовое и организационное совершенствование системы мотивации в учреждении здравоохранения Курской области 706

Куркин М. А., Чумакова Е. Ю.

Анализ показателей качества медицинской помощи в регионе 708

Лужнова Н. В., Тарануха И. А.

Покупательская лояльность потребителей розничной торговой сети 712

Лысенко В. А., Ульяновченко А. В.

Результативность основных элементов экономического механизма сельскохозяйственных предприятий 717

Макаров А. Н.

Использование в логистике устаревших технологий, причины отказа руководителей от инноваций и возможные пути решения данной проблемы 720

Макарова А. Д.

Анализ принятых изменений в Закон о федеральном бюджете на 2015 год как мер по обеспечению сбалансированности бюджета в условиях кризиса 722

Малиновская В. А., Егорова М. С.

Анализ прибыльности, ликвидности, платежеспособности и устойчивости предприятия по переработке пластиковых отходов 724

Малиновская В. А., Егорова М. С.

Анализ внутренней среды предприятия по переработке пластиковых отходов 728

Малютин М. В.

Специфика оценки рыночной стоимости оффшорной компании 731

Маркова Ю. С., Харин А. К.

Транспортировка молочной продукции 736

Мартынова А. В.

Перспективные направления развития строительства доходных домов в России 739

Марченко Т. С.

Актуальные проблемы формирования доходов местных бюджетов 741

Мешкова С. С., Маслюкова Е. В.

Эффективность вложения средств в недвижимость на примере Ростова-на-Дону 745

Муллабоев Б. Б.

Корпоративное управление как способ привлечения инвестиции 749

Мурзаева Е. В., Полякова А. А., Тищенко Э. А., Фаллер И. А.

Роль первичного учета на предприятия при формировании расчетов по оплате труда 751

Никаноров А. П.

Особенности формирования предпринимательских навыков при осуществлении предпринимательской деятельности в качестве индивидуального предпринимателя 754

Орешникова О. В., Шумак Ж. Г. Продвижение научно-технической и инновационной продукции в Республике Беларусь.....	756	Райимбердиева О. Р., Махмудова Г. Р. Особенности информационной поддержки бизнеса в условиях переходной экономики ...	773
Петров Д. И. Распределение рисков между партнёрами при реализации проектов ГЧП	759	Райимбердиева О. Р. Роль и место управленческого учета в управлении предприятием и его совершенствование.....	775
Петров Д. И. Анализ принципов проведения тендеров в проектах ГЧП	761	Седельникова С. Ф., Дэмчигжав М. Участие Монголии в процессах международной экономической интеграции СВА	777
Прангишвили Г. Г. Современные проблемы деятельности и перспективы развития иностранных ТНК в РФ	764	Седельникова С. Ф., Нгуен Тхи Хонг Бак Лиен Формирование зарубежной вьетнамской диаспоры («вьет-кью») и ее вклад в развитие национальной экономики Вьетнама	780
Прокина Е. О., Дульзон А. А. Основные причины демотивации персонала и её последствия	768	Селезнева М. М. Стратегический тренд российского банка с японским капиталом	782
Проскурин А. В. Стратегический менеджмент как фактор конкурентоспособности малого предприятия	771	Семёнова Н. Н. Роль иностранных инвестиций в экономике Республики Саха (Якутии)	787

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Аудит безопасности корпоративных информационных систем

Кравчук Дмитрий Игоревич, магистрант

Уфимский государственный авиационный технический университет (Республика Башкортостан)

Коркушко Динара Ахтямовна, выпускник

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (г. Уфа)

В статье раскрывается сущность понятия аудита информационной безопасности, описываются три основные виды аудита безопасности корпоративных информационных систем: активный, экспертный и проверка на соответствие стандартам.

Ключевые слова. аудит, информационная система, информационная безопасность.

Половина аудиторских компаний заявляет об уникальности своих услуг. Так что задача выбора аудитора очень не проста. Особенно это верно в отношении информационной безопасности. Проблема заключается в том, что во многих компаниях просто-напросто нет специалиста, способного точно поставить цель аудита и выбрать подходящий способ его проведения. Таким образом, заказчики и исполнители услуги часто говорят на разных языках, не понимая друг друга. Для того чтобы избежать подобных ситуаций в данной статье определяется, что же такое аудит безопасности информационной системы компании и какой он бывает.

В наше время специалистами используется несколько определений аудита. Но наибольшее распространение получили два из них:

- аудит информационных систем — это проверка используемых компанией информационных систем, систем безопасности, систем связи с внешней средой, корпоративной сети на предмет их соответствия бизнес-процессам, протекающим в компании, а также соответствия международным стандартам с последующей оценкой рисков сбоя в их функционировании;

- аудит информационной безопасности — системный процесс получения объективных качественных и количественных оценок о текущем состоянии информационной безопасности компании в соответствии с определенными критериями и показателями безопасности.

Как видно, суть обоих определений, в общем-то, одинакова и сводится к следующему. Аудит безопасности информационных систем — это их проверка, тестирование, которое должно выявить потенциальные опасности и уязвимости в защите. При этом используется принцип срав-

нения результатов теста с неким идеалом, установленным целями аудита (задается заказчиком), а также личным опытом самого аудитора. При этом должно учитываться множество самых разнообразных факторов, в том числе и информация о заказчике: область его деятельности, размер фирмы и т.п.

В аудите безопасности информационных систем специалисты выделяют три основные составляющие: способы проведения проверки, что является результатами исследования и идеал, с которым их будут сравнивать. Естественно, все эти компоненты взаимосвязаны между собой. Например, требуемые результаты аудита определяют способ его проведения.

Принято подразделять аудит безопасности информационных систем на три вида: активный, экспертный и проверка на соответствие стандартам. Все они отличаются друг от друга основными компонентами. Рассмотрим их подробнее.

Активный аудит некоторые специалисты называют практическим или инструментальным. Дело в том, что суть этого исследования заключается в проведении экспертами настоящих атак на информационную систему заказчика. Таким образом, происходит проверка надежности защиты в «боевых» условиях. Естественно, если экспертам удастся пробить защиту, никаких деструктивных действий они не производят, а только фиксируют факт проникновения и уязвимость, которая позволила это сделать.

Для того чтобы точнее понять, что представляет собой активный аудит, необходимо рассмотреть все его составляющие. Начать лучше всего с разбора способов реализации исследования. В подавляющем большинстве

случаев аудиторы используют как можно большее количество самых разнообразных атак. Они могут применять любые программные и аппаратные средства, доступные хакерам. Более того, в некоторых случаях им разрешается совершать попытки проникновения в офис компании, общаться с сотрудниками заказчика, использовать методы социальной инженерии и т.п. То есть фактически эксперты должны вести себя точно так же, как и злоумышленники, которые поставили себе цель любыми способами получить доступ к конфиденциальной информации.

Результатами проведения аудита корпоративной информационной системы является перечень атак, имевших успех, а также уязвимости, которые были использованы для их реализации. Кроме того, исследование должно показать, какие данные являются широкодоступными. Вполне возможно, что среди них окажется и такая информация, которую лучше скрыть от посторонних глаз. Идеалом при проведении активного аудита является ситуация, когда эксперты так и не смогли получить несанкционированный доступ к системе и не обнаружили ничего подозрительного среди общедоступных данных.

В отчете о своей работе по тестированию корпоративной системы информационной безопасности аудиторы должны не только указать на существующие в ней уязвимости, но и предложить способы их устранения. Чаще всего с помощью активного аудита выявляются не очень серьезные проблемы, заключающиеся в использовании устаревших версий программного обеспечения с незакрытыми «дырами». Другой весьма распространенный тип уязвимостей — некорректная настройка тех или иных продуктов. Дело в том, что в защите информационной системы очень многое зависит от администратора, который ее настраивал. Впрочем, иногда активный аудит позволяет выявить и серьезные недочеты в планировании корпоративной защиты.

Необходимо отметить, что большинство экспертов делят свои услуги на две части. Внешний активный аудит позволяет исследовать защищенность корпоративной информационной системы от всевозможных удаленных атак. При его проведении эксперты сканируют доступные хосты, принадлежащие заказчику, проводят на них общие атаки, пытаются выяснить тип и версию операционной системы и провести специализированные воздействия. Вторая часть активного аудита — внутренняя. Она призвана выявить опасности, идущие от некорректно настроенных сотрудников компании или злоумышленников, незаконно проникших в офис. Особое внимание здесь уделяется способам аутентификации пользователей в корпоративной информационной системе, парольный аудит, безопасность данных при передаче по локальной сети, разделение прав доступа и т.п. Интересно, что компании могут заказывать как каждую часть активного аудита по отдельности (внутренний или внешний аудит), так и обе вместе.

Основное назначение активного аудита — периодическая проверка защиты информационной системы с целью выявления вновь появившихся уязвимостей. Ведь ситуация в области ИБ изменяется очень быстро, постоянно находят новые «дыры», выходят обновления ПО, появляются новые атаки. Именно для того чтобы «не отстать от жизни», и нужен активный аудит. Впрочем, совсем не обязательно всегда заказывать полное тестирование. В некоторых случаях вполне достаточно проведения либо внешнего, либо внутреннего аудита. Одной из главных причин принятия такого решения являются, конечно же, финансовые ограничения. Впрочем, не всегда дело только в них. В некоторых случаях компаниям просто не нужен один из видов активного аудита. Примером может служить ситуация, когда выход в Интернет есть только на одном компьютере, не включенном в общую сеть.

Еще одной причиной проведения именно частичного аудита является следующая ситуация. Допустим, была обнаружена утечка важной конфиденциальной информации через Интернет. При этом известен лишь сам факт взлома, но не ясно, каким образом злоумышленники смогли его осуществить. В этом случае проведение внешнего активного аудита позволит найти уязвимость и определить способы ее устранения. При этом исследование внутренней безопасности информационной системы может оказаться избыточным и вылиться только в дополнительные затраты, не принеся реальной пользы.

Суть экспертного аудита заключается в подробнейшем исследовании защиты информационной системы предприятия и в ее сравнении с некоторой идеальной системой обеспечения информационной безопасности. Причем идеал в каждом конкретном случае может меняться очень значительно. Дело в том, что он зависит от двух факторов. Первый из них — требования, предъявленные руководством компании к системе защиты. Вторым фактором, необходимым для представления идеальной системы защиты информации, являются собственный опыт, который накоплен компанией-аудитором, а также знания о текущем положении в области информационной безопасности.

Процесс экспертного аудита состоит из нескольких последовательных шагов. Первый из них — сбор максимально возможного количества данных о действующей в компании информационной системе, ее функциях, используемых технологиях и т.п. Обычно для этого используется интервьюирование сотрудников компании-заказчика и заполнение ими специально составленных анкет. Причем вопросы, задаваемые разным людям, отличаются друг от друга. Так, например, руководители разного уровня могут дать представление о требованиях, предъявляемых к системе защиты, а технические специалисты — данные об основах функционирования информационной системы предприятия и используемых для ее безопасности продуктах и технологиях.

Следующий этап экспертного аудита — это анализ собранной информации. В его процессе осуществляется со-

ставление общего проекта информационной системы, которая и будет сравниваться с идеалом. Такой анализ наиболее хорошо выявляет не какие-то небольшие дыры в системе защиты, которыми могут воспользоваться злоумышленники, а глобальные ошибки в топологии корпоративной сети, в использовании средств безопасности и т.п. Оценка осуществляется исходя из личного опыта и знаний специалиста или специалистов компании-аудитора. В результате работы эти эксперты могут определить потенциально опасные места в системе защиты коммерческой информации и предложить варианты их устранения.

Далее аудиторы должны проанализировать информационные потоки исследуемого предприятия. Для этого чаще всего используется специальная схема, на которую наносится движение всей документации между компьютерами сотрудников, серверами и прочими элементами информационной системы. При этом учитывается ценность данных. В результате схема позволяет наглядно представить движение коммерческой информации и увидеть, в каких точках информационной системы она наиболее уязвима. Результатом выполнения этой операции могут стать предложения по усилению защиты в таких местах. Ну а указанная ценность информации позволяет оценить экономическую оправданность данных мер и следовать при доработке системы безопасности принципу разумной достаточности.

Ну и, наконец, последний шаг экспертного аудита — анализ всех организационно-распорядительных документов: политики безопасности, дополнительных соглашений с сотрудниками, инструкций для работников и т.п. Им ни в коем случае нельзя пренебрегать. Дело в том, что зачастую бывает так, что разные документы противоречат друг другу. Или в них присутствуют своеобразные дыры, позволяющие сотрудникам компании безнаказанно нарушать установленную политику безопасности. Особенно это верно в отношении тех документов, которые регламентируют полномочия и ответственность лиц, ответственных за защиту информационной системы от различных злоумышленников, и технического персонала, занимающегося обслуживанием информационной системы предприятия.

Суть аудита на соответствие стандартам наиболее приближена к тем формулировкам и целям, которые существуют в финансовой сфере. При проведении данного вида аудита состояние информационной безопасности сравнивается с неким абстрактным описанием, приводимым в стандартах.

Литература:

1. Security Risk Analysis & Assessment. Ссылка на сайт <http://www.riskworld.net>
2. Digital Security. Ссылка на сайт www.dsec.ru
3. Бармен, С. Разработка правил информационной безопасности. М.: Вильямс, 2002. — 208 с. — ISBN 5–8459–0323–8, ISBN 1–57870–264–X.

Официальный отчет, подготовленный в результате проведения данного вида аудита, включает следующую информацию:

- степень соответствия проверяемой информационной системы выбранным стандартам;
- степень соответствия собственным внутренним требованиям компании в области информационной безопасности;
- количество и категории полученных несоответствий и замечаний;
- рекомендации по построению или модификации системы обеспечения информационной безопасности, позволяющие привести ее в соответствие с рассматриваемым стандартом;
- подробная ссылка на основные документы заказчика, включая политику безопасности, описания процедур обеспечения информационной безопасности, дополнительные обязательные и необязательные стандарты и нормы, применяемые к данной компании.

Причины проведения аудита на соответствие стандарту (и сертификации) можно условно разделить по степени обязательности данной услуги по отношению к компании: обязательная сертификация; сертификация, вызванная «внешними» объективными причинами; сертификация, позволяющая получить выгоды в долгосрочной перспективе; добровольная сертификация.

Государственные организации, которые обрабатывают сведения, составляющие государственную тайну, в соответствии с российским законодательством обязаны проводить аттестацию информационной системы (во многом процедура аналогична сертификации). Однако чаще всего они пользуются не услугой аудита на соответствие стандартам, а в обязательном порядке проводят аттестацию собственных информационных систем при участии аттестационных центров.

В последнее время все большее количество компаний рассматривают получение сертификата, подтверждающего высокий уровень информационной безопасности, как «козырь» в борьбе за крупного клиента или делового партнера.

В этом случае целесообразно проведение аудита и последующей сертификации на соответствие тем стандартам, которые являются значимыми для клиента или делового партнера.

Иногда руководство компании проявляет инициативу по сертификации системы информационной безопасности. Для таких организаций важны не только защита собственных ресурсов, но и подтверждение со стороны независимого эксперта (в роли которого выступает компания-аудитор) высокого уровня защиты.

Анализ показателей ресурсного обеспечения медицинской помощи офтальмологического профиля в регионе

Куркин Максим Александрович, аспирант;
Кретьова Мария Сергеевна, студент
Курский государственный медицинский университет

В статье представлены результаты анализа динамики и вариации, а так же построены модели аппроксимации основных показателей, характеризующих состояние ресурсной базы для оказания медицинских услуг в области офтальмологии.

Ключевые слова: здравоохранение, медицинская помощь, офтальмология, обеспеченность коечным фондом, обеспеченность врачами, Курская область.

Здоровье населения является основным показателем развития и воспроизводства человеческого потенциала региона, в связи с этим современные преобразования в системе здравоохранения невозможно рассматривать в отдельности от его показателей [3].

На современном этапе развития и преобразования системы здравоохранения перед лечебно-профилактическими учреждениями ставятся задачи, успешное решение которых зависит от многих факторов, определяющих уровень организации и управления первичным звеном системы здравоохранения. Человеческий потенциал и индикаторы здоровья особенно требуют внимания на этапе реформирования первичного звена здравоохранения, поскольку это касается кардинальных изменений структуры медицинской помощи на селе в первую очередь. В настоящее время территориальная доступность медицинских услуг уступает доступности по содержанию и качеству [4, 7].

Показатели оптимизации деятельности организации здравоохранения офтальмологического профиля формируются на основании аналитической информации о количестве офтальмологических коек, заболеваемости органов глаза и его придаточного аппарата и обеспеченности врачами-офтальмологами на поликлиническом и стационарном уровне.

Вопросы, связанные с повышением эффективности использования ресурсного обеспечения являются актуальной и исследуемой проблемой. В ряде исследований [1, 2, 9] затрагиваются проблемы и анализируются тенденции развития сети больничных учреждений, численности коечного фонда, а также сети учреждений, оказывающих амбулаторно-поликлиническую помощь. Выделяются структурные противоречия на фоне сохранения диспропорций в структуре кадров, порождающих снижение общего качества и доступности медицинской помощи населению, особенно первичной медико-санитарной помощи, что ведет к позднему диагностированию заболеваемости и высокой инвалидности и смертности населения [8, 6].

Современные методы и направления реформирования системы здравоохранения, связанные с демографическими последствиями реформ, позволяют с их учетом пла-

нировать объемы медицинской помощи на уровне всего региона оптимально и взвешено, как в городской, так и сельской местности [4].

По данным Комитета здравоохранения в Курской области почти у каждого второго жителя отмечается нарушения со стороны органа зрения, и наибольшее медико-социальное значение среди них имеют катаракта (наибольшую долю в структуре заболеваемости — 68%), а так же астигматизм и слепота обоих глаз. Катаракта — помутнение хрусталика глаза в результате естественного процесса старения или травмы — это ведущая причина предотвратимой слепоты. Всемирная организация здравоохранения сообщает, что катаракта является причиной слепоты в 51% случаев, что составляет около 20 миллионов человек по всему миру.

Для успешного решения проблемы офтальмологической заболеваемости на региональном уровне, динамика которой за 2000—2012 гг. представлена на рисунке 1, путем развития офтальмологической помощи населению Курской области необходим анализ заболеваемости и тенденций ее развития.

Динамический ряд заболеваемости на 10000 чел. населения болезнями органов глаза и его придаточного аппарата исследован с помощью линейной модели аппроксимации: $y = 0,85x + 24,45$, позволившей определить ее средний темп роста. Отмечается высокий уровень вариации уровня заболеваемости (коэффициент вариации равен 32,87%), однако в целом наблюдается тенденция роста — коэффициент роста, равный 1,09, свидетельствует о том, что заболеваемость населения на 10000 населения по Курской области увеличилась в 2012 году по отношению к 2000 году на 9%.

Проанализировав общую динамику заболеваемости органов глаза и его придаточного аппарата, можно сделать вывод о снижении заболеваемости на 24,75% к 2004 г., однако до 2010 г. времени отмечалась четко выраженная тенденция к увеличению заболеваемости населения болезнями глаза и его придаточного аппарата (увеличение к 2004 г. составило 84%). В то же время в последние годы уровень заболеваемости все же скорректировался в меньшую сторону — на 20,48% или 8,5 чел.

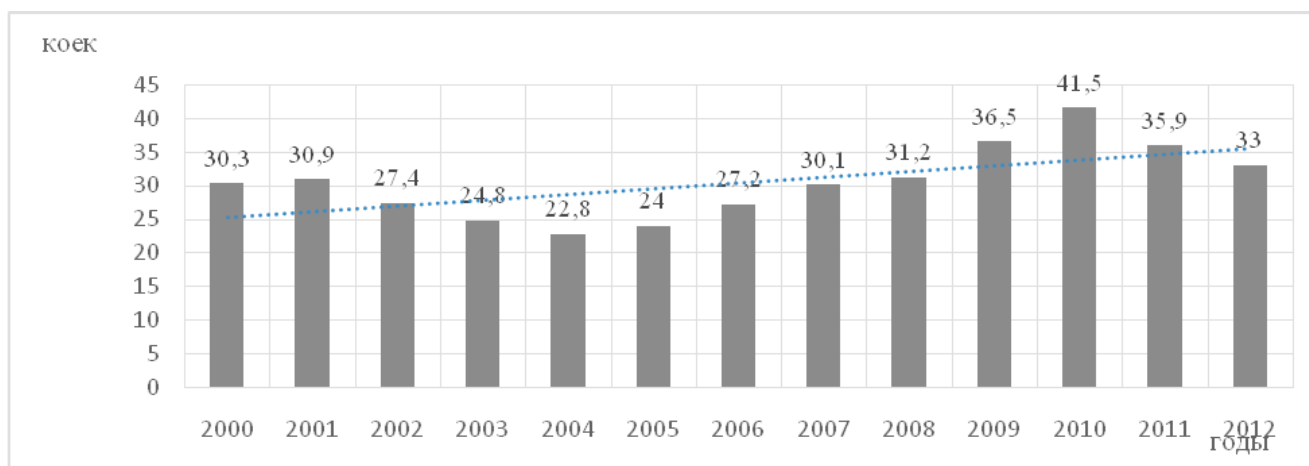


Рис. 1. Динамика заболеваемости органов глаза и его придаточного аппарата на 10000 чел. населения в Курской области за 2000–2012 гг.

на 10000 населения. Имеющийся в целом рост заболеваемости населения болезнями органов глаза и его придаточного аппарата связан, в первую очередь, со снижением доступности для населения специализированной офтальмологической помощи, которая носит комплексный характер и связана с отсутствием системной работы по раннему выявлению офтальмологической патологии [9].

Наряду с социальными факторами и изменениями в популяционных группах населения, существует прямая зависимость между обеспеченностью врачами-офтальмологами и коечным фондом с уровнем регистрируемой заболеваемости. Это обуславливает потребность изучения динамики в исследуемом периоде этих двух показателей.

При том, что за изучаемый период уровень обеспеченности койками не изменился, его вариация была высокой (коэффициент вариации составил 31,07%). Вариация уровня обеспеченности населения койками описывается на 55% с помощью полиномиальной модели аппроксимации $y = 0,18x^2 - 1,49x + 30,3$, которая позволила определить точку экстремума (минимума), соответствующая периоду 2005–2007 гг. В динамике изменения коечного

фонда с 2000 по 2007 гг. наблюдалась тенденция снижения числа офтальмологических койек по Курской области на 45%. С 2001 по 2004 гг. обеспеченность койками на 10000 чел. населения снизилась на 26,2%. В свою очередь, в 2012 г. в сравнении с 2007 г. отмечается рост числа офтальмологических койек — 53,85% (рисунок 2).

В свою очередь, в ходе анализа динамики было установлено, что общее число врачей-офтальмологов за изучаемый период увеличивается, что связано с большим темпом сокращения населения. Приращение численности врачей-офтальмологов 2012 года по отношению к 2000 г. составляет 10,1 врача на 10000 населения. Коэффициент вариации составил 28,77%, это значит, что совокупность динамического ряда является однородной, так как находится в пределах нормативного значения.

Учитывая устойчивый характер роста числа врачей-офтальмологов на 10000 чел. населения, для описания его динамики нами был использован линейная модель аппроксимации: $y = 0,99x + 45,04$. Полученная имеет высокий уровень точности и адекватности, так как коэффициент детерминации равен 0,93 (рисунок 3).

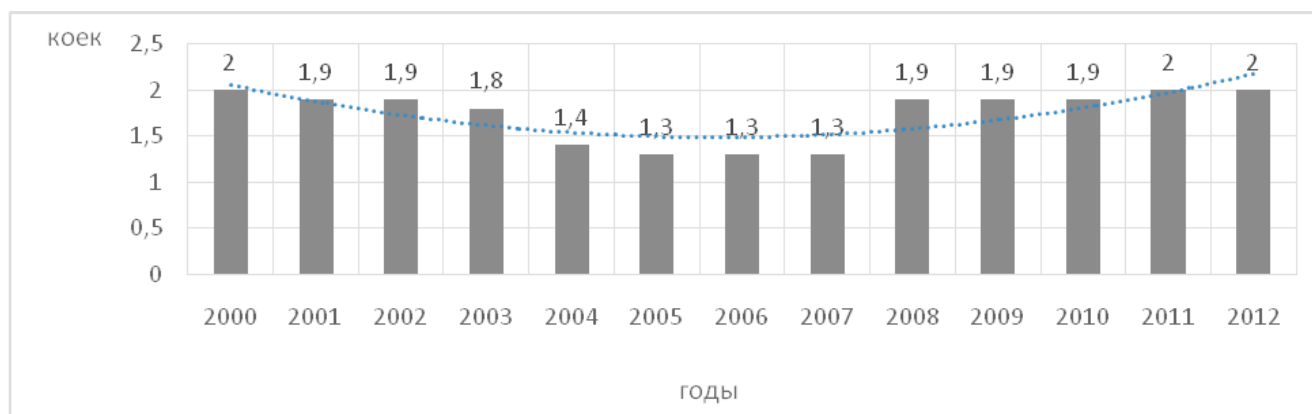


Рис. 2. Динамика обеспеченности населения офтальмологическими койками на 10000 чел. населения по Курской области за 2000–2012 гг.

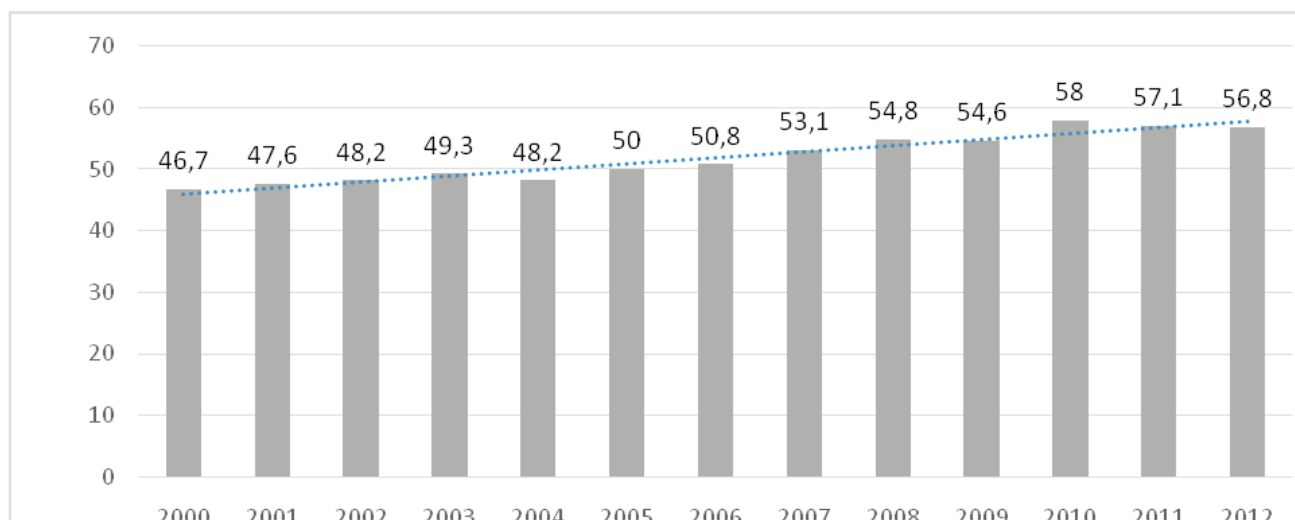


Рис. 3. Динамика численности врачей-офтальмологов на 10000 чел. населения по Курской области за 2000–2012 гг.

Таким образом, можно сделать вывод, что 2010–2012 гг. число офтальмологических коек на 10000 чел. населения сократилось, однако, оптимизация коечного фонда предполагает не сокращение, а перепрофилирование больничных коек: освободив койки от тех больных, которые могут получить помощь амбулаторно, можно перераспределить их в реабилитацию.

В ходе исследования было установлено, что сведения о заболеваемости являются неотъемлемой частью для текущего и перспективного планирования кадров и подразделений учреждения здравоохранения, а также прогноза заболеваемости.

Проанализировав обеспеченность врачами-офтальмологами на 10000 населения, можно сказать, что в 2010–2012 гг. наблюдается тенденция увеличения числа кадров. В свою очередь, в рамках государственной программы «Развитие здравоохранения в Курской области» оптимизация кадрового обеспечения организации здравоохранения предусматривает решение следующих задач:

- формирование системы управления кадровым потенциалом здравоохранения в Курской области с учетом структуры региональной потребности в медицинских кадрах, их оптимального размещения и эффективного использования;

- достижение полноты укомплектованности медицинских организаций медицинскими работниками;

- обеспечение социальной защиты, повышения качества жизни медицинских работников на основе приведения оплаты труда в соответствие с объемами, сложностью и эффективностью оказания медицинской помощи;

- повышение престижа профессии.

Решение вопросов развития региональной системы здравоохранения с учетом наметившейся оптимизации требует серьезного взвешенного подхода и дальнейших исследований, новых и уже известных методических подходов, позволяющих прогнозировать различные стороны ресурсного обеспечения организаций системы здравоохранения, и экономически их обосновать [5,6].

Литература:

1. Зюкин, Д. А. Эффективность процесса оптимизации ресурсов в системе финансирования здравоохранения в регионе / Д. А. Зюкин, М. А. Куркин // Экономика и предпринимательство. 2014. № 9. с. 287–290.
2. Куликов, А. Ю. Тенденции кадрового и материально-технического обеспечения общественного здравоохранения // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2013. № 12. с. 2.
3. Куркина, М. П. Оценка показателей развития базового человеческого потенциала в регионах ЦФО // Казанская наука. 2014. № 9. с. 222–224.
4. Куркина, М. П. Демографические тенденции как индикатор развития села Курской области / Куркина М. П. / Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2009. Т. 1. № 1. с. 33–35.
5. Куркина, М. П. Проблемы и технологии управления качеством услуг здравоохранения. / Куркина М. П., Борисова Л. И., Куркин М. А. / В мире научных открытий. 2013. № 11.9 (47). с. 219–224.
6. Куркина, М. П. Концептуальные основы управления качеством социальных услуг // Экономика и предпринимательство. 2013. № 9. с. 124–128.
7. Куркина, М. П. Воспроизводство населения и качество жизни сельских территорий. / Куркина М. П. / Сборники конференций НИЦ Социосфера. 2012. № 11. с. 65–69.

8. Репринцева, Е. В. Комплексное исследование материально-технического обеспечения лечебного учреждения // Научный альманах Черноземья. 2014. № 2. с. 100–102.
9. Развитие региональной системы здравоохранения в оценке качества жизни населения: Монография / М. П. Куркина, С. А. Анохина — Гос. образовательное учреждение высш. проф. образования «Курский гос. медицинский ун-т Федерального агентства по здравоохранению и социальному развитию», — Курск, 2008.

Оценка развития рынка стоматологических услуг

Куркин Максим Александрович, аспирант;
Ледовская Евгения Александровна, студент
Курский государственный медицинский университет

В статье представлены результаты анализа динамики основных показателей рынка стоматологических услуг, тенденции изменения уровня конкуренции на рынке стоматологических услуг.

Ключевые слова: здравоохранение, стоматологические услуги, эластичность спроса, среднедушевой доход, Курская область.

Одним из показателей качества жизни населения и высокого уровня воспроизводства человеческого потенциала региона является динамика рынка услуг, в том числе медицинских. Данный фактор находится во взаимосвязи с показателями потребительских предпочтений и потребительской культуры населения, а также испытывает на себе влияние индикаторов уровня жизни. Очевидная актуальность роста значимости сферы услуг находит отражение во многих исследованиях, направленных на решение проблем социально-экономического и человеческого развития [6].

Изучение закономерностей функционирования и механизмов развития рынка стоматологических услуг является одним из приоритетных направлений деятельности организации здравоохранения, на основе которых создаются концепции принятия управленческих решений по повышению эффективности функционирования организации, что является актуальным в условиях рыночных отношений. Анализ рынка позволяет управляющим структурам стоматологических организации не только принимать эффективные управленческие решения, но также прогнозировать возможные изменения показателей, что позволит скорректировать политику деятельности в долгосрочной перспективе.

В ходе исследования анализируются тенденции развития показателей количества стоматологий, численности врачей-стоматологов, обеспеченности врачами-стоматологами, среднедушевого дохода, количества стоматологических обращений, а также построены модель зависимости роста количества стоматологий от фактора среднедушевого дохода, проанализирована динамика количества стоматологических обращений.

Для анализа рынка стоматологических услуг Курска исследована динамика показателей рынка за период с 2002 по 2013 год, которая представлена в таблице 1.

За период исследования количество стоматологических учреждений в Курске увеличилось на 47 клиник (347%).

Данное увеличение свидетельствует об образовании новых рабочих мест стоматологического профиля, что может привести как к расширению деятельности действующих стоматологических учреждений, так и к появлению новых клиник и кабинетов. Так же наблюдается рост численности стоматологов, действующих на территории Курска (122,9%), что свидетельствует об увеличении объема предоставляемых услуг. О повышении уровня качества жизни населения свидетельствует увеличение показателя обеспеченности населения врачами-стоматологами. Показатель среднедушевого дохода за исследуемый период увеличился на 226%, что говорит о повышении уровня благосостояния и качества жизни населения, приводящего к росту спроса на различные стоматологические услуги. В связи с ростом среднедушевого дохода увеличивается показатель количества обращений населения за стоматологическими услугами (321%). Это, в первую очередь, связано с появлением возможности потребления потребителями платных стоматологических услуг.

Результаты исследования рынка стоматологических услуг показали, что рост количества стоматологических учреждений в Курске и рост среднедушевого дохода приводит к увеличению количества обращений за стоматологическими услугами, а так же росту конкуренции и борьбе предприятий за потребителя. С этой целью построена модель изменения количества стоматологий от фактора среднедушевого дохода (рисунок 1).

Построенная модель показывает, что рост количества стоматологий увеличивается быстрее увеличения среднедушевого дохода, о чем свидетельствует β — коэффициент эластичности равный 1,34. При увеличении среднедушевого дохода на 1% происходит увеличение количества стоматологий на 1,34%, то есть увеличение среднедушевого дохода позволяет приобретать потребителям большее количество услуг, что увеличивает спрос, а увеличение офисов стоматологий обеспечивает предложение.

Таблица 1. Данные изменений факторов рынка стоматологических услуг

Год	Количество стоматологий	Численность стоматологов	Обеспеченность врачами-стоматологами (на 10000 населения)	Среднедушевой доход в сопоставимых ценах, руб.	Количество обращений
2002	19	283	2,2	11447	2843
2003	21	268	2,1	12896	3027
2004	27	277	2,3	14531	3674
2005	28	293	2,4	16789	3984
2006	33	287	2,4	18871	4211
2007	35	303	2,6	20107	4882
2008	38	299	2,6	21336	6761
2009	40	311	2,7	21868	5084
2010	48	350	3,1	22410	5664
2011	56	355	3,1	23282	6895
2012	59	330	2,9	24591	8822
2013	66	348	3,1	25928	9129
Темп прироста, %	347,37	122,97	140,91	226,51	321,10
Отклонение	47	65	0,90	14481,51	6286
Коэффициент вариации, %	37,16	9,36	13,12	22,94	37,21

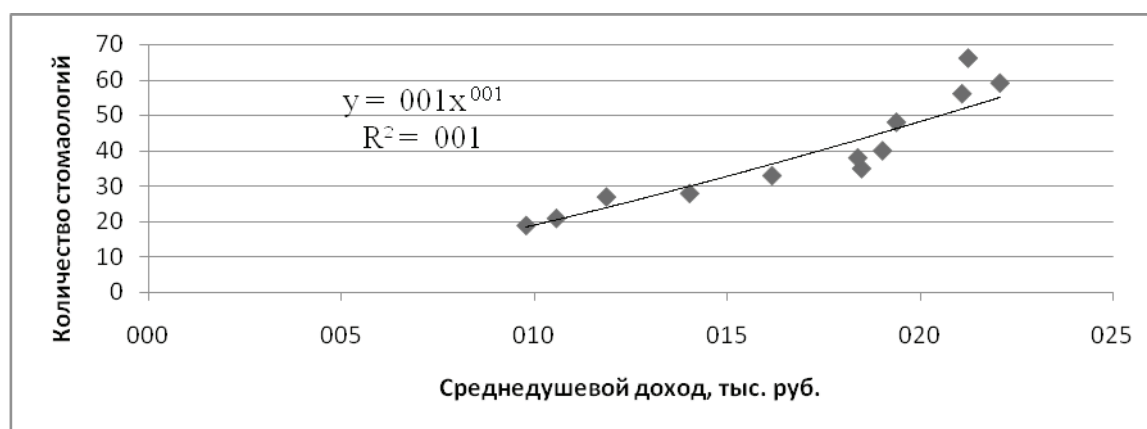


Рис. 1. Модель изменения количества стоматологий от фактора среднедушевого дохода

Так как количество центров стоматологий так же зависит от величины стоматологических посещений, то определение количества стоматологических обращений является одной из ключевых задач при планировании деятельности организации здравоохранения. Для определения возможного роста уровня стоматологических посещений строится модель изменения количества стоматологических посещений от фактора среднедушевого дохода (рисунок 2).

Построенная модель свидетельствует, что рост количества обращений опережает рост среднедушевого дохода, что доказывает β — коэффициент эластичности равный 1,26. При увеличении среднедушевого дохода на 1% происходит увеличение количества обращений на

1,26%, то есть увеличение среднедушевого дохода увеличивает спрос, на приобретение стоматологических услуг в большем объеме.

При увеличении показателя спроса стоматологических услуг, необходимо проанализировать эластичность спроса на услуги от фактора доходов, то есть, на сколько процентов изменится величина спроса при изменении дохода на 1%. Построена модель изменения коэффициента эластичности по доходам (рисунок 3).

Построенная диаграмма динамики свидетельствует, что в период 2003, 2005 и 2006 годов спрос на стоматологические услуги был неэластичным (0,81; 0,46 и 0,37 соответственно), что свидетельствует о потреблении стоматологических услуг как «товара первой необходимости»,

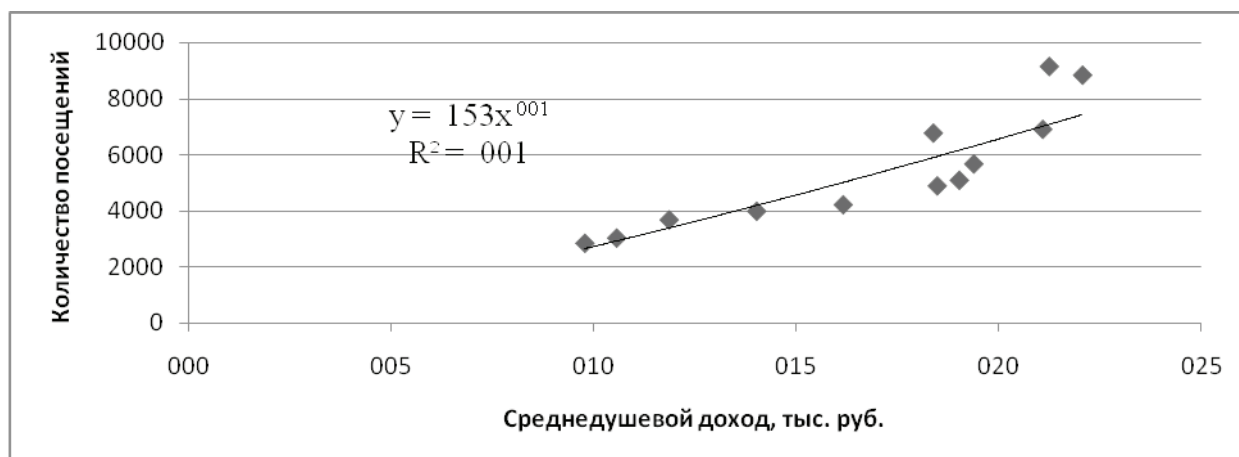


Рис. 2. Модель изменение количества стоматологических посещений

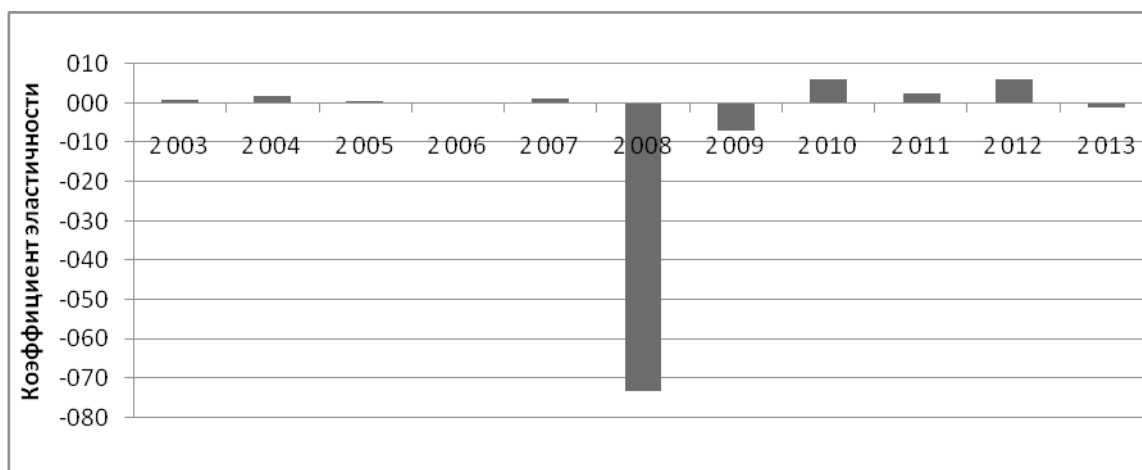


Рис. 3. Динамика изменения коэффициента эластичности спроса по доходам

спрос на который растет медленнее роста дохода. В период 2004, 2007, 2010, 2011 и 2012 годов наблюдается эластичный спрос (1,74; 1,11; 6,03; 2,47 и 5,99 соответственно), что свидетельствует об увеличении потребления стоматологических услуг потребителями как «предмета роскоши», спрос на которые опережает рост доходов, поэтому такие услуги не имеет предела насыщения. Отрицательный спрос на стоматологические услуги в 2008 и 2009 году (−7,3 и −7,12) является следствием экономического кризиса 2008 года, то есть потребление стоматологических услуг не является для потребителей жизненно необходимым товаром. Отрицательное значение коэффициента эластичности в 2013 году свидетельствует о возможном насыщении рынка стоматологическими услугами, что как следствие приводит к сокращению спроса.

Проведенное исследование позволяет сделать вывод, что рынок стоматологических услуг города Курска является конкурентоспособным и имеет потенциал развития, при росте среднедушевого дохода потребителей и, как следствие, увеличения количества обращений. Участникам рынка (стоматологическими организациями Курска) важно разрабатывать стратегии развития и политику своей деятельности, исходя не только из коммерческих целей, но и социальных приоритетов развития территории (города, региона).

Экономически и социально обоснованные стратегии и политика функционирования в современных условиях требует проектного подхода и направлений менеджмента, максимально удовлетворяющего не только саму организацию, но и предпочтения потребителей.

Литература:

1. Зюкин, Д. А. Оценка перспектив развития сельскохозяйственного производства по инновационному сценарию на основе нелинейной эконометрической модели / Д. А. Зюкин, Н. А. Пожидаева // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2014. № 5. с. 30–31.

2. Зюкин, Д. А. Эффективность процесса оптимизации ресурсов в системе финансирования здравоохранения в регионе / Д. А. Зюкин, М. А. Куркин // Экономика и предпринимательство. 2014. № 9. с. 287–290.
3. Куркина, М. П. Бизнес как субъект региональной системы управления // Экономика и предпринимательство. 2014. № 10. с. 347–351.
4. Куркина, М. П. Оценка социального потенциала региона // Казанская наука. 2014. № 7. с. 194–196.
5. Куркина, М. П. Концептуальные основы управления качеством социальных услуг в условиях модернизации // Экономика и предпринимательство, 2013, № 9 (38). с. 124–128.
6. Куркина, М. П. Оценка показателей развития базового человеческого потенциала в регионах ЦФО // Казанская наука. 2014. № 9. с. 222–224.

Нормативно-правовое и организационное совершенствование системы мотивации в учреждении здравоохранения Курской области

Куркин Максим Александрович, аспирант;
Цындрина Ирина Леонидовна, студент
Курский государственный медицинский университет

В статье представлены результаты анализа проблем, связанных с заработной платой и управлением стимулированием труда работников, решение которых требует системного подхода и проектного менеджмента.

Ключевые слова: заработная плата, здравоохранение, управление персоналом, мотивация труда, Курская область.

Современные актуальные проблемы организации труда на производстве связаны, прежде всего, с управлением персоналом и стимулированием труда. Система оплаты труда в любом учреждении должна быть направлена на то, чтобы поощрять профессионализм, производительность, исполнительность и инициативу сотрудников, все те качества, которые приводят к эффективному труду и способствуют достижению целей организации. Вознаграждение за труд является ключевой характеристикой занятости в организации, поэтому имеет значение и смысловую определенность с точки зрения качества труда и качества жизни людей [5].

Актуальность выбранной темы состоит в повышении мотивации персонала посредством совершенствования систем стимулирования труда. Детально разработанная система стимулирования труда позволяет мобилизовать трудовые потенциалы, создавать необходимые заинтересованности работников в росте индивидуальных результатов, проявлении творческого потенциала, повышении уровня их компетентности и повышении качества выполняемых работ.

Цель исследования — анализ особенностей совершенствования системы управления мотивацией и стимулированием труда в учреждении здравоохранения. Предметом исследования является система управления мотивацией и стимулированием труда в здравоохранении. Объект исследования — бюджетная медицинская организация г. Курска. В исследовании использовались методы контент-анализа, статистические, сравнительные методы, методы динамических рядов.

Денежная мотивация занимает важное место в жизни организации. Важным фактором мотивации работника является вознаграждение за его труд. Таким образом, маленький размер заработной платы не будет стимулировать работника к трудовой деятельности. Выделяют явные и неявные стимулы. Явные стимулы подразделяются: внутренние и внешние. К внутренним явным стимулам относят нормы и правила, устанавливаемые профессиональным учреждением, а также коллективными покупателями медицинской помощи, в роли которых выступают государственные органы и страховые медицинские компании. Явные внешние стимулы это те или иные системы оплаты труда [2].

Существуют так же и неявные стимулы, которые также делятся на внешние и внутренние, они основаны на доверии. Таким образом, медицинский работник, получивший образование, должен исполнять врачебный долг. Одним из основных неявных внутренних стимулов является клятва Гиппократова, доверие больного будет неявным внешним стимулом.

Для решения существующих проблем с заработной платой в здравоохранении проводится ряд мероприятий. Одной из таких мер является разработка «дорожной карты» и плана мероприятий «Изменения в отраслях социальной сферы, направленные на повышение эффективности здравоохранения», целью которых является повышение качества медицинской помощи на основе роста эффективности деятельности медицинских организаций и их работников, а также состояния здоровья населения.

При этом средства, направляемые в здравоохранение, в том числе на оплату труда в системе ОМС должны быть приведены в соответствие с достижением основных показателей структурных преобразований системы медицинской помощи. Учреждения здравоохранения должны внедрить систему с зависимостью уровня оплаты труда работников медицинских организаций от качества и количества, предоставляемых пациентам медицинских услуг [4, 6].

Анализируя динамику среднемесячной оплаты труда работников здравоохранения в 2012 г. по сравнению с 2011 г. наблюдается рост зарплаты врачей на 8383 руб.; среднего медицинского персонала на 4461 руб.; младшего медицинского персонала на 1930 руб. и АХО на 13060 руб. В 2013 г. по сравнению с 2012 г. происходит увеличение оплаты труда врачей на 4470 руб.; среднего медицинского персонала на 4242 руб.; младшего медицинского персонала на 3753 руб. и АХО на 11014 руб.

По результатам первого полугодия 2014 года в России средняя заработная плата врачей стала 45 тысяч рублей, это примерно 143% от средней по экономике, по среднему медицинскому персоналу — это 26 тысяч рублей, это примерно 83% от средней по экономике. Размер заработной платы медсестры существенно ниже зарплаты врача.

Сравнивая среднюю заработную плату сотрудников учреждения с прожиточным минимумом для трудоспособного населения по г. Курску, было установлено превышение данного показателя в 2013 году на 27963 руб., а в 2012 — на 22658 руб. Среднемесячная заработная плата также превышает минимальный размер оплаты труда в г. Курске. В 2012 году она превысила МРОТ в 5,3 раза, в 2013 году в 5,8 раза. Среднемесячная заработная плата в ОБУЗ в 2013 году в 1,63 раз превышает среднемесячную заработную по городу Курску. В 2012 году в ОБУЗ среднемесячная заработная плата превышает в 1,53 раза, разница составляет 9884 рублей.

Для того что бы соотношение уровня оплаты труда медицинских работников и качество оказываемых медицинских услуг являлись действенным механизмом, необходим переход медицинских работников на эффективный контракт. Вместе с тем для установления действенных механизмов зависимости уровня оплаты труда работников медицинских организаций от объема и качества предоставляемых медицинских услуг (обеспечения предоставления медицинских услуг) необходим перевод медицинских работников на эффективный контракт. Эффективный контракт — логичное продолжение реформы бюджетной

сферы, начатое с Федеральных законов № 174-ФЗ «Об автономном учреждении» и № 83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений». Эффективный контракт призван обеспечить соответствие роста заработной платы работников повышению качества оказываемых ими государственных (муниципальных) услуг (выполнение работ). В результате проводимых мероприятий зарплата работников здравоохранения должна увеличиться на 10–15% с 1 января 2015 года и такое повышение будет происходить каждые полгода до 2018 года [1].

Важными факторами эффективной мотивации на организационном уровне являются имидж организации и репутация среди потенциальных потребителей услуг, а также ее адекватность стратегическим целям и изменяющейся окружающей среде. Результативность организации системы оплаты труда определяется обратной связью, оценкой и ожиданиями работников. Принципами системы мотивации являются сбалансированность интересов всех категорий работников и одинаковая заинтересованность персонала как команды.

В отдельных исследованиях мотивация персонала в здравоохранении понимается в контексте и в связи с социальной функции самой отрасли и с проблемами здоровья населения, а значит высокой напряженности труда и ответственности медицинских работников, их управленческой компетентности, что, несомненно будет влиять на качество медицинской помощи [4,7].

В условиях конкуренции бюджетные медицинские организации теряют свой квалифицированный персонал, поскольку их системы и размеры оплаты труда не выдерживают сравнения с коммерческими организациями. В рамках государственно-частного партнерства частные медицинские организации уже конкурируют за объемы медицинской помощи, предоставляемые за счет государственных средств. Коммерческая медицинская организация становится на уровне региона как полноправный субъект региональной системы управления в сфере здравоохранения [3].

Очевидно, что исследованные тенденции будут нарастать в условиях реформирования и оптимизации системы здравоохранения региона. Поэтому обоснованная системы вознаграждения за труд позволит не только удержать и сохранить кадровый состав, но и выдерживать конкуренцию.

Литература:

1. Галимова, А. Ш., Исмагилова З. А. Проблемы мотивации и оплаты труда медицинских работников / А. Ш. Галимова, З. А. Исмагилова // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. — 2014. — № 7–1. — С.121–123
2. Самойлов, С. Ф. Проблемы и способы разработки системы мотивации персонала / С. Ф. Самойлов // Научные записки ОрелГИЭТ. — 2010. — № 2. — С.359а-364
3. Куркина, М. П. Бизнес как субъект региональной системы управления. / Куркина М. П. / Экономика и предпринимательство. 2014. № 10. с. 347–351

4. Куркина, М. П. Концептуальные основы управления качеством социальных услуг в условиях модернизации // Экономика и предпринимательство. 2013. № 9 (38). с. 124–128.
5. Куркина, М. П. Оценка показателей развития базового человеческого потенциала в регионах ЦФО // Казанская наука. 2014. № 9. с. 222–224.
6. Куркина, М. П. Проблемы и технологии управления качеством услуг здравоохранения / М. П. Куркина, Л. И. Борисова // В мире научных открытий. 2013. № 11. с. 124–128.
7. Развитие региональной системы здравоохранения в оценке качества жизни населения: Монография / М. П. Куркина, С. А. Анохина — Гос. образовательное учреждение высш. проф. образования «Курский гос. медицинский ун-т Федерального агентства по здравоохранению и социальному развитию», — Курск, 2008.

Анализ показателей качества медицинской помощи в регионе

Куркин Максим Александрович, аспирант;
Чумакова Екатерина Юрьевна, студент
Курский государственный медицинский университет

В статье исследуется проблема анализа качества медицинской помощи, для чего используется комплекс статистических методов: анализ динамики, вариации, построение линейных и нелинейных моделей аппроксимации.

Ключевые слова: развитие здравоохранения, медицинская помощь, качество медицинских услуг, управление здравоохранением, Курская область.

Сфера здравоохранения является основной системой, во многом благодаря которой формируется и воспроизводится человеческий потенциал региона и его самый важный элемент — здоровье людей. Демографические, социальные и здоровьесберегающие факторы развития городских и сельских территорий, их жизнеобеспечивающих систем зависят от организации деятельности и оптимального оснащения медицинских учреждений [3,4].

Основной проблемой современного здравоохранения является обеспечение доступности и высокого качества оказания медицинских услуг с учетом ограниченных финансовых и трудовых ресурсов, изменение демографической структуры (старение населения), деградацией состояния окружающей природной среды. Для выживания лечебно-профилактическим учреждениям необходимо решать проблемы, связанные с обеспечением качества медицинской помощи как одного из важнейших критериев развитого социального общества. Поэтому активизация процессов управления и повышения качества работы системы здравоохранения в целом выступает приоритетным направлением государственной стратегии в отношении улучшения оказания медицинских услуг. Целью данного исследования является оценка показателей качества медицинской помощи в Курской области.

Обеспечение качества в здравоохранении требует эффективное управление функционированием всей системы, причем система управления качеством здравоохранения должна быть комплексной [5, 6]. Она должна предусматривать функциональную, структурную и проектную архитектуру по самым разным направлениям развития:

- финансовому, правовому и нормативному;

- управлению ресурсами;
- контроллинговому, то есть разработка и отслеживание показателей, которые характеризуют управление качеством в здравоохранении.

Показатели управления качеством в здравоохранении имеют прямую взаимосвязь с полнотой и комплексностью системы. В связи с этим в данной работе проанализированы основные показатели, влияющие на качество услуг здравоохранения региона:

- 1) обеспеченность населения больничными койками (на 10000 чел. населения);
- 2) заболеваемость (на 1000 чел. населения);
- 3) численность среднего медицинского персонала (на 10000 чел. населения);
- 4) обеспеченность населения врачами (на 10000 чел. населения).

За исследуемый период число больничных коек в расчете на 10000 населения сократилось на 10%, что является следствием процесса оптимизации величины коечного фонда в регионе с 2007 по 2012 годы. До 2006 года данный показатель демонстрировал стабильную динамику [9]. Следует заметить, что не редко сокращение коечного фонда отрицательно сказывается на качестве и доступности (в особенности в районах области) медицинских услуг. Анализ изменений показателя в динамике позволяет выделить пик значительного роста коек в 2013 году (рисунок 1), в связи с реорганизацией коечного фонда в рамках региональной программы «Модернизация здравоохранения Курской области на 2011–2012 годы» [8].

В рамках статистического анализа динамики показателей и построения линейной модели выяв-

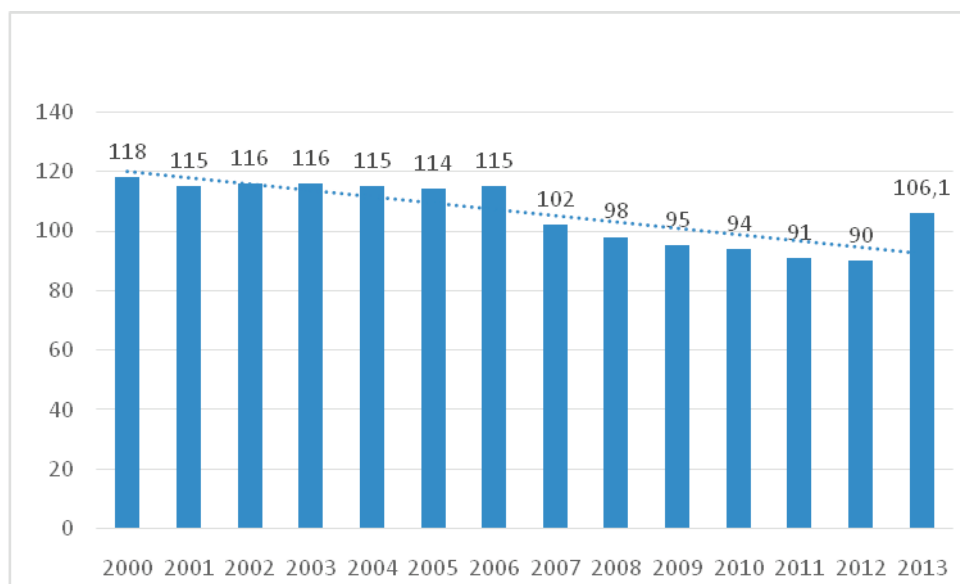


Рис. 1. Динамика обеспеченность населения больничными койками (на 10000чел. населения) в Курской области в 2000–2013 гг.

лены следующие тенденции. Линейная модель вида $y = -2,1312x + 122,06$ аппроксимирует вариацию уровня обеспеченности врачами: на 69%. Наиболее эффективной для аппроксимации и прогноза является для данного типа показателей, согласно исследованиям Зюкина Д. А. и Куркина М. А. [1, 2], нелинейные модели, в частности степенная. Средний темп прироста имеет отрицательное значение — 2,1%. Коэффициент вариации равен 9,7, так как данный показатель не превышает 33%, это говорит о том, что совокупность количественно однородна.

В ходе анализа заболеваемости населения наблюдалось снижение на 5,1% в 2013 году по сравнению с 2000 годом. Темп прироста 2013 года по отношению к 2012 снизился и составил 3%. Такое снижение заболе-

ваемости может характеризовать высокое качество профилактической деятельности медицинских учреждений. В рамках статистического анализа динамики показателей и построения линейной модели выявлены следующие тенденции. Линейная модель вида $y = -5,2763x + 655,25$ аппроксимирует вариацию уровня заболеваемости на 34%, средний темп прироста составил — 5,3%. Коэффициент вариации равен 5,9%, свидетельствуют об однородности динамического ряда (рисунок 2).

Проведенный анализ обеспеченности населения врачами на 10000 населения в регионе показал, что с 2000–2013 г.г. года произошло увеличение на 11,1%, это говорит о качестве предоставления услуг в здравоохранении, поскольку за счет этого снижается нагрузка

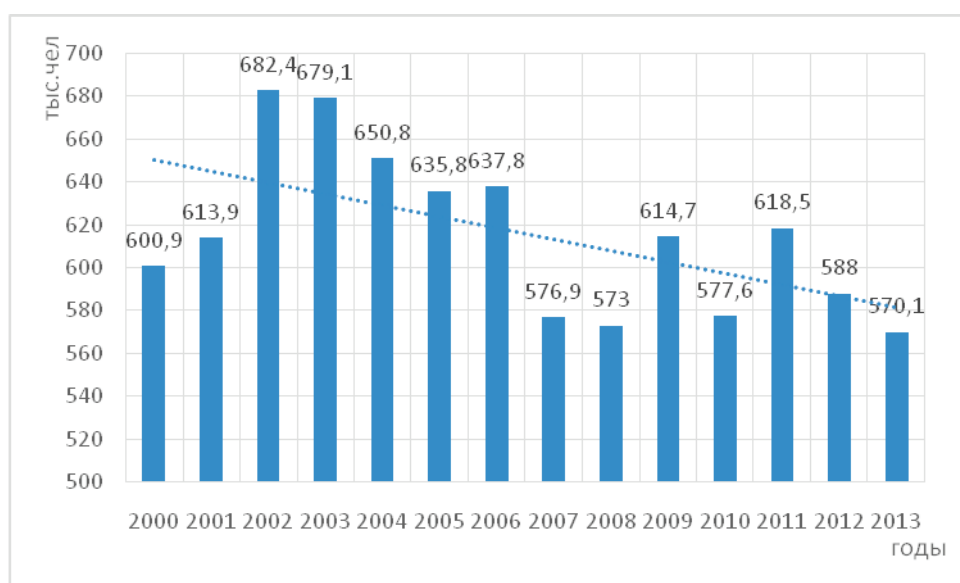


Рис. 2. Динамика заболеваемости на 1000 чел. Населения в Курской области в 2000–2013 гг.

врачей. Темп прироста в 2013 году составил — 8,6% по отношению к 2012 году. Следует учитывать, что количество врачей и высокая обеспеченность ими на 10 тыс. населения не являются гарантией качества медицинской помощи и хороших показателей здоровья населения. Решающими факторами здесь остаются качество подготовки специалистов, эффективность финансирования, доля расходов на здравоохранение и оплата труда врача.

По рисунку 3 наблюдается, что рост врачей происходил до 2010 года, после чего наблюдается тенденция снижения, это связано с тем, что после кризиса происходило недофинансирование системы здравоохранения и сокращение штата медицинских работников. В рамках статистического анализа динамики показателей и построения линейной модели выявлены следующие тенденции. Линейная модель вида $y=0,7879x+46,026$ аппроксимирует вариацию уровня обеспеченности врачами: на 70%. Средний темп прироста составил 78,8%. Коэффициент вариации равен 7,1, так как данный показатель не превышает 33%, это говорит о том, что совокупность количественно однородна.

Согласно данным рисунка 4 наблюдается пики значительного увеличения численности среднего медицинского персонала были в 2008 и 2010 году. За период произошло увеличение численность среднего медицинского персонала на 10%. Это положительно сказывается на качестве услуг, так как в 2015 году на одного врача планируется по три медсестры. Незначительное увеличение произошло в 2013 году на 0,42% по сравнению с 2012 годом. Одно из приоритетных направлений кадровой политики в области здравоохранения — реорганизация системы и значительное улучшение качества подготовки средних медицинских работников с постепенным увеличением их доли в структуре медицинского персонала, повышением ма-

териального и правового статуса специалистов сестринского дела в системе медицинских технологий с передачей им части функций, выполняемых в настоящее время врачом. Это в свою очередь повысит качество предоставления медицинских услуг в регионе.

В рамках статистического анализа динамики показателей и построения линейной модели выявлены следующие тенденции. Линейная модель вида $y=0,8396x+107,87$ аппроксимирует вариацию численности среднего медицинского персонала на 83%, средний темп прироста составил 84%. Коэффициент вариации равен 3,26, так как данный показатель не превышает 33%, это говорит о том, что совокупность количественно однородна.

Разработанные мероприятия направлены на повышение качества услуг здравоохранения региона: повышение качества медицинского обслуживания, усилить профилактическую направленность здравоохранения, повышение квалификации медицинского персонала и т.д.

Государство сегодня является учредителем и собственником 68% медицинской инфраструктуры (5724 из 8419 медицинских организаций разного уровня), что позволяет поддерживать и обновлять материально-техническую базу государственных и муниципальных учреждений здравоохранения на всей территории страны, создавая условия для внедрения в практику современных медицинских технологий и, тем самым, повышая доступность и качество медицинской помощи, в том числе высокотехнологичной. Увеличение тарифов на медицинскую помощь в рамках Программы государственных гарантий привело к их экономической привлекательности для частных медицинских организаций. Вследствие этого, количество частных медицинских организаций, участвующих в предоставлении медицинской помощи в рамках Программы государственных гарантий, возросло за последние четыре года более чем в два раза (с 618 в 2010 году до 1645 в 2014 году) [10]. Это

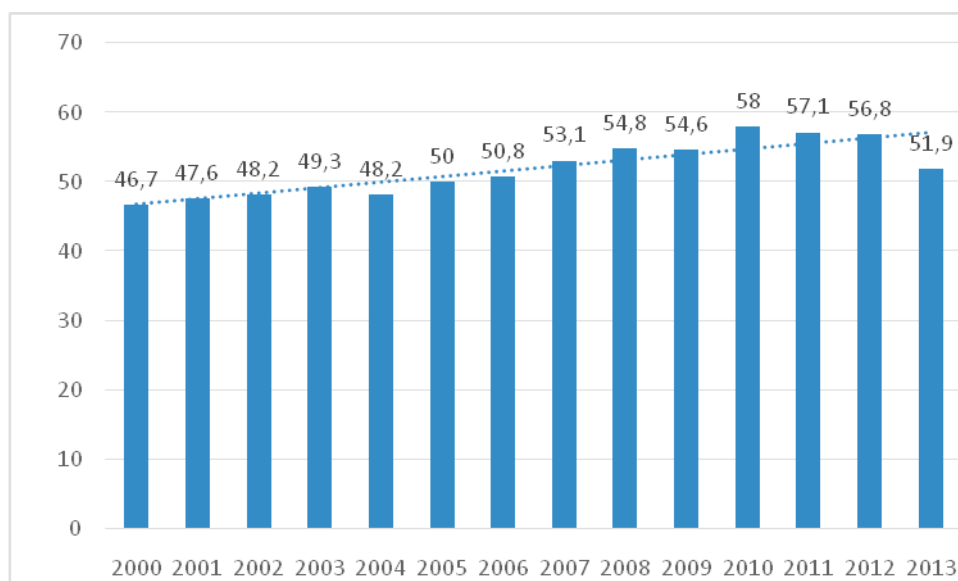


Рис. 3. Динамика обеспеченности населения врачами (на 10000 чел. населения) в Курской области в 2000–2013 гг.

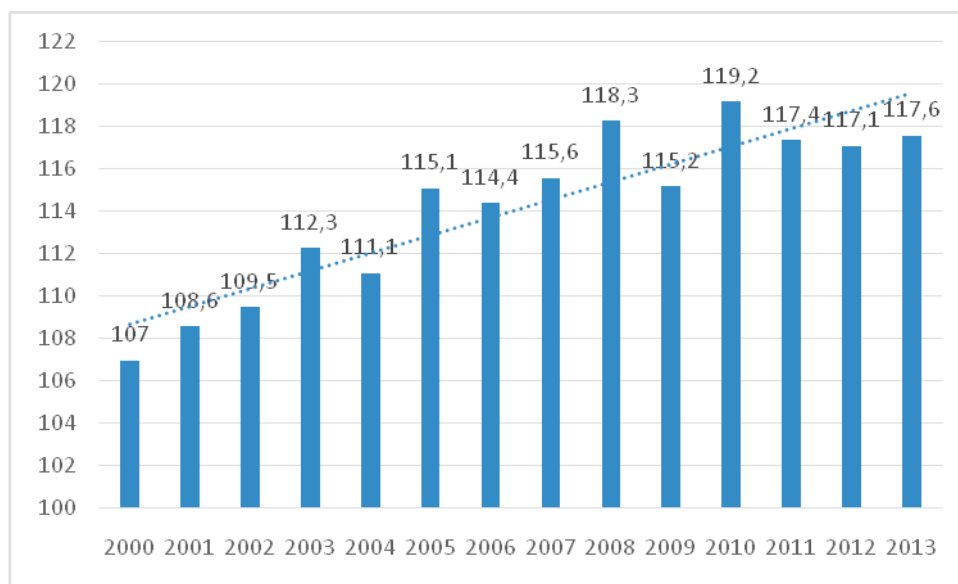


Рис. 4. Динамика численности среднего медицинского персонала на 10000 человек населения за период 2000–2013 гг.

позволяет развивать конкурентоспособность в здравоохранении и

Бизнес становится полноправным субъектом управления в социальной сфере, претендуя на часть средств, за-

работанных при участии в государственных программах, государственных проектах и в технологиях государственно-частного партнерства, как это принято в странах с развитыми системами здравоохранения [7].

Литература:

1. Зюкин, Д. А. Эффективность процесса оптимизации ресурсов в системе финансирования здравоохранения в регионе / Д. А. Зюкин, М. А. Куркин // Экономика и предпринимательство. 2014. № 9. с. 287–290.
2. Зюкин, Д. А. Оценка перспектив развития сельскохозяйственного производства по инновационному сценарию на основе нелинейной эконометрической модели / Д. А. Зюкин, Н. А. Пожидаева // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2014. № 5. с. 30–31.
3. Куркина, М. П. Воспроизводство населения и качество жизни сельских территорий. /Куркина М. П./ Сборники конференций НИЦ Социосфера. 2012. № 11. с. 65–69.
4. Куркина, М. П. Демографические тенденции как индикатор развития села Курской области / Куркина М. П. / Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2009. Т. 1. № 1. с. 33–35.
5. Куркина, М. П. Концептуальные основы управления качеством социальных услуг в условиях модернизации // Экономика и предпринимательство. 2013. № 9 (38). с. 124–128.
6. Куркина, М. П. Проблемы и технологии управления качеством услуг здравоохранения / М. П. Куркина, Л. И. Борисова // В мире научных открытий. 2013. № 11. с. 124–128.
7. Куркина, М. П. Бизнес как субъект региональной системы управления. / Куркина М. П. / Экономика и предпринимательство. 2014. № 10. с. 347–351
8. Программа «Модернизация здравоохранения Курской области на 2011–2012 годы» — <http://46reg.rozdravnadzor.ru/i/Data/Sites/46/GalleryImages/Upload/3-196PA.pdf>
9. Развитие региональной системы здравоохранения в оценке качества жизни населения: Монография / М. П. Куркина, С. А. Анохина — Гос. образовательное учреждение высш. проф. образования «Курский гос. медицинский ун-т Федерального агентства по здравоохранению и социальному развитию», — Курск, 2008.
10. Стратегия развития здравоохранения на 2015–2030 г.г. — <http://www.medpak22.ru/docs/strategy.pdf>

Покупательская лояльность потребителей розничной торговой сети

Лужнова Наталья Валерьевна, кандидат экономических наук, доцент;

Тарануха Ирина Анатольевна, студент

Оренбургский государственный университет

В статье представлены подходы к понятию «покупательская лояльность», выявлены виды и показатели эффективности лояльности, изучен процесс и механизм формирования покупательской лояльности посетителей торговой сети, исследованы программы лояльности, применяемые в практической деятельности региональной розничной торговой сети «сосеДДушка».

Ключевые слова: покупательская лояльность, программа формирования лояльности, розничная торговая сеть.

С развитием маркетинга взаимоотношений формирование покупательской лояльности стало одним из приоритетных направлений деятельности любого коммерческого предприятия при построении взаимодействия с потребителями. В современных рыночных условиях эффект лояльности часто является даже более мощным фактором конкурентоспособности предприятия, чем доля занимаемого рынка или объем и структура затрат.

Лояльность предполагает доверие и взаимопонимание между потребителем и организацией. Т. П. Данько дает следующее определение лояльности: «Лояльность — это мера взаимосвязи между компанией и ее потребителями, готовность стабильно и интенсивно пользоваться услугами компании на постоянной основе, равнодушие к маркетинговым активностям конкурентов и готовность рекомендовать «любимого» поставщика своему социальному окружению». [2]

Таким образом, понятие лояльности включает:

- 1) поведенческую составляющую (сумма и частота покупок, длительность взаимодействия с компанией);
- 2) эмоциональную составляющую (позитивные чувства, связанные с посещением организации и покупкой продукта);
- 3) рациональную составляющую (решение потребителя продолжать взаимодействие с компанией с учетом оценки атрибутов продукта и издержек переключения).

Соответственно, в общем виде покупательскую лояльность можно представить как сочетание двух компонентов — поведения (поведенческая составляющая) и отношения (эмоциональная и рациональная составляющие). Под поведением принято понимать постоянные (повторные) покупки в течение продолжительного периода времени, а под отношением — благоприятное отношение к марке, услуге, компании. [3]

Для определения степени и характера влияния принятых маркетинговых действий на лояльность потребителей используют показатели поведенческой и воспринимаемой лояльности, которые представлены на рисунке 1.

Формирование лояльности потребителей не происходит одномоментно. Для этого необходим определенный период времени, в течение которого у покупателя формируется осознанное убеждение в ценности, получаемой от данной организации, ее предпочтительности по сравнению с конкурентами, что, в конечном итоге, и предопределяет дальнейшие отношения потребителя с избранной организацией, к которой он проявит свою лояльность.

В таблице 1 представлены возможные направления действий организации по формированию благоприятных отношений с потребителями в зависимости от свойственного им типа лояльности. [7]

Таблица 1. Действия по управлению отношениями с потребителями в зависимости от типа лояльности

<p>Латентная (скрытая) лояльность</p> <p>1) обеспечение присутствия товара на рынке; 2) повышение привлекательности ценового фактора; 3) создание и упрочение четкого образа бренда (брендинг, позиционирование).</p>	<p>Лояльность-приверженность (истинная лояльность)</p> <p>1) поддержание взглядов на бренд; 2) мероприятия комплекса маркетинга; 3) поддержание четкого образа бренда; 4) укрепление эмоциональной привязанности между брендом и потребителем.</p>
<p>Отсутствие лояльности</p> <p>1) последовательное и целенаправленное формирование лояльности с помощью вышеперечисленных маркетинговых усилий, относящихся к другим типам лояльности; 2) игнорирование.</p>	<p>Ложная лояльность</p> <p>1) поддержание присутствия на рынке; 2) улучшение образа бренда (брендинг, позиционирование); 3) укрепление эмоциональной привязанности между брендом и потребителем.</p>



Рис. 1. Показатели лояльности клиента

Для завоевания лояльных потребителей нужно создать потребность, наделить бренд хорошей репутацией, а также добиться того, чтобы, приобретая товар, покупатель получал удовлетворение и чувство принадлежности к определенному статусному уровню. С этой целью компании разрабатывают и организуют проведение программ лояльности.

Программы лояльности представляют собой комплекс маркетинговых мероприятий по удержанию клиентов и являются наиболее популярным инструментом повышения лояльности потребителей. От других форм продвижения программы лояльности отличает долгосрочная направленность и нацеленность на сохранение клиентов и увеличение частоты покупок. Разработка программы лояльности предусматривает последовательное прохождение этапов, которые наглядно представлены на рисунке 2. [1]

При внедрении выбранной программы лояльности необходимо помнить о том, что правила участия в ней должны быть максимально просты и понятны для покупателей. Как показывает опыт, меньше всего потребитель любит читать и думать. Поэтому, если правила участия в программе не совсем ясны, то покупатель, скорее всего, либо сразу откажется от участия в программе, либо будет ее пассивным участником.

Кроме того, необходимо обеспечить постоянный контакт с потребителем, чтобы сообщать ему о выгодах уча-

стия в программе лояльности, поддерживать его заинтересованность в участии, обеспечивать его актуальной информацией, а также проявлять заботу о потребителе в виде специальных предложений, подарков ко дню рождения, поздравлений с праздниками. [5]

В зависимости от того, каким образом начисляются поощрения, все программы лояльности делятся на три схемы:

1) программы по принципу «копилки» — предполагают начисление поощрений (бонусы, мили, очки) при каждой покупке товаров или услуг;

2) программы по принципу «ступеней» — привязывают поощрение клиента к достижению им различных уровней, связанных с объемом его закупок (например, накопительная система скидок, программы типа «Бронзовый — Серебряный — Золотой Клиент»);

3) программы по принципу «клуба» — не предусматривают движения вверх: клиент достигает определенного уровня — становится членом клуба — и получает весь комплект привилегий.

Одним из важных факторов эффективности проводимой программы лояльности является вовлеченность персонала в ее реализацию. Персонал должен понимать, зачем нужна программа лояльности, быть заинтересованным в ее успешном проведении и видеть в этом собственную выгоду. В противном случае информация

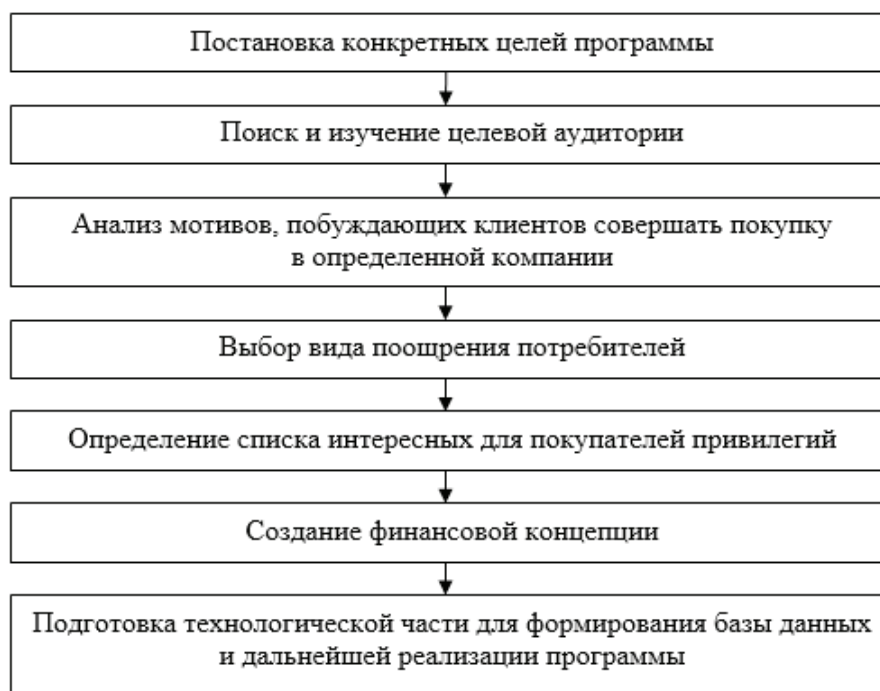


Рис. 2. Этапы процесса формирования программы лояльности

о программе не будет должным образом доведена до потребителя, и программа не будет работать.

В целом, программы лояльности используют рациональный, более привычный для маркетологов, фактор управления лояльностью клиентов, воздействуя на их поведение. Но они не исключают и эмоционального фактора и могут стать одним из инструментов построения долгосрочных отношений между компанией и клиентом, наряду с брендингом, позиционированием или репозиционированием. Это означает, что программа лояльности может способствовать тому, что потенциальные покупатели превратятся в реальных, реальные покупатели станут повторными, а повторные покупатели, в свою очередь, почувствуют к данной компании приверженность. Поэтому для получения максимальной отдачи нужно разрабатывать программы лояльности таким образом, чтобы в процессе их проведения статус клиента изменялся в соответствии с данной цепочкой: «потенциальный — реальный — повторный — приверженный».

Покупатель считается лояльным, если он:

- надолго сохраняет преданность компании;
- покупает практически все новинки, которые она ему предлагает;
- создает положительный имидж компании, привлекая к процессу покупки товаров и услуг фирмы своих друзей;
- нечувствителен к действиям конкурентов;
- менее чувствителен к колебаниям цен;
- может с пониманием отнестись к временным трудностям компании-производителя;
- охотно предоставляет любую информацию и готов поделиться своими идеями по поводу совершенствования товаров и услуг. [4]

В качестве примера организации, активно использующей программы формирования лояльности, выбрана региональная торговая сеть «сосеДДушка».

Розничная торговая сеть «сосеДДушка» представляет собой динамично развивающуюся сеть магазинов на территории Оренбургской области. Компания работает на рынке как розничная торговая сеть уже около семи лет, а как производитель широкой группы продуктов питания — более пятнадцати. За это время торговая сеть «сосеДДушка» прошла долгий путь от маленькой организации до одного из основных лидеров в торговле Оренбуржья. Принцип работы компании заключается в обеспечении возможности для потребителей быстро и выгодно приобрести широкий спектр продовольственных товаров хорошего качества, в том числе и продукции собственного производства торговой сети «сосеДДушка». Применяемая концепция маркетинга состоит в том, чтобы все виды деятельности предприятия были основаны на знании потребительского поведения и спроса, его изменения в перспективе.

Формирование лояльности покупателей является для торговой сети «сосеДДушка» одним из приоритетных направлений её маркетинговой деятельности. Характеристика основных мероприятий торговой сети «сосеДДушка», проводимых в рамках работы с покупателями, представлена в таблице 1. [6]

Мероприятия по формированию лояльности потребителей положительно влияют как на уровень продаж (а значит, и на прибыль), так и на имидж и узнаваемость организации. Кроме того, лояльные потребители больше других подвержены воздействию, оказываемому с помощью средств маркетинговых коммуникаций. Они доверяют компании и охотно идут на взаимовыгодное со-

Таблица 1. Мероприятия торговой сети «сосеДДушка», направленные на формирование лояльности покупателей

Наименование мероприятия	Содержание и условия мероприятия	Направленность на компонент лояльности	Желаемая ответная реакция целевой аудитории
Акция «Низкие цены в «сосеДДушка»	Регулярное снижение цен на определенные ассортиментные позиции в течение определенного периода времени	Поведение	Увеличение суммы и частоты покупок в период проведения акции
Дисконтная карта «сосеДДушка»	Дисконтная программа лояльности — ограниченная серия карт, дающих их обладателям право на скидку в магазинах торговой сети «сосеДДушка»	Поведение, отношение	Предпочтение перед конкурентами, повторные покупки (постоянные покупатели), ощущение привилегированности
Клубная карта Студии классической гастрономии «сосеДДушка» в галерее «Лувр» мега-молла «Армада»	Программа лояльности, дающая обладателям клубной карты право на приобретение товаров по клубным ценам и накопление бонусов, которыми можно расплатиться при следующей покупке	Поведение, отношение	Увеличение суммы и частоты покупок, предпочтение перед конкурентами, повторные покупки (постоянные покупатели), ощущение привилегированности
Дисконтная карта «Мое Оренбуржье»	Коалиционная программа лояльности, предполагающая предоставление скидок на покупки обладателям карты	Поведение, отношение	Увеличение суммы и частоты покупок, повторные покупки (постоянные покупатели)
Акция «Для всей семьи!»	В период действия акции покупатель может, накопив определенное количество фишек в буклете за определенную сумму потраченных на покупку денег, приобрести акционный товар со скидкой	Поведение, отношение	Увеличение суммы и частоты покупок, повторные покупки (постоянные покупатели), приверженность к торговой сети
Акция «Дарим 500 за 500!»	За каждые потраченные 500 рублей покупателю выдаётся 500 бонусных рублей, которыми он может частично оплатить следующую покупку	Поведение, отношение (рациональная составляющая)	Увеличение суммы и частоты покупок, высокая вероятность повторной покупки, предпочтение перед конкурентами
Конкурс фотографий	Регулярный творческий конкурс для покупателей по заданной тематике	Отношение (эмоциональная составляющая)	Активное участие в конкурсе, эмоциональная приверженность
Лотерея «Подарок за покупку»	Обладатели лотерейных билетов, полученных за покупки в Студии классической гастрономии «сосеДДушка» в Орске, становятся участниками специального розыгрыша призов	Поведение, отношение	Совершение покупок, участие в конкурсе, приверженность к торговой сети «сосеДДушка»
Конкурс детских рисунков	Регулярный творческий конкурс, проводимый по различным темам для детей дошкольного и школьного возраста	Отношение (эмоциональная составляющая)	Участие в конкурсе, положительная оценка и одобрение со стороны взрослых потребителей, эмоциональная приверженность
Журнал «Детали вкуса»	Информационное издание Студии классической гастрономии «сосеДДушка» в галерее «Лувр» мега-молла «Армада»	Отношение	Обучение и информирование покупателей, развитие их вкуса, формирование покупательских предпочтений

Выставка «Дневной Вечерний Оренбург»	Выставка фотографий от профессионалов газеты «Вечерний Оренбург», посвященная 270-летию областного центра, в Студии классической гастрономии «сосеД-Душка» на Нежинском шоссе	Отношение (эмоциональная составляющая)	Привлечение внимания потенциальных покупателей, общественное одобрение, эмоциональная приверженность, позиционирование (патриотическая направленность)
Праздник в честь Дня всех влюбленных	Праздник в Студии классической гастрономии «сосеДДушка» в галерее «Лувр» мегамолла «Армада»: мастер-классы по сервировке стола и приготовлению десерта, конкурсы и мастер-класс для детей, розыгрыш романтического ужина для двоих	Отношение (эмоциональная составляющая)	Посещение праздника и активное участие, привлечение внимания потенциальных покупателей, общественное одобрение, эмоциональная приверженность

трудничество с ней. Взаимодействие с потребителями является важным аспектом успешной деятельности торговой сети «сосеДДушка», а для того, чтобы сделать его еще более результативным, ей нужно продолжать совершенствовать свою маркетинговую деятельность.

Необходимо отметить, что программы лояльности являются одним из самых эффективных инструментов, используемых в рамках стратегии формирования лояльности покупателей. В настоящее время удержание имеющихся потребителей обходится организации гораздо дешевле, чем поиск и привлечение новых, а программы лояльности способствуют не только привлечению клиентов, но и удержанию их в долгосрочной перспективе. Программы лояльности позволяют поддерживать контакт с потребителями, предлагать им новые привилегии в процессе взаимодействия с компанией и, самое главное, повышать их лояльность за счет эмоциональных взаимоотношений. Кроме того, программы лояльности дают организации возможность собирать ценную информацию о потребителях с целью изучения их поведения, оптимизации ассортимента товаров и услуг с учетом истории их покупок, а также использовать базы данных для предложения постоянным клиентам сопутствующих товаров и услуг.

На рынке перед потребителями открывается бесконечно широкий выбор товаров, услуг и компаний, их предоставляющих. В таких условиях различия между марками стираются, и потребители пробуют новинки. Они чувствуют, что имеют полное право пробовать новые марки, особенно если не ощущают выгоды от сохранения лояльности. По мнению потребителей, с точки зрения качества и получаемой ценности многие марки не отличаются одна

от другой, и как следствие, учащается их переключение с марки на марку. Сегодня субъектам рынка недостаточно понимать только статичные характеристики потребителей, так как рынок — это динамичная, изменчивая среда, в которой ожидания относительно будущего определяют, будут ли потребители продолжать иметь дело с данной фирмой, останутся ли они ей верными или уйдут к ее конкурентам. Если компания хочет удержать своих потребителей, то она должна сосредоточиться на выгодах, которые покупатели ожидают получить в будущем, продолжая с ней сотрудничать. А применяемые маркетинговые усилия, направленные на формирование лояльности потребителей, помогут компании решить данную проблему.

Таким образом, формирование покупательской лояльности играет важную роль в маркетинговой деятельности организации. Стратегия формирования покупательской лояльности представляет собой направление действий организации, в рамках которого предпринимаются различные маркетинговые мероприятия для построения долгосрочных, взаимовыгодных и доверительных отношений с потребителями. Лояльные покупатели являются для организации самым ценным активом и одним из главных ее конкурентных преимуществ, так как следствием лояльности клиента становятся его рекомендации компании своим знакомым, снижение его восприимчивости к действиям конкурентов и стимул к тому, чтобы надолго сохранять преданность выбранной компании. Именно поэтому в современных условиях высококонкурентного потребительского рынка формирование лояльности покупателей является важным стратегическим направлением деятельности каждой ориентированной на потребителя организации.

Литература:

1. Бровко, Д. А. Как создать программу лояльности, которой вы будете гордиться / Д. А. Бровко // Маркетинговые коммуникации. — 2014. — № 2. — с. 82–87.
2. Данько, Т. П. Управление маркетингом: учебник [Электронный ресурс] / Т. П. Данько. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2010. — 363 с. — (Высшее образование). — ISBN 978–5–16–003688–5. — Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=197111>. — ЭБС Znanium.com.

3. Колобова, Е.П. Анализ методов оценки уровня лояльности потребителей / Е.П. Колобова // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. — 2012. — № 3 (75). — с. 93–97.
4. Куршакова, Н.С. Актуальные вопросы формирования лояльности покупателей и посредников / Н.С. Куршакова // Проблемы современной экономики. — 2010. — № 3 (35). — с. 273–275.
5. Лужнова, Н.В. Изучение реакции потребителей розничных торговых сетей на ценовое и неценовое стимулирование / Н.В. Лужнова, Т.А. Михайлова // Новый университет. Серия: Экономика и право. — 2013. — № 5 (27). — с. 60–62.
6. Официальный сайт торговой сети «сосеДДушка». — Режим доступа: <http://soseddushka.ru>.
7. Широченская, И.П. Новые тенденции в разработке программ лояльности и управлении отношений с потребителями / И.П. Широченская, Э.В. Тарасенко // Инициативы XXI века. — 2013. — № 4. — с. 64–69.

Результативность основных элементов экономического механизма сельскохозяйственных предприятий

Лысенко Виктория Анатольевна, соискатель

Научный руководитель: Ульянов Александр Викторович, доктор экономических наук, профессор
Харьковский национальный аграрный университет имени В. В. Докучаева (Украина)

В статье проведен анализ результативности функционирования основных элементов экономического механизма сельскохозяйственных предприятий на макро- и мезоуровне. Определено, что эффективность функционирования экономического механизма хозяйствования сельскохозяйственных предприятий возможна только при условии, если все элементы механизма будут отлажены и действовать в непосредственной взаимосвязи.

Ключевые слова: экономический механизм, бюджетное финансирование, инвестирование, ценообразование, результативность, сельскохозяйственные предприятия.

Экономический механизм функционирования сельскохозяйственных предприятий в процессе исследования представлен как гармоничное сочетание действия вертикальной цепочки отдельных механизмов (макроэкономический уровень, уровень региона и внутрихозяйственный уровень). Сущность экономического механизма сельскохозяйственных предприятий на региональном уровне заключается в определении отдельных частей производственной вертикали сельского хозяйства, установлении связей между ними и достижения взаимодействия этих частей на основе рационального сочетания региональных и межрегиональных рынков продовольствия, интеграции и кооперации в сельском хозяйстве, ценового и финансового механизмов, системы страхования, налогов, и бюджетной поддержки в АПК [1].

Основным элементом экономического механизма функционирования сельскохозяйственных предприятий на макро- и мезоуровне является ценообразование. Важность ценового фактора как макроэкономического элемента экономического механизма сельхозпроизводства не умаляет, а наоборот, усиливает значимость цены на макроуровне как инструмента регулирования эффективности производства субъектов хозяйствования.

В современных условиях экономического развития Украины сельское хозяйство, как и другие отрасли реального сектора экономики, испытывает недостаток обо-

ротных средств, особенно заёмных (кредитов). Единственным источником финансирования аграрного производства остается цена, по которой реализуется продукция на рынке. Механизм формирования цены на рынках аграрной продукции является одним из самых проблемных аспектов развития и регулирования национального аграрного рынка. Поэтому эффективность ценообразования является индикатором возможностей обеспечения прибыльной деятельности сельхозпроизводителей, необходимости регулирования рыночных процессов. За последние 13 лет прослеживается тенденция роста цен реализованной продукции сельскохозяйственными предприятиями Харьковской области. Самые высокие темпы роста цен были зафиксированы в 2000 и 2007 годах, когда рост цен по сравнению с предыдущими годами составлял соответственно 52,1% и 47,4%. Кроме того, прослеживается нестабильная ценовая тенденция реализации растениеводческой и животноводческой продукции сельскохозяйственных предприятий Харьковской области. Наибольший скачок цен на продукцию растениеводства за последние 13 лет в области зафиксирован в 2007 году, когда цены на данный вид продукции выросли на 50%. В этом же году цены на продукцию животноводства также выросли (на 6,7%) по сравнению с предыдущим годом, а в 2010 году наблюдался рост цен на 29,8% по сравнению с предыдущим годом. В 2013 году рост

цен на сельскохозяйственную продукцию составил 7,4% к предыдущему периоду [5].

Несовершенный механизм государственного регулирования агропромышленного комплекса — чрезвычайно сложная проблема в Украине и её регионах. Так, не достаточное государственное регулирование наблюдается при импорте сельскохозяйственной продукции. В большинстве случаев на импорт данная продукция реализуется по более низким ценам, чем внутренние, что ставит отечественного сельхозпроизводителя в неравные условия. Это приводит к дальнейшему давлению на него и несет угрозу дальнейшего свёртывания производства. Особенно это касается животноводства, поскольку продукция растениеводства в настоящее время более рентабельна. После вступления Украины в ВТО продукция животноводства стала неконкурентоспособной и не соответствует мировым стандартам, что ставит отечественную подотрасль в сложное экономическое положение.

Слабая финансовая поддержка агропромышленного комплекса со стороны государства — это тоже проблема общегосударственного масштаба. Вследствие нестабильной ситуации экономики Украины и сложной финансовой ситуации, значительное количество отраслей не получает должной поддержки от государства. Не исключением также является АПК и его отрасли [6].

Вместе с тем «распыление» бюджетных средств по широкому кругу направлений не позволяет использовать их эффективно и не обеспечивает необходимый экономический рост сельскохозяйственного производства в целом. Финансирование социальной сферы за годы независимости всегда происходило по «остаточному» принципу, суммы, направлялись на финансирование социальной сферы на селе, занимали почти треть от общего объема бюджетного финансирования сельскохозяйственного производства области. В рамках бюджетной программы «Финансовая поддержка создания оптовых рынков сельскохозяйственной продукции» в 2011 г., из государственного бюджета Украины было использовано 198 млн. грн

средств для поддержки создания четырех рынков в Донецкой, Запорожской, Киевской и Львовской областях.

На следующем этапе исследования более подробно необходимо провести анализ динамики бюджетной поддержки развития сельскохозяйственного производства в сельскохозяйственных предприятиях области (табл. 1). По результатам проведенного анализа наблюдается неоднозначная тенденция изменения величины финансовой поддержки сельскохозяйственного производства Харьковской области из государственного бюджета [5].

Сокращение бюджетного финансирования произошло почти по всем направлениям. Так, в 2013 по сравнению с 2008 г. произошло уменьшение сумм бюджетной поддержки производства продукции растениеводства на 75,5%, а в 2011 г. по сравнению с 2008 г. эта сумма сократилась почти на 98%. Надо отметить, что в 2011 г. сельскохозяйственные предприятия области получали наименьшее количество бюджетных сумм поддержки производства продукции растениеводства.

Что касается бюджетной поддержки производства продукции животноводства, то эти суммы за последние 5 лет также резко сократились. Так, в 2013 г. их сумма по сравнению с предыдущим 2008 г. уменьшилась на 39,5%. А если сравнить 2011 г. с 2008 г., в котором было зафиксировано их минимум, то произошло сокращение этих сумм более чем на 91%. В последние 13 лет относительной стабильностью по поступлению бюджетных сумм отличаются такие направления финансирования развития животноводства как «Селекция в животноводстве», «Доплата за сданный молодняк скота и птицы повышенных весовых кондиций», «Финансовая поддержка развития овцеводства». Однако по последним двум направлениям финансирование в 2013 г. не поступало [5].

Стоит уделить внимание и другим направлениям бюджетного финансирования развития сельскохозяйственного производства в сельскохозяйственных предприятиях области. К таким направлениям относятся следующие бюджетные программы поддержки: «Финансовая под-

Таблица 1. Динамика объемов прямой государственной поддержки развития сельского хозяйства Харьковской области за 2008–2013 гг., тыс. грн.

Предоставлено средств из госбюджета	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2013 г. в % к 2008 г.
За счет бюджетных дотаций	112639,4	26715,1	34216,3	37697,1	24247,6	35365,4	31,4
в том числе:							
финансовая поддержка развития растениеводства	40498,4	2587,1	14856,3	517,8	2130,9	9913,1	24,5
финансовая поддержка развития животноводства	40890,4	10794,6	16917,5	3637,6	20462,4	24723,3	60,5
за счет налога на добавленную стоимость	135834,4	142478,1	200839,7	268018,3	451948,5	451863,1	332,7
Всего	248473,8	169193,2	235056,0	305715,4	476196,1	487228,5	364,1

держка через механизм удешевления кредитов», «Частичная (30%) компенсация стоимости сложной сельскохозяйственной техники отечественного производства», «Удешевление стоимости страховых премий (взносов), фактически уплаченных субъектами аграрного рынка» и другие направления.

Далее проанализируем показатели ряда динамики сумм бюджетного финансирования сельскохозяйственных предприятий исследуемого региона. По результатам исследования определено, что большая часть средств финансовой поддержки в сельскохозяйственных предприятиях региона приходится на продукцию животноводства. Такая неоднозначная тенденция свидетельствует о том, что в государстве и области до сих пор не применялся системный подход к распределению средств финансовой поддержки развития сельскохозяйственного производства, не расставлены приоритеты по стимулированию развития определенных отраслей и видов продукции сельского хозяйства. Путем освоения средств бюджетного финансирования возможно решить текущие проблемы производственной деятельности сельскохозяйственных предприятий [4]. На основе вышесказанного, отметим, что современному бюджетному финансированию сельскохозяйственного производства Харьковской области присущ фрагментарный характер решения локальных проблем.

Среди основных элементов экономического механизма сельскохозяйственных предприятий на макро- и мезоуровне особое место также принадлежит кредитованию. Объективная необходимость и особая роль кредита обусловлена спецификой воспроизводственного процесса. Сезонный разрыв между вложением и поступлением средств в сфере сельского хозяйства, непрерывность процесса воспроизводства, нестабильность цен на рынке товарной сельскохозяйственной продукции, значительная потребность в оборотных средствах превращают кредит в основной источник пополнения финансовых ресурсов сельскохозяйственных предприятий. Исследование финансового обеспечения последних свидетельствует о том, что они в основном работают за счет собственных ресурсов, чего недостаточно для самофинансирования. Ограниченность собственных средств заставляет сельскохозяйственные предприятия надеяться на поддержку со стороны банков.

Исследования состояния инвестирования является одним из важнейших этапов результативности экономического механизма сельскохозяйственных предприятий, действующих на макро- и мезоуровне. Осуществлен

анализ динамики сумм инвестиций в основной капитал сельскохозяйственных предприятий Харьковской области. Данные анализа свидетельствуют о стремительном увеличении инвестиционных вложений в отрасль. Относительно 2000 г. размер инвестиций в 2013 г. увеличился на 319,5 млн. грн., а по сравнению с 2010 г. сократился на 350,4 млн. грн. Также увеличился удельный вес инвестиций в основной капитал (стоимость основных средств) на 10,4% в 2013 г. относительно 2000 г. Несмотря на существенное оживление инвестиционной деятельности, объемы вложений в отрасль в 2010 г. были почти в три раза больше чем в 2011 г., что свидетельствует о глубоком инвестиционном кризисе и значительных потерях, понесенных сельским хозяйством Украины за исследуемый период.

Нынешнему состоянию развития отечественного сельского хозяйства присущи такие характеристики — отсутствие значительных инвестиций в отрасль, в первую очередь инновационной направленности, а отсюда — и отсталость технической базы и технологий; неразвитость рыночной инфраструктуры, а, следовательно, узость чисто рыночных каналов сбыта и несовершенство ценообразования на сельскохозяйственную продукцию, разрушение производственной инфраструктуры АПК, снижение до критической черты эксплуатационной надежности техники и отсутствие по многим направлениям производственного обслуживания; недостаточный уровень развития человеческого капитала на селе (совокупность природных способностей людей, приобретенные ими знания, профессиональные навыки) и невозможность в связи с этим эффективно использовать материальные факторы производства. Именно это является причиной того факта, что плодородные земли, выгодное географическое положение страны, благоприятные климатические условия, очень дешёвая рабочая сила на селе не обеспечили сельскохозяйственным товаропроизводителям ожидаемых преимуществ в достижении высокой эффективности производства и достаточно высокой конкурентоспособности большинства видов сельскохозяйственной продукции на внешнем рынке.

Итак, проведенный анализ свидетельствует о неудовлетворительном состоянии функционирования экономического механизма сельскохозяйственных предприятий Харьковской области. Об эффективности действия всего механизма можно говорить только, если все его элементы будут отлажены и действовать в непосредственной взаимосвязи.

Литература:

1. Амбросов, В. Механизмы эффективного функционирования агроформирований / В. Амбросов, Т. Маренич // Экономика Украины. — 2006. — № 6. — с. 60–66.
2. Грещак, М. Г. Внутренний экономический механизм предприятия: Учеб. пособие / М. Г. Грещак, А. Н. Гребешкова, А. С. Коцюба и др. // Под ред. М. Г. Грещак. — М.: Финансы, 2001. — 228 с.
3. Дикань, В. Л. Экономический механизм предприятия / В. Л. Дикань, И. М. Писаревский. Учебное пособие, Харьков: ХФУ «Транспорт Украины», 2002. — 128 с.

4. Кошкалда, И. В. Внутренний экономический механизм предприятий: Конспект лекций / Кошкалда И. В. и др. Харьковский нац. аграрный университет им. В. В. Докучаева. — Х., 2008. — 188 с.
5. Официальный сайт Государственной службы статистики Украины. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: www.ukrstat.gov.ua.
6. Саблук, П. Т. Экономический механизм АПК в рыночной системе хозяйствования / П. Т. Саблук // Экономика АПК. — 2007. — № 2. — с. 3–10.
7. Саенко, Г. В. Развитие экономического механизма агропромышленного производства / Г. В. Саенко, И. М. Дмитриевская // Экономика. Менеджмент. Предпринимательство. — 2005. — № 13. — с. 45–49.

Использование в логистике устаревших технологий, причины отказа руководителей от инноваций и возможные пути решения данной проблемы

Макаров Артём Николаевич, студент
Государственный университет управления (г. Москва)

В статье описывается проблема использования в логистике устаревших технологий, рассматриваются возможные причины отказа руководителей от инноваций и новшеств. Пытаясь обобщить практический опыт, автор предлагает возможные пути и методы решения данной проблемы.

The article describes the use of outdated technologies in logistics, discusses the possible reasons for rejection of the leaders of innovation, and also trying summarize the experience, the author find possible ways and methods to solve this problem.

Логистика — это наука и сфера эффективной теоретической и практической, экономической и социальной, хозяйственной деятельности, которая требует постоянного развития, распространения и поступательного, динамического движения вперёд. Поэтому инновации — это необходимое явление для продуктивного и качественного функционирования современных логистических систем [1–7].

Но проведенный анализ современного состояния российского и мирового рынка показывает, что российский рынок транспортно-логистических услуг очень слаб и не способен в таком виде, как сейчас, серьезно конкурировать с иностранными операторами логистических услуг, а соответственно, и предоставлять качественные услуги на мировом рынке [1–6].

Несомненно, одним из решений для усиления позиций на международном рынке, является обязательное введение современных инноваций. Они необходимы во всех отраслях экономики, и конечно же, в логистике.

Инновации нужно вводить быстро и с максимально эффективным результатом, чтобы не просто конкурировать на мировом уровне, но и максимизировать прибыль, на выгодных нам условиях. Если всё так просто, нужно всего-то принять на вооружение уже проверенные временем в мире инновации, и «дело в шляпе».

В чём же тогда проблема и характер ее сложности? Проведя анализ, в этом то мы и попробуем разобраться.

И начнём с того, почему же новшества так непопулярны среди большинства отечественных, российских компаний.

Первоначально реакция на возможные изменения, реформирования и модернизацию у работников обычно бывает негативной. Большинство операторов отвергают существующие перспективы, открывающиеся с приходом инноваций. Попробую перечислить некоторые основные причины отрицательного отношения к инновациям. [8]

К сожалению, в практической деятельности бывает, например, так, что инновации могут приносить явный вред. Например, экономические реформы в России 1987 г., которые привели к огромному падению всех макроэкономических и микроэкономических характеристик: валового внутреннего продукта (ВВП), объема промышленного производства и капиталовложений (КВ), а также уровня жизни.

Ещё одна проблема в том, новшества обычно требуют от компаний значительных ресурсов, денежных и кадровых вложений для освоения, кроме того, они требуют время на их воплощение и стабилизацию. Именно поэтому компании которые нацелены на быструю прибыль в первые годы, не готовы принять их.

Кроме того, необходимо преодолеть у потребителя психологический барьер, который может появиться из-за непривычности нового товарного продукта или услуги. Людям сложно отказываться от проверенных услуг, привычных товаров, условий труда и быта, отдыха и развлечений.

Ну и, наверно, самая главная проблема — это консервативность персонала управляющих и штатных работников компаний. Обычно люди не рады любым изменениям, поскольку не уверены в их пользе, потому что

все мы любим стабильность, и тогда, когда нарушаются привычные условия труда, возникает дискомфорт, неизвестность пугает. Поэтому очень важно перед введением любых новшеств — создать систему материального и морального стимулирования и поощрения, и стараться продвигать работников, которые и осуществляют эти преобразования.

Так как же решить эту проблему, как преодолеть столь мощное сопротивление?

Чтобы преодолеть это сопротивление, менеджер может использовать сразу несколько методов и способов. И самый распространенный из них в практике управления инновациями — это предоставление информации о предстоящем нововведении, подробно рассказав всем штатным работникам предприятия. И если управленцу удастся убедить людей, они будут помогать организации в осуществлении этих изменений.

Другой метод — привлечение конкретных работников к разработке самих инноваций. Выслушав предложения работников, потому что принимая участие в подготовке нововведения, они станут испытывать ответственность за результат и будущее компании.

Следующий метод — «кооптация», это поддержка нововведения со стороны уважаемых сотрудниками лиц, таких как генеральный директор или штаб руководителей, и достигается путем их лже участия. Например, директор может возглавлять собрание, посвященное нововведениям, а менеджеры — обсуждать эти нововведения. Но

при этом инициаторы не пытаются вовлечь руководство в проектирование и осуществление инновации, стремясь лишь заручиться их поддержкой. [9]

Самой часто встречающейся ошибкой большинства менеджеров становится использование только одного из методов не обращая внимания на сложившуюся конкретную ситуацию, тогда как в комплексе эти методы могут оказать куда более серьезное влияние.

С причинами отказов компаний от нововведений разобрались с путями решений тоже. Осталось самое главное — как же всё-таки доказать и обосновать эффективность введённых инноваций. Как определить их влияние на работу предприятия?

Для этого по мнению автора необходимо оценить их степень влияния на развитие самого оператора: как много появилось новых клиентов, заказчиков, потребителей, смогли ли новые технологии позволить использование собственных мощностей на полную загрузку, и оптимизировать и автоматизировать выполнения складских операций и активностей.

То есть для принятия решений необходимо иметь ресурсы, возможности, рычаги стимулирования и профессиональные умения, чтобы грамотно обосновать и рассчитать полную эффективность этих решений на деле.

Ну и последнее, прежде чем приступать к принятию новшеств, нужно четкое понимание в их необходимости, иначе любое нововведение станет пустой тратой всех видов ресурсов.

Литература:

1. Внешнеторговая статистика в развитии международного маркетинга и логистики. Маркетинг. Воронов В. И., Воронов А. В., Ермаков А. А. 2014. № 1 (134). с. 90–96.
2. Логистика и управление цепями поставок. Теория и практика. Основы логистики. Аникин Б. А.; Родкина Т. А.; Волочиенко В. А.; Заичкин Н. И.; Межевов А. Д.; Федоров Л. С.; Вайн В. М.; Воронов В. И.; Водянова В. В.; Гапонова М. А.; Ермаков И. А.; Ефимова В. В.; Кравченко М. В.; Серова С. Ю.; Серышев Р. В.; Филиппов Е. Е.; Пузанова И. А.; Учирова М. Ю.; Рудая И. Л. Учебное пособие / Москва, 2014
3. Логистика: тренинг и практикум. Аникин Б. А., Вайн В. М., Водянова В. В., Воронов В. И., Гапонова М. А., Ермаков И. А., Ефимова В. В., Заичкин Н. И., Кравченко М. В., Пузанова И. А., Родкина Т. А., Серова С. Ю., Серышев Р. В., Федоров Л. С. Учебное пособие / Москва, 2014.
4. Международные аспекты логистики В. И. Воронов, А. В. Воронов, В. А. Лазарев, В. Г. Степанов. Учебное пособие. / Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2002. — 168 с.
5. Международные товаропроводящие сети. Маркетинг. Воронов В. И., Воронов А. В. 2013. № 6 (133). с. 20–28.
6. Организационно-экономическое моделирование и инструменты менеджмента. А. И. Орлов. 2.2. Инновационный менеджмент, 2.2.1. Подготовка и проведение нововведений — часть работы менеджера. Издательство «Изумруд», 2003. С 56–62.
7. Теория развития предприятия и формирование моделей поведения руководителя.
8. Сорокин. А. А., Зябкин. Н. В. Монография, Самара, 2001. С 91–93.
9. Трансграничная логистика в Таможенном союзе России, Белоруссии и Казахстана. Лазарев В. А., Воронов В. И. учебное пособие: Гриф УМО по образованию в области менеджмента для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению «Менеджмент» — 080200 / Государственный университет управления, Институт управления на транспорте, в индустрии туризма и международного бизнеса ГУУ. — М.: ГУУ. 2013. — 173 с.
10. Формирование понятия, миссии, целей, задач, функций, интегральной логики: принципов и методов международной фармацевтической логистики. Современные проблемы науки и образования. Воронов А. В., Воронов В. И. 2014. № 6. С. 1792.

Анализ принятых изменений в Закон о федеральном бюджете на 2015 год как мер по обеспечению сбалансированности бюджета в условиях кризиса

Макарова Алина Дмитриевна, студент

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

В данной статье автором проводится анализ поправок в Федеральный закон «О федеральном бюджете на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов», осуществляется сравнение закона о федеральном бюджете на 2015 год от 1 декабря 2014 года с измененным законом о федеральном бюджете на 2015 год от 10 апреля 2015 года. Автор приходит к выводу, что внесение корректировок в федеральный бюджет является необходимой мерой по обеспечению сбалансированности бюджета.

Ключевые слова: федеральный бюджет, поправки в федеральный бюджет, секвестрование бюджета.

Государственный бюджет является объединением основных финансовых категорий и главным звеном финансовой системы каждого государства. В современном обществе он играет не только важную экономическую, но и политическую роль. Сбалансированность бюджета состоит в количественном соответствии расходов бюджета к источникам их финансирования и является неотъемлемым условием формирования и исполнения бюджета государства [1]. В организации бюджетного процесса используются разные методы по достижению сбалансированности бюджета. В данной статье был рассмотрен метод секвестрования бюджета как необходимая мера для уменьшения размеров бюджетного дефицита в случае резкого падения доходов и ухудшения экономической ситуации в стране. Мы рассмотрели эффективность данной меры по обеспечению сбалансированности бюджета на примере внесения изменений в Федеральный закон «О федеральном бюджете на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов».

10 апреля 2015 года в связи со сложной экономической ситуацией были внесены корректировки в Федеральный закон «О федеральном бюджете на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов». Данная мера была необходима в связи с тем, что бюджет 2014 года верстался из расчета курса доллара в 37,7 рублей и цены на нефть марки Urals — 96 долларов за баррель. По причине резкой девальвации рубля в ноябре 2014 года и существенного изменения экономической ситуации в стране, стало необходимым пересмотреть закон о федеральном бюджете на 2015 год. Принятые поправки исходят из более реалистичного прогноза — 61,5 рубля за доллар и 50 долларов за баррель. Уровень инфляции, который в 2014 устанавливался в размере 5,5% от ВВП, в новом законе закладывается на уровне 12,2%.

Из таблицы 1 следует, что общий объем расходов федерального бюджета РФ сократился на 298 034 751 тыс. рублей, а прогнозируемый общий объем доходов сократился на 2 542 624 120 тыс. рублей. Снижение доходов бюджета

Таблица 1. Сравнение основных характеристик бюджета в двух версиях закона о федеральном бюджете на 2015 год (тыс. рублей)

	Закон о федеральном бюджете на 2015 год от 1 декабря 2014	Измененный закон о федеральном бюджете на 2015 год от 10 апреля 2015
прогнозируемый общий объем доходов федерального бюджета	15 082 360 651,0	12 539 736 530,8
общий объем расходов федерального бюджета	15 513 079 294,0	15 215 044 543,1
нормативная величина Резервного фонда	5 424 860 000,0	5 118 330 000,0
верхний предел государственного внутреннего долга Российской Федерации на 1 января 2016 года	7 218 501 812,0	8 119 869 325,1
верхний предел государственного внешнего долга Российской Федерации на 1 января 2016 года	64,0 млрд. долларов США, или 49,2 млрд. евро (2 412 800 000 тыс. рублей по курсу 37,7 рублей за доллар США)	в сумме 52,6 млрд. долларов США, или 45,7 млрд. евро (3 234 900 000 тыс. рублей по курсу 61,5 рублей за доллар США)
дефицит федерального бюджета	430 718 643,0	2 675 308 012,3

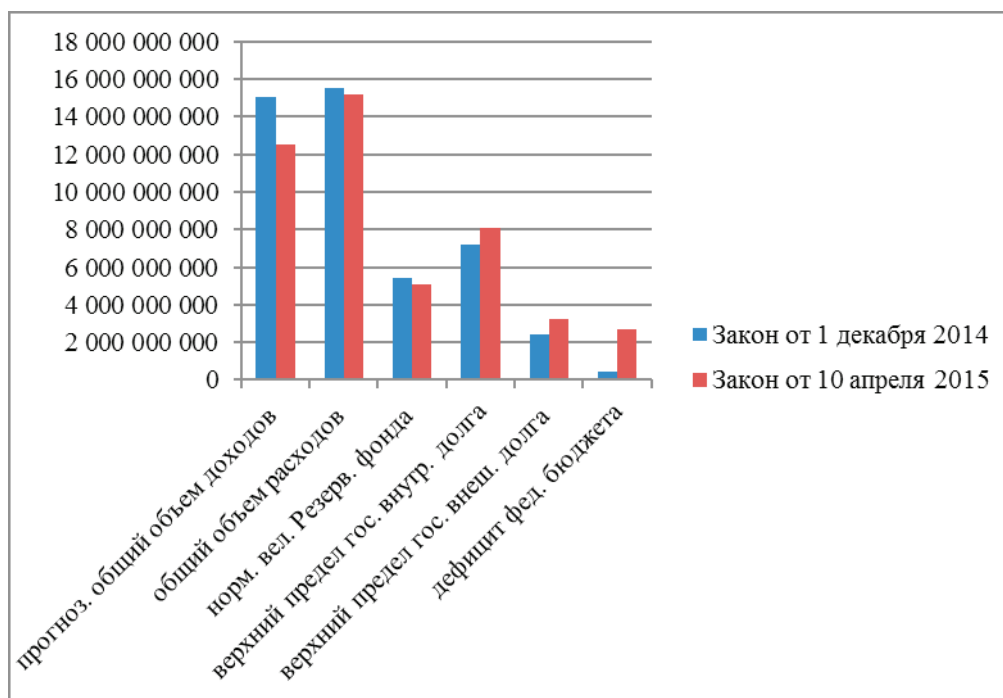


Рис. 1. Основные характеристики федерального бюджета на 2015 год (тыс.руб.)

произошло в связи с девальвацией рубля и резким сокращением нефтегазовых доходов, которые были вызваны падением мировых цен на нефть. Нормативная величина Резервного фонда снизилась на 306 530 млн. рублей, а верхний предел государственного внутреннего долга увеличился на 901 367 513 тыс. рублей. Верхний предел государственного внешнего долга снизился 64 млрд. долларов США до 52,6 млрд. долларов США, но увеличился на 8 221 100 000 тыс. рублей в связи со снижением курса рубля. Дефицит федерального бюджета увеличился почти в 6,5 раз и составил 2 675 308 012,3 тыс. рублей. Новые экономические показатели более реалистично отражают экономическую ситуацию в стране. Данные поправки являются необходимой мерой по обеспечению сбалансированности бюджета.

Однако, не все расходные статьи федерального бюджета были урезаны: около 20 млрд. рублей дополнительно поступят на развитие сельского хозяйства, в целом же на реализацию госпрограммы по сельскому хозяйству в текущем году направят 202,7 млрд. рублей. Финансирование было выделено на импортозамещение двигателей самолетов и вертолетов — 21 млрд. руб.; на осуществление Федеральной целевой программы по развитию Дальнего Востока-3,5 млрд. рублей, на реализацию Федеральной целевой программы «Крым» по развитию Республики Крым-более 25 млрд. рублей. Также была увеличена сумма бюджетных ассигнований с 60 млрд. рублей до 73, 895 млрд. рублей, предусмотренных по подразделу «Общеэкономические вопросы» раздела «Национальная экономика» на финансовое обеспечение реализации дополнительных мер по поддержке отраслей экономики, социальной поддержке граждан и оказанию гуманитарной

помощи населению иностранных государств [3]. Данное решение свидетельствует о том, что государство старается поддерживать приоритетные направления экономики Российской Федерации

В рамках увеличения расходов на «Обслуживание государственного и муниципального долга» были увеличены пределы общих объемов бюджетных ассигнований, предусмотренных по источникам финансирования дефицита федерального бюджета на бюджетные кредиты бюджетам субъектов Российской Федерации со 150 000 000,0 тыс. рублей до 310 000 000,0 тыс. рублей на срок до трех лет для частичного покрытия дефицитов бюджетов субъектов Российской Федерации, покрытия временных кассовых разрывов, возникающих при исполнении бюджетов субъектов Российской Федерации, а также для осуществления мероприятий, связанных с ликвидацией последствий стихийных бедствий и техногенных аварий. Был повышен верхний предел государственного внутреннего долга Российской Федерации по государственным гарантиям Российской Федерации в валюте Российской Федерации на 1 января 2016 года с 2 259 027 784,5 тыс. рублей до 2 328 779 383,6 тыс. рублей. Также увеличился верхний предел государственного внешнего долга Российской Федерации по государственным гарантиям Российской Федерации в иностранной валюте на 1 января 2016 года с суммы в 674,83 млрд. рублей до суммы в 842,55 млрд. рублей [2].

Из всего вышеперечисленного можно сделать вывод, что сильное уменьшение объемов доходов федерального бюджета РФ повлекло за собой необходимые для сбалансированности меры урезания части расходных статей с целью сокращения дефицита бюджета. Правительству

Российской Федерации пришлось ввести поправки в Федеральный закон «О федеральном бюджете на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов» исходя из курса в 61,5 рублей за доллар и цен на нефть в 50 долларов за баррель. Скорректированный дефицит федерального бюджета РФ более верно отражает ситуацию в экономике России, почти в 6,5 раз превышает первоначальный и нуждается в усиленных методах финансирования путем использования средств из государственного Резервного фонда для покрытия его основной суммы.

По итогам нашего исследования мы выявили, что данная мера помогла нам избежать большего дефицита бюджета, который бы образовался при его верстке в условиях курса доллара в 37,7 рублей и цены за баррель нефти в 96 долларов. В будущем правительству необходимо будет предусматривать все варианты возможного развития событий в экономике страны для уменьшения

ущерба от непредвиденных ситуаций, таких как последствие падения мировых цен на нефть и газ или введения экономических санкций. Мы рекомендуем вкладывать больше средств в развитие импортозамещения, рассчитывать федеральный бюджет без опоры на мировые цены на нефть, ослабить зависимость российской экономики от курса доллара, продолжать усиленную работу над переходом от сырьевой экономики путем вкладывания ресурсов в развитие производства. Наконец, необходимо отметить, что влияние корректировок в Федеральный закон «О федеральном бюджете на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов» на экономическую ситуацию в России нуждается в дальнейших исследованиях, так как является достаточно новой и актуальной для ученых-экономистов темой. Открытым для изучения остается вопрос о последствиях увеличения финансирования тех сфер деятельности государства, которые в нем нуждались.

Литература:

1. Бюджетный Кодекс РФ — [Электронный ресурс] — <http://bk-rf.ru/18>.
2. Федеральный закон Российской Федерации от 1 декабря 2014 г. N 384-ФЗ «О федеральном бюджете на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов».
3. Государственная Дума — [Электронный ресурс] — <http://www.duma.gov.ru/news/273/993400>. Документ о внесении изменений в Федеральный закон «О федеральном бюджете на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов»
4. Официальный сайт Министерства финансов РФ — [Электронный ресурс] — www.minfin.ru.

Анализ прибыльности, ликвидности, платежеспособности и устойчивости предприятия по переработке пластиковых отходов

Малиновская Валентина Александровна, студент;

Егорова Мария Сергеевна, ассистент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Для анализа прибыльности определим состав доходов предприятия:

1. Прием пластиковых бутылок от организаций, предприятий всех форм собственности и физических лиц
2. Реализация строительных блоков, полученных после переработки пластиковых бутылок.

Если переработать 1000 бутылок (вес 20 кг), то выходят следующие первичные полезные отходы, которые могут использоваться в дальнейшем производстве для создания 5 блоков. Предполагается, что в месяц предприятием будет перерабатываться около 100 000 единиц. Из них 85 000 штук будет поставляться от юридических лиц и индивидуальных предпринимателей (платная услуга) и около 1000 будет собираться от физических лиц, в том числе с помощью, установленных по всему городу сборных-контейнеров.

Общая сумма доходов предприятия представлена в следующей таблице 1:

Итого ежемесячная выручка предприятия составит 203 050 рублей в месяц. На основе приведенных данных видно, что основную часть выручки, а это 84%, будет приносить именно прием люминесцентных ламп. И лишь оставшиеся 16% выручки будет идти от реализации переработанных отходов. Экономическую устойчивость можно определить как обеспечение рентабельной, коммерческой деятельности организации за счет увеличения эффективности использования производственных ресурсов и грамотного управления предприятием, устойчивого финансового состояния, за счет повышения структуры активов, стабильного, закономерного развития мощности предприятия и социального развития коллектива при самофинансировании в условиях динамично развивающейся внешней среды.

Под устойчивым развитием предприятия будем понимать функционирование предприятия как целостной системы, сохраняющей внутренние связи между совокупностью элементов, обеспечивающей потребление ресурсов, производство

Таблица 1. Доходы предприятия

№ п/п	Наименование	Ед.изм.	Цена за ед., руб.	Количество в месяц	Сумма в месяц, руб.
1	Прием пластиковых бутылок	Шт.	1	85 000	85 000
2	Реализация строительных блоков	Шт.	29	4070	118 050
ИТОГО					203 050

и сбыт продукции и обладающей свойством оказывать сопротивление внешним факторам влияния. Мы проанализировали различные виды изменений и попытались установить, каким образом устойчивость предприятия может нарушаться при тех или иных видах изменений, чтобы в дальнейшем определить механизмы сохранения предприятия как целостной системы. Всего можно выделить семь видов изменения субъектов любой природы, различающихся своей формой, в результате которых возможна потеря устойчивости. Полная схема видов изменений представлена на рисунке 1.

На рисунке видно, что любой субъект обязательно теряет устойчивость, понимаемую в каком-либо смысле, в результате преобразования, слияния, разделения и уничтожения. При включении одного субъекта в другой или исключении устойчивость может, как нарушаться, так и сохраняться. Тогда целостность предприятия может нарушаться, соответственно, при ликвидации существующего предприятия, преобразовании предприятия, слиянии группы предприятий, разделии предприятия на ряд самостоятельно хозяйствующих субъектов, включении предприятия в иной субъект и исключении из состава предприятия отдельных звеньев производственной цепочки. Все виды преобразования предприятий можно подразделить на добровольные и вынужденные преобразования. Добровольным преобразованием предприятия будем считать преобразование, принятое решением руководства предприятия и производимое для реализации стратегических целей. Вынужденным преобразованием предприятия будем считать преобразование, осуществляемое исключительно в результате воздействия факторов внешней среды.

В дальнейшем будем рассматривать только вынужденные преобразования. Проведенный анализ возможности изменения предприятия как юридического лица показал, что единственной правовой формой вынужденного изменения предприятия, когда может нарушаться его целостность и происходит разрыв внутрипроизводственных связей, является банкротство. Это означает, что состояние банкротства предприятия соответствует точке его неустойчивости.

Следует отметить, что анализ устойчивости предприятия нельзя отождествлять с анализом его состоятельности. Анализ состоятельности предприятия позволяет определить, в каком состоянии находится предприятие в данный момент времени. Анализ устойчивости позволяет оценить возможность дальнейшего развития предприятия, показать его состоятельность не только в данный момент, но и в будущем. Для построения методики оценки устойчивости предприятия мы предлагаем проанализировать внутренние механизмы предприятия, которые позволяют ему сохранять свою целостность и оказывать сопротивление внешней среде. Согласно классическому подходу к устойчивому развитию, ос-

Вид изменения	Форма изменения	Устойчивость
Создание	Возникновение новой устойчивой структуры	Устойчивость возникает
Преобразование	Изменение определенных качеств субъекта, превращение одной устойчивой структуры в другую	Устойчивость исходного субъекта нарушается
Слияние	Слияние двух или более устойчивых структур	Устойчивость исходного субъекта нарушается
Разделение	Разделение существующей устойчивой структуры	Устойчивость исходного субъекта нарушается
Включение	Включение в существующую устойчивую структуру одного или нескольких новых элементов	Устойчивость исходного субъекта может нарушаться
Исключение	Исключение из существующей устойчивой структуры одного или нескольких элементов	Устойчивость исходного субъекта может нарушаться
Уничтожение	Разрушение устойчивой структуры	Устойчивость исходного субъекта нарушается

Рис. 1. Характеристика видов изменений

новными механизмами, реализующими устойчивость, являются активность и отражение. Отражение, являющееся реакцией предприятия в ответ на внешние воздействия, обусловлено наличием у предприятия ресурсов, позволяющих противостоять внешним возмущениям.

Сущность механизма отражения заключается в том, что действие, оказываемое внешними факторами, должно быть не больше противодействия, которое может оказать предприятие для подавления влияния этих возмущений, то есть предприятие должно иметь возможность в случае возникновения внешнего возмущения своевременно отразить его воздействие. Поскольку основной формой воздействия на предприятие, которое ведет к неустойчивости, является инициирование процедуры банкротства, то, согласно существующему законодательству, предприятию необходимо иметь возможность погасить свою задолженность в течение трех месяцев.

Активность предприятия означает опережение внешнего воздействия путем генерирования предприятием энергии большей, чем энергия возмущающего воздействия внешних факторов. Активность предприятия, как и отражение, обеспечивается, с одной стороны, наличием энергии, с другой — возможностью ее аккумуляции и применения. Однако если механизм отражения подразумевает ответные действия предприятия после воздействия внешнего фактора, то активность предполагает принятие превентивных мер, то есть предприятие должно занять такую позицию, что воздействия внешних возмущений окажутся несущественными.

Обобщающим экономическим понятием, характеризующим активность предприятия, является интенсификация производства. Рост активности соответствует увеличению темпов роста интенсификации. Активность и отражение обусловлены наличием резервов, которые показывают нереализованные возможности (потенциал) предприятия и его способность к дальнейшему выживанию в конкурентной борьбе.

Таким образом, для обеспечения устойчивого развития предприятие должно обеспечивать механизмы активности и отражения. Тогда оценить устойчивость предприятия можно по трем группам факторов: факторы, характеризующие возможность предприятия погашать различные виды задолженности (механизм отражения); факторы, отражающие темпы роста интенсификации производства (механизм активности); факторы, характеризующие наличие у предприятия резервов (потенциал предприятия).

Представим факторы устойчивости предприятия финансовыми показателями. Для расчета факторов первой группы используются коэффициенты обеспеченности краткосрочных и долгосрочных долговых обязательств. При этом существующие коэффициенты обеспеченности краткосрочной задолженности неприемлемы для нашей модели, поскольку не учитывают временных рамок, отведенных предприятию законодательством для покрытия просроченной задолженности. Мы предлагаем рассчитывать коэффициенты обеспеченности краткосрочных долговых обязательств следующим образом:

$$K_{\text{одк}} = \frac{\text{Средняя_прибыль_от_реализации_за_3_месяца}}{\text{зadолженность}}$$

Полученные значения коэффициентов показывают, насколько предприятие сможет покрыть свою задолженность перед теми или иными кредиторами, реализуя свою продукцию в течение трех месяцев. Коэффициенты обеспеченности рассчитываются по следующим видам задолженности: оплате труда; обеспеченности задолженности по краткосрочным кредитам и займам; обеспеченности задолженности по платежам в бюджет и внебюджетные фонды; обеспеченности задолженности перед прочими кредиторами; обеспеченности общей задолженности.

Данная методика вполне соответствует существующей законодательной базе и адекватно отражает возможность предприятия предотвращать влияние внешних воздействий, поскольку если трехмесячная выручка предприятия сможет покрыть его задолженность, то, избавившись от кредиторской задолженности, предприятие может использовать новые займы для дальнейшего функционирования и избежать банкротства. Коэффициент обеспеченности долгосрочных обязательств рассчитывается как отношение ликвидных и быстрореализуемых активов к долгосрочным кредитам и займам:

$$K_{\text{одд}} = \frac{\text{Ликвидные_и_быстрореализуемые_активы}}{\text{долгосрочные_кредиты_и_займы}}$$

Наиболее ликвидными активами являются все статьи денежных средств предприятия и краткосрочные финансовые вложения (ценные бумаги). Быстрореализуемые активы — дебиторская задолженность и прочие оборотные активы.

Коэффициент обеспеченности долгосрочных обязательств показывает, способно ли предприятие рассчитаться по долгосрочным задолженностям в короткий период времени. Таким образом, способность предприятия к отражению оценивается по совокупности коэффициентов обеспеченности краткосрочной задолженности и коэффициента обеспеченности долгосрочной задолженности.

Для расчета факторов второй группы нами используются показатели оборачиваемости (деловой активности), темпы роста которых показывают возможность увеличения выпуска продукции без привлечения дополнительных ресурсов, то есть отражают уровень интенсификации производства. Важнейшим показателем оборачиваемости является коэффициент оборачиваемости капитала. Общая оборачиваемость капитала рассчитывается как отношение выручки от реализации к среднегодовой сумме активов:

$$K_{об} = \frac{\text{выручка от реализации}}{\text{среднегодовая сумма активов}}$$

Прирост коэффициента оборачиваемости капитала за период определяется как

$$\Delta K_{об} = \frac{K_{об}^t}{K_{об}^{t-1}} \times 100\%$$

где t — дата расчета. Интенсификация производства, более рациональное использование трудовых и материальных ресурсов, недопущение сверхнормативных запасов товароматериальных ценностей и отвлечения средств в дебиторскую задолженность ведут к повышению показателя прироста оборачиваемости капитала. Кроме темпов роста общей оборачиваемости капитала рассчитываются: темпы роста оборачиваемости внеоборотных активов; темпы роста оборачиваемости оборотных активов; темпы роста оборачиваемости запасов; темпы роста оборачиваемости краткосрочной дебиторской задолженности.

Коэффициенты темпов роста оборачиваемости позволяют оценить активность предприятия. Для определения величины резервов предприятия предлагается использовать коэффициент запаса финансовой устойчивости, коэффициенты покрытия запасов и затрат и коэффициент маневренности. Запас финансовой устойчивости рассчитывается как разность выручки от реализации и порога рентабельности (выручка от реализации продукции, при которой прибыль равна нулю):

$$K_{зфу} = \frac{\text{выручка от реализации}}{\text{порог рентабельности}}$$

Значение коэффициента запаса финансовой устойчивости показывает разрыв между достигнутым уровнем использования ресурсов и возможным уровнем исходя из накопленного производственного потенциала предприятия. В финансовой отчетности предприятия наличие резервов характеризуется обеспеченностью запасов и затрат источниками формирования. Существует два основных вида источников формирования потенциала предприятия: собственные оборотные средства и краткосрочные кредиты и займы. Обеспеченность запасов и затрат источниками формирования отражает коэффициент покрытия запасов и затрат, рассчитываемый как отношение собственных оборотных средств к запасам и затратам:

$$K_n = \frac{\text{собственные оборотные средства}}{\text{запасы и затраты}}$$

Более общим показателем является коэффициент покрытия запасов и затрат собственными оборотными и краткосрочными заемными средствами:

Коэффициент маневренности показывает, какая доля собственных средств находится в мобильной форме, которая позволяет свободно манипулировать ими, увеличивая закупки и изменяя номенклатуру продукции. При этом «высокий коэффициент маневренности ослабляет опасность, связанную с быстро устаревающими машинами и оборудованием».

Таким образом, комплексную оценку устойчивости предприятия предлагается осуществлять по системе финансовых коэффициентов устойчивости предприятия (рисунок 2).

Показатели отражения	Показатели активности	Показатели потенциала
Обеспеченность задолженности по краткосрочным обязательствам	Темпы роста оборачиваемости капитала	Запас финансовой устойчивости
Обеспеченность задолженности по оплате труда	Темпы роста оборачиваемости внеоборотных активов	Покрывание запасов и затрат собственными средствами
Обеспеченность задолженности по краткосрочным кредитам и займам	Темпы роста оборачиваемости оборотных активов	Покрывание запасов и затрат собственными и краткосрочными заемными средствами
Обеспеченность задолженности по платежам в бюджет и внебюджетные фонды	Темпы роста оборачиваемости запасов	Маневренность
Обеспеченность задолженности перед прочими кредиторами	Темпы роста оборачиваемости краткосрочной дебиторской задолженности	
Обеспеченность общей задолженности		
Обеспеченность задолженности по долгосрочным обязательствам		

Рис. 2. Финансовые коэффициенты устойчивости предприятия

Для оценки устойчивости предприятий по финансовым коэффициентам устойчивости $k_1 \dots k_n$ мы предлагаем на основании реальных данных построить интегральные показатели устойчивости $I = I(k_1 \dots k_n)$ по отраслям народного хозяйства, классифицировать виды устойчивости и рассчитать нормативные (допустимые) значения для каждой отрасли. Тогда оценка устойчивости предприятий будет вполне объективной и соответствующей реальной ситуации в экономике.

Таким образом, можем считать данное предприятие устойчивым.

Общая сумма доходов предприятия в месяц составит 203 050 рублей, а общая сумма расходов 111 840 рублей. Следовательно, ежемесячная прибыль предприятия будет составлять 91 210 рублей. Рентабельность предприятия при таких показателях равна 82%. Окупаемость проекта составляет 40 месяцев или 3,4 года.

Литература:

1. Глазунов, В. Н. Финансовый анализ и оценка риска реальных инвестиций. М.: Финстатинформ, 1997.
2. Ефимова, О. В. «Финансовый анализ», — М.: «Бухгалтерский учет», 2005 г.
3. Ковалев, А. И., Привалов В. П. «Анализ финансового состояния предприятия», — М.: Центр экономики и маркетинга, 2000 г.
4. Ковалев, В. В. «Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности», — М.: «Финансы и статистика», 2001 г.

Анализ внутренней среды предприятия по переработке пластиковых отходов

Малиновская Валентина Александровна, студент;

Егорова Мария Сергеевна, ассистент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

В современном мире пластик окружает нас повсюду: бутылки, упаковка, игрушки и многие другие изделия. Вряд ли кто из нас, выкидывая очередную бутылку, задумывается о ее дальнейшей судьбе. Хотя практически каждый со школьной скамьи знает, что пластик разлагается более 100 лет.

Финансовой основой любого предприятия является собственный капитал. Собственным капиталом можно назвать сумму всех средств, которые принадлежат предприятию на правах собственности, которые далее используются для создания активов. Данная сумма предприятия будет отражена итогом I раздела «Пассив» отчетного баланса. Структура статей «Пассива» позволяет увидеть первоначальную сумму средств, которые были вложены предпринимателями в свое предприятие в процессе его создания и его накопленную часть, которая создается в процессе эффективной деятельности производства. Существенное влияние на уровень эффективности использования оборотных средств оказывают источники формирования и их размер. Возможны возникновения двух ситуаций: избыток оборотных средств и их недостаток. В первом случае часть капитала предприятия бездействует и не приносит дохода. Во втором случае часть капитала тормозит ход производственного процесса, замедляя скорость хозяйственного оборота средств предприятия. К источником формирования собственного капитала можно отнести следующее [2]:

– заемные средства

– собственные средства

– привлеченные средства

Рассмотрим некоторые виды финансирования и их критерии оценки по таблице 1

Минимальная стабильная часть оборотных средств формируется за счет собственных источников финансирования.

Уставный капитал — это совокупность всех вкладов учредителей при создании предприятия для его деятельности в размерах, которые определены учредительными документами.

Резервный капитал — это средства, которые идут на ликвидацию убытков при отсутствии других возможностей их возмещения. Величина такого капитала определяется размером обязательных отчислений, производимых от чистой прибыли, прописанная действующим законодательством и уставом предприятия. Также в уставе могут быть предусмотрено формирование и других фондов на предприятии.

Нераспределенная прибыль — это чистая прибыль (или ее некоторая часть), которая не распределена в виде дивидендов между учредителями. Способов расчета собственного оборотного капитала существует множество. У предприятия есть ресурсы, которые не принадлежат ему постоянно, но находятся в его оборот. Данные средства служат источником формирования оборотных средств в сумме их минимального остатка. К таковым можно отнести:

Таблица 1. Характеристика источников финансирования

Виды финансирования	Критерии оценки		
	Доступность	Эффективность	Уровень риска
Уставной капитал	Максимальная	Невысокая	Минимальный
Лизинг	Низкая. Возникают трудности заключения договора	Существенная	Высокий
Самофинансирование (внутренний рост)	Удовлетворительная	Невысокая	Минимальный
Кредиты и ссуды	Низкая (для высокорентабельных и надежных предприятий)	Низкая (влияет кредитной ставки)	Низкий (на условиях кредитного договора)
Государственные кредиты	Минимальная (приоритетность предприятия)	Максимальная (относительно не дорогой ресурс)	Минимальный
Государственные инвестиции	Минимальная (особый статус предприятия)	Максимальная (ресурс, не требующий затрат)	Минимальный
Иностранные инвестиции	Минимальная (затрудненный доступ в некоторые отрасли)	Максимальная	Низкий (на условиях кредитного договора)

- задолженность организации перед работниками по заработной плате;
- задолженность организации по отчислениям на социальные нужды;
- задолженность организации по налогам и сборам;
- остаток резерва предстоящих расходов;
- задолженность по авансам покупателям.

Заемные средства в основном это кредиты банков и займы, благодаря которым можно удовлетворить временные потребности в оборотных средствах. Кредиты банков могут быть либо долгосрочными (инвестиционными), либо краткосрочными. Основное назначение кредитов — финансирование потребностей организации, связанных с приобретением активов, восполнение недостатка собственных оборотных средств и выполнение необходимых платежей (например, налоговых платежей). Также к источникам финансирования можем отнести коммерческие кредиты. Такие кредиты могут быть оформлены в виде векселей, авансового платежа, векселей, товарного кредита. К основному способу финансирования оборотных активов относится самофинансирование. Самофинансирование — это обеспечение собственных потребностей организации за счет собственных ресурсов. В процессе существования организации возникают хозяйственные связи, которые поставляют друг другу некоторые ресурсы (например, сырье) на условиях оплаты с отсрочкой платежа, то есть, как бы финансируют друг друга. Взаимное финансирование позволяет осуществлять краткосрочное финансирование текущей деятельности. Большое внимание должно быть уделено оценке достаточности собственных средств для формирования запасов. Потому как именно запасы должны быть обеспе-

чены собственными средствами как наиболее надежным источником, так как от этого зависит возможность ритмичной работы предприятия.

Трудовые ресурсы — совокупность физических лиц, состоящих в трудовых отношениях с организацией (работавших по найму).

Рассмотрим структуру кадрового потенциала:

1. Промышленно-производственный персонал.

К промышленно-производственному персоналу относят кадры предприятия, непосредственно связанные с процессом производства продукции (услуг), т.е. занятые основной производственной деятельностью:

Рабочие — лица, непосредственно занятые созданием материальных ценностей, выполнением работ, оказанием услуг.

Служащие — работники, осуществляющие подготовку и оформление документации, учет и контроль, хозяйственное обслуживание и делопроизводство.

2. Административно-управленческий персонал.

Кадры предприятия, выполняющие управленческие функции, связанные с организацией работы предприятия:

Руководители — лица, принимающие управленческие решения, связанные с обеспечением деятельности компании.

Служащие — работники, которые производят подготовку и оформление документации, а также контроль, учет, хозяйственное обслуживание и делопроизводство.

3. Вспомогательный персонал.

Кадры предприятия, выполняющие вспомогательные функции, связанные с обеспечением деятельности компании (уборка, охрана, обеспечение питанием, медицинское обслуживание и т.д.)

Перечислим некоторые оценки кадрового потенциала предприятия:

- списочная и явочная численность работников фирмы и/или ее внутренних подразделений, отдельных категорий и групп на определенную дату;
- среднесписочная численность работников фирмы и/или ее внутренних подразделений за определенный период;
- удельный вес работников отдельных подразделений (групп, категорий) в общей численности работников фирмы;

Потребность в персонале — это совокупность работников соответствующей структуры и квалификации, объ-

ективно необходимых фирме для реализации стоящих перед ней целей и задач согласно избранной стратегии развития. Определяя потребность в персонале, следует учитывать:

- потребность в высвобождении персонала в связи с ростом производительности труда, сокращением объема производства, простоями и т.д.;
- потребность в увеличении численности, связанным с расширением производства;
- потребность в замещении персонала по годам планируемого периода в связи с увольнениями, уходом на пенсию, переходом на инвалидность и др. Рассмотрим показатели для оценки потребности в персонале по таблице 2:

Таблица 2. Показатели оценки потребности в персонале

Показатель	Назначение	Формула	Пояснения
Плановая численность	Необходимое количество работников	$P_{\text{плановая}} = \frac{Q_{\text{пл}}}{\text{ПТ}_{\text{пл}}}$	$Q_{\text{пл}}$ — объем продукции $\text{ПТ}_{\text{пл}}$ — производительность труда в плановом периоде
Явочная численность	Некоторая часть работников, находящихся на работе в данный момент	$Ч_{\text{явочная}} = \frac{P \cdot h}{T}$	P — производственная программа h — нормативная трудоемкость T — фонд рабочего времени
Списочная численность	Общее число работников предприятия	$Ч_{\text{спис}} = Ч_{\text{явочная}} (1 + K_{\text{зам}})$	$K_{\text{зам}}$ — коэффициент замещения
Численность вспомогательного персонала	Число работников для обслуживания предприятия	$Ч_{\text{всп}} = \frac{M \cdot C}{H \cdot K_n}$	M — количество рабочих мест в цехе C — число смен H — норма обслуживания K_n — отношения явочной и списочной численности

Рассмотрим показатели эффективности и уровня использования рабочей силы по таблице 3.

Таблица 3. Показатели оценки потребности в персонале

Показатель	Формула	Пояснения
Годовая выработка продукции на 1 среднесписочного работника предприятия	$Q_L = Q / L$	Q — объем произведенной продукции
Трудоемкость продукции	$T_Q = T_c / Q$	T_c — суммарное время, отработанное работниками предприятия
Трудоотдача	$QT = Q / T_c$	
Прибыль на одного работника	$\Pi_L = \Pi_b / L$	Π_b — прибыль балансовая

Исходя из желаемой производительности составим штатное расписание работников на предприятии (таблица 4):

Таблица 4. Планируемое штатное расписание

№ п/п	Наименование	Количество (человек)
1	Директор	1
2	Рабочие	2
3	Бухгалтер	1
4	Уборщица	1
5	Водитель	1
Итого		6

На предприятии достаточно всего 2 рабочих, за счет автоматизированных станков, а также контроля их работы, что работа будет заключаться в запуске и останове боты.

Литература:

1. Любушин, Н. П., Лещева В. Б., Дьякова В. Г. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. — М: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.
2. Нидлз, Б., Андерсон Х. «Принципы бухгалтерского учета», — М.: Финансы и статистика, 2003 г.
3. Негашев, Е. В. Анализ финансов предприятия в условиях рынка: Учеб. пособие. М.: Высш. шк., 1997.

Специфика оценки рыночной стоимости оффшорной компании

Малютин Максим Витальевич, магистрант
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

В статье анализируются условия функционирования оффшорной компании, проведен анализ оттока капитала из России за период 2012–2014 гг., предложено использование коэффициента теневой экономики (оффшоризации) в процессе оценки рыночной стоимости оффшорной компании, который отражает долю сомнительных операций в общем объеме оттока капитала из страны.

Ключевые слова: оффшорная компания, коэффициент теневой экономики, отток капитала, сомнительные операции, сравнительный подход, компании-аналоги

Characteristics of the market valuation of the offshore company

The article examines operational conditions of an offshore company, conducted the analysis of capital outflow from Russia for the period of 2012–2014, proposed the use of the shadow economy ratio (offshorization ratio) for market valuation of the offshore companies. The ratio reflects the proportion of suspicious transactions in the total volume of capital outflow from the country.

Keywords: shadow economy ratio, capital outflows, suspicious transactions, multiples approach, peers-companies

Введение

В настоящее время экономика России переживает не самые лучшие времена. Кризис 2014 года заметно повлиял на нее с отрицательной стороны. В связи с этим, резко упало доверие иностранных инвесторов к российским банкам, существенно уменьшились инвестиции в страну, а иностранные инвесторы стараются более активно выводить свои средства из российских активов. Все это приводит к обострению проблемы оттока капитала и поиску альтернативных источников инвестиций.

Вывод капитала за границу оказывает непосредственное влияние на развитие экономики страны. Ведь вместо того, чтобы инвестировать финансовые средства в собственную экономику, предприниматели стараются вывезти свои доходы за границу (в оффшорные юрисдикции), тем самым стимулируя экономическое развитие стран, в которые «уходят» средства. Регистрация организации в оффшорной зоне — это метод налоговой оптимизации, в основу которого заложено

жены элементы законодательства отдельных стран, которые частично или полностью освобождают компании, принадлежащие иностранным резидентам, от налогового бремени, взимая лишь фиксированный ежегодный сбор.

Компания, зарегистрированная в оффшорной зоне, может иметь дочерние организации в другой стране, например в России, через которую она ведет свою деятельность и получает возможности государственного субсидирования, кредитов в банках с преимуществом государственного капитала. Следовательно, она является оффшорной холдинговой компанией.

Вследствие этого, потенциальному инвестору, желающему приобрести такую холдинговую компанию, необходимо покупать контрольную долю в уставном капитале оффшорной материнской компании. Однако, существует определенная проблема, связанная с тем, как объективно оценить рыночную стоимость доли в данной компании. В процессе финансового анализа необходимо учитывать тот факт, что доходы в отчетности группы компаний могут быть занижены из-за перевода их части на счета оффшорной материнской компании, которая, в свою очередь, не обязана их раскрывать. Следовательно, в процессе оценки рыночной стоимости следует производить определенные корректировки. Одной из таких может служить коэффициент теневой экономики (оффшоризации).

Целью данного исследования является необходимость усовершенствования подходов к оценке рыночной стоимости оффшорной компании.

Изложение основного материала. В настоящее время существуют три вида оффшорных компаний (при этом все они являются закрытыми):

- нерезидентская компания (*Non-Resident*);
- компания, освобожденная от налогов (*Exempt*);
- компания международного бизнеса (*International Business Company*).

Нерезидентская компания — это фирма, владельцем которой является нерезидент. Центральный офис этой компании официально зарегистрирован в другой стране. Для такой компании вводятся налоговые льготы.

Компания, освобожденная от налогов — это нерезидентская компания, для которой введено льготное налогообложение (или полностью освобождена от уплаты налогов, или платит небольшую процентную ставку налога на прибыль) и которая обязана ежегодно проводить аудиторскую проверку.

Компания международного бизнеса — это, по существу, и есть оффшорная компания. Она также является нерезидентской, полностью освобождена от налогов, но обязана ежегодно уплачивать фиксированную пошлину.

Крупные компании с международными активами, в том числе российские, организуют свою собственность путем создания оффшорного холдинга. Основной функцией оффшорного холдинга является ведение управления иностранными дочерними предприятиями в качестве промежуточного звена между ними и окончательным владельцем. Такой финансовый центр может минимизировать воздействия различных налоговых систем и политических рисков, накапливать прибыли дочерних предприятий; контролировать их состояние, реинвестировать накопленные средства. [4]

Таким образом, в процессе оценки рыночной стоимости оффшорной компании, оценщику необходимо учитывать следующие особенности ее функционирования:

- 1) компания является закрытым акционерным обществом, либо обществом с ограниченной ответственностью;
- 2) компания не в полном объеме отражает свои доходы в финансовой отчетности, которую она составляет в соответствии с правилами, установленными в стране регистрации.

Следовательно, для того чтобы получить объективную оценку, необходимо производить определенные корректировки. Для этого можно использовать коэффициент оффшоризации, который отражает долю сомнительных операций в общем объеме чистого оттока капитала. К сомнительным операциям Центральный Банк Российской Федерации относит платежи российских организаций, заявленные цели которых очевидно не соответствуют действительным. При проведении таких операций предприниматели явно нарушают налоговое законодательство. Настоящими целями таких операций могут быть уклонение от уплаты налогов (выведение полученных доходов в созданные оффшорные компании) и таможенных платежей. Однако, помимо этого они могут включать операции по выведению краденных бюджетных средств, легализации преступных доходов, откаты и взятки чиновникам, операции с наркотиками и т.д. [5]

Для нахождения доли сомнительных операций в общем объеме оттока капитала проанализируем динамику чистого оттока капитала из Российской Федерации за период 2012–2014 гг. и найдем значение коэффициента оффшоризации за 2014 год.

В 2012 году чистый отток капитала составил 56,8 млрд. долл. США, а за 2013 год в оффшоры было переведено порядка 62,7 млрд. долл. США по сообщениям Банка России. [6] Относительно 2014 года, то чистый отток капитала 151 млрд. долл. США. По мнению экс-министра финансов Алексея Кудрина, такое высокое значение обусловлено «платой за самостоятельную внешнюю политику». [7]

В 2012 году по оценкам Банка России объем сомнительных операций составил 39 млрд. долларов США, что составляет 68,7% от общего объема оттока капитала. За 2013 год — около 26,5 млрд. долларов США. [8] Что касается 2014 года, то объем сомнительных операций сократился до 9 млрд. долл. [9] Такое снижение произошло за счет мер, принимаемых Банком России в целях совершенствования системы контроля за сомнительными операциями по выведению капитала за рубеж.

Следовательно, коэффициент оффшоризации равен 6% ($9 / 151 = 6\%$).

Рассмотрим механизм применения данного коэффициента: в качестве примера проведем оценку рыночной стоимости одной обыкновенной акции оффшорной холдинговой компании методами сравнительного подхода.

Для начала необходимо выделить основные характеристики данной организации (Объекта оценки).

Данная компания зарегистрирована на Каймановых островах и является закрытым акционерным обществом с акциями типа А и В в количестве 1280 штук. Ввиду того, что номинальная стоимость акций данных составляет 1 евро, то 100% пакет равен 1280 евро. Организация выполняет роль материнской компании Группы Компаний.

Основными видами деятельности Группы Компаний являются:

1. производство и реализация нефтепогружного оборудования (НПО),
2. нефтесервисное обслуживание, в том числе аренда и прокат нефтепогружного оборудования, сервис нефтяных скважин.

Перед тем, как начинать процесс оценки рыночной стоимости, необходимо сначала обосновать возможность применения тех или иных методов в рамках сравнительного подхода.

Стоит заметить, что применение метода сделок и метода отраслевых коэффициентов в рамках оценки не представляется возможным по причине отсутствия в открытых источниках информации о купле-продаже крупных пакетов акций закрытых компаний-аналогов, а также отсутствия эмпирической базы статистических исследований для применения метода отраслевых коэффициентов. [2]

Что касается возможности применения метода рынка капитала, то среди российских производителей нефтепогружного оборудования и нефтесервисных организаций отсутствуют компании, акции которых активно торгуются на биржах. В связи с этим, в рамках метода рынка капитала рассматриваются лишь зарубежные компании-аналоги, акции которых включены в котировальные списки на крупнейших биржах мира.

Выбранные зарубежные компании-аналоги соответствуют следующим критериям:

1. имеют общую отраслевую специализацию с Объектом оценки, а именно являются производителями нефтепогружного оборудования и/или нефтесервисной компанией;
2. имеют сопоставимые операционно-финансовые показатели с Объектом оценки;
3. имеют доступную финансовую отчетность на 31.12.2014

Для расчета рыночной стоимости 100% пакета акций Объекта оценки будут использованы мультипликаторы Enterprise Value / Sales и Enterprise value / EBITDA на контрольной основе. [1]

В качестве базы для расчетов мультипликаторов использовались данные финансовой отчетности компаний-аналогов по состоянию на 31.12.2014 г.

В целях настоящей оценки была сделана поправка на одинаковые структуры капитала оцениваемой компании и ее компаний-аналогов.

Таблица 1. Краткое описание компаний-аналогов

Компания	Местонахождение	Краткое описание
Schlumberger Ltd	США	Компания является крупнейшим производителем оборудования для нефтяной промышленности и предоставляет полный спектр нефтесервисных услуг.
Baker Hughes Inc	США	Компания поставляет предприятиям нефтегазовой отрасли продукцию и услуги для бурения скважин, оценки параметров продуктивных пластов и добычи углеводородного сырья.
Weatherford International Ltd	Швейцария	Компания предоставляет технологические решения и услуги в сфере бурения и добычи для нефтяной и газовой индустрий.
Patterson-UTI Energy Inc	США	Компания предоставляет услуги по бурению и эксплуатации скважин
Nabors Industries Ltd	Бермудские острова	Компания предоставляет оборудование и компоненты для бурения и добычи в нефтяной и газовой индустриях
Halliburton Co	США	Компания производит и продает оборудование для нефтегазовой промышленности, а также предоставляет сопутствующие сервисные услуги.
National Oilwell Varco Inc	США	Компания производит и продает оборудование для нефтегазовой промышленности, а также предоставляет сопутствующие сервисные услуги.

Таблица 2. Финансовые показатели компаний-аналогов, млн. долл. США

Компания	Выручка	EBITDA	Enterprise Value (EV)
Schlumberger Ltd	42 641	10 987	133 388
Baker Hughes Inc	21 296	4 034	28 599
Weatherford International Ltd/Switzerland	14 874	2 549	20 828
Patterson-UTI Energy Inc	2 795	1 029	4 289
Nabors Industries Ltd	7 129	2 077	9 786
Halliburton Co	28 277	6 173	46 993
National Oilwell Varco Inc	18 615	4 106	39 777

Таблица 3. Сравнительный анализ компаний-аналогов по мультипликаторам [10]

Наименование компании	EV/EBITDA	EV/Sales
Schlumberger Ltd	12,14	3,13
Baker Hughes Inc	7,09	1,34
Weatherford International Ltd/Switzerland	8,17	1,4
Patterson-UTI Energy Inc	4,17	1,53
Nabors Industries Ltd	4,71	1,37
Halliburton Co	7,61	1,66
National Oilwell Varco Inc	9,69	2,14
Максимум	12,14	3,13
Минимум	4,17	1,34
Размах вариации	4,49	1,33
Среднее	7,65	1,8
Медиана	7,61	1,53
Используемое значение	7,65	1,8

Для целей настоящей оценки использовалось среднее значение мультипликатора.

Для обеспечения правильности расчета рыночной стоимости Объекта оценки скорректируем размер прибыли до выплаты процентов, налогов и амортизации (EBITDA) на величину коэффициента теневой экономики (оффшоризации).

Формула расчета скорректированного показателя EBITDA будет выглядеть следующим образом:

$$EBITDA_{adjusted} = EBITDA_{2014} \times (1 + 0,06) = 2\,732\,631,48 \times 1,06 = 2\,896\,589,37 \text{ тыс. руб.} \quad (1)$$

Далее необходимо произвести типичные корректировки полученного результата. Рыночная стоимость бизнеса, полученная с помощью мультипликатора для инвестированного капитала, корректируется на величину заемных средств, доли миноритариев, неоперационных активов, а также денежных средств и краткосрочных финансовых вложений.

Таблица 4. Результат оценки в рамках сравнительного подхода

Показатель	EV/Sales	EV/EBITDA
Мультипликатор	1,8	7,7
Sales, тыс. руб.	9 059 420	
EBITDA (adjusted), тыс. руб.	2 896 589	
Маржа EBITDA	32%	
Стоимость бизнеса, тыс. руб.	16 306 956	22 303 735
Весовые коэффициенты	50%	50%
Рыночная стоимость бизнеса, тыс. руб.	19 305 346	
Заемные средства, тыс. руб.	5 978 260	
Предварительная стоимость акционерного капитала, тыс. руб.	13 327 086	
Денежные средства и краткосрочные фин. вложения, тыс. руб.	1 217 207	
Неоперационные активы и доля миноритариев, тыс. руб.	(239 733)	

Рыночная стоимость акционерной собственности, тыс. руб.	14 304 560
<i>Доля в Компании</i>	<i>0,1%</i>
<i>Скидка за отсутствие контроля [3,11]</i>	<i>(24,6%)</i>
Итоговая рыночная стоимость 1 обыкновенной акции, тыс. руб.	10 786

Стоимость 100% пакета акций Объекта оценки, рассчитанная в рамках сравнительного подхода, по состоянию на дату оценки составляет 14 304 560 тыс. руб., а рыночная стоимость объекта оценки (1 обыкновенная акция компании) — 10 786 тыс. руб.

Как видно из данного анализа, коэффициент оффшоризации сильно влияет на рыночную стоимость как самого бизнеса, так и одной обыкновенной акции в частности. Он увеличивает конечный результат, так как при оценке оффшорной компании необходимо учитывать тот факт, что организация намеренно занижает значения своих доходов, чтобы сократить налоговое бремя.

Коэффициент оффшоризации можно применять также в процессе оценки рыночной стоимости методами доходного подхода. Что касается затратного подхода, то от него следует отказаться, так как оффшорные холдинговые компании чаще всего обладают существенным пакетом нематериальных активов. Понесенные затраты на создание аналогичного бизнеса не могут являться ориентиром при определении цены объекта оценки, так как не гарантируют получение аналогичного пакета нематериальных активов.

Выводы

Одной из проблем российской экономики является проблема оттока капитала в страны с низкими ставками налогообложения. В результате в государственную казну поступает меньший объем налоговых выплат. Кроме того, в состав выведенных средств включены сомнительные операции, которые очень трудно контролировать государству. В частности, речь идет об обналичивании денежных средств, через оффшорные компании. Ведь использование наличных денег в больших объемах является серьезным фактором риска легализации доходов, полученных преступным путем, уклонения от уплаты налогов и таможенных платежей, получения коррупционных доходов и финансирования терроризма.

Стоит отметить, что данные проблемы оказывают влияние на оценку рыночной стоимости оффшорных холдинговых компаний. Это связано с тем, что оффшорные холдинговые компании намеренно занижают размеры полученных доходов. Следовательно, необходимо применять корректировку на величину коэффициента оффшоризации, который учитывает долю сомнительных операций в общем объеме оттока капитала из страны. Преимуществом данного коэффициента является то, что он учитывает доходы организации, которые не были изначально учтены в финансовой отчетности. Таким образом, он придает объективности конечному результату. Для собственника оффшорной холдинговой компании, который намеревается продать свой бизнес, это действительно важно.

Безусловно, у данного коэффициента существуют недостатки. В состав сомнительных операций входят не только средства, выведенные в оффшорные юрисдикции на счета материнских компаний, но так же и средства от операций с наркотиками, взятки чиновникам и т.д. Вследствие этого, результат оценки рыночной стоимости может быть сильно завышен.

Если учитывать тот факт, что Россия входит в число стран мира, в которых действует закон о запрете двойного налогообложения, то схема ведения бизнеса через оффшорные компании является очень удобной и прибыльной для собственников компаний, не желающих расставаться с долей прибыли в пользу российского бюджета, хотя они и ведут свою деятельность в Российской Федерации.

Литература:

1. Грязнова, А. Г., Федотова М. А. Оценка бизнеса — М.: Финансы и статистика, 2009. — 736 с.
2. Чиркова, Е. В. «Как оценить бизнес по аналогии: Пособие по использованию рыночных мультипликаторов» / 2-е изд., испр и доп. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2009.
3. Хитчнер Дж. Р. Премии и скидки при оценке стоимости бизнеса / Под науч. ред. В. М. Рутгайзера — М.: Марсейка, 2008—178 с.
4. «Оффшорная компания», [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.bibliotekar.ru/vneshneekonomicheskie-svyazi/138.htm>
5. Выступление Председателя Банка России Э. С. Набиуллиной на конференции «Актуальные вопросы реализации государственной политики в сфере противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» от 18.12.2013, [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.cbr.ru/pw.aspx?file=/press/press_centre/Nabiullina_18122013.htm

6. «ЦБ: Чистый отток капитала из России в 2013 г. увеличился на 14,8%» // сайт «РБК» от 16.01.2014 г., [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.rbc.ru/rbcfreenews/20140116191707.shtml>
7. «Кудрин: чистый отток капитала из России может достичь 160 млрд. долл. В 2014 году» // Сайт газеты «Ведомости» от 27.03.2014 г., [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.ng.ru/economics/2014-11-07/4_capital.html
8. «Сомнительные операции по выводу средств за рубеж в 2014 году сократились втрое» — Центробанк // газета «Ведомости», [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.vedomosti.ru/finance/news/2015/03/23/somnitelnie-operatsii-po-vivodu-sredstv-za-rubezh-v-2014-g-sokratilis-vtroe-tsentrobank>
9. Платежный баланс Российской Федерации за 2014 год. (по методологии шестого издания «Руководства по платежному балансу и международной инвестиционной позиции») // сайт Центрального Банка Российской Федерации, [Электронный ресурс] // Режим доступа:
10. Информационно-аналитическое агентство «Bloomberg»
11. <http://www.mergerstat.com> — сайт информационно-аналитического агентства «FACTSET»

Транспортировка молочной продукции

Маркова Юлия Сергеевна, студент;
Харин Алексей Константинович, студент
Государственный университет управления

Область исследования: транспортировка молока и молочных продуктов.

Проблема: нарушения требований санитарных норм при транспортировке молочных продуктов.

Варианты решения: оборудование транспортных средств специальным холодильным оборудованием, повышение контроля со стороны санитарных и ветеринарных служб.

Международные торговые компании корректно характеризуют российский рынок логистики как молодой, развивающийся и перспективный. Смотря правде в глаза, на данный момент рынок грузоперевозок России имеет множество нерешенных проблем, среди них можно выделить главные:

- большая степень изношенности подвижного состава;
- много неточностей в законодательной базе;
- слабая информационная поддержка процесса перевозок;
- недогруз подвижного состава;
- недостаток программных продуктов для сферы логистики;
- слабая подготовка кадров и много других проблем, что мешают плодотворному развитию логистике в нашей стране.

Проблемы при перевозках рассмотрим на примере перевозки молочных продуктов.

В ежедневном рационе практически каждой российской семьи, особое место занимает молоко и молочные продукты. Ни один из других продуктов не может сравниться с молоком по уровню кальция. Также молоко богато витаминами и всевозможными микро- и макроэлементами.

Молоко считается скоропортящимся продуктом. Это свойство является определяющим при транспортировке молочной продукции от производителя к потребителю.

Требования к транспортировке молока и молочных продуктов, определены законодательными и нормативно-правовыми актами. В частности есть требования к температуре и кислотности продукта, его упаковке и таре, срокам хранения и транспортировки. Соблюдение данных норм прямо отражается на здоровье потребителей, репутации и прибыли производителя и продавца продукции.

В общем виде транспортная цепочка выглядит следующим образом: от непосредственного производителя сырья (населения, молочных ферм) молоко доставляется до пунктов его сбора. Основной проблемой на этом участке является качество самого сырья и стерильность тары, в которую оно заливается. Так, нормативами определено, что в нормальном молоке, должно быть не больше 30000 бактерий, его кислотность не должна превышать определенной нормы. Есть отдельные требования и к температуре сырья. Часто возникают ситуации, когда свежее молоко наливают в грязную тару, при этом количество микробов в сырье увеличивается в несколько раз. На пунктах сбора молоко выливают в большие бидоны или цистерны для дальнейшей транспортировки. Тут снова актуальным является вопрос чистоты тары. Очень часто нарушаются требования к материалу, из которого изготовлена тара. Бывают ситуации, когда молоко выливают в цистерны, которые не прошли антибактериальную обработку.

Пункты сбора молока в нашей стране чаще всего не оборудованы холодильным оборудованием, что является

нарушение условий хранения молока, что способствует тому, что оно быстро портится.

На пунктах сбора сырья переливают в специальные автомобильные цистерны. После каждой перевозки, эти цистерны должны быть тщательно вымыты и высушены, но это правило также часто нарушается.

Следующей ступенькой транспортировки молочной продукции, является перевозка молока и молочных продуктов от перерабатывающего завода к месту продажи товаров. Под молочной продукцией, в данной ситуации понимают сметаны, кефиры, йогурты, масла, все виды творога, сыра и т.п. На этом этапе перевозок наблюдается множество нарушений. В первую очередь не выдерживаются требования к спецодежде водителей и экспедиторов. Частым нарушением является длительность перевозки с целью экономии топлива и заработной платы водителей. В одну машину нагружаются товары, предназначенные для множества магазинов. Такая развозка зачастую занимает целый день, тогда как должна быть не больше 6 часов. Нарушаются требования к таре. Так, допустим масло, должно перевозиться в специальных бумажных ящиках, отдельно от других продуктов.

Важной особенностью транспортировки молочных продуктов является то, что их нельзя перевозить с многими другими продуктами (вопрос товарного соседства). Автомобили, которые раньше использовались для перевозки горюче-смазочных материалов, ядов, химикатов категорично запрещено использовать для транспортировки молочной продукции. Автомобили, в которых перевозят молоко и молочную продукцию, должны быть оборудованы специальными холодильными установками. В летнее время температура в таких установках, не должна превышать +6 градусов, в зимнее время — не выше +2. В нашей стране наличие автомобилей с вышеупомянутым холодильным оборудованием в транспортировочных компаниях, является скорее исключением, чем правилом.

Транспортировка молочной продукции в нашей стране, выглядит примерно так. Водитель без спецодежды (он же грузчик и экспедитор в одном лице) с утра выкладывает в свой автомобиль всевозможные продукты, в том числе и молочные, и едет развозить их по пунктам назначения. В данной ситуации нарушаются многие санитарные требования транспортировки молокопродуктов. Такая организация рабочего процесса, является недоработкой логистических компаний и отражается непосредственно на качестве поставляемой продукции. Непонятным моментом, остается то, что санитарные службы практически не прикладывают усилий к решению данных проблем.

Для повышения качества транспортировки молочной продукции на территории России, необходимо разработать особый механизм контроля за транспортировкой на каждом этапе. Итак, с этого звена можно выкинуть пункты сбора молока. Было бы целесообразней, если бы население и молочные фермы выливали молоко непосредственно в молокосборные автомобили, оборудованные специальными цистернами. При этом было бы

правильным сразу на месте измерять кислотность молока у каждого производителя и не принимать молоко с повышенной кислотностью или другими нарушениями санитарных норм.

Для транспортировки молочного сырья из более отдаленных районов, рационально применять железнодорожный транспорт. Такой вид транспортировки нашел свое широкое применение в США. В России его используют мало. Рассмотрим на примере США, как осуществляется данный вид перевозки. На железнодорожной станции бидоны с молоком ставятся до прибытия поезда под навес или прикрываются брезентом, смоченным водой, чтобы они не так нагревались. Потом молоко в бидонах загружается в специальные вагоны со льдом, носящие название изотермических. Стенки таких вагонов плотно изолированы. С двух разных сторон в таких вагонах имеются специальные вместилища для льда (подобны на карманы), в которые через наружные люки загружают измельченный лед. Для того, чтобы иметь в вагоне еще более низкую температуру дробленый, лед при засыпке в карманы частично перемешивают с солью. Эти вагоны окрашивают в белый цвет для отражения солнечных лучей и меньшего нагревания стенок вагона.

Роль вагона-ледника — охладить молоко в дороге. При этом надо понимать, что молоко, доставленное на железную дорогу, должно быть очень холодным, иначе оно может скиснуть при транспортировке. В вышеописанном вагоне, температура воздуха в нижних слоях составляет 6–8°C, а в верхних 10–13°C. После загрузки в карманы льда с солью, температура в вагоне снижается на несколько градусов. Вышеописанный способ применяется и в России, но широкого распространения пока не нашел.

Большой интерес для нашей страны представляет современный американский способ перевозки молока по железной дороге. Молоко, охлажденное до 2°C, грузится в бидонах в специальный изотермический вагон. Дно такого вагона изготовлено из цинка. Бидоны плотно устанавливаются на полу вагона, а сверху засыпаются слоем дробленного льда, при этом карманы со льдом в вагоне отсутствуют. Часть льда задерживается на крышках, а часть на плечах бидонов. При таянии льда холодная вода обтекает бидоны и поддерживает в них низкую температуру.

При таких условиях молоко прибывает на перерабатывающий с температурой около 0°C, расход льда на 40% ниже, чем в вагонах-ледниках с карманами. Если же перевозка осуществляется на очень большие расстояния (больше 500км), то используются вагоны с карманами для льда и одновременно с обсыпаяют бидоны льдом.

В США применяется доставка сырого молока в железнодорожных цистернах. Опыт применения железнодорожных цистерн в России дает возможность утверждать, что этот способ перевозки молока наиболее выгоден. Он снижает расходы почти в три раза, требует значительно меньше рабочей силы; при этом способе молоко сохранилось несравненно лучше, чем в бидонах.

Железнодорожные цистерны устанавливаются или прямо на железнодорожную платформу, или же помещаются внутри вагона. В вагоне устанавливаются две цистерны вместимостью по 12–16 т, а свободное пространство между ними заполняется молоком в бидонах. Здесь же помещен воздушный насос для создания компрессии и вытеснения молока при опорожнении цистерн. Нагрузка и разгрузка железнодорожных цистерн может производиться как на железнодорожной станции при помощи автоцистерн, так и на самом заводе и пристанционном перевалочном пункте.

Транспортировка молока водными видами транспорта пока не нашла широкого применения в мире, но в перспективе возможно внедрения в жизнь и данного вида транспортировки (хотя бы на летнее время).

Следующим шагом к повышению качества предоставления услуг в сфере перевозки молока и молочных продуктов, является оборудование всех перевозочных автомобилей необходимым холодильным оборудованием. В нормативно-правовую базу Российской Федерации, следовало бы внести пункт, о том, что молочные продукты, которые перевозятся в автомобилях без наличия холодильного оборудования, не имеют права появляться в точках продаж. При этом, следует отметить, что данное холодильное оборудование должно поддерживать именно нужную температуру, так как если молочную продукцию сначала заморозить, а потом разморозить, то ее качество сильно ухудшится.

Литература:

1. Воронов, В. И. Методологические основы формирования и развития региональной логистики: Монография. — Владивосток: Изд-во Дальневосточного Университета, 2003. — 316 с.
2. Аникин, Б. А., Родкина Т. А., Волочиенко В. А. Заичкин Н. И., Межевов А. Д., Федоров Л. С., Вайн В. М., Воронов В. И., Водянова В. В., Гапонова М. А., Ермаков И. А., Ефимова В. В., Кравченко М. В., Серова С. Ю., Серышев Р. В., Филиппов Е. Е., Пузанова И. А., Учирова М. Ю., Рудая И. Л. Логистика и управление цепями поставок. Теория и практика. Основы логистики. Учебное пособие / Москва, 2014.
3. Воронов В. И., Лазарев В. А. Некоторые задачи моделирования логистических цепей ВЕСТНИК Самарского Государственного Аэрокосмического Университета им. Академика С. П. Королева. № 1 (7) с. 42–50, 2005 г.
4. Воронов, В. И., Воронов А. В. Международные товаропроводящие сети. Маркетинг. 2013. № 6 (133). с. 20–28.
5. В. И. Воронов УМКД «Системный анализ в логистике» для студентов заочной формы обучения специальности «Логистика и управление Москва.: Изд-во ГУУ 2010. — 31 с. ГОУ ВПО «Государственный университет управления», 2010. Сайт ИЗО ГУУ. ISBN 5–215–00857–4
6. Касторных, М. С. Товароведение и экспертиза пищевых жиров, молока и молочных продуктов: Учебник / М. С. Касторных, В. А. Кузьмина, Ю. С. Пучкова. — М.: Дашков и К, 2012. — 328 с.
7. Коник, Н. В. Товароведение, экспертиза и сертификация молока и молочных продуктов: учебное пособие / Н. В. Коник, Е. А. Павлова, И. С. Киселева. — М.: Альфа-М, НИЦ ИНФРА-М, 2012. — 236 с.
8. Аникин, Б. А., Вайн В. М., Водянова В. В., Воронов В. И., Гапонова М. А., Ермаков И. А., Ефимова В. В., Заичкин Н. И., Кравченко М. В., Пузанова И. А., Родкина Т. А., Серова С. М., Серышев Р. В., Серышев Р. В., Федоров Л. С. Логистика: Тренинг и практикум. Учебное пособие / Москва, 2014.

В свете вышеизложенных аргументов, следует повысить контроль санитарных служб при транспортировке молочных изделий.

На управленческом уровне, при перевозке молочной продукции, как и других быстро портящихся продуктов, предприятие-перевозчик должно разрабатывать маршрут движения транспорта, планировать время движения, время остановок, строго регламентировать время обеда персонала, что занимается перевозками молочных продуктов. Данный график надо согласовывать с точками доставки молокопродуктов.

Для плодотворного внедрения планирования на предприятиях, что занимаются перевозками молока и молочных продуктов, рациональным бы было внедрить в штат предприятия, диспетчерскую службу, которая непосредственно занималась бы организацией перевозок. На большинстве предприятий России, планирование перевозок отсутствует или неразвито.

Транспортировка молока и молочной продукции в России имеет целый ряд проблем, которые непосредственно влияют на качество молочных продуктов питания и на финансовую эффективность деятельности лиц, занятых в производстве, переработке и реализации молочной продукции. Данная отрасль нуждается в «реабилитации» старых и внедрении ряда новых аспектов поставки молочной продукции, совершенствовании системы контроля за соблюдением санитарных норм транспортировки молока и молочных продуктов.

Перспективные направления развития строительства доходных домов в России

Мартынова Анастасия Владимировна, студент
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

В статье рассматриваются проблемы и перспективы строительства доходных домов в России, обосновывается необходимость создания фонда социальных доходных домов в Санкт-Петербурге, определяются необходимые законодательные изменения для успешного развития арендного жилья и строительства доходных домов. Подчеркивается, что государственная поддержка строительства социальных арендных домов позволит ускорить решение жилищной проблемы в России.

Ключевые слова: доходные дома, аренда, жилищное строительство, рынок недвижимости.

Рынок недвижимости постоянно развивается. Незменным актуальным вопросом остается вопрос доступного и комфортного жилья, который важен не только коренным жителям городов, но и приезжим с других городов людям. Кроме того, рыночная экономика требует обширной мобильности граждан, но в условиях нехватки доступного жилья невозможно обеспечение трудовой миграции [1].

Сегодня стране необходимы принципиально новые методы решения жилищной проблемы. Возродить платежеспособный спрос населения может альтернатива приобретению жилья в кредит, которой должно стать доступное арендное жилье. Основным инициатором пилотных проектов арендного жилья остается государство, а также крупные промышленные предприятия, заинтересованные в обеспечении жильем своих сотрудников [2]. На наш взгляд, предложенная схема может быть интересной и для частных инвесторов, но для того, чтобы продолжить работу по реализации проектов арендного жилья необходимо принятие соответствующего закона, который будет гарантировать определенные обязательства в отношении их строительства, как со стороны государства, так и со стороны частного бизнеса.

Актуальность строительства доходных домов обуславливается существованием проблемы доступного жилья и высоких арендных ставок. Рассмотрим, кому может быть выгодно снимать жилье в доходном доме: молодой семье, которая еще не определилась с выбором квартиры; людям, у которых нет возможности приобрести квартиру с помощью ипотеки; жильцам расселяемых домов; людям, которые приехали в город не на постоянное место жительства, приезжим специалистам и так далее. Привлекательной чертой доходных домов является то, что данные дома позволяют не привязываться к месту жительства, при этом становится проще менять место работы и переезжать в другой город [3].

Доходные дома — это многоквартирные дома, строящиеся специально для последующей сдачи квартир в аренду. Жилье предоставляется во временное пользование на основании договоров аренды или коммерческого найма, оно является неким аналогом гостиницы, только длительного пользования. Квартиры в таких домах отличаются от обычных, предоставлением различных до-

полнительных услуг: консьерж, уборка помещений, парковка, мойка автомобилей и многое другое [4].

Обратимся к истории возведения доходных домов. Данный вид недвижимости в XIX в. был широко распространен в Европе, в том числе в России. Так как спрос на съемное жилье превышал предложение, обеспеченные люди вкладывали средства в постройку таких домов. Пребывание в доходном доме освобождало жильцов от налогов и содержания собственной недвижимости. Жилье в таких домах могли арендовать люди абсолютно разных рангов и сословий — от бедных студентов до статских советников. Удобство аренды такого вида жилья заключалось в том, что квартиросъемщику не нужно было платить налоги на недвижимость, а также следить за содержанием квартиры — это являлось обязанностью владельца доходного дома. До 80% городского населения в конце XIX — начале XX вв. жили в доходных домах [5].

В данном направлении больше всего добился успеха Санкт-Петербург. Арендные доходные дома «под жильцов» появились в Санкт-Петербурге в конце XVIII в., а уже в XIX в. данный вид жилья вытеснил особняки, которые скупались и перестраивались под арендное жилье. Доходные дома были выгодны как их владельцам, так и городу, поскольку с правительства снимались обязанности по содержанию домов и прилегающих к ним улиц и набережных. Пик строительства многоэтажных доходных домов наблюдался во второй половине XIX в. Тогда около 95% всех квартир были съемными. В отношении Москвы, на начало XX в. около 40% жилого фонда составляли доходные дома. В начале советского периода доходные дома были изъяты в пользу государства в России. В конечном итоге дореволюционные доходные дома превратились в дотируемое социальное жилье. После перепланировки они стали коммунальными квартирами, а в 90-х годах XX в. началась приватизация жилья [6].

В настоящее время в городе сохраняется колоссальное расслоение населения по доходам, и более 50% граждан вынуждены решать жилищную проблему без помощи государства бесперспективными для себя способами. Таким образом, в регионе остаются актуальными две жилищные проблемы: нехватка социального жилья для нуждающихся категорий населения, а также проблема доступного жилья эконом-класса для граждан, которые не могут быть

признаны нуждающимися, но и не в состоянии решить жилищный вопрос рыночными методами. С учетом особенностей инвестиционно-строительного рынка региона, а также существующих методов решения жилищной проблемы, по нашему мнению, наиболее перспективным направлением в городе является создание в городе арендного фонда [7]. Доступная аренда позволит большей части очередников, которые не располагают средствами для приобретения жилья, получить квадратные метры, не ожидая, когда подойдет очередь социального найма, а другим нуждающимся гражданам — получить жилье в аренду по доступным ставкам.

В XXI в. город остается одним из наиболее инвестиционно-привлекательных регионов России, а арендное жилье становится все более выгодным и активно развивающимся сегментом для инвесторов. Ежегодно Санкт-Петербургу требуется около 1 млн. кв м арендного жилья. Сегодня строительство арендных домов в регионах возрождается, появляются все новые схемы и механизмы строительства арендного жилья.

Сегодня возрождение доходных домов возможно лишь при законодательных преобразованиях жилищной сферы, создании легального рынка найма жилых помещений, а также эффективного взаимодействия государства и частного бизнеса в направлении строительства арендного жилья. Доходные дома имеют много плюсов. Для бизнеса — стабильность. По сравнению с продажей квартир, аренда жилья менее прибыльный вид бизнеса, но он является стабильным рынком, который в меньшей степени зависит от воздействия макроэкономических факторов. Для государства — улучшение условий жизни граждан, высокая налоговая ставка, рост стабильности среди населения, решение вопросов миграции и многое другое. Для арендаторов — прозрачность сделок и взаимоотношений с арендодателем, наличие дополнительных услуг в доходных домах, гарантия долговременной аренды по доступным ценам [8].

Строительство доходных домов позволит увеличить количество доступных для населения квартир. Гражданине будут снимать квартиры у организации, а не у «частников». Квартиросъемщику будут предоставлены хорошие условия проживания, полный комплекс услуг по обслуживанию жилья, а также официальный договор, который устанавливает права и обязанности сторон.

Так в чем же состоят трудности на рынке доходных домов на данный момент времени? Первой причиной является то, что застройщики уверены, что за короткое время смогут окупиться только дорогие квартиры. Срок окупаемости такого проекта из-за низких цен возрастет. Застройщики не хотят рисковать, замораживая деньги

на длительный срок и не получая прибыли. Срок окупаемости доходного дома намного больше, чем время продажи и получения моментальной прибыли. Вторая причина — отсутствие законодательной базы. В настоящее время в Российском законодательстве нет самого понятия «доходный дом», значит, нет и правового регулирования деятельности в данном секторе рынка недвижимости.

Множество крупных строительных компаний могут позволить строительство арендного жилья уже в настоящее время. Чтобы данное направление строительства стало востребованным, нужно гарантировать девелоперам рентабельность такого вида бизнеса. На данный момент целесообразность инвестирования в арендное жилье еще не до конца исследована [9]. Необходимо разработать систему взаимодействия между инвесторами и государством. Государству следует разработать не только меры стимулирования бизнеса, но также и обеспечить определенные гарантии инвесторам. Одним из методов государственного регулирования может стать введение определенных льготных ставок для земельных участков, которые предназначены для строительства доходных домов, получение земли с уже подведенными коммуникациями, облегченный механизм получения документов, разрешающих строительство и т.д. Также необходимо усовершенствовать Жилищный Кодекс РФ, введя следующие поправки:

- ввести понятие «доходный дом»;
- добавить доходные дома в состав жилищного фонда Российской Федерации.

Если данные меры будут предприняты, то это позволит сформировать правовую базу для создания домов арендного типа. Спрос на данный вид недвижимости был и есть, а предложений пока нет, что еще раз подтверждает необходимость в доходных домах в больших городах России. Тем самым можно отметить неразвитость рынка цивилизованной аренды, который будет развиваться вслед за развитием самого рынка недвижимости. По подсчетам экспертов, к 2020 г. на долю арендного жилья будет приходиться не менее 20% всех новостроек в стране [10].

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что на данном этапе политика государства, направленная исключительно на приобретение жилья в собственность, преждевременна, и стране в целом, и Санкт-Петербургу в частности, необходимы альтернативные методы решения жилищной проблемы. Строительство доходных домов является перспективным направлением для России. Но для старта масштабного строительства арендных домов необходима в первую очередь государственная поддержка, что позволит значительно быстрее решить острую социальную проблему.

Литература:

1. Селютина, Л. Г. Формирование маркетинговых инвестиционных решений в системе управления жилищным строительством и реконструкцией жилой застройки // Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика. 2009. Т. 28. № 1. С. 5–10.

2. Корчагин, А. П., Казейкин В. С. Новое направление жилищной политики в России — социальное арендное жилье // Политика, государство и право. 2014. № 9. с. 69–74.
3. Селютина, Л. Г. Моделирование процесса аккумуляции инвестиционных ресурсов в жилищную сферу // Экономика строительства. 2002. № 12. с. 25–33.
4. Доходные дома. Ретроспектива и современные возможности [Online]. Доступно на <http://www.pro-n.ru>.
5. Доходные дома: история и перспективы строительства в современной России [Online]. Доступно на <http://www.gmmt.ru>.
6. Селютина, Л. Г., Булгакова К. О. Развитие некоммерческого жилищного фонда как способ формирования доступного и комфортного жилья в Санкт-Петербурге // Теория и практика общественного развития. 2014. № 1. с. 374–376.
7. Петренко, Т. Н., Горобец И. К. Перспективы в строительстве доходных домов в России // Гуманитарные научные исследования. 2014. № 9. с. 121–125.
8. Селютина, Л. Г. Современные аспекты процесса управления инвестиционной деятельностью в сфере воспроизводства жилищного фонда // Paradigmata roznani. 2014. № 2. С.28–30.
9. Шингалин, А. Г. Новые тенденции развития жилищного строительства в условиях социально ориентированной рыночной экономики // Современные научные исследования и инновации. 2014. № 8. с. 27–31.
10. Селютина, Л. Г. Инновационный подход к управлению инвестиционными процессами в сфере воспроизводства жилищного фонда // Современные технологии управления. 2014. № 11. с. 37–41.

Актуальные проблемы формирования доходов местных бюджетов

Марченко Татьяна Сергеевна, студент
Южный федеральный университет

В настоящее время в Российской Федерации подавляющее большинство представителей местного самоуправления своей главной проблемой называют хроническую нехватку собственных средств для покрытия расходных полномочий органов местного самоуправления. В структуре доходов местных бюджетов важное место продолжает занимать финансовая помощь, которая осуществляется в форме дотаций, субвенций, средств фондов финансовой поддержки. В общем объеме доходов местных бюджетов за 2013 г. доля межбюджетных трансфертов составляет 61,1% или 2069,0 млрд. рублей [6, с.7], что свидетельствует о высокой дотационности местных бюджетов России. О том, что высока зависимость местных бюджетов от финансовой помощи, поступающей из других уровней бюджетов бюджетной системы, неоднократно говорилось в Бюджетных посланиях Президента Российской Федерации Федеральному собранию.

Значительная доля финансирования за счет бюджетов вышестоящих уровней в доходы местного бюджета приводит к негативным последствиям, а именно, к снижению ответственности органа местного самоуправления в процессе решения вопросов местного значения, формированию условий для неэффективного использования перераспределяемых межбюджетных трансфертов. Также это приводит к отсутствию стимулов у местного самоуправления для расширения собственной доходной базы бюджетов, появляется искушение увеличивать объем расходов и дефицит местных бюджетов, что подтверждается

не только российской бюджетной практикой, но и опытом других стран.

Кроме того, взглянув на структуру собственных доходов местных бюджетов, можно увидеть, что налоговые доходы практически равнозначны межбюджетным трансфертам (42,7% против 46,1%):

Несмотря на это, в большинстве регионов России бюджеты муниципалитетов остаются дефицитными. Согласно данным официальной отчетности 2013 году общий объем поступивших в местные бюджеты доходов составляет 3386,7 млрд. рублей, а общий объем расходов составил 3428,9 млрд. рублей [6, с.1, с.15].

Причина несостоятельности местных бюджетов заключается в том, что для России характерна практика распределения доходных полномочий между Федерацией, субъектами РФ и муниципальными образованиями, которая приводит к высокому уровню централизации доходов в федеральном бюджете. Анализ налоговых поступлений за 2013 г. показал, что удельный вес местных налогов в муниципальных бюджетах ничтожно мал по сравнению с отчислениями от федеральных налогов. Так, основным бюджетобразующим налогом продолжает оставаться налог на доходы физических лиц, удельный вес которого в налоговых доходах местных бюджетов составляет 69,9% или 729,0 млрд. рублей [6, с.3]:

Сейчас установлен порядок, согласно которому налог на доходы физических лиц (НДФЛ) уплачивается по месту трудовой деятельности. Однако в связи с притоком большого числа граждан с целью получения работы в крупные

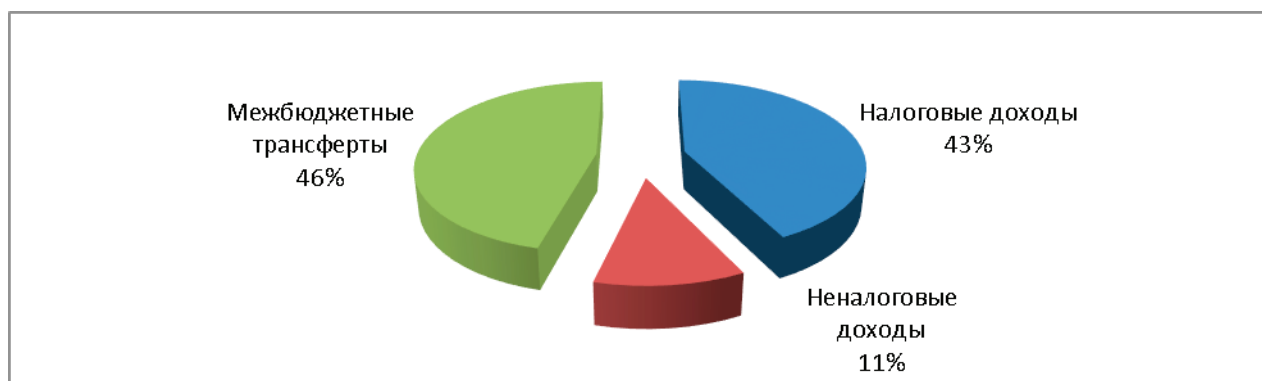


Рис. 1. Структура собственных доходов местных бюджетов за 2013 г.
(составлено по данным Министерства финансов РФ)

Таблица 1

Виды доходов	Городские округа		Муниципальные районы		Поселения		Всего	
	Сумма	% в общем объеме	Сумма	% в общем объеме	Сумма	% в общем объеме	Сумма	Сумма в%
Налог на имущество физических лиц	13,2	66,7	-	-	6,6	33,3	19,8	100
Земельный налог	90,8	65,9	0,1	0,07	46,9	34,03	137,8	100
НДФЛ	422,3	57,9	247,5	34,0	59,2	8,1	729,0	100
Налоговые доходы, всего	629,0	60,3	296,5	28,5	117,2	11,2	1042,7	100

города, например город Москва, (при этом место прописки большинства из них не совпадает с местом работы) бюджеты субъектов РФ несут существенные потери в финансовых ресурсах, так как работодатель уплачивает налог в свою инспекцию и денежные средства «оседают» в бюджете этого региона. Следовательно, сокращаются и отчисления в местные бюджеты, которые идут на развитие инфраструктуры, обеспечивающей потребность проживающего населения в медицинском, социальном и транспортном обеспечении, а также жилищно-коммунальном обслуживании. Поэтому целесообразно будет внести изменения в ст. 226 Налогового кодекса РФ, согласно которым уплата работодателями удержанной суммы налога на доходы физических лиц будет осуществляться не по месту постановки на учет налогового агента, а по месту жительства работника.

Увеличение финансовой базы местных бюджетов также предусматривается в изменении порядка распределения налога на доходы с физических лиц. В настоящее время НДФЛ попадает в муниципальные бюджеты по остаточному принципу из консолидированного бюджета. Если по новой законодательной инициативе этот налог будет полностью перечисляться в бюджет муниципалитета, то это расширит финансовые ресурсы местной власти. Распределение денег будет происходить не по решению региональных финансовых властей, вместо

этого будет организована целая система распределения налоговых платежей, что станет новым шагом в развитии финансовых межбюджетных отношений в России. Однако стоит учитывать различия доходного потенциала территорий РФ. Так, например, в Красноярском крае есть город Норильск, где средняя зарплата доходит до 60 тысяч рублей в месяц и есть села со средней заработной платой в 5 тысяч рублей, с которых отчисления НДФЛ будут составлять маленькую долю. Чтобы не допустить образования сверхбогатых территорий с большими налоговыми поступлениями от НДФЛ, и бедных городов и сел, в которых нечем будет платить из местного бюджета заработные платы, специалисты предлагают для первых предусмотреть систему «отрицательных трансфертов». Принцип ее действия будет состоять в том, что часть процентов от налога будет оставаться у территорий с большими налоговыми отчислениями по месту сбора, а часть направляться в специально созданный фонд по перераспределению этого налога между муниципалитетами. Данный подход представляется обоснованным, поскольку позволит эффективно адаптироваться к условиям каждого региона с учетом бюджетной дифференциации.

Еще одним вопросом, не теряющим своей актуальности, остается вопрос о введении прогрессивной шкалы налогообложения НДФЛ. Законопроекты о прогресс-

сивной ставке НДФЛ неоднократно вносились на рассмотрение в Государственную Думу, последние два из них поступили в марте 2015 года. Как замечают депутаты, прогрессивная шкала введена во многих зарубежных странах и способствует успешному пополнению бюджетов этих стран. Однако эта практика может быть использована при условии ее применения к высокодоходным категориям плательщиков, без ущерба для среднеобеспеченных лиц. Такой подход одновременно дает стимул для развития малого и среднего предпринимательства, обеспечивает возможность финансовой независимости выдающимся деятелям научного, технического сообщества, изобретателям, разработчикам современных информационных технологий, программного обеспечения.

Одним из выпадающих источников доходов при формировании бюджета является категория лиц, нелегально сдающих в аренду жилье. К таковым относятся арендодатели, не предоставляющие налоговую декларацию в налоговую инспекцию и уклоняющиеся от уплаты налога с доходов, если сдача в наем жилья осуществляется самостоятельно. Если же поиск квартирантов осуществляется через агентство недвижимости, то уже последние должны предоставлять сведения в налоговый орган обо всех арендодателях, заключивших договор аренды через агентство. Однако на данный момент риелторские компании, работающие с недвижимостью, налоговыми агентами не являются, поэтому сведения в специальные органы предоставляют только в судебном порядке. В связи с вышеизложенным внесение изменений в налоговое законодательство, связанных с обязательностью информирования налоговых органов об арендодателях, позволит легализовать арендный рынок жилья. Первый шаг на пути к легализации рынка сделали столичные власти Москвы, разработав Меморандум о сотрудничестве в сфере формирования цивилизованного рынка аренды жилья, к которому присоединилась Московская ассоциация риелторов (МАР), куда входит около 80 компаний, работающих в этой сфере. Такие меры оказались эффективными и позволили собрать с горожан общую сумму налога в 500 млн. рублей, что в четыре раза превышает налоговые сборы 2011 года. Данный опыт может быть полезен и для других регионов России.

Совершенствование системы имущественных налогов также является перспективным источником увеличения доходов местных бюджетов. В качестве основного направления должна быть выбрана модернизация местных налогов.

Согласно бюджетному законодательству только два налога — земельный и налог на имущество физических лиц зачисляются в местные бюджеты по нормативу 100%. Их доля в доходах местных бюджетов все еще остаются незначительной. При этом в 2013 году удельный вес в налоговых доходах поступлений от земельного снизился с 13,3% до 13,2%, а от налога на имущество физических лиц увеличился с 1,7% до 1,9% [6, с.4].

Особое внимание при рассмотрении вопроса об укреплении доходной базы местных бюджетов следует уделить экономической эффективности применяемых федеральных налоговых льгот. Большинство из них по рассматриваемым налогам экономического эффекта не имеют, а просто освобождают от их уплаты налогоплательщиков [4, с.27]. В Бюджетном послании на 2013—2015 годы отмечалось, что «необходимо обеспечить выполнение плана поэтапной отмены льгот, установленных на федеральном уровне, применение которых приводит к недополучению доходов региональных и местных бюджетов» [1]. А уже в Бюджетном послании на 2014—2016 годы говорится о том, что сделаны первые шаги в этом направлении, а именно «приняты решения по поэтапной отмене наиболее крупных налоговых льгот для естественных монополий по налогу на имущество организаций» [2].

Чтобы избежать потерь от льгот, введение которых на федеральном уровне является целесообразным, предлагается оценить выпадающие доходы и на основе этого разработать механизм компенсации. Отмена льгот по местным налогам является не только способом пополнения бюджетов различных уровней муниципальных образований, но и способом повышения налоговой автономии органов местного самоуправления, и как следствие, ответственности за принимаемые ими решения в налоговой-бюджетной сфере.

Еще одной мерой может стать введение в экономический оборот неучтенных земельных и имущественных объектов, к коим относятся незаконно занятые земельные участки без разрешающих документов их использования, а также реконструкция, перепланировка, бесхозное содержание зданий, строений сооружений, жилых и нежилых помещений и т.д. В целом по оценкам специалистов, более 40% жилых домов, дачных участков, парковок автомобилей и прочих объектов не имеют официальных документов на право собственности. Решением такой проблемы видится в проведении инвентаризации и постановке на учет земельных и имущественных объектов. Для этого необходимо предоставить помощь гражданам при оформлении прав собственности на их земельные участки и имущество; создать группы, которые будут заниматься выявлением незарегистрированных объектов недвижимости.

Существенным изменением в формировании доходов муниципалитетов станет повсеместное введение налога на недвижимость, который должен будет заменить сразу два местных налога: налог на имущество и земельного налог. Суть его будет состоять в том, что налоговая база будет определяться исходя из кадастровой, приближенной к рыночной стоимости объектов налогообложения, а, не основываясь на инвентаризационной стоимости объектов недвижимости в ценах 1991 года, как это действует на сегодняшний день. Однако экспериментальная практика введения этого налога на территориях Московской и Рязанской области показала, что существует недоработки

в схеме его применения. По закону, кадастровая стоимость недвижимости не должна превышать его рыночную стоимость. На практике это условие не выполняется, а значит, граждане платят завышенный налог. Чтобы налог на недвижимость стал важным источником пополнения доходов местных бюджетов, необходимо привести в порядок документацию по недвижимости. Проблема состоит в том, что рыночная стоимость недвижимости не известна, так как в документах полная стоимость недвижимости обычно не афишируется, а имеются лишь цены предложения, которые заявлены объявлениях. К тому же местные власти лишь формально отвечают за кадастровую оценку, на деле ее осуществляют компании, которые не сильно заинтересованы в ее точности.

Налог на недвижимость привлекателен для органов местного самоуправления, поскольку он позволяет создать устойчивую финансовую базу для решения основных вопросов муниципалитета. Но, без сомнения, в выигрыше окажутся наиболее развитые области с преобладанием крупных городов со сравнительно дорогой недвижимостью. С другой стороны, в населенных пунктах сельского типа, разбросанных по большим площадям, например в Сибири и на Дальнем Востоке, введение налога на недвижимость будет обладать низкой налоговой эффективностью.

Целесообразно будет обязать уплачивать налог на недвижимость не только физических лиц, но и организации. Аналогично физическим лицам, юридические лица будут уплачивать налог только с недвижимого имущества, которое находится в собственности у организации. Для этого необходимо определить основные элементы налогообложения: состав объектов налогообложения, налоговую базу, а также пределы для установления налоговых ставок и возможные налоговые льготы.

Существуют пробелы и в поступлении отчислений от неналоговых доходов. В 2013 году поступления ненало-

говых доходов составили 275,0 млрд. рублей, что выше уровня 2012 года на 4,2% [6, с.6].

Первая проблема состоит в том, что существует значительное число неиспользуемых земельных участков, которые могли бы служить важным источником доходов для местных бюджетов. Решение этой проблемы видится в выявлении этих земельных участков, постановка их на учет и предоставление юридическим и физическим лицам по договорам аренды или купли-продажи. По данным пресс-службы регионального правительства Пензенской области, площадь неиспользуемых сельскохозяйственных угодий составляет 38 тысяч гектаров. В 2014 году было введено в оборот 3,5 гектаров ранее неиспользуемых земель. В 2015 году планируется ввести в оборот 10 тысяч гектаров [7].

Вторая проблема заключается в том, что организации, обращающиеся к органам местного самоуправления за арендой свободного имущества, очень часто получают отказ без объяснения причин. Это связано с тем, что руководители бюджетных учреждений не заинтересованы в сдаче имеющегося у них имущества, так как доходами пополнились не эти учреждения, а бюджеты муниципалитетов.

Таким образом, местные бюджеты должно опираться на прочную финансовую базу, которая, во многом, определяется соответствующим законодательством, закрепляющим правовые гарантии финансовой самостоятельности местного самоуправления. Формирование этой базы должно происходить за счет наращивания собственного налогового потенциала, которое предполагает комплексный подход.

Реализация предложенных мер позволит повысить заинтересованность местных властей в увеличении налогового потенциала и активизировать их налоговую инициативу, и как следствие, будет способствовать укреплению экономической самостоятельности и экономическому развитию территорий.

Литература:

1. Бюджетное послание Президента Российской Федерации Федеральному собранию от 28.06.2012 «О бюджетной политике в 2013–2015 годах». — Режим доступа: <http://kremlin.ru>
2. Бюджетное послание Президента Российской Федерации Федеральному собранию от 13.06.2013 «О бюджетной политике в 2014–2016 годах». — Режим доступа: <http://kremlin.ru>
3. Голокозова, И. Р. Увеличение доходной базы бюджетов муниципальных образований // <http://sci-article.ru/>
4. Мудрова, Н. В. Актуальные проблемы формирования доходов местных бюджетов / Н. В. Мудрова // Финансы. — 2014. — №3
5. Сулова, М. с. СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ // Молодёжь и наука: Сборник материалов VII Всероссийской научно-технической конференции студентов, аспирантов и молодых учёных, посвященной 50-летию первого полета человека в космос [Электронный ресурс]. — Красноярск: Сибирский федеральный ун-т, 2011. — Режим доступа: <http://conf.sfu-kras.ru/sites/mn2011/section04.html>, свободный.
6. Информация о результатах мониторинг местных бюджетов Российской Федерации за 2013 год. // http://www.minfin.ru/common/img/uploaded/library/2013/05/otchet_po_monitoringu_mestnykh_budzhetrov_za_2012_god.doc.
7. Информационный портал: <http://tv-express.ru/>
8. Российская газета: <http://www.rg.ru/>

Эффективность вложения средств в недвижимость на примере Ростова-на-Дону

Мешкова Светлана Сергеевна, студент;
 Маслюкова Елена Васильевна, кандидат экономических наук, преподаватель
 Южный Федеральный университет (г. Ростов-на-Дону)

В настоящее время рынок недвижимости активно развивается. По данным Росстата Ростовской области, в 2014 году объем работ по виду деятельности «Строительство» в регионе составил 142794,4 млн. рублей, что на 16,5% больше, чем в 2013 году [1, с.11]. Кроме того, следует отметить, что общая величина жилищного фонда с каждым годом также стремительно растет (рис 1.). Так, общая площадь жилищ в Ростовской области в 2012 году составляла 94960,5 тыс. м², а в 2013 году — 96606,1 тыс. м² [2].

Несомненно, наличие собственного жилья является достаточно важным для создания благоприятных условий жизни отдельной семьи, а следовательно, для развития общества в целом. Кроме того, жилье может использоваться как вариант вложения и сохранения средств, а также как источник дохода. Действительно, вкладывая средства в недвижимость, проще сберечь их от инфляции, поскольку подобные объекты со временем также растут в цене и, соответственно, потерь в таком случае удастся избежать. В особенности это касается недвижимого имущества, имеющего выгодное месторасположение, например, в центре крупного города, в районе с развитой инфраструктурой, такой как общественный транспорт, магазины, школы, детские сады и т.д. Что касается вложения средств, например, в ценные бумаги (акции, облигации), то такие активы, конечно, более ликвидны, их проще обратить в наличные средства. Тогда как продать недвижимость достаточно непросто, особенно в случае, если возникла потребность в получении наличных денежных средств в как можно более короткие сроки. Подобный аргумент можно привести и в пользу вложения средств в банки на депозитные вклады на определенный срок. Необходимо сказать также, что оба отмеченных варианта вложения средств до-

статочно выгодны и в плане доходности, величины получаемых процентов как платы за пользование вкладываемыми средствами, которые, по сути, выводятся временно из обращения, сокращая таким образом возможности потребления. Однако важно заметить, что вложение средств как в ценные бумаги предприятий (или государства), так и в срочные вклады в банках несет в себе определенный риск, связанный, в первую очередь, с нестабильностью экономической ситуации в нашей стране в долгосрочном периоде, и в частности, особенно это актуально в настоящее время в условиях развития финансового кризиса. Такие условия влекут за собой повышение рисков функционирования как предприятий, так и банковского сектора, рост вероятности их банкротства, неспособности платить по своим обязательствам.

Если же обратиться к рынку недвижимости, то следует обратить внимание на то, что подобное вложение средств не приводит к возникновению зависимости от других хозяйствующих экономических субъектов, эффективности их функционирования. Кроме того, необходимо отметить также наличие возможности получения экономических выгод от такой собственности. В данном случае речь идет о сдаче имущества в аренду. Так, в некоторых регионах, в частности, там, где особенно развита сфера туризма, значительную часть доходов местных жителей составляет именно сдача своего жилья в аренду отдыхающим. К таковым относятся, например, курорты Краснодарского края и Северного Кавказа: побережье Черного и Азовского морей, горнолыжные курорты Карачаево-Черкессии и Кабардино-Балкарии (Домбай и Приэльбрусье), лечебные курорты Кавказских минеральных вод (Минеральные Воды, Ессентуки, Пятигорск, Кисловодск).

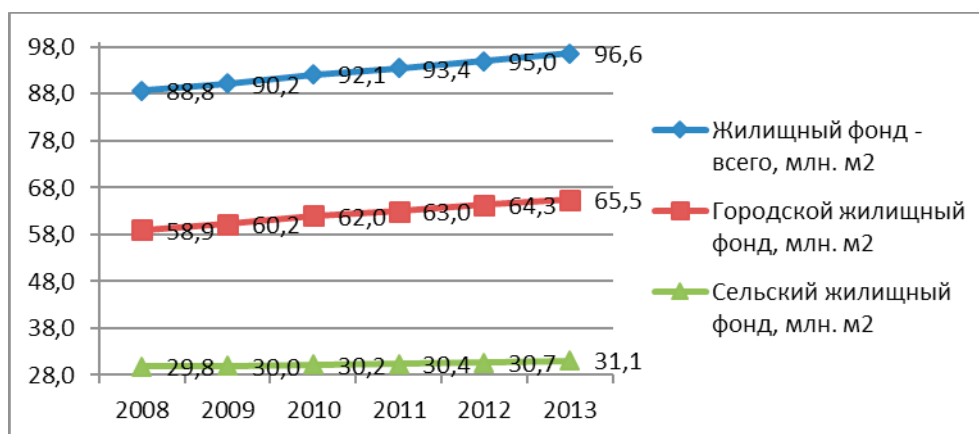


Рис. 1. Жилищный фонд Ростовской области в 2008–2013 гг.

Также значителен рынок жилья, сдаваемого в аренду, в районных, областных центрах и, конечно же, в столице. Это связано с тем, что спрос на данное жилье формируют люди, приезжающие в большие города с целью получения образования, а также в поисках работы.

Важно подчеркнуть, что при сдаче недвижимости в аренду можно не просто получать некоторую текущую выгоду, а со временем даже полностью окупить вложенные средства, удвоив таким образом свое богатство: половина в виде недвижимости и вторая половина в виде денежных средств.

В данном исследовании попробуем выяснить, каков же период окупаемости средств, вкладываемых в недвижимое имущество. В качестве объекта исследования выберем рынок недвижимости города Ростова-на-Дону. Для наибольшей наглядности и точности полученных данных необходимо принять во внимание следующие моменты:

- учесть влияние инфляции, поскольку в современных условиях она оказывает значительное влияние на величину реальных доходов; а потому нельзя просто сложить все доходы, поступающие за ряд лет в виде арендной платы за сдаваемое жилье

- отдельно определить стоимость жилья и стоимость его аренды для квартир одно-, двух- и трехкомнатных, поскольку данная стоимость в этих случаях существенно различается, в связи с чем использование среднего значения может привести к некоторому искажению информации. Кроме того, выявив периоды окупаемости для разных видов квартир, можно провести сравнение и определить наиболее выгодный вариант вложения средств.

- провести исследование на основе использования данных по нескольким районам города, поскольку стоимость приобретения и аренды жилья в разных микрорайонах существенно различается. В связи с этим включим в рассмотрение такие укрупненные районы, как Северный, Западный, Центр и Александровка.

- следует рассмотреть два варианта, которые достаточно распространены при аренде недвижимости: во-первых, заключение договора «на словах», либо в редких случаях с оформлением написанной от руки расписки, не заверяемой нотариально, соответственно, в таких случаях никакие налоги не платятся; и во-вторых, вариант официального заключения договора аренды, а впоследствии — оплата арендодателем налога с полученных им доходов (речь идет об НДФЛ, составляющем 13%).

Учитывая важнейший принцип финансовых расчетов — любая имеющаяся сумма средств может быть инвестирована и приносить доход — в процессе анализа и выявления периода окупаемости сравним варианты вложения средств в недвижимость и открытия срочного вклада в банке. Другими словами, при расчете будем использовать среднюю ставку процента по вкладам, предлагаемую банками.

Следует отметить, что проведение данного исследования во многом будет строиться на основе применения доходного метода оценки недвижимости, согласно кото-

рому ее стоимость определяется с учетом текущей стоимости будущих денежных потоков, которые будут поступать в виде доходов от использования указанного имущества. При этом необходимо обратить внимание на то, что в связи с нестабильностью экономической ситуации существует вероятность получения данных, не в полной мере соответствующих реальному развитию событий в будущем. Таким образом, получаемые прогнозные значения будут лишь примерным ориентиром, поскольку абсолютно точно определить состояние рынка недвижимости на длительную перспективу не представляется возможным. Это, пожалуй, наиболее серьезный недостаток данного метода, который однако не умаляет его достоинств, важнейшим из которых можно считать возможность учета будущих инвестиционных рисков. Отметим также, что существуют еще два метода оценки недвижимости: затратный (при котором учитываются все затраты на воспроизводство данного объекта за вычетом накопленного износа) и сравнительный (основанный на сопоставлении и анализе стоимости аналогичных объектов, цена которых известна). Однако в нашем исследовании необходимость в их применении не возникнет.

Следует обратить внимание на то, что при заключении договора аренды с арендатором важно указать такие условия, как:

- обязанность арендатора, помимо арендной платы, оплачивать также и коммунальные услуги — это приведет к более экономному использованию ресурсов квартиросъемщиком, поскольку он будет знать, что величина его расходов не фиксирована, а зависит от интенсивности использования им соответствующих ресурсов; в противном случае расход может оказаться столь большим, что превысит величину арендной платы и приведет, таким образом, к возникновению убытков у арендодателя

- оплата арендатором арендной платы за определенный период (например, месяц) в начале соответствующего периода (т.е. в начале данного месяца), другими словами, это означает, по сути, применение принципа предоплаты, что необходимо с целью защиты арендодателя от мошенников, которые могут, например, прожить в квартире в течение месяца, а затем, не заплатив, исчезнуть в неизвестном направлении.

С учетом сказанного можно сделать вывод, что основной формулой, которую мы будем применять в своих расчетах, является формула определения современной (приведенной) стоимости финансового потока (аннуитета, финансовой ренты) пренумерандо, т.е. при условии поступления средств в начале периода.

Далее, учет влияния инфляции связан с двумя основными аспектами: во-первых, как уже было сказано выше, нельзя напрямую сложить все поступающие суммы платежей, чтобы получить итоговое значение: необходимо дисконтировать данную сумму, привести к текущему моменту с учетом инфляции (важно понимать, что инфляция «съедает» суммы поступления, приводя, таким образом, к уменьшению реальных располагаемых сумм денежных

средств); во-вторых, при осуществлении указанной операции дисконтирования необходимо использовать реальную ставку процента.

Необходимо заметить, что реальная процентная ставка будет значительно меньше, чем номинальная, предлагаемая банком, поскольку часть процента «съедается» инфляцией.

Для анализа стоимости квартир, продаваемых и сдаваемых в аренду, воспользуемся информацией, пред-

ставленной на сайте бесплатных объявлений Avito.ru [3], а также на сайтах агентств недвижимости «Дон-МТ недвижимость» [4] и «Лендлорд» [5]. В процессе исследования рынка недвижимости будем рассматривать квартиры со следующими основными параметрами:

- Однокомнатные — общей площадью 30–40 м²;
- Двухкомнатные — площадью 50–60 м²;
- Трехкомнатные — площадью 70–80 м².

Полученные данные представлены в таблице 1.

Таблица 1. Стоимость покупки и аренды квартир в зависимости от района и количества комнат¹.

Район К-во комнат	Северный	Западный	Центр	Александровка
Стоимость покупки квартиры				
1-комнатная квартира	2 485 000	2 421 000	2 981 000	2 595 000
2-комнатная	3 245 000	3 534 000	4 285 000	3 787 000
3-комнатная	4 967 000	4 773 000	5 538 000	4 482 000
Стоимость аренды квартиры (за месяц)				
1-комнатная	14 600	14 308	17 854	16 333
2-комнатная	20 778	19 667	21 958	19 000
3-комнатная	20 875	21 667	35 737	20 000

Анализируя рынок недвижимости г. Ростова-на-Дону, можно сказать, что самые дорогие квартиры, конечно же, те, что расположены в центре города. Аналогичная ситуация и с величиной арендной платы. Что касается самых дешевых квартир — то здесь ситуация не столь однозначна и зависит от категории квартиры по количеству комнат. Так, в Западном микрорайоне самая низкая стоимость однокомнатных квартир и их аренды, в Александровке — трехкомнатных, а двухкомнатные квартиры дешевле в Северном микрорайоне, но аренда ниже в Александровке.

Далее, необходимо проанализировать имеющуюся информацию относительно темпов инфляции. По данным Росстата Ростовской области, темп инфляции в 2013 году составил 6,6%, в 2014–11,8% (что связано с началом финансового кризиса осенью 2014 г.) [1, с.38]. Что касается прогнозов на 2015 год, то здесь речь идет, по разным оценкам, о 12–15% уровне инфляции, причем, как ожидается, пик придется на второй квартал 2015, а затем начнется снижение [6, 7]. Следует отметить, что прогнозирование в данном случае осложняется кризисом, неустойчивостью экономической ситуации. Принимая во внимание все указанные моменты, а также учитывая тот факт, что в нашем исследовании темп инфляции будет величиной уровня инфляции в течение довольно длительного времени, а не только одного года, в целях данного исследования примем темп инфляции равным 12,5%.

В результате анализа информации по предложениям ряда крупнейших банков (таких как Центр-инвест [8], ВТБ 24 [9], РоссельхозБанк [10], Газпромбанк [11]) по вкладам, в качестве ставки дисконтирования примем процентную ставку по срочным вкладам с ежемесячной капитализацией, равную 14% годовых, тогда реальная ставка процента составит 1,33% годовых².

Наконец, рассчитаем период окупаемости для различных ситуаций (и их сочетаний):

- номинальная и реальная (учитывающая инфляцию) ставка процента
- уплата НДФЛ (или неуплата, т.е. отсутствие заключения официального договора с арендатором квартиры)

Полученные результаты представлены в таблице 2.

Итак, анализируя полученные результаты, можно сделать вывод, что наименьший период окупаемости будет в случае отсутствия уплаты НДФЛ, а также при расчете с использованием номинальной процентной ставки, т.е. без учета влияния инфляции. Однако данный вариант не совсем соответствует действительности, поскольку инфляция оказывает существенное влияние на величину реальных доходов. Таким образом, можно сказать, что примерный срок окупаемости недвижимости составит 12–18 лет в зависимости от района города, в котором будет приобретено жилье. При этом следует обратить особое внимание на распределение периодов окупаемости между типами квартир в зависимости от количества комнат,

¹ Рассчитано авторами с использованием возможностей программного продукта MS Excel по нахождению средних значений массивов данных

² Рассчитано авторами

Таблица 2. Найденные значения периода окупаемости

Район	Период окупаемости, лет			
	без уплаты НДФЛ		с уплатой НДФЛ	
	номинальная ставка	реальная ставка	номинальная ставка	реальная ставка
1-комн.кв.				
Северный	7,8033	12,9848	8,4815	14,7457
Западный	7,7753	12,9148	8,4522	14,6670
Центр	7,7122	12,7575	8,3861	14,4904
Александровка	7,4795	12,1873	8,1424	13,8496
2-комн.кв.				
Северный	7,3999	11,9954	8,0590	13,6339
Западный	8,0638	13,6464	8,7537	15,4881
Центр	8,4690	14,7119	9,1762	16,6821
Александровка	8,5745	14,9969	9,2861	17,0011
3-комн.кв.				
Северный	9,4845	17,5859	10,2311	19,8926
Западный	9,0829	16,4138	9,8146	18,5850
Центр	7,3640	11,9095	8,0214	13,5373
Александровка	9,1715	16,6684	9,9066	18,8693

а также месторасположения данных объектов недвижимости (по районам города). Так, наименьший период окупаемости имеют однокомнатные квартиры, что связано с их относительно невысокой стоимостью. А также особо необходимо отметить, что самый небольшой период окупаемости имеют трехкомнатные квартиры в центре города (самые дорогие!). Это объясняется тем, что, несмотря на высокую стоимость, данные квартиры имеют и высокую стоимость аренды, что приводит к ускорению окупаемости затрат на их приобретение. Если же рассматривать ситуацию с официальным заключением договора аренды и уплатой НДФЛ, то в этом случае срок окупаемости возрастает в среднем на 2 года, составляя 14–20 лет. Конечно, данный вариант кажется менее приемлемым с точки зрения увеличения периода окупаемости, однако важно понимать, что неуплата налогов может повлечь за собой привлечение к ответственности в соответствии с законодательством РФ. Кроме того, отсутствие официального договора может, например, затруднить

процесс возмещения ущерба в случае хищения или порчи имущества арендаторами.

Таким образом, проанализировав периоды окупаемости недвижимости, можно сделать вывод, что подобное вложение средств достаточно долгосрочно, окупается в течение довольно длительного периода времени. Кроме того, как уже отмечалось в начале данного исследования, вложение средств в недвижимость низколиквидно. Однако необходимо подчеркнуть, что появляющееся в таком случае преимущество во многом перекрывает недостатки, поскольку приводит к снижению зависимости от колебаний на фондовом и валютном рынках, от степени устойчивости банковской системы, что в настоящее время в условиях кризиса приобретает особую актуальность, а следовательно, это позволяет наиболее эффективно сохранить и приумножить имеющиеся сбережения, сократить падение реальных доходов населения в условиях инфляции, способствуя, таким образом, росту стабильности, поддержанию благосостояния населения страны в целом.

Литература:

1. Социально-экономическое положение Ростовской области в январе-декабре 2014 года [Электронный ресурс] // Доклад Ростовстата. — 2015. — 119с. Режим доступа: http://rostov.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/rostov/resources/b0944000471fcc09bd14bd87789c42f5/Binder1.pdf
2. Жилищный фонд в Ростовской области. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://rostov.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/rostov/resources/idaefe0046e88d45b075b887789c42f5/%D0%96%D0%B8%D0%BB%D0%B8%D1%89%D0%BD%D1%8B%D0%B9+%D1%84%D0%BE%D0%BD%D0%B4.pdf
3. Сайт бесплатных объявлений Avito.ru [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.avito.ru/>
4. Сайт агентства недвижимости «Дон-МТ недвижимость» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.donmt.ru/>
5. Сайт агентства недвижимости «Лендлорд» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://landlord.ru/gnd/>
6. Набиуллина: инфляция в РФ в 2015 году может превысить 15%. [Электронный ресурс]. Сайт Риа Новости. Режим доступа: <http://ria.ru/economy/20150209/1046631070.html>

7. Трегубова, Е. Какой будет инфляция в 2015 году? Прогнозы экспертов [Электронный ресурс]. Сайт Аргументы и факты. Режим доступа: http://www.aif.ru/money/economy/prognozy_ekspertov_kakoi_budet_inflatci-ia_v_2015_godu
8. Сайт коммерческого банка «Центр-инвест» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.centrinvest.ru/>
9. Сайт коммерческого банка «ВТБ 24» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.vtb24.ru/>
10. Сайт коммерческого банка «РоссельхозБанк» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.rshb.ru/>
11. Сайт коммерческого банка «Газпромбанк» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gazprombank.ru/>

Корпоративное управление как способ привлечения инвестиции

Муллабоев Бахтияржон Бултурбоевич, старший научный сотрудник
Ташкентский государственный экономический университета (Узбекистан)

Как известно, развитие структур и механизмов корпоративного управления — необходимое условие развития рыночной экономики. И сейчас этот вопрос для Узбекистана становится все более актуальным, так как в числе приоритетов государственной экономической политики продолжает стимулирование привлечения иностранных инвестиций, обеспечение экономического роста страны. Не последнюю роль в достижении поставленных задач играет система корпоративного управления на отечественных предприятиях.

В процессе осуществляемых в Узбекистане рыночных реформ почти все крупные предприятия были преобразованы в акционерные общества (АО), созданы хозяйственные объединения, головные компании которых также являются АО. В настоящее время АО (корпорации) обеспечивают воспроизводство большей части материальных благ.

Собственниками АО являются его акционеры. Предоставляя свои капиталы в распоряжение АО, они сами не участвуют в руководстве его текущей деятельности, не представляют его во взаимоотношениях с внешним миром. Эти функции делегируются наемными управляющими (менеджерами), которые наделяются правом распоряжаться чужим имуществом. В то же время, акционеры принимают на себя весь риск, связанный с эффективным использованием акционерного капитала. В связи с этим, перед акционерами встает ряд задач: как ограничить поведение менеджеров, ориентированное на извлечение личных выгод; как побудить менеджеров эффективно управлять компанией; как обезопасить себя от некачественных управленцев.

Развития корпоративного управления в Узбекистане волнует сегодня как предпринимателей, так и иностранных инвесторов, ибо это непосредственно связано с главным для них вопросом — правом собственника свободно распоряжаться своей прибылью.

Так, причиной недавнего кризиса в Юго-Восточной Азии явилась именно неразвитость корпоративного управления, в связи, с чем Организация по экономическому сотрудничеству и развитию (ОЭСР) разработала и утвер-

дила принципы корпоративного управления, которые получили международное признание, так как в странах с переходной период экономики нет единой модели эффективного корпоративного управления, там существуют различные подходы к их применению.

Поэтому основной целью и задачей специалистов нашего государства сегодняшнего дня является поиск эффективных путей корпоративного управления в Республике Узбекистан.

Как показывают многочисленные исследования, проведенные в США, странах Азии, Европы и Латинской Америки, подавляющее большинство инвесторов считают, что при оценке компаний в качестве потенциального объекта для вложения средств, работе советов директоров должно уделяться, как минимум, то же внимание, что и оценке финансовых показателей компаний. Причем из двух компаний с приблизительно одинаковыми финансовыми показателями инвесторы предпочтут ту, где лучше организовано корпоративное управление. Размер премий за уровень корпоративного управления варьируется от 18 до 27% от цены акции.

Акционеры являются легитимными владельцами корпорации и поставщиками капитала. На стадии развития компании привлечения внешнего капитала часто является жизненно важной необходимостью. Но инвесторы предоставляют капитал только тем, кто придерживается практики эффективного корпоративного управления.

Вопросы эффективной организации корпоративного управления являются предметом многолетних дискуссий и исследований. Даже в странах с достаточно развитой рыночной экономикой неоднозначно подходят к определению эффективности существующих механизмов управления. Различия в правовых системах, институциональных структурах и традициях предлагают различные подходы к решению имеющихся в этой области проблем, где каждая страна нарабатывает уникальный опыт в решении собственных проблем экономического роста.

Однако, наиболее распространенными и применяемыми подходами при определении корпоративного управления являются следующие:

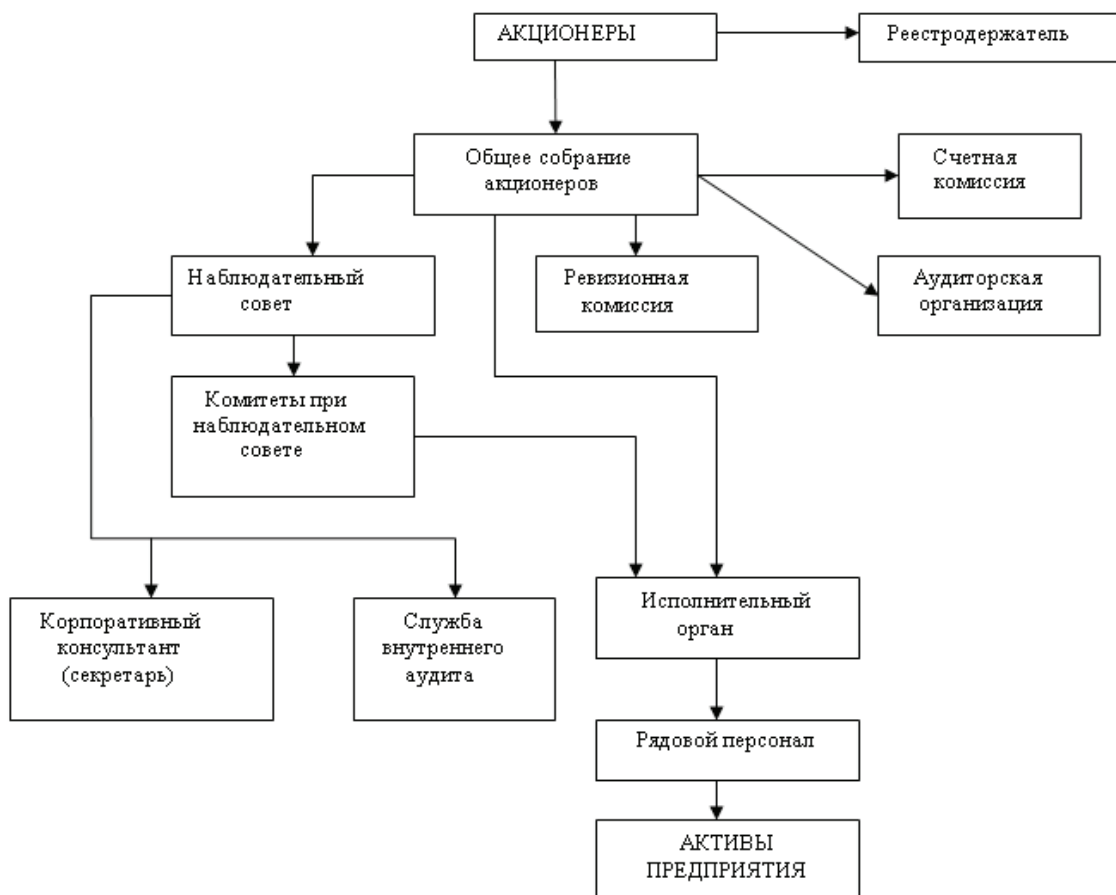
– подход к определению корпоративного правления как управления интеграционным объединением. Например, по мнению И.А. Храбровой, корпоративное управление — это управление организационно-правовым оформлением бизнеса, оптимизацией организационных структур, построение внутри межфирменных отношений компании в соответствии с принятыми целями [6]. С. Карнаухов определяет корпоративное управление как управление определенным набором синергетических эффектов.

– подход наиболее ранний и наиболее часто употребляемый, основывается на вытекающих последствиях из сущности корпоративной формы бизнеса — разделение института собственников и института управляющих — и заключается в защите интересов определенного круга

участников корпоративных отношений (инвесторов) от неэффективной деятельности менеджеров.

Проблемы акционерной собственности, механизмы взаимодействия интересов различных участников компании, формирование национальной модели корпоративного управления анализируются в научных исследованиях Беркинова Б., Гулямова С., Хамидулина М., Якушева Р., Фаттаховой Ж., Зайнутдинова Ш., Вохидова М.

В течение последних лет в Узбекистане произошли исторические преобразования в экономике. Формировалась структура национальной модели корпоративного управления. С незначительными дополнениями, созвучными наиболее авторитетным мнениям и рекомендациям, ее можно представить схематично (рис) [7].



Отличительными признаками данной схемы от других аналогов являются:

– учет факта отчуждения от владельцев функции управления собственностью при сохранении функции владения ею, то есть, налицо схема иерархии: владелец — буферное звено управления собственностью — собственность;

– включение дополнительных элементов в структуру корпоративного управления помимо традиционно включаемых.

Однако без улучшения навыков управления компаниями, ориентированными на получение прибыли, без совершенствования системы защиты прав акционеров

инвестирование из внешних источников останется для узбекских компаний проблематичным. К тому же повышение качества корпоративного управления — это не только стимулирование притока иностранного капитала, но и модернизация работы организации в целом. Переход от закрытого и порой неподконтрольного собственникам бизнеса к деловым взаимоотношениям, основанным на принципах прозрачности и внешнего контроля, существенно умножит возможности для экономического роста в Узбекистане.

С нашей точки зрения «узкие места» в системе корпоративного управления узбекских компаний можно отнести следующие:

- формальное участие членов наблюдательных советов в управлении компаниями, что приводит к дискредитации самой идеи создания этих органов в качестве доверенных лиц акционеров;
- низкий профессионализм и недостаточная эффективность функционирования наблюдательных советов не позволяют осуществлять полноценный контроль над деятельностью компании и принимать адекватные меры по достижению целей, установленных акционерами;
- нераскрытое или неполное раскрытие информации о структуре собственности и реальных владельцах компаний, что снижает интерес инвесторов и затрудняет принятие инвестиционных решений;
- неприменение международных стандартов финансовой отчетности (МСФО), что рассматривается иностранными инвесторами как непрозрачность;
- несвоевременное или неполное раскрытие информации акционерам, ущемление их прав (особенно миноритарных акционеров) при участии в общем собрании;
- закрытость компаний в части стратегии развития и управления, в том числе управления рисками, что делает деятельность компании плохо прогнозируемой, а значит непривлекательной для инвесторов;
- формальная оценка эффективности работы членов наблюдательного совета и менеджеров компании, слабая

связь их вознаграждения с результатами деятельности компании, что негативным образом сказывается на качестве работы органов управления;

- доминирующая роль менеджера (директора) как «хозяина» компании, свидетельствующая о пассивной роли наблюдательного совета и тормозящая ведение в практику хорошего корпоративного управления;

- невыплата или мизерная выплата дивидендов, что зачастую свидетельствует не о хорошо продуманной стратегии менеджеров по реинвестированию полученной прибыли, а о забвении ими того факта, что хозяевами этих средств являются акционеры.

Уровень корпоративного управления зависит не только от внутренних процессов управления в самой компании (микроуровень), но и от внешних факторов (макроуровень).

Решение этих вопросов позволит: во-первых, повысить эффективность корпоративного управления в акционерных обществах; во-вторых, обеспечить условия и гарантии привлечения инвестиции; в-третьих, насытить качественными товарами внутренний и внешний рынок; в-четвертых, уменьшить вмешательства государства в управлениях корпорации. Таким образом, осуществление и развития корпоративного управления является выгодным как для акционеров, инвесторов, менеджеров корпорации, так и для государства.

Литература:

1. Каримов, И. А. Бош мақсадимиз — кенг кўламли ислохотлар ва модернизация йўлини қатъият билан давом эттириш. — Т.: Ўзбекистон, 2013. — 64 б.
2. Друкер, П. Задачи менеджмента в XXI веке.: Пер. с англ.: — М.: Издательский дом «Вильямс», 2004. — 272 с.
3. Афоничкин, А. И. Основы менеджмента. Учебное пособие.: — М.: Кнорус, 2011. — С.272.
4. Йўлдошев, Н. Қ., Мирсаидова Ш. А., Гольдман Е. Д. Инновацион менежмент. Дарслик.— Т.: Иқтисодиёт, 2011. — 312 б.
5. Хатамова, Г. Р. Совершенствование механизма инновационной стратегии в корпоративных структурах” (На примере ОАО «Ташкентский тракторный завод»): Иқтисод фанлари номзоди... дисс.автореф.— Т., 2010. — 28 б.
6. Храброва, И. А. Корпоративное управление: вопросы интеграции. — М.: Наука и техника, 2000. — 198 с.
7. Хамидулин, М., Концепция построения национальной модели корпоративного управления // Ж. Рынок, деньги и кредит. — 2007. № 5. — С.28–33.

Роль первичного учета на предприятия при формировании расчетов по оплате труда

Мурзаева Елена Владимировна, студент;
 Полякова Анна Александровна, студент;
 Тищенко Элина Анатольевна, студент;
 Фаллер Инна Александровна, студент

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса, филиал в г. Находке

Статья позволяет оценить значимость и сущность первичного учета организации расчетов по оплате труда персонала на предприятии.

Ключевые слова: первичный учет, документальное оформление, заработная плата, доход, налог на доходы физических лиц, затраты, себестоимость.

Первичный учет в настоящее время можно охарактеризовать как первая или начальная стадия формирования и восприятия процесса регистрации хозяйственных операций в области бухгалтерского учета.

Все объекты хозяйственного учета можно заключить в следующие процессы: процесс изготовления, процесс приобретения, процесс расходы материальных ресурсов, процесс выпуска полуфабрикатов, расчеты с контрагентами и как конечный и итоговый процесс выпуск и реализация готового продукта.

Исходные сведения о всех процессах и операциях, происходящих в организации, в соответствии с законодательством в области ведения бухгалтерского учета, должны отражаться в первичных документах. Данный процесс можно охарактеризовать как первичный учет в области бухгалтерии.

Документ, в котором отражается исходное значение той или иной операции называется первичный документ. Таким образом, первичный документ — это определенного рода свидетельство о факте свершения некой хозяйственной операции, которая имеет юридическую силу и не требует дальнейшей детализации.

Первичный документ в сфере бухгалтерского учета должен иметь ряд определенных реквизитов [1]:

- наименование — есть финансово-экономическое определение конкретной хозяйственной ситуации. Документ, который не имеет наименования или документ с неясным, плохо читаемым наименованием не может считаться документом с точки зрения правовой составляющей;
- название самого документа. Первичный документ, который не имеет обязательных атрибутов даже одной из сторон сделки, не может считаться юридически действительным, то есть теряет свою законную силу;
- дата составления. Если в документе отсутствует по каким-то причинам дата составления, то документ теряет привязку во времени, что также лишает документ правовой основы;
- факт содержания некой хозяйственной операции, другими словами объект совершения операции. Не раскрытие информации об объекте операции делает документ общий типовым бланком, который не имеет правовой основы;
- измеритель хозяйственной операции. Отсутствие измерителей в документе лишает его учетно-расчетной базы;
- подписи ответственных лиц — директора организации и главного бухгалтера.

Все документы должны быть заполнены сотрудниками бухгалтерии разборчиво, ясно, точно, с помощью чернил или шариковой ручки, возможно заполнение с помощью вычислительной техники.

Как правило, все документы формируются на основе типовых форм и бланков, который имеют общий отраслевой характер. Как пример можно привести известные бланки ордера в области учета кассовых операций, в области учета расчетов по оплате труда и т.д.

Все первичные документы составляются на момент свершения хозяйственной операции, помарок и подчисток в таких документах не допускается, если такая ситуация возникла, то документ аннулируется и формируется новый.

Зарботная плата по своей сути является вознаграждением за труд сотрудника. Но с точки зрения предприятия сотрудники разных квалификаций, различного уровня образования и в отличии от условий выполняемой работы получают свою заработную плату.

Таким образом, заработная плата позволяет идентифицировать сотрудников между собой, как минимум по иерархичной лестнице.

С точки зрения социального аспекта заработная плата выступает как симулирующая выплата и компенсация за потраченное время и затраченный труд

В настоящее время существует множество определений заработной платы, например [2]:

- заработная плата выступает как цена трудовых ресурсов, которые задействованы в основном процессе;
- заработная плата выражается в денежной форме, поступает в личное потребление сотрудников в соответствии с количеством и качеством затраченного труда;
- заработная плата как часть суммы затрат на производственный процесс конечного продукта, которая направляется на оплату труда сотрудников предприятия.

Право на оплату труда не менее минимального размера оплаты труда в России гарантировано Конституцией Российской Федерации.

Существует несколько видов заработной платы.

Номинальная — представляет собой сумму денег в номинальном выражении, которое получает работник в виде вознаграждения за труд.

К номинальной заработной плате относят:

- оплата, начисляемая за фактически отработанное время;
- оплата по сдельным расценкам и окладам, в том числе премии;
- различные доплаты в связи с отклонениями от нормальных условий труда, в частности доплата за работу в ночное время, за сверхурочную работу.

Реальная заработная плата представляет собой определенное количество товаров и услуг, которое можно приобрести на номинальную заработную плату.

При умеренном росте цен изменение реальной заработной платы в процентном отношении можно определить путём вычитания изменения процента в уровне цен из изменения в номинальной заработной плате [3].

К основным принципам заработной платы можно отнести следующие направления:

- обеспечить равной оплатой за равный труд;
- дифференцировать уровни оплаты труда;
- повышать реальную заработную плату;
- опережать рост уровня производительности над ростом оплаты труда;
- осуществлять оплату в зависимости от уровня и качества работ;
- материально заинтересовать сотрудников в результате труда и деятельности организации;
- гарантировать воспроизводство уровня рабочей силы.

Регулирование трудовых правоотношений в области оплаты труда регулируется Трудовым Кодексом РФ. Статья 133 Трудового Кодекса четко устанавливает минимальный размер оплаты труда, ниже которого предприятие не может установить оплату сотрудникам [4].

Минимальный размер оплаты труда, который устанавливается одновременно на всей территории Российской Федерации. Минимальный размер оплаты труда обеспечивается [3]: всеми организациями, которые финансируются за счет федерального бюджета и за счет внебюджетных средств, а также формируется за счет средств, которые получены от предпринимательской деятельности;

– всеми организациями, которые финансируются из бюджета субъектов Российской Федерации, то есть за счет средств бюджетов субъектов, за счет средств внебюджетных, а также средств, полученных от предпринимательской деятельности;

– всеми организациями, которые финансируются за счет местного бюджета;

– другими работодателями — за счет собственных средств.

Ежемесячная заработная плата сотрудника, в полном объеме отработавшего весь период и норму рабочего времени, не может быть ниже уровня минимального размера оплаты труда, установленного законодательно.

Статья 134 обеспечивает повышение уровня реального содержания заработной платы [4].

Процесс обеспечения роста уровня заработной платы может включать уровень индексации оплаты труда, связанный с изменением потребительской цены на различные товары и услуги. Большинство государственных органов и органов местного самоуправления, муниципальных учреждений производят переиндексацию оплаты труда в порядке, который установлен трудовым законодательством РФ и иными нормативными актами, содержащими нормы права в части трудовых отношений и оплаты этих отношений.

Оплата труда достаточно спорный и актуальный раздел учета на любом предприятии, и как экономический элемент, характеризующий уровень оценки труда персонала с одной стороны и уровень затрат предприятия с другой стороны, требует контроля и надзора.

С точки зрения правильно расчета и соблюдения законодательства наилучшим способом контроля расчетов

в сфере оплаты труда на предприятии является аудит расчетов по оплате труда.

Аудит расчетов с персоналом по оплате труда является одним из наиболее трудоемких объектов при проверке организаций. Операции по учету труда и заработной плате, как правило, многочисленны, осуществляются систематически и отличаются разнообразием и спецификой. Любой аудит — это независимая проверка и оценка деятельности организации специалистом-профессионалом или независимой организацией на договорной основе. Особенностью аудита, проводимого в последнее время, является следующий факт: заказчики, которые оплачивают обязательный или инициативный аудит, хотят получить дополнительные или сопутствующие аудиту услуги.

Как правило, это рекомендации профессиональных аудиторов по снижению рисков предпринимательской деятельности организации. В частности, нередко просят:

- провести аудит по оплате труда;
- проверить соблюдение трудового законодательства;
- проанализировать допущенные ошибки;
- составить подробный отчет о нарушениях;
- дать рекомендации для устранения нарушений в отчете.

Рекомендации, которые могут дать аудиторы, способны помочь избежать ряда ошибок, особенно в неоднозначных ситуациях, которые связаны не столько с методом организации учета расчетов по оплате труда и заработной платы, сколько с оценкой внутренних кадровых документов и локальных нормативных актов предприятия. Точные и профессиональные решения вопросов в сфере оплаты и стимулирования труда персонала позволяют снизить риск всевозможных конфликтных ситуаций, влияет на экономическую и финансовую составляющие работы организации в целом.

Вся сумма заработной платы должна выплачиваться, как правило, в месте выполнения работы или может быть перечислена на указанный работником счет в банке на условиях, определенных коллективным договором или трудовым.

Работодатели, устанавливая в правилах внутреннего трудового распорядка дни выплаты заработной платы, часто считают своей обязанностью выплатить заработную плату в срок выполненной работы, если бухгалтерия работодателя направляет в банк расчетные документы в указанные для выдачи зарплаты дни. При этом образующая несвоевременная выплата причитающихся работнику сумм по оплате труда грозит не только компенсацией в полном объеме, но и привлечением работодателя к административной ответственности (ст. 5.27 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях).

Необходимо отметить, что заработная плата как направление стимулирования сотрудников и способ воспроизводства на предприятии — является многоуровневой системой, которая регулируется и контролируется государством, а также имеющая свои особенности и проблемные аспекты.

Литература:

1. Сущность заработной платы. Электронный ресурс, режим доступа: http://www.profiz.ru/peo/8_2013/audit_oplaty_truda/
2. Понятие заработной платы. Электронный ресурс, режим доступа: <http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/oplata-truda.html>
3. Экономический словарь. Электронный ресурс, режим доступа: http://dic.academic.ru/dic.nsf/econ_dict/9854
4. Трудовой Кодекс РФ. Электронный ресурс, режим доступа: <http://www.zakonrf.info/tk/gl21/>

Особенности формирования предпринимательских навыков при осуществлении предпринимательской деятельности в качестве индивидуального предпринимателя

Никаноров Алексей Петрович, старший преподаватель
Московский государственный гуманитарно-экономический университет

Статья посвящена особенностям формирования предпринимательских навыков у лиц, осуществляющих предпринимательскую деятельность в виде индивидуального предпринимателя; рассматриваются факторы, воздействующие на формирование данных навыков.

Ключевые слова: индивидуальный предприниматель, предпринимательские навыки, мотивация.

The article is dedicated to particularity of the shaping business skill beside persons, realizing business activity in the manner of the individual businessman; they are considered factors, acting upon shaping skills.

Key world: the individual businessman, business skills, motivation.

Актуальность данной темы заключается в том, что предпринимательский сектор является частью частного сектора, и занимает его не малую долю в рыночной экономике. Кроме того, предпринимательская деятельность является одним из источников доходов личности. Индивидуальный предприниматель лично контролирует организованное им производство продукции (услуг) и при этом является собственником данного производства, который несет ответственность собственным имуществом перед кредиторами. Данный вид деятельности требует определенных знаний и умений, а в процессе осуществления формирует определенные навыки, которые напрямую воздействуют на формирование и развитие личность.

Предпринимательская деятельность особым образом формирует человеческий капитал, то есть идет накопление вложений в образование, здравоохранение, во все факторы которые влияют на производительность труда. Кроме этого предпринимательство является одной из форм самозанятости населения и является одним из методов борьбы с безработицей, в свою очередь уровень безработицы влияет на уровень преступности, который угрожает в целом безопасности страны.

Уровень занятости населения и производительность труда показатели которые напрямую воздействуют на производственный потенциал, то есть на объем продукции, которую экономика способна произвести.

Одним из важнейших мотивов индивидуального предпринимателя к осуществлению деятельности является самоактуализация (самореализация) стремление личности к выявлению и развитию своих возможностей. Хотелось отметить, что самоактуализация в пирамиде потребностей А. Маслоу находится на вершине, и является бесконечным мотивом в экономической системе.

Предпринимательская деятельность является альтернативой работы по найму, которая представляет собой продажа своего труда в виде товара на договорных основах, этот факт воздействует на быт личности, а также на формирование социальных взаимосвязей между социальными и экономическими единицами в рыночной системе. В условиях нарушения принципа трипартизма в социально-трудовых отношениях, повышенной утомляемости в ходе осуществления типовых операций и неправильного внедрения научной организации труда на предприятиях (фирмах), отсутствия адекватных социальной инфраструктуры в целях экономии средств, и банального несоблюдения трудового законодательства все это подталкивает трудящихся к осуществлению предпринимательской деятельности.

Несовершенство исполнительной и законодательной системы, административные барьеры в осуществлении предпринимательской деятельности формируют теневой сектор экономики, данный факт требует анализа и контроля. Не полученные денежные средства в государ-

ственный бюджет, формирует бюджет организованных преступных группировок, что угрожает безопасности и интересам государства.

Предпринимательская способность — способность человека использовать определенное сочетание ресурсов для производства продукта, принимать нетривиальное решение, создавать новшества и идти на риск.

Из данного определения, которое мы принимаем за базовое в нашей работе можно сделать выводы, что предпринимательские навыки — систематическое наиболее эффективного использования ресурсов: земли, капитала, труда и способностей личности к предпринимательству для осуществления деятельности в области производства, обмена, распределения, а также потребления. Индивидуальный предприниматель является единоличным хозяином осуществляемой им деятельности, он лично осуществляет контроль, доход напрямую зависит от принимаемых решений, что является мощным стимулом ведения дел эффективно. Важность принимаемых решений так же связана с полной и единоличной неограниченной ответственностью.

Ответственность связана с риском осуществления данной деятельности. Сам по себе риск является сочетанием факторов и последствий наступления неблагоприятных событий. У личности занимающейся предпринимательской деятельностью формируется навык предупреждения (прогнозирования) риска. Кроме того, появляются навыки выхода из кризисных ситуаций.

Рассмотрим, что же такое профессиональный навык и как он формируется.

Навык сам по себе представляет действие, сформированное путем систематического повторения, с высокой степенью освоения. Выделяют навыки перцептивные, интеллектуальные, двигательные. Перцептивные навыки связаны с чувственным отражением определенных свойств и характеристик знакомого предмета, ранее воспринимавшегося объекта. Интеллектуальный навык занимает особое место в осуществлении предпринимательской деятельности т.к. связан с автоматизированным приемом решения встречавшихся ранее задач по достижению поставленных целей. В ходе осуществления деятельности индивидуальный предприниматель принимает решения о закупках, продажах, о привлечении в деятельность партнеров. Изменения связанные с техническим аспектом производства и реализации продукции. Данные изменения зависят от осуществляемой деятельности и изменения внешней среды которая постоянно находится в динамики, так согласно теории организации жизненный цикл малого бизнеса составляет три года. Это не значит, что предприниматель закончит осуществление предпринимательской деятельности, но данная деятельность претерпит существенные изменения, таким образом, будет формироваться интеллектуальный навык.

Следующие навыки двигательные, которые включают и интеллектуальные, и перцептивные навыки. Связано это осуществлением трудовой деятельности, труд

согласно К. Марксу, целесообразная деятельность человека, в процессе которой он при помощи орудий труда воздействует на предмет труда и тем самым создает потребительскую стоимость в процессе создания общественно значимого продукта. Данный навык оказывает на качество и количество производимого продукта (услуги) и имеет большое значение при использовании ручного и механизированного способа обработки предмета труда.

Перцептивные и интеллектуальные навыки регулируют двигательные навыки на основе автоматизированного отражения предмета, условий и порядка воздействия направленного на предмет труда с целью преобразования в конечный продукт.

Следует разделить навыки на автоматизированные, они формируются без осознания их компонентов, и вторично автоматизированные компоненты которых, предварительно осознаются и анализируются.

Данное разграничение имеет большое значение при построении логистических систем и логистических операций, так как малый бизнес имеет большую динамику изменений по сравнению со средним и крупным бизнесом. Следует отметить и широкий профиль производства малого бизнеса и индивидуальных предпринимателей, продукции (услуг).

Данные навыки вторично автоматизированные (с предварительным осознанием и анализом компонентов), при необходимости контролируются, перестраиваются, а так же совершенствуются.

При организации процесса формирования навыков следует определить компоненты навыка, выявить операции которые позволят достичь предельных показателей на основе модернизации (совершенствования) и закрепления взаимосвязей компонентов, их предельной автоматизации и высокого уровня готовности к действиям к воспроизведению.

Раскроем содержание факторов, оказывающих влияние на формирование предпринимательских навыков. Первая группа факторов состоит из мотивации, обучаемости, прогрессе в усвоении, упражнения, подкрепления и они формируются в целом или по частям. Мотивация — побуждение личности (в экономических системах) вызывающих активность и определяющих направление деятельности.

Еще одно определение — побуждение личности к деятельности по достижению результатов через удовлетворение собственных потребностей. Мотивы внутренние побудительные причины.

Основными мотивами, побуждающими личность к осуществлению предпринимательской деятельности является получение прибыли, которая получается за счет превышения дохода над расходами.

Другим важным мотивом является стремление к определенному образу жизни, стремление личности реализовать свой творческий потенциал через осуществление предпринимательской деятельности. Мотивы побуждающие осуществлять предпринимательскую де-

тельность, заложены в постулатах капиталистической идеологии: частная собственность (соблюдение юридических договоров); свобода предпринимательства и выбора (владелец ресурсов использует и реализует их по своему усмотрению); собственный интерес как мотив деятельности (стремление делать то, что выгоднее для себя, собственный интерес выше общественного); конкуренция (наличие большого числа независимых покупателей и продавцов продукции, а так же свобода выхода (покидания) их на рынок в зависимости от их интереса).

Следует особо выделить конкуренцию, которая зачастую является мотивом отказа от осуществления предпринимательской деятельности, однако следует понимать широкое рассеивание экономической власти, составляющей основу конкуренции, само по себе служит инструментом контроля за использованием этой власти и ограничивает возможности злоупотребления этой властью [2, с.67].

Обучаемость является индивидуальной особенностью скорости и качества усвоения знаний при обучении. Имеет большое значение в трудовой деятельности, влияет на производительность труда, эффективность использования предпринимательских способностей.

Упражнение является наиважнейшим действием в процессе наставничества, и системе обучения, и самообучения личности. Исправление ошибок на «бумаге» снижает затраты на исправление тех же самых ошибок в реальных условиях осуществления деятельности. Сущность упражнения в систематическом выполнении действий с целью доведения его до автоматизма и повышения скорости усвоения.

Второй группой факторов для формирования навыков является развитие личности, наличие знаний, умений, способность планирования через самоорганизацию и анализа действий [1, с.45].

Литература:

1. Загвязинский, В.И. Теория обучения и воспитания: учебник — М.: Издательство Юрайт, 2012.с.45
2. Макконнел, К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика: пер.с 14-го англ. изд. М.: ИНФРА-М, 2004. —972с.

Продвижение научно-технической и инновационной продукции в Республике Беларусь

Орешникова Ольга Викторовна, кандидат экономических наук, доцент;

Шумак Жанна Геннадьевна, ассистент

Полесский государственный университет (г. Пинск, Республика Беларусь)

В статье проведен анализ существующей системы продвижения на рынок научно-технической и инновационной продукции в Республике Беларусь; рассмотрены механизмы обеспечения распространения информации о научно-технических разработках, а также структуры, способствующие взаимодействию научно-исследовательского сектора и производственной сферы.

Третий фактор полнота осознания выполняемого действия (операции), его содержание, целесообразность в той или иной ситуации.

Понимание воздействия факторов на предпринимательские навыки помогут эффективней использовать всевозможные сочетания данных факторов. Предпринимательская деятельность всесторонне развивает личность, формирует особым способом по сравнению с наемным работником умения и профессиональные навыки, делают жизнь личности наиболее разнообразной более насыщенной событиями. Развитие научно-технического прогресса способствует высвобождением рабочих мест, а монотонность выполняемых операций формирует узкоспециализированных работников, что ставит под сомнение целесообразность осуществления труда в среднем и крупном бизнесе. Узкая специализация, по мнению автора, делает специалиста менее привлекательным на рынке труда по сравнению с работником широкого профиля (у которого вырабатывается навык решения нестандартных задач, связано это с эксклюзивностью заказов и мелкими сериями производства малого бизнеса).

Что касается стабильности, которая так привлекает в крупных предприятиях то в условиях кризиса как видно из практики идет массовое сокращение, и работник потерявший работу оказывается в крайне неприятной ситуации. Кроме того, существует внутрифирменная конкуренция и ряд других схожих факторов, уменьшающих преимущество работы по найму.

Кроме того, существуют не писанные правила, предпринимательской среды на территории Российской Федерации, в которой предприниматели оказывают всяческую поддержку своим компаньонам по бизнесу. Этот феномен связан с менталитетом русского человека и особенностями осуществляемой деятельности.

Ключевые слова: научно-техническая и инновационная продукция, инновационная инфраструктура, трансфер технологий, маркетинг инноваций, бизнес-инновационная сеть.

Существующая в настоящее время в Республике Беларусь система продвижения научно-технической и инновационной продукции на рынок характеризуется отсутствием развитой региональной инфраструктуры коммерциализации научно-технических разработок, отсутствием навыков и умений у создателей научно-технической и инновационной продукции оценки ее рыночного потенциала. Самым проблематичным в маркетинговой цепочке продвижения научно-технических разработок как на отечественном, так и на зарубежном рынках является перевод разработки из стадии НИОКР (научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ) в законченный рыночный продукт.

Неразвитость инфраструктуры рынка инноваций осложняет проблемы коммуникаций, привлечения инвестиций, формирования новых рынков. Важным элементом в процессе рыночного позиционирования и продвижения научно-технической и инновационной продукции является формирование и развитие субъектов инновационной инфраструктуры.

Инновационная инфраструктура — совокупность субъектов, осуществляющих материально-техническое, финансовое, организационно-методическое, информационное, консультационное и иное обеспечение инновационной деятельности [1].

С учетом рекомендаций ЮНЕСКО к инновационной инфраструктуре в широком смысле могут быть отнесены учреждения, которые осуществляют:

- 1) распространение научно-технической информации (институты, центры, библиотеки и др.);
- 2) распространение научно-технической информации через Интернет, в том числе по конкретным заказам (сетевые центры, провайдеры);
- 3) перевод, редактирование и издание научно-технической литературы, в том числе в электронном виде;
- 4) изыскания (геологические, гидрологические, топографические, метеорологические, кадастровые) и разработку полезных ископаемых;
- 5) сбор данных о социально-экономических явлениях (социологические опросы, маркетинговые, экологические исследования);
- 6) испытания, стандартизацию, метрологию, сертификацию и контроль качества продукции и технологий;
- 7) патентно-лицензионную деятельность;
- 8) лизинг и прокат оборудования, научных приборов, измерительной техники;
- 9) содействие малому бизнесу и начинающим предпринимателям (технопарки, инкубаторы);
- 10) венчурное (рисковое) финансирование;
- 11) консультирование клиентов по подготовке бизнес-планов, проектов, оценке и реализации конкретных инноваций;

12) деятельность вычислительных и процессинговых центров общего пользования [2].

Зарубежный опыт свидетельствует о том, что в качестве региональных форм комплексной поддержки интеграции науки и производства, особенно широко используемых в последние десятилетия, выступают такие элементы инновационной инфраструктуры, как технопарки, инновационные центры, инкубаторы инновационного бизнеса и центры трансфера технологий.

Понятие «трансфер технологий» трактуется за рубежом в широком смысловом диапазоне и в целом представляет собой систему передачи технологий, попадающих под лицензирование и коммерциализацию, от научно-инновационных организаций разных форм собственности до предприятий [2].

Организационной основой такого рода систем являются специализированные структуры, получившие название центров трансфера технологий.

Центр трансфера технологий — организация со среднесписочной численностью работников до 100 человек, целью которой является обеспечение передачи инноваций из сферы их разработки в сферу практического использования. Центром трансфера технологий также может быть научная организация, имеющая обособленное подразделение с численностью работников не менее 7 человек, целью которой является обеспечение передачи инноваций из сферы их разработки в сферу практического использования. В этом случае научная организация, приобретая статус центра трансфера технологий, пользуется предоставляемыми ей льготами и преимуществами в части деятельности соответствующего обособленного подразделения [1].

В рамках системы высшей школы в Республике Беларусь создана сеть центров трансфера технологий при университетах по профильным для них направлениям деятельности (машиностроение, радиоэлектроника, строительство, легкая и пищевая промышленность и др.). Обозначенную сеть включает:

- Республиканский центр трансфера технологий (РЦТТ);
- Региональные отделения РЦТТ: Брестское областное отделение РЦТТ, Гомельское региональное отделение РЦТТ, Гродненское региональное отделение РЦТТ, Могилевское региональное отделение РЦТТ, Новополоцкое региональное отделение РЦТТ;
- 29 филиалов РЦТТ;
- Представительства РЦТТ в г. Шанхае (КНР) и в Китайско-российском технопарке г. Чанчунь (КНР) [3].

Республиканский центр трансфера технологий создан в мае 2003 г. при содействии Государственного комитета по науке и технологиям Республики Беларусь, Национальной академии наук Беларуси, Программы развития

ООН (ПРООН) и Организации Объединенных Наций по промышленному развитию (ЮНИДО).

Главная цель РЦТТ — содействие сотрудничеству между разработчиками, предпринимателями и инвесторами — достигается посредством выполнения Центром следующих функций:

- создание и поддержка информационных баз данных, обслуживающих клиентов технологического трансфера;
- обеспечение доступа клиентов РЦТТ к сети ЮНИДО и другим международным базам технологического трансфера и научно-технической информации;
- оказание помощи субъектам инновационной деятельности в разработке и продвижении инновационных и инвестиционных проектов;
- подготовка кадров в сфере научно-инновационного предпринимательства;
- организация региональных инновационных структур РЦТТ с целью создания единой национальной сети центров трансфера технологий;
- содействие международному научно-техническому сотрудничеству и обмену специалистами.

В целях содействия развитию технологической бизнес-кооперации малых и средних предприятий и научных организаций Республики Беларусь и Европейского Союза, создана Белорусская бизнес-инновационная сеть (ББИС) — автоматизированная система информационной поддержки поиска европейских партнеров и участия в бизнес- и технологической кооперации на европейской арене через Европейскую сеть поддержки предпринимательства и трансфера технологий (Enterprise Europe Network — EEN).

Белорусская бизнес-инновационная сеть оказывает помощь белорусским малым и средним предприятиям, университетам и научным организациям в установлении бизнес-кооперации с европейскими партнерами; в трансфере инноваций, технологий и знаний, направленных на расширение технологического сотрудничества между белорусскими и европейскими предприятиями и организациями; в получении финансирования в рамках программ Европейского Союза. Этот проект является первым примером широкомасштабного участия Беларуси в европейских бизнес- и инновационных сетях.

Белорусская бизнес-инновационная сеть оказывает следующие услуги:

- по информированию, установлению бизнес-кооперации с европейскими партнерами (координатор направления — Союз юридических лиц «Республиканская конфедерация предпринимательства»);
- услуги по трансферу инноваций, технологий и знаний, направленные на расширение технологического сотрудничества между белорусскими и европейскими предприятиями и организациями (координатор направления — Республиканский центр трансфера технологий);
- по содействию получения финансирования в рамках программ Европейского Союза (координатор направления — Белорусский институт системного анализа и ин-

формационного обеспечения научно-технической сферы Государственного комитета по науке и технологиям Республики Беларусь) [3].

Кроме сети центров трансфера технологий в Республике Беларусь активно функционирует Межвузовский центр маркетинга научно-исследовательских разработок (МЦМ НИР) Республиканского инновационного унитарного предприятия «Научно-технологический парк БНТУ «Политехник».

Целью деятельности МЦМ НИР является создание постоянно действующей системы сбора и обработки маркетинговой информации в области научно-исследовательских разработок для классификации и анализа, оценки и распространения актуальной, своевременной и точной информации, предназначенной для использования ее специалистами по маркетингу НИР в ВУЗах и Министерстве образования при планировании действий на рынке научно-технической продукции.

Межвузовский центр маркетинга НИР был создан 27 июля 1998 года в структуре Технопарка БНТУ «Метолит» (в настоящее время — Научно-технологический парк БНТУ «Политехник») в соответствии с решением коллегии Министерства образования Республики Беларусь [4].

МЦМ НИР является площадкой для координации работы университетских центров трансфера технологий и центров маркетинга. Центр оказывает содействие коммерциализации технологий, наукоемкой продукции и инжиниринговых услуг ВУЗов и осуществляет постоянно действующий мониторинг информации в области научных исследований ВУЗов, а также осуществляет проведение маркетинговых исследований по отдельным сегментам рынка наукоемкой продукции, организацию и проведение семинаров, конференций, кооперационных бирж. В системе центра создана база данных технологических предложений ВУЗов, база данных технологических запросов отечественных и зарубежных предприятий.

В сеть Межвузовского центра маркетинга НИР входит 15 центров трансфера технологий и маркетинговых центров университетов по таким направлениям, как радиоэлектроника, деревообработка и лесное хозяйство, железнодорожный транспорт, энергосбережение, строительство, металлургия, легкая промышленность, машиностроение, возобновляемые источники энергии, пищевая промышленность, переработка промышленных и бытовых отходов.

В целом можно говорить о том, что в настоящее время в Республике Беларусь созданы основы системы продвижения научно-технической и инновационной продукции от ее разработчиков к потребителям, требующие совершенствования и наполнения новыми элементами. Необходимо решение таких проблем коммерциализации научно-технической и инновационной продукции, как: незавершенность большинства исследований; проблема поиска необходимых финансовых средств для завершения разработки и привлечения инвесторов, которые будут

готовы взять на себя все риски, связанные с этим процессом; проблема адекватной оценки коммерческой привлекательности научно-технических разработок; низкая

юридическая грамотность разработчиков в области защиты объектов интеллектуальной собственности и их рыночного использования.

Литература:

1. Указ Президента Республики Беларусь 3 января 2007 г. № 1 «Об утверждении Положения о порядке создания субъектов инновационной инфраструктуры» / Национальный правовой портал [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.pravo.by/> — Дата доступа: 11.04.2015.
2. Степаненко, Д. М. Инновационная инфраструктура в Республике Беларусь: правовое регулирование и направления совершенствования [Электронный ресурс]. — Режим доступа: Консультант-Плюс — Дата доступа: 15.04.2015.
3. Республиканский центр трансфера технологий [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://ictt.by>. — Дата доступа: 15.04.2015.
4. Научно-технологический парк БНТУ «Политехник» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.bntu.by/politehnik-podrazdel-ims/mcmnir.html>. — Дата доступа: 15.04.2015.

Распределение рисков между партнёрами при реализации проектов ГЧП

Петров Дмитрий Игоревич, магистрант
 Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

ГЧП даёт возможность государству и частному бизнесу распределять риски проекта совместно, обеспечивая взаимную поддержку для получения дополнительных выгод для каждой из сторон. Распределение рисков между партнёрами при реализации ГЧП является важным вопросом для эффективного управления проектом.

Ключевые слова: государственно-частное партнёрство, управление рисками.

ГЧП — это долгосрочное взаимовыгодное сотрудничество государства и частного бизнеса, направленное на реализацию социально и общественно значимых проектов в целях обеспечения достижения задач по повышению уровня доступности и качества публичных услуг, что достигается с помощью привлечения частных инвестиций и распределения рисков среди партнёров.

С точки зрения проектного финансирования, все возможные риски при реализации проекта должны быть делегированы той стороне, которая наиболее эффективно справляется с ними [2]. При этом при реализации проектов ГЧП большое количество неудач связано с отсутствием договорённостей о распределении потенциальных рисков между партнёрами. И как следствие в случае возникновения таких рисков каждая из сторон пытается переложить ответственность друг на друга. Особенно трудности в анализе всех рисков возникают в странах с переходной экономикой, в связи с менее предсказуемыми показателями экономического роста, что сильно усложняет прогнозирование в долгосрочном периоде.

Государство несёт ответственность за качество и бесперебойность предоставления общественно-важных услуг, что часто ведёт к необходимости успешной реализации проекта. Высокая стоимость реализации функции управления проектом со стороны государственных ор-

ганов приводит к управлению эффективностью государственных расходов и привлечению частных источников финансирования и предпринимательского опыта. При использовании управленческих ресурсов предпринимательства возникает вопрос разделения полномочий между государством и частным бизнесом. При этом форма сотрудничества между государством и бизнесом носит не административно-властный характер, а партнёрский.

Ключевым преимуществом проектов ГЧП является передача рисков от государства частному партнёру. Это позволяет эффективней управлять рисками. Но передача рисков связана с готовностью частного бизнеса принять их, а это порой ведёт к ослаблению процесса реализации самого проекта. Кредиторы могут отказать в финансировании проекта ГЧП, если будет выявлено большое количество рисков, связанных с реализацией проекта.

Тем самым на этапе подготовки необходимо выделить весь перечень рисков. Государство должно проанализировать все основные риски. Для этого ключевым инструментом анализа является матрица рисков.

Матрица рисков применима как со стороны государства, так и со стороны частного партнёра, при этом она применима на каждом этапе проекта:

– На этапе подготовки и проведения тендера: подготовка матрицы для создания списка всех рисков, свя-

занных с реализацией проекта, а также возможностей нивелирования рисков;

- На этапе переговоров: матрица контролирует учёт всех рисков, прописанных в контракте;
- На этапах после подписания контракта: матрица позволяет сформировать свод правил и мер для снижения рисков, которые могут оказать существенное влияние на исполнение контрактных обязательств.

В матрицу рисков могут быть выделены следующие типовые риски [1]:

- Риск проектирования — это риски, связанные с нарушением срока проектирования, изменением норм проектирования, а также проблемами согласования проектно-сметной документации;
- Риски строительства — это риски связанные с контролем качества, соответствию срокам и требованиям, соответствию проектной стоимости, убытками, связанными с третьими лицами и т.д.
- Форс-мажор — обстоятельства непреодолимой силы, например, природные катастрофы;
- Риски неполучения выгоды — риски, связанные с объёмом продаж, сроком начала продаж;
- Риски эксплуатации и управление объектом;
- Рыночные риски — валютные риски, инфляция, увеличение стоимости привлечения дополнительного финансирования;
- Политические риски — изменение законодательства по проекту, изменение налогообложения, изменение бюджетной политики;
- Стратегические риски — конфликты акционеров, изменение корпоративной структуры.

Приведённые риски не являются исчерпывающими. Они являются типовыми и могут дополняться или изменяться в соответствии с проектом.

Государство имеет в своём распоряжении большой объём инструментов для управления рисками. Поскольку проекты ГЧП представляют большую общественную значимость, необходимо на предварительном этапе проводить исследования по оценке рисков. Это позволит эффективно провести конкурс, при этом необходимо обеспечить прозрачность регулируемых процедур на этапе подготовки заявки.

После проведения конкурса, на этапе реализации контракта, необходимо осуществить систему контроля для мониторинга возможных рисков и соблюдению договорных обязательств.

Как мы видим государство должно представлять полную картину рисков проекта. Понимая значимость проекта, государство должно брать на себя риски в тех сферах, где его влияние и ответственность максимальна. Риски, связанные с изменением политики, должны возлагаться на государство. Оно должно компенсировать частному партнёру издержки, связанные с изменением подхода к ГЧП при изменении политического курса.

Взаимодействуя совместно с частным бизнесом, государство должно помогать преодолевать бюрократиче-

ские трудности и барьеры. Риск, связанный с отложением строительства объекта вследствие затяжных согласований решений государственных органов, может нивелировать государство. Правительство может служить посредником в решении бюрократических задач и позволить начать проект в необходимые сроки.

При реализации крупных инфраструктурных проектов, где необходимы значительные частные инвестиции, государство должно брать на себя ответственность по снижению коммерческих рисков. К таким рискам относятся [3]:

- На стадии разработки проекта: риск, что проект не будет реализован;
- На стадии строительства: риск перерасхода средств;
- На стадии использования объекта: риск неопределённости доходов и возможного изменения политической ситуации.

Частный партнёр не может на себя взять все коммерческие риски, в связи с этим государство должно поддерживать частный бизнес на всех этапах реализации проекта. Благодаря разнообразным методам государственной поддержки проекта, частный сектор может быть защищён от ряда непредвиденных рисков.

Рассмотрим на примере государственных гарантий, как государство может брать на себя ряд непредвиденных рисков. Гарантии позволяют предоставить частному сектору необходимый уровень доходности проекта, что позволяет сократить риск недостаточности спроса. Такие гарантии могут повлечь за собой крупные финансовые потери, но как говорилось ранее, проекты ГЧП носят общественно и социально важный характер.

Гарантии должны носить умеренный характер. При чрезмерном предоставлении гарантий частный сектор может в меньшей степени снижать риски, ориентируясь на получение дополнительных гарантий государства. ГЧП ориентировано на повышение эффективности, потому должен соблюдаться баланс, при котором предприниматели были мотивированы эффективно управлять проектом, при этом сам проект должен быть экономически привлекательным для них.

Партнёр, взяв на себя ряд рисков, должен получать дополнительные преимущества, как плату за риск. При окончании строительства проекта, риски существенно уменьшаются, поскольку исчезает ряд рисков, связанных с незавершением строительства. Уменьшение рисков ведёт к возможности пересмотра условий кредитования проекта со стороны банка. Снижение процентных ставок по кредиту, ведёт к появлению дополнительных финансовых средств. Тут встаёт вопрос, кто должен получить выгоду. Риск, связанный со строительством на начальном этапе, лежит на частном партнёре. Практика показывает, что все стороны контракта должны получить выгоду, это связано с тем, что каждый участник ГЧП берёт на себя риски и, как следствие, должен получить преимущества, исходя из условий, прописанных в договоре.

Распределение рисков между участниками проекта дискуссионный вопрос. Решение зависит от каждого конкретного проекта, и нет единой модели для решения данного вопроса.

Рассмотрим распределение рисков проекта ГЧП на примере строительства платных автомобильных дорог в Испании [5].

Более тридцати лет назад с целью стимулирования туризма в Испании был реализован проект по строительству автодорог вокруг системы отелей и санаториев на побережье. Государство взяло на себя валютные риски, т.е. риски, связанные с изменением курса валют. Это решение в теории является плохим для обычной практики, но оно используется до сих пор. Эффект от улучшения до-

рожного состояния в районе и увеличенным потоком туристов позволил Правительству Испании не понести никаких потерь от принятия данной меры. Это говорит нам о том, что при управлении рисками проектов ГЧП необходимо гибко подстраиваться под каждый конкретный проект. Решение, которое обычно не является хорошим для большинства проектов, может быть оправдано для конкретного проекта.

Государственно-частное партнёрство предоставляет возможность распределять риски между партнёрами, что позволяет добиться синергетического результата и создать условия, при которых управление рисками может быть максимально эффективным.

Литература:

1. Бондаренко, Е. Ю. Региональная стратегия частно-государственного партнерства: мировой опыт и российская практика М.: Научная книга, 2008—204 с.
2. Брейли, Р. Принципы корпоративных финансов/ Р. Брейли, С. Майерс. пер. с англ. Н. Барышниковой. — М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2012. — 1008 с.: с ил
3. Зельднер, А. Г. Государственно-частное партнерство: теория, методология и практика/ Науч. ред.: А. Г. Зельднер; ред. коллегия: Э. Д. Матвиевская, Э. А. Паруль, О. М. Грибанова. — М.: ИЭ РАН, 2011. — 212 с.
4. Максимов, В. В. Государственно-частное партнерство в транспортной инфраструктуре: критерии оценки концессионных конкурсов. — М.: Альпина Паблишерз, 2010. — 178 с.
5. Estache, A., Strong J. The Rise, the Fall and the Emerging Recovery of Project Finance in Transport. Washington D. C.: The World Bank, 2000.

Анализ принципов проведения тендеров в проектах ГЧП

Петров Дмитрий Игоревич, магистрант
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Одними из ключевых проблем при формировании ГЧП отсутствие возможностей организовать открытые конкурсные торги, в особенности на местном уровне. К непрозрачным проектам ГЧП у общества складываются недоверчивое отношение, а сложность бюрократических процедур по проведению тендера отталкивает компании малого и среднего бизнеса. Грамотная организация тендеров позволит улучшить эффективность проектов ГЧП.

Ключевые слова: ГЧП, тендер, эффективность проектов.

С институциональной точки зрения государство в рамках проектов государственно-частного партнёрства вмешательство направлено на поддержание свободной конкуренции, равному доступу различных экономических субъектов к общественным благам, обеспечению прав собственности, а также регулированию использования ряда общественных благ. При этом государство должно быть направлено в первую очередь на общественные интересы, а не на выгоды различных экономических агентов.

Тем самым получается, что государственное вмешательство в первую очередь направлено на сглаживание провалов рынка [2]. Например, государство может стимулировать предпринимателей в секторах экономики

с низкой рентабельностью, а также развивать области экономики, где присутствует недопроизводство общественных благ.

Система механизмов работы государства и предпринимательства в рамках проектов ГЧП позволяет дать положительный результат не только отдельно взятым экономическим субъектам, но и обществу в целом. Данное проявление смешанной экономики позволяет обеспечить общество производством социально значимых, дефицитных общественных благ.

Стоит отметить, что не всякое взаимодействие предпринимательства и государства можно отнести к категории государственно-частного партнёрства. Ключевым критерием для отнесения к ГЧП в таком подходе явля-

ются факт выполнения бизнесом функций, ранее выполняемых государством, при его непосредственном поручении и поддержке. Тем самым происходит процесс внедрение частного бизнеса в сектора традиционной активности государства.

Тем самым мы видим, что государство привлекает частный бизнес в сектора с повышенной значимостью для общества, что приводит к необходимости максимально эффективно проводить тендеры для успешной реализации проектов ГЧП.

Тендер должен удовлетворять принципам ГЧП, к которым относится:

Стоит также выделить принципы государственно-частного партнёрства [1]:

- Принцип свободы и равенства участников государственно-частного партнёрства. Это означает с одной стороны одинаковое отношение ко всем компаниям (этот принцип также действует и на иностранные компании) при выборе частного партнёра. С другой стороны, равноправный доступ к продукту, предоставляемому в рамках проекта государственно-частного партнёрства.

- Принцип стабильности и гибкости соглашения. Этот принцип говорит о необходимости неизменности условий в рамках договора между государством и частной стороной. При этом гибкость необходима для внесения изменения по обоюдному согласию сторон, ввиду того, что в момент подписания договора сложно или невозможно предусмотреть все условия, которые могут возникнуть в процессе реализации проекта;

- Принцип ответственности сторон. Данный принцип говорит о необходимости выполнения контрактных обязательств, как со стороны государства, так и со стороны частного партнёра. При этом регулируется качество предоставляемых услуг, сроки выполнения проекта, а также стоит отметить, что к ответственности государства относит покрытие убытков в случае изменения законодательных норм.

- Принцип прозрачности и конкурентности. Принцип говорит о том, что этапы отбора претендентов должны быть прозрачны для конкурсантов и была возможность общественного контроля за их проведением;

Из признаков ГЧП можно выделить критерии, которым должен соответствовать тендер. Тендер должен соответствовать следующим критериям:

- Прозрачность — данный принцип предполагает открытость проведения тендера. Анализ предложений должен проводиться публично;

- Объективность — принцип предполагает чёткость правил, которые регламентируют проведение тендера, а также контроль за их соблюдением для предотвращения конфликта интересов;

- Отсутствие дискриминации — данный принцип предполагает равное отношение ко всем участникам тендера, в том числе и зарубежным.

Рассмотрим основные принципы проведения тендера подробнее, а также рассмотрим примеры зарубежного опыта в данном вопросе.

Прозрачность может быть достигнута путём распространения информации. Все потенциальные партнёры должны иметь равный доступ к информации. Высокая доступность информации позволяет получить максимальных охват потенциальных партнёров. Это приводит к увеличению конкуренции, и как следствие позволяет добиваться максимальных экономических выгод. Всем участникам рынка должна быть известна следующая информация:

- Критерии оценки поставщика;
- Критерии формирования цены продукта или услуги по каждому проекту.

Как уже было сказано, общество негативно воспринимает отсутствие информации о результатах тендера. Для улучшения ситуации по данному вопросу необходимо сохранять описание проведения тендера. СМИ, профсоюзы, инвесторы и др. должны иметь возможность прочитать условия контракта. Открытость информации позволит увеличить контроль за выполнением проектов ГЧП со стороны общества, а также увеличит вовлеченность людей в ГЧП.

Для наглядного примера необходимости применения принципа открытости рассмотрим неудачный пример Дании [4]. Для реализации проектов ГЧП муниципальные власти использовали механизмы ГЧП. Применялась следующая схема финансирования проектов: государственные активы продавались частным компаниям, а затем у них арендовались. В результате журналистской проверки выяснилось, что благодаря такой схеме некоторые компании выделяли таким образом средства футбольному клубу в обмен на заключение контрактов с местными властями. Мэр являлся ключевым акционером и председателем футбольного клуба, для которого возводился стадион.

Далее рассмотрим принцип объективности и справедливости. Например, каждый участник тендера должен иметь достаточное количество времени для формирования предложения. Это означает, что правила/технические требования должны быть сформулированы нейтрально, а не интересах определённого круга компаний.

В Канаде для решения данной проблемы используют независимых аудиторов. Они подтверждают, что выборы поставщика проводились на основе справедливого, равноправного, конкурсного отбора. Аудиторы подтверждают добросовестность процесса.

Для обеспечения принципа объективности и справедливости необходимы совершенствования законодательных актов и норм [3].

- Потенциальный поставщик должен иметь право обжаловать решение по тендеру в независимом суде, если он полагает, что контракты были заключены противозаконно. Нужно, чтобы суд обладал полномочиями регулировать процесс ГЧП, т.е. имел возможность исправить нарушения или обязать компенсировать убытки. Также должны быть предусмотрены экстренные меры для того, чтобы исправить незаконные действия;

– Необходимы органы мониторинга исполнения правил тендеров, которые должны быть наделены полномочиями проводить расследования по тендерам. При этом надзорные органы не должны быть причастны к выбору поставщика

– Привлечение независимого аудитора позволит. Он не должен быть связан ни с одной из вовлечённых сторон, а его задачей служит проведение независимого, беспристрастного аудита;

– Не должно возникать ситуаций конфликта интересов государственные и муниципальные структуры, которые заключают контракт, должны быть полностью независимы от реализуемого проекта. Это позволит избежать случаев коррупции и позволит уменьшить репутационные риски.

– Кроме того немаловажным принципом проведение тендера является отсутствие дискриминации. Предоставление равных прав всем поставщикам, независимо от их региона обычно регулируются посредством соответствующих норм. Общие требования обычно не охватывают данный принцип, ввиду редкости его применения. Если есть большое количество иностранных поставщиков и есть статистика о том, как часто они выигрывают тендер, то тогда данный аспект можно внести в общие положения по тендеру.

Стоит отметить, что существуют и ситуации, когда иностранные поставщики поддерживаются в большей степени. Такая ситуация также не применима. Не должно быть дискриминации отечественных компаний.

Основной принцип подбора потенциальных участников проектов ГЧП: тендер должен быть на основе прозрачной, объективной и недискриминационной процедуре отбора, где должна поощряться конкуренция и сохраняться баланс между скоростью проведения тендера, ценой его проведения и качеством выбора.

Рассмотрим ключевые обязанности государства в рамках государственно-частных партнёрств на примере

Австралии. Согласно документам, правительство Австралии выполняет следующие действия в проекте:

1. Подготавливает ключевые требования к проекту. Внимание правительства нацелено прежде всего на конечный результат, а не на спецификацию прокта;

2. Привлекает поставщиков на долгосрочных условиях. Срок составляет 20–35 лет и более. Это позволяет минимизировать риски при операционном управлении проектом на длительное время, а также позволяет развивать бизнес поставщиков (длительные контракты позволяют минимизировать риски и получать стабильных доход предпринимателю);

3. Правительство устанавливает требования для поставщиков ключевых услуг: проектирование, финансирование, строительство содержание и эксплуатация объекта. Это позволяет быть уверенным в качестве ключевых звеньев проекта При этом частные партнёры обеспечивают вспомогательные функции, такие как: охрана, клининг, коммунальные услуги и прочие услуги, связанные с эксплуатацией объекта. Риски, связанные с вспомогательными функциями, несёт на себе частный бизнес.

4. Также государство не выплачивает поставщику услуг финансовые средства до начала функционирования объекта. Такие меры позволяют минимизировать риски, связанные с недобросовестными поставщиками;

5. Государство обеспечивает финансирование согласно контрактным обязательствам, на основе предоставленных услуг и ключевых показателей эффективности, обеспечивая поддержку объекта на протяжении жизненного цикла;

6. По окончании срока договора с частным партнёром государство получает объект в состоянии, оговоренном в соглашении. При этом стоит отметить, что на всём этапе жизненного цикла объекта, государство мотивировано в применении инновации и улучшении эффективности использования объекта.

Литература:

1. Варнавский, В. Г. Государственно-частное партнерство: теория и практика / В. Г. Варнавский, А. В. Клименко, В. А. Королев и др. // Гос. ун-т — Высшая школа экономики. — М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2010. — 287 с.
2. Игнатюк, Н. А. Государственно-частное партнерство в Российской Федерации / Н. А. Игнатюк Институт законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве Российской Федерации. — М.: Эксмо, 2009. — 400 с.
3. Михеев, О. Л. Финансовые и правовые проблемы частно-государственного партнерства / О. Л. Михеев. — М.: Изд-во «Анкил», 2008. — 56 с.
4. Akintoye, A. Public-private partnerships: Managing risks and opportunities/ ed. by A. Akintoye, M. Beck and C. Hardcastle. 2003 by Blackwell Science Ltd.

Современные проблемы деятельности и перспективы развития иностранных ТНК в РФ

Прангишвили Георгий Георгиевич, магистрант
Российский университет дружбы народов (г. Москва)

В статье рассматривается деятельность иностранных транснациональных компаний на территории РФ, регулирование их деятельности на территории РФ, а также, перспективы их развития в России.

Ключевые слова: ТНК, деятельность ТНК, развитие ТНК, иностранные ТНК.

Изучение роли современных транснациональных компаний (корпораций, ТНК) в мировой экономике представляет на сегодняшний день особую актуальность в свете множества причин. Одной из таких причин можно считать все ускоряющиеся процессы консолидации капитала у крупных игроков рынка, другой — ужесточение конкуренции и повышение входных барьеров в большинстве отраслей, третьей — использование согласованных и несогласованных ценовых границ на большинстве рынков компаниями лидерами рынка для повышения своей прибыльности. Все эти и множество других следствий относятся к развитию рынка крупных компаний, деятельность которых имеет трансграничный характер. На сегодняшний день в процессе своего развития, крупнейшие ТНК оказывают, если не определяющее, то во всяком случае значительное воздействие на мировой рынок, однако данное воздействие столь комплексно, что требует дополнительно изучения для однозначного установления той роли, что ТНК играют в мировой экономике.

Следуя логике ряда экономистов, тенденция к усилению роли ТНК в мировой экономике является не чем иным как развивающейся в контексте глобализационных процессов в мировой экономике консолидации отраслей хозяйства и тем самым представляет вполне характерную для рынка ситуацию. Другие же экономисты, учитывая те негативные воздействия, которые оказываются на рынки развитием монопольных и олигопольных отраслей, выражают сомнения относительно дальнейшей государственной и международной нерегулируемости рынка. Таким образом, актуальность изучения рынка ТНК вызвана с одной стороны — неоднозначной трактовкой их роли в мировой экономике, а с другой — активизацией данных процессов.

Рассмотрение особенностей функционирования и развития иностранных ТНК в РФ логично предполагает ответ на вопрос о степени соответствия социально-экономических характеристик российской экономики потребностям и целям ТНК. Исследователи отмечают, что наиболее благоприятной средой для функционирования ТНК является среда, способствующая реализации их особенностей, а т.к. РФ заинтересована в развитии международного бизнеса, в том числе в привлечении на свою территорию ТНК, рассмотрим, какие особенности участия ТНК в со-

временной российской экономике сформированы в настоящий момент.

Масштаб территории РФ, а также богатая сырьевая база позволяют сделать предположение о привлекательности географических условий. В то же время, следует отметить, что ТНК предпочитают инвестировать средства в центральные или западные районы России. Частично это обуславливает воздействие влияния ТНК на российскую экономику в качестве одного из факторов усиления дифференциации экономического развития различных территорий РФ. Дело здесь не только в неравномерном региональном распределении иностранного капитала на территории России, но и в том, что при воздействии прочих предпосылок к региональной дифференциации (особая практика межбюджетных отношений, более высокая инвестиционная привлекательность центральных и западных территорий и т.п.) в РФ, особенности деятельности ТНК данную дифференциацию лишь усиливают.

Причиной различной заинтересованности ТНК в определенных территориях РФ можно считать так называемую инфраструктурную готовность, под которой мы понимаем наличие необходимых коммуникаций для вновь создаваемых предприятий. Логично предположить, что в более экономически и социально развитой западной части РФ коммуникационная готовность существенно выше, чем в других территориях. Именно поэтому, приходя на российский рынок, иностранные ТНК ориентируются прежде всего на районы центральной и западной России. Стоит отметить также, что вне данного правила действуют ТНК, осуществляющие сырьевой бизнес, которые закономерно тяготеют к местам размещения энергоресурсов и для которых особенности социально-экономического состояния территорий, на которых эти ресурсы размещаются не столь критичны.

Наличие квалифицированных и относительно дешевых трудовых ресурсов, а также достаточно емкий рынок свидетельствуют о привлекательности экономических условий. Зарубежные инвесторы также отмечают, что их внимание привлекают земля, недвижимость, логистика, которые значительно дешевле европейских. В то же время сложившийся в России уровень инфляции является основанием для установления высоких ставок доходности на инвестиции транснациональных корпораций.

Также можно говорить о наличии определенных организационно-правовых условий, о чем можно, прежде всего, судить по уровню правового регулирования прямых иностранных инвестиций, осуществляемых ТНК в РФ, поскольку именно эта форма капиталовложений характерна для подобных компаний. Конечно, протекционистская политика правительства РФ не позволяет ТНК развиваться агрессивно в некоторых отраслях (к примеру, в машиностроении), однако на сегодняшний день можно утверждать о наличии, как минимум, правовой базы деятельности ТНК в РФ, которая подробнее будет рассмотрена нами во втором параграфе данного раздела.

ТНК в России имеют относительно низкий уровень развития организационных условий функционирования, о чем можно судить по уровню профессионально-квалификационной подготовки руководителей, способных ориентироваться в новых условиях. Причиной тому является изолированность российской экономики в течение длительного времени от западного опыта в области менеджмента, что в результате привело к не совсем актуальным требованиям рынка системе подготовки руководящих кадров. То же можно сказать и о не всегда эффективном ме-

ханизме государственного регулирования иностранных инвестиций.

В целом сложившиеся в России условия функционирования ТНК можно рассматривать как достаточно привлекательные, но при этом сопровождающиеся рядом проблем, к числу которых можно отнести:

- отсутствие четкого законодательного и нормативного регулирования по многим вопросам налогового и таможенного законодательства;
- неоправданно высокий уровень затрат времени и усилий иностранных инвесторов на открытие предприятий в РФ;
- неспособность российского менеджмента работать в новых, быстро меняющихся условиях, использовать современные информационные и коммуникационные технологии;
- отсутствие целостного организационно-правового механизма, регламентирующего создание и функционирование ТНК на российском рынке;
- частичная конвертируемость национальной денежной единицы;
- довольно высокий уровень инфляции;
- низкая инвестиционная привлекательность.

Характеристика условий функционирования ТНК в России

Условия		Характеристика
Географические	Масштаб страны	Россия располагает огромными территориями и является самым крупным по площади государством на земном шаре (17,1 млн км ²) с численностью населения 147,5 млн чел. Кроме того, географическое расположение России обеспечивает территориальную связь между Востоком и Западом, поэтому перспективным является развитие транспортной инфраструктуры
	Природные ресурсы	Разнообразие форм рельефа, обширности территории, различие геологического строения и природно-климатических условий обуславливает наличие большого спектра полезных ископаемых, представленных в недрах России
Экономические	Трудовые ресурсы	Квалифицированные и дешевые относительно зарубежных стран
	Средства производства Рынок сбыта	Недвижимость, земля, логистика дешевле, чем в европейских странах Емкий рынок сбыта, низкий уровень конкуренции
	Уровень инфляции в стране	Несмотря на тенденцию к снижению, уровень инфляции остается довольно высоким
Организационно-правовые	Нормативно-правовая база по регулированию деятельности иностранных инвесторов	Нормативно-правовое законодательство приближается к международным стандартам, однако его незавершенность и противоречивость формируют повышенные риски для иностранного капитала
	Менеджмент	Отсутствие современных управленческих структур и неподготовленность руководителей к работе в новых условиях. В процессе регулирования иностранного капитала заняты многочисленные организации, выполняющие одинаковые функции, что создает почву для коррупции и связанные с ней проблемы
Финансовые	Таможенный режим	Запутанность и нестабильность таможенных тарифов, субъективизм в предоставлении льгот
	Налогообложение	Высокий уровень налогообложения предприятий с тенденцией к снижению
	Национальная валюта	Российский рубль не является свободно конвертируемой валютой

Большинство ТНК начали освоение российского рынка с создания условий для сбыта своей продукции, за счет инвестиций в дистрибуторские сети, систем послепродажного обслуживания, рекламных кампаний и т.п. Однако некоторые ТНК, пройдя этот путь в ускоренном варианте, начали создавать в сотрудничестве с российскими партнерами совместные предприятия для разработки проектной документации, производства промышленных образцов, в том числе и по товарам серийного выпуска. Появился ряд предприятий со 100%-ным иностранным контролем, которые в отраслевом аспекте несколько менее диверсифицированы, чем первая сотня в целом, но охватывают наиболее репрезентативные для этого передового отряда отрасли (кроме нефтепереработки). ТНК представлены в четырнадцати отраслях, наиболее заметны они в электронной и электротехнической промышленности, автомобилестроении, нефтедобыче, химии, пищевой и пищевкусовой промышленности, фармацевтике, торговле и прочих услугах и т.д. По прямым инвестициям в российскую экономику американский капитал занимает первое место, и американские ТНК представлены в 11 из этих 14 отраслей. Особенно значительно они представлены в электронной и электротехнической промышленности. Японские ТНК наиболее заметно проявили себя в электронике и электротехнической промышленности, а также в сфере торговых и прочих услуг.

Больше всего ТНК в двух взаимосвязанных отраслях — электронной и электротехнической. Это ТНК со штаб-квартирами в восьми странах базирования — всемирно известные IBM, General Electric, ИТТ, AT amp; T, Hewlett-Packard, Digital Equipment, GTE, Motorola (США), Sony, NEC, Sharp Corp (Япония), Alcatel, Alstom, Thomson (Франция), ABB-Asea Brown Boveri Ltd (Швейцария — Швеция), Elec-trolux (Швеция), Philips Electronics (Нидерланды), Siemens (Германия), Cable and Wireless (Великобритания).

Первым направлением, которое вызвало интерес со стороны этих ТНК в России, оказалось налаживание сбыта, а затем сборки так называемого отверточного производства электронной вычислительной техники. Но за относительно короткий период времени активность ТНК на этом перспективном российском рынке заметно ослабла в результате конкуренции южнокорейских и российских поставщиков.

Ряд крупнейших ТНК охотно идет на развитие сотрудничества с российскими компаниями по программному обеспечению. Обширный российский рынок телекоммуникаций пока мало привлекателен для крупнейших компаний этого вида бизнеса. Так, наиболее известная в России сотовая сеть «Би-Лайн» создавалась при участии малоизвестной семейной американской фирмы «F. G. I. Wireless». Специалисты предсказывают, что инвестиционный бизнес на российском рынке связи претерпит в обозримом будущем большие изменения: обновится как список участников, так и виды деятельности, в которые будут вкладываться иностранные капиталы. Этот сегмент

российского рынка признается иностранными инвесторами как достаточно выгодный.

Регулирование деятельности иностранных ТНК в РФ можно описать множеством аспектов текущей нормативно-правовой базы таких сфер как таможенное, налоговое, инвестиционное регулирование, а также антимонопольное законодательство и регулирование на уровне государства сделок в сфере слияний и поглощений. Наибольшее же значение имеет система нормативно-правовых актов в вопросе инвестиционного регулирования, а в частности — регулирование иностранных инвестиций (ФЗ «Об иностранных инвестициях в РФ»). Также в правовом поле РФ присутствует ФЗ «О соглашениях о разделе продукции», который имеет достаточно узкое применение и не может рассматриваться нами как широко регулирующий вопросы деятельности ТНК на территории РФ закон.

Для регулирования деятельности ТНК в РФ используются также двусторонние инвестиционные соглашения, направленные на поощрение прямых иностранных инвестиций путем установления правил, улучшающих инвестиционный климат и тем самым формирующих условия для привлечения иностранных ТНК.

На субрегиональном уровне в РФ принята Конвенция о транснациональных корпорациях, относящаяся к группе международных соглашений.

Оценка индекса экономической свободы показывает, что большинство экспертов не считает российскую экономическую систему благоприятствующей экономическим субъектам (собственникам капитала), что позволяет утверждать об общем низком уровне заинтересованности в национальной экономике как локальных так и иностранных инвесторов.

Сравнение данного показателя Российской Федерации с США и Японией (как странами, развитие ТНК в которых наиболее динамично) за ряд лет показывает любопытную динамику — в развитых в экономическом смысле странах наблюдается тенденция к сокращению показателя (скорее всего, она является ответом правительств государств на кризисное состояние экономики, вынудившее использовать более жесткие методы регулирования реального и финансового секторов национальных экономик). В то же время разрыв в значении показателя между РФ и сравниваемыми странами столь значителен, а отнесение РФ к группе стран в с основном не свободной экономикой, не позволяют рассматривать данное направление сравнения как подтверждающее конкурентоспособность РФ.

Логично предположить, что РФ как не обладающая значительным потенциалом конкурентоспособности подвергается определенным угрозам и рискам в процессе все большего вовлечения в процессы интеграции. К числу таких угроз и рисков стоит относить: снижение суверенитета страны в отношении ряда направлений политики (внешнеэкономическая, промышленная); усугубление продовольственной зависимости РФ от стран — основных

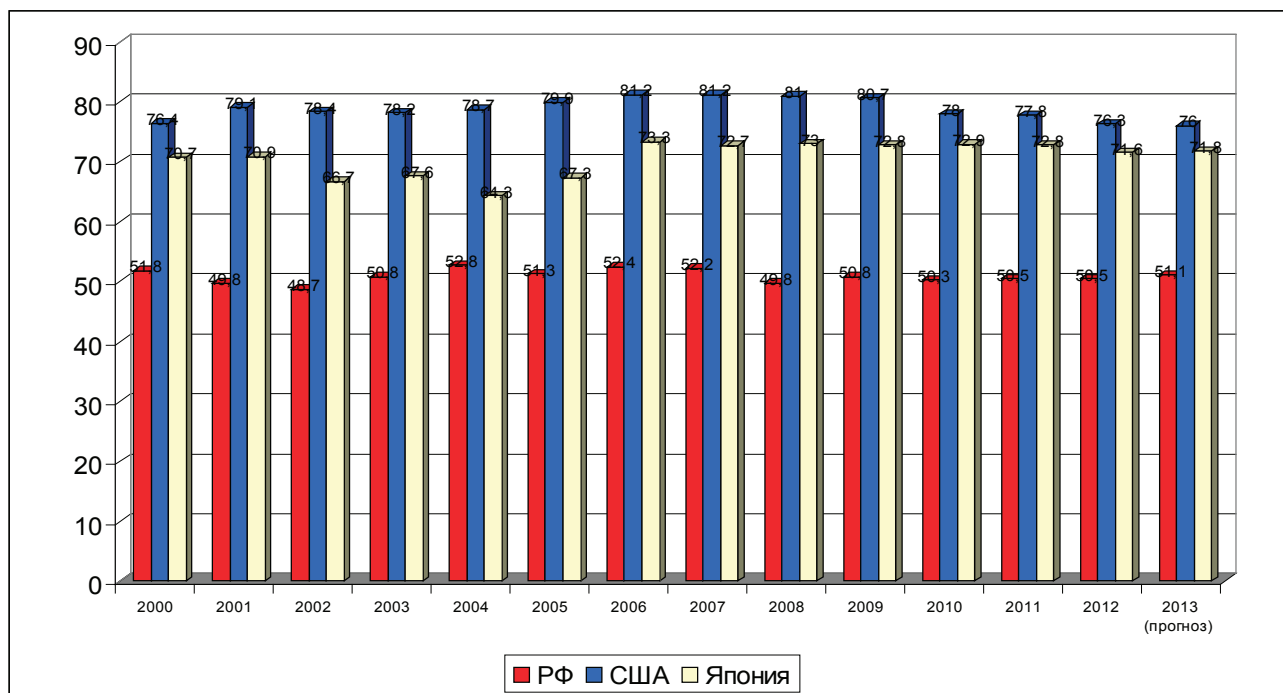


Рис. 1. Индекс экономической свободы РФ, США, Японии, 2000–2013 гг.

торговых партнеров с одной стороны, а с другой — зависимое положение доходной части бюджета страны от неконтролируемого Россией спроса на ее энергоресурсы; риск поглощения российских финансовых институтов иностранными участниками; продолжение оттока капитала из страны; вмешательство интегрированных группировок стран в энергополитический суверенитет страны; снижение объема прямых инвестиций, отток капитала и высококвалифицированных трудовых ресурсов способны существенно замедлить (или вовсе — сделать невозможной) модернизацию промышленного сектора экономики РФ [1, с. 332]; риск сохранения темпов фрагментации и регионализации страны.

При этом, необходимо учитывать, что перспективы развития ТНК в РФ должны быть рассмотрены с двух позиций: во-первых, с позиции потенциальных угроз и выгод для российской экономики; во-вторых, с позиции потенциальных выгод для самих ТНК. Компромиссным же вариантом здесь будет являться управляемый процесс интеграции РФ в мировой рынок, позволяющий получать позитивные эффекты от активности на рынке иностранных ТНК и нивелировать эффекты отрицательные.

С целью привлечения ПИИ транснациональных корпораций в Россию необходимо сконцентрировать внимание на улучшении именно инвестиционных характеристик российской экономики, а не предоставлять более значительные налоговые и иные льготы потенциальным инвесторам.

Для координации деятельности ТНК [2] для достижения целей активизации инвестиционного процесса и направления инвестиций в нужные для государства отрасли и регионы необходимо, чтобы компании могли

оценить возможности реализации своих первоочередных целей. В связи с этим, представляется необходимым построение стратегии государства для привлечения прямых инвестиций ТНК, которые повлекут за собой благотворное влияние на национальную экономику.

Необходимо не только регулировать внутренние условия в стране, но и создавать и поддерживать имидж России за рубежом как правового государства, обеспечивающего все необходимые свободы, но не допускающего вмешательства в свои внутренние дела. Для соблюдения предложенного порядка, необходимо создание специализированного инфраструктурного подразделения, которое будет координировать и согласовывать деятельность ТНК в России [3], а также активный международный маркетинг и совершенствование нормативно-правового обеспечения деятельности не только ТНК, но и всего рынка в целом (т.к. ТНК не действуют на каком-то особом, изолированном, внутреннем национальном рынке, но вовлекаются в хозяйственные и иные отношения с прочими участниками бизнеса).

Вопреки выдвинутым тезисам о том, что согласно основным тенденциям изменения мирового рынка лидируют в нем не наукоемкие производства, а предприятия добывающих и перерабатывающих отраслей. Тезис о том, что сфера услуг, как и наукоемкие производства, также должна лидировать на мировом рынке, подтвержден примером компании Wal-Mart Stores, являющейся на сегодняшний день одной из крупнейших товарораспределительных международных сетей, однако, помимо данной компании ни одного предприятия сферы торговли в рейтинге компаний не присутствует.

Указанная высокая роль компаний нефтегазового сектора в мировой экономике показывает, что изучение особенностей деятельности компаний данной отрасли и, в частности, особенностей конкуренции компаний в рамках данной отрасли, представляет особый интерес. В действительности, более 2/3 компаний — лидеров рынка осуществляют свою деятельность в сфере нефтегазовой промышленности, при этом они не являются ни лидерами рынка высокотехнологичной продукции, ни лидерами рынка услуг (в т.ч. финансовых). Потому рассмотрение особенностей развития отрасли, оценка ее природы и состава, основных игроков и реальных направлений осуществления конкурентной борьбы будет играть особую роль в данном исследовании.

Отмечается, что ряд особенностей деятельности ТНК, в частности — монопольное положение на рынках, полу-

ченное путем расширения рынков сбыта, активного использования процессов слияний и поглощений, а также посредством интернационализации бизнеса, ведет к образованию негативных форм воздействия ТНК на рынки стран. Осознавая потенциальные риски дальнейшего расширения ТНК, ряд государств использует для ограничения их роста антимонопольное законодательство, которое в настоящий момент является одним из сдерживающих факторов роста рынка ТНК.

Оцененные с помощью актуальных тенденций развития компаний, перспективы развития ТНК весьма позитивны и, скорее всего, будут заключаться в дальнейшей концентрации бизнеса у крупных игроков, консолидации ведущих отраслей мирового рынка и ускорении темпов интернационализации бизнеса.

Литература:

1. Кузнецова, С. Ю. Формирование стратегических альянсов компаний в условиях интенсификации развития реального сектора экономики // Проблемы современной экономики, 2011—332 стр.
2. Основные преимущества и недостатки деятельности ТНК для принимающей страны // Конкурентоспособность территорий. Материалы XV Всероссийского форума молодых ученых с международным участием в рамках III Евразийского экономического форума молодежи «Диалог цивилизаций «ПУТЬ НАВСТРЕЧУ». — 2012.
3. Целищева, А. В. Основные преимущества и недостатки деятельности ТНК для принимающей страны
4. Khanna, T. Future of Business Group // The Academy of management Journal. 2010. — 290 с.
5. Ruback, R. S. An Overview of Takeover Defences // Working Paper. — 2010. С. 290—310.
6. Официальный сайт Агентства Fortune — <http://money.cnn.com> 2011 г.

Основные причины демотивации персонала и её последствия

Прокина Евгения Олеговна, студент;

Научный руководитель: Дульзон Альфред Андреевич, доктор технических наук
Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Рассмотрены основные причины демотивации персонала, а также выявление их последствий.

Ключевые слова: демотивация, персонал, мотивация, руководство.

Снижение мотивации сотрудника происходит в несколько этапов. Конечно же, у каждого человека реакция носит индивидуальный характер, но существуют общие закономерности. Выделяют три этапа демотивации.

«Первая стадия демотивации — у сотрудника «легкий стресс» — он растерян и пытается понять, с чем связан его дискомфорт: с начальством или компанией в целом». Внешние проявления этой стадии потери мотивации могут быть незаметными: сотрудник по-прежнему легко контактирует с коллегами и руководством. Поэтому любые отклонения от обычного поведения должны насторожить непосредственного руководителя.

Следующая стадия «демотивации проявляется в виде открытого недовольства». Его признаки могут быть раз-

личными: игнорирование рекомендаций руководства, демонстративная агрессивность, уклонение (возможно, неосознанное) от выполнения заданий под незначительными предлогами. Любые противоречивые указания руководителя порождают у демотивированного сотрудника чувство собственного бессилия и его поведение становится демонстративным.

Цель такого поведения сотрудника — зарекомендовать себя с лучшей стороны, и одновременно сделать руководителя виновным в неудаче. Однако на этом этапе сотрудник еще надеется на изменение ситуации, он способен вернуться в компанию. На этом этапе подчиненный начинает избегать контактов с непосредственным начальством и активнее интересуется поисками другой работы.

На заключительной стадии демотивации происходит «полное «отчуждение» сотрудника от руководства и компании в целом. На данной стадии сотрудник уже не пытается возродить собственный интерес к работе, а только — самоуважение. Разочаровавшись в руководстве, в компании и в своей работе, он теряет желание к сотрудничеству, конфликтует с коллегами».

На данном этапе сотрудник постоянно подчеркивает пределы своих обязанностей, ограничивает их до минимума. Человек не проявляет инициативу, старается отмежеваться от компании.

После этого этапа существует всего два пути развития ситуации.

Переход в другую компанию — так чаще поступают топ-менеджеры и высококвалифицированный персонал, востребованный на рынке.

Сотрудник остается в компании — это сотрудники, кому не удастся найти работу или их связывают с компанией долгосрочные обязательства.

Постоянно «гореть» на работе способны только единицы. Очень важно вовремя заметить признаки потери интереса персонала к работе и найти способы мотивировать демотивированного сотрудника.

Основные причины демотивации персонала:

«Любые проявления потери интереса к работе — это уже конечный результат. Снижение мотивации может происходить в течение достаточно длительного времени (пока «терпение не лопнет»), а может произойти в один момент». Все зависит от значимости негативных факторов для конкретного человека и от продолжительности их влияния. В любом случае демотивация происходит результате воздействия нескольких факторов.

Каждый человек воспринимает давление обстоятельств по-своему, поэтому один и тот же стимул может стать для разных людей мотивирующим и демотивирующим. Это зависит от персональной системы убеждений, ценностей и уровня самооценки человека.

«Для одних снижение уровня зарплаты становится причиной принятия решения об увольнении. Для других же — стимулом повышения собственной производительности труда. Поэтому после того, как руководитель за-

метил и распознал «симптомы» демотивации следует найти причины такого поведения сотрудника. Методы зависят от стадии процесса демотивации».

Соединение различных методов необходимо тогда, когда заметно снижается продуктивность работы целого коллектива, а не только отдельного работника. Как показывает практика, если носителем «вируса» демотивации является неформальный лидер, то, через семь — десять дней симптомы начинают наблюдаться и у других.

Таким образом, можно определить проблемные зоны организации и найти причины потери мотивации тех сотрудников, которые близки к «отчуждению» от компании и уже не идут на откровенный разговор.

В основе демотивации, могут лежать как внутриорганизационные, так и личные проблемы сотрудника.

Различные авторы в своих работах выделяют несколько самых распространенных внутриорганизационных причин демотивации персонала:

- «нарушение негласного контракта со стороны работодателя;
- неиспользование навыков специалиста, игнорирование его инициативы;
- отсутствие чувства причастности к компании и перспектив профессионального роста;
- недостаточная оценка достижений сотрудника».

Личными мотивами снижения рабочего энтузиазма могут выступать, например, проблемы в семье. В этом случае роль непосредственного руководителя и всего коллектива сводится к психологической поддержке коллеги. Еще одна возможная причина — эмоциональная истощенность человека. Возобновить работоспособность такому специалисту помогает отпуск или кратковременный отдых.

Устранение причин демотивации:

«После выяснения причин демотивации следует этап их устранения. Руководителю следует принять решение, что делать с работником: мотивировать или увольнять».

На начальных стадиях демотивации еще есть шансы открыть у работника «второе дыхание». Если демотивация носит ситуационный характер, то для этого достаточно ликвидировать ее причину. Успех зависит от того,

Таблица 5. Факторы демотивации, причины их возникновения, рекомендации по их устранению

Факторы	Причины	Решение
Нарушение негласного контракта	Реальная «среда обитания» в организации не соответствует ожиданиям работника, не реализуются его внутренние мотивы.	Предоставление кандидату максимально реалистичной информации о компании при отборе, формирование реалистичных ожиданий, а не «радушных перспектив».
Неиспользование навыков сотрудника	Специалист, слишком квалифицированный для данной позиции. Сотрудник «скучает», не реализовывая свои навыки.	Ставить задачи (возможно, проектные), которые ему позволяют задействовать неключевые навыки.

Игнорирование идей и инициативы	Сотрудник выдвигает одну идею за другой, а руководители из-за недоверия или нежелания менять привычную рутину отмахиваются от них.	Прислушиваться к идеям и предложениям, всегда объяснять, почему та или иная идея не подходит для реализации в организации.
Отсутствие чувства причастности к компании	У младшего персонала складывается впечатление, что они являются людьми «второго сорта»	Формировать командный дух во всех подразделениях компании.
Отсутствие личного и профессионального роста	Рутинная работа, долгосрочная деятельность, результат которой ощутим через длительный период времени.	Для работников «рутинной» сферы ставить краткосрочные задачи, а долгосрочные проекты разбивать на этапы, где показателен промежуточный результат.
Отсутствие признания достижений и результатов со стороны руководства	Сотрудника не выделяют из общей массы, не замечают успехов в его деятельности.	Обращать внимание на победы сотрудника, поощрять всегда если не финансово, то в словесной форме. Пересмотреть критерии оценки результатов, может быть они завышены.
Отсутствие изменений в статусе сотрудника	Жесткие структурные ограничения для карьерного роста. Субъективизм руководителя при принятии решений.	Применять различные изменения статуса без изменения должности.

есть ли у компании возможности удовлетворить требования персонала. Однако в некоторых случаях тратить ресурсы компании на восстановление «погасших» сотрудников не целесообразно.

Специалисты по персоналу отмечают, что если отсутствие интереса к работе у отдельных сотрудников стало привычкой (заключительный этап), то избавить коллектив от таких людей будет просто полезно. Такие расставания безболезненны, если сотрудник не особо ценен для организации. Если же это одна из ключевых фигур для компании, то следует еще побороться.

В ситуации, когда сотрудник уже принял решение об уходе, его возвращение может иметь вредные послед-

ствия. И самое рациональное решение этой проблемы — поиск и обучение преемника.

В таблице 5 приведены основные факторы потери мотивации у персонала, возможные причины их возникновения и рекомендации по их устранению.

Независимо от того, какую работу люди выполняют, они хотят испытывать чувства «достижения», «ответственности», «удовольствия и признания». Даже самая простая работа, может приносить сотруднику море удовольствия, а организации и ее потребителям высокие ценности. И, напротив, никакая трудовая мотивация персонала не поможет и не заставит человека полюбить то, что он не переносит.

Литература:

1. Пряжников, Н. С. Мотивация трудовой деятельности; Академия — Москва, 2012. — 338 с.
2. Радовель, В. А. Словарь иностранных слов. — М.: Феникс, 2010. — 217 с.
3. Рачкова, С. Б., Ладная М. А. Мотивация персонала в современных экономических условиях // Мотивация и оплата труда. — 2011. — № 1. — с. 2–6.
4. Самоукина, Н. В. Счастье в рабочее время // Мотивация и оплата труда. — 2012. — № 3. — с. 174–179.
5. Секачева, Т. В. Мотивация персонала как фактор повышения эффективности управления // Вестн. АКСОП. — 2010. — № 3. — с. 219–224.
6. Смолькина, Т. В. Любимая работа: мечта или реальность. — // Мотивация и оплата труда. — 2013. — № 3. — с. 158–173.
7. Солощенко, Е. А. Эффективная система мотивации: желаемый результат и возможные ошибки // Вестник Томского государственного университета. Экономика. — 2011. — № 1 (13). — с. 90–95.
8. Управление персоналом в современной организации. — Новосибирск: ЦРНС Кн. 2. — 2010. — 218 с.

Стратегический менеджмент как фактор конкурентоспособности малого предприятия

Проскурин Андрей Владимирович, магистр, слушатель
 Финансовый университет при Правительстве РФ (г. Москва)

До относительно недавнего времени, существующая литература, имеющая отношение к стратегическому управлению, сосредотачивалась исключительно на корпоративной организации. Принятие стратегических решений касалось в основном того, как фирма управляет своим продуктом, чтобы получить конкурентное преимущество на рынке. В прошлом утверждалось, что для того чтобы использовать последовательную корпоративную стратегию в течение краткосрочного и долгосрочного периодов необходимо, чтобы менеджер с отлично развитыми управленческими навыками использовал информацию и опыт с целью точной оценки текущей ситуации на целевом рынке. Такого рода экспертное знание могло использоваться, чтобы оценить, как фирма могла бы лучше всего произвести товары и услуги для целевых рынков, таким образом получая конкурентное преимущество. [3]

Однако, также существовало мнение, что стратегическая деятельность вряд ли будет следовать каким-либо формальным, predetermined методологиям. Для этого существует ряд причин, в особенности на современных рынках, порождающих краткосрочные циклы спроса и волатильность, объединенные с вниманием к качеству продукта и дифференцированию, следовательно, становится все более и более сложным разрабатывать стратегии, которые отражают традиционные, долгосрочные подходы. Таким образом было предложено, чтобы фирмы разрабатывали стратегии, которые предусматривают возможные колебания рыночных показателей, будучи более гибкими. Эти, так называемые «эмергентные» стратегии берут за свою основу интуитивные знания управленца относительно рынка товаров и услуг. Более того, такие стратегии всегда могут адаптироваться к изменчивым условиям ведения бизнеса. Этот более интуитивный, чуткий подход зависит от разработки стратегии, которая контролирует взаимодействия между внешней коммерческой окружающей средой и внутренней компетентностью фирмы. Стоит также сказать, что не смотря на то, что эмергентные стратегии гибки, интуитивны и используют скрытую и формальную управленческую компетентность, они могут легко стать перманентным регламентом ведения операционной деятельности в пределах малой компании. Имеется мнение, что малые фирмы, более вероятно, будут демонстрировать следующее: [2]

– Демонстрируемая компетентность в формировании задачи будет оценена выше формальной квалификации и, соответственно, будет иметь более четкий фокус на её непосредственной операционной реализации.

– Управленческие задачи, более вероятно, будут размыты среди небольшой группы людей, таким образом,

доля персонала, положительно относящегося к действующей операционной стратегии будет выше. Это не может не быть положительным аспектом при принятии стратегии, эффект от которой затрагивает многих сотрудников компании.

– Полагание на личные сбережения, кредиты и овердрафты с целью финансирования деятельности компании в силу ограниченного доступа к финансовому капиталу. Поэтому, логично будет утверждать, что любым краткосрочным производственным стратегиям будут предшествовать множественные инвестиции в основной и человеческий капитал.

– Единовременное принятие бизнес решений владельцем компании. Известно, что представители малого бизнеса зачастую полагаются исключительно на собственный опыт при принятии решений и часто просто пренебрегают экспертным опытом извне. Если персональные предпочтения комбинируются с узким спектром профессионального опыта, очевидно, что решения относительно концепции и реализации стратегии фирмы будут по большей части интуитивными.

Если подобные характеристики затем поместить в контекст управленческого менеджмента, часто характеризующегося близкими временными горизонтами, неформальностью подхода, а также управленческой оценкой статусов текущих задач, можно с уверенностью утверждать, что любые стратегические решения будут носить эмергентный характер. Анализируя стратегическую активность малых компаний далее, можно заключить, что они являются более «стойкими» участниками внутри своей классовой конкурентной среды по сравнению с более крупными компаниями. Данный вывод, в какой-то мере, противоречит традиционному убеждению, что качественный стратегический менеджмент, по большей части, является атрибутом больших компаний.

С аналитической точки зрения, всегда уделялось значительное внимание роли труда в современной организации, а именно, новейшим управленческим стратегиям, позволяющим повышать удельную полезность этого фактора. Со времен поздних 1970х, увеличивающееся давление со стороны циклических экономических рецессий и наступающей глобальной конкуренции вынудило компании сфокусироваться на вопросе более эффективного управления человеческим капиталом в условиях волатильности конкурентной среды. Так, например, в Соединенном Королевстве подобная среда создавалась с помощью последовательных консервативистских реформ, направленных на послабление влияния профсоюзных организаций, в то же время поддерживая активную управ-

ленческую инициативу. Результатом явилось появление управленческой практики, более адаптированной к индивидуальному управлению каждым из сотрудников, ad hoc гибкости в решении вопросов, а также общей теоретической базы по вопросам стратегического управления персоналом. [1]

Результаты качественных исследований обычно несколько противоречивы. Хотя 90% опрошенных респондентов категорически согласны с введением системы стратегического управления персоналом, однако, при более детальном обсуждении вопроса, становится понятно, что у респондентов зачастую присутствует лишь частичное понимание сути данной инициативы. Опрошенные, в основном, ссылались на выдержки из генеральной миссии организации или конкретные вопросы операционной эффективности. Было мало понимания, как существующие управленческие практики могут быть использованы в краткосрочной или долгосрочной стратегической перспективе. Хотя и присутствовало понимание критических для конкурентоспособности аспектов, таких как управление персоналом, качество производимых товаров и услуг, степень удовлетворенности потребителя и динамика продаж, но не было конечного понимания того, как эти, казалось бы, отдельные характеристики могут быть взаимосвязаны и аккомпанировать друг другу в процессе развития. Говоря об отдельных примерах кадровых политик и практик компаний, таких как рекрутинг и отбор, тренинги и развитие становится ясно, что предпочтение отдается наиболее простым, неформальным и наиболее гибким из них. Это, скорее, является результатом применения ad hoc подхода, нежели, продуктом тщательного взвешивания каждой из политик на предмет получения конкурентного преимущества. Кстати, нельзя не упомянуть о часто возникающей проблеме трансляции понимания проблемы в конкретные действия со стороны владельцев и старших менеджеров компании.

Подобные исследования наглядно демонстрируют, что все большее количество традиционных средств оценки

вклада управленческих навыков в конкурентоспособность компании может применяться не только с большими организациями, но и для управленческих схем малых компаний. Это утверждение еще раз обращает наше внимание на тенденцию теоретизации управленческих практик сугубо в контексте больших компаний, и более того, ложное убеждение в социальном и экономическом доминировании крупных организационных форм. Говоря о понятиях интуиции, гибкости и скрытом неформальном принятии решений, возникает проблема субъективной идентификации процессов, которые по своей природе неосозаемы и динамичны. Даже если возникает ощущение, что действия, необходимые для удержания верного курса стратегического развития слишком обширны для определения, это вовсе не означает, что они не дадут никакого стратегического преимущества на уровне организации. Это достаточно сложная методологическая задача идентификации и интерпретации действий, по своей природе, довольно-таки эфемерных, вследствие, оставляющих много пространства для полемики относительно их эффекта на бизнес. Подводя некоторый итог вышесказанному, можно сказать, что респонденты определенно осознают важность стратегических инициатив, но, в частности, в ситуации с управлением персоналом, мало кто предпринимает подобного рода действия. [4]

В целом, утверждается, что развитие стратегической управленческой теории может и должно быть, проанализировано в отношении своего использования и воздействия на все организации. Утверждалось, что в целом организационная форма меньших фирм делает их восприимчивыми к стратегической деятельности на стадии становления. Однако при оценке этого суждения становится очевидно, что существует методологическая проблема в идентификации деятельности, которая по своей природе негласна и неформальна. Несмотря на это, ясно, что большинство владельцев и менеджеров компаний поддерживают точку зрения о необходимости стратегического подхода, даже если трактовка им ясна не до конца.

Литература:

1. «Building Your Company's Vision» James C. Collins/ HBR magazine
2. «Level 5 Leadership» Jim Collins/ HBR magazine
3. «Strategic Management and the Smaller Firm» Gloria L. Lee/ HBR magazine
4. «Transforming Corner-Office Strategy into Frontline Action» Orit Gadiesh and James L. Gilbert/ HBR magazine
5. «The Secrets to Successful Strategy Execution» Elizabeth Powers/ HBR magazine
6. «What Great Managers Do» Marcus Buckingham/ HBR magazine

Особенности информационной поддержки бизнеса в условиях переходной экономики

Райимбердиева Ойниса Рахманкуловна, кандидат экономических наук, доцент;
Махмудова Гулрух Равшанбековна, преподаватель
Гулистанский государственный университет (Узбекистан)

До XX века основным предметом труда были материальные объекты, экономическое значение государства определялось его материальными ресурсами. Деятельность за пределами материального производства и обслуживания, как правило, относилось к категории «непроизводственные затраты». В настоящее время одним из основных предметов труда является информация.

Информация — это сведения, которые снижают неопределённость наших знаний о тех или иных объектах или процессах (например, бизнесе).

Постоянная тенденция перемещения трудовых ресурсов из сферы материального производства в информационную сферу, одно из доказательств информатизации экономики. (4)

Поэтому в научную литературу был введён термин «информационная экономика». За последнее десятилетие произошла существенная трансформация информационной среды общества, в результате которой наметились как положительные, так и отрицательные последствия. К положительным можно отнести разрушение монополии государства на общественно значимые информационные потоки. Существовавшая ранее закрытая информационная система отрицательно сказывалась на развитии общества.

Но создавалась инфраструктура хаотично, возникали лишь отдельные элементы информационной поддержки новых рыночных секторов. Создание инфраструктуры не было системным, и плохо увязывалось с реальной хозяйственной деятельностью. Поэтому информационная отрасль часто и заслуженно подвергалась критике за недостоверность информации и неполноту сведений о рынках и их участниках. Действительно, отсутствие значимых инвестиций в информационную инфраструктуру и атмосфера недоверия практически во всех сферах жизни общества привели к существенному сужению необходимых для развития общества информационных потоков (2).

Следует подчеркнуть, что в настоящее время наблюдается тенденция перехода от индустриального к информационному обществу, в котором информация является важнейшим фактором производства, создающим общественное богатство. Основой «информационного общества» является информационный бизнес.

Трудности со сбором информации приводили к снижению качества издаваемых продуктов. Упускалось множество мелких деталей, которые обычно и придают определённую значимость информационному продукту.

Информационная инфраструктура состоит как бы из трех контуров: сохранившиеся информационные потоки от организаций старого типа; новые информационные потоки рыночных структур; теневые информационные потоки. При решении многих рыночных задач предприятиям приходится использовать сведения из разных потоков, и доступ к ним не всегда прост. Но ни один из потоков не представляет собой полноценный ресурс для информационной поддержки развития общества. Существуют лишь отдельные продукты, локальные информационные системы, многочисленные интернет-сайты, часто с непроверенной информацией. Это существенно затрудняет формирование единой информационной системы предприятия, способной оказать действенную помощь в управлении бизнесом. (1)

Любая национальная экономика в значительной степени основывается на малом и среднем бизнесе. Информационный бизнес представляет собой сравнительно новую сферу предпринимательской деятельности в виде крупнейшего многоотраслевого комплекса со своей сложившейся инфраструктурой.

Информационный бизнес, с одной стороны, входит в инфраструктуру всей системы предпринимательской деятельности совместно с банками, биржами, аудиторскими компаниями и т.д., а с другой стороны, является самостоятельной сферой бизнеса.

Информационный бизнес (информационное производство, информационный сектор экономики и т.д.) является весьма перспективной сферой приложения капиталов.

Новая концепция «Информационной экономики» предполагает, что основой стоимости товара является «стоимость информационного ресурса», которая в основном проявляется через бизнес — коммуникации.

Таким образом, предприниматель имеет право на получение в полном объёме прибыли за умение пользоваться информационными ресурсами (бизнес-коммуникациями, информацией, компьютерными технологиями, различными «ноу-хау», патентами и т.п.).

Концепция «Информационной экономики» предполагает действие всех составных элементов экономики: информационного маркетинга, менеджмента и далее применение основных аспектов компьютеризации бизнеса: текстовых, графических, табличных процессов, систем управления базами данных, экспертных систем и компьютерных систем бизнес-коммуникаций. Данная концепция синтезирует в себе и развивает теории предельной полезности и трудовой стоимости.

Информационная экономика — это экономика, направленная на минимизацию количества вещества

и энергии в производстве, распределении и потреблении товаров и услуг за счёт эффективного использования информационных ресурсов. Данное определение конкретизирует и дополняет более общее определение экономики — хозяйственная система, обеспечивающая удовлетворение потребностей людей и общества путём создания необходимых жизненных благ в условиях ограниченных ресурсов.

В настоящее время получает распространение новая форма предпринимательской деятельности — электронная коммерция. Электронной коммерцией является предпринимательская деятельность по продаже товаров, выполнению работ и оказанию услуг, осуществляемая с использованием информационных систем. (2)

29 апреля 2004 года был издан Закон республики Узбекистан «Об электронной коммерции». Цель Закона — регулирование отношений в области электронной коммерции. Закон содержит 14 статей. В нём даётся определение понятия электронной коммерции, определяются её участники и их правовое положение, порядок и условия заключения договоров, требования к оферте, ответственность сторон.

Информатизация и предпринимательство взаимосвязаны и оказывают большое влияние на развитие современной цивилизации. Осуществляется это через **бизнес-коммуникации** (биржи, банки, компьютерные сети, рекламу и т.д.), которые объединяют отдельные локальные предпринимательские структуры между собой и мировым бизнесом.

Бизнес-коммуникации, или связи в бизнесе играют важнейшую роль в развитии предпринимательства.

Бизнес-коммуникации — это взаимодействие субъектов системы информатизации в процессе решения задач предпринимательства. Под взаимодействием понимается общение на основе информации. (1)

Данное определение, более точно отражает процесс, происходящий в условиях перехода к рыночным отношениям предпринимательских структур, по сравнению с другими определениями, которые определяют сущность коммуникаций как процесс передачи информации.

Коммуникация рассматривается как процесс обмена информацией, и её смысловым значением между двумя и более людьми.

Так, например, под коммуникациями (как на промышленных, так и на потребительских рынках) понимается вся совокупность возникающих связей и отношений между субъектами рынка, возникающими в процессе их деятельности. Они могут включать производственные и технологические связи между кооперирующимися компаниями, деловые связи между покупателями и продающими фирмами, личные контакты между персоналом и компаниями, информационные связи и т.д.

Для успешного ведения дела необходима информация о конкурентах, рынках, банках, ценах, поставщиках и покупателях. В условиях жёсткой конкуренции современного бизнеса оперативное получение необходимой для

принятия решения информации — основа эффективной деятельности предпринимательской фирмы. Информацию можно получить через различные бизнес-коммуникации. (3)

Наиболее перспективные бизнес-коммуникации — это товарные, фондовые и валютные биржи, биржи труда, страховые компании, рекламные агентства, сбытовые отделы организаций, а также различные аукционы, ярмарки, выставки. Все эти элементы создают синэргику бизнеса, его многообразие и динамичность, позволяют эффективно проводить бизнес-операции.

Необходимо отметить, что бизнес-коммуникации с развитием новых информационных технологий (национальных и международных компьютерных сетей данных, экспертных систем, интегрированных систем обработки информации, электронных офисов и автоматизированных рабочих мест) становятся более оперативными и позволяют организовать интеграцию бизнеса в международном масштабе.

Рынок информации. Рынок электронной информации. Мировой рынок информации принято подразделять на ряд основных секторов, включая сектор экономической, специальной и массовой информации. Предпринимателю нужна информация из всех 3 секторов, но успех его деятельности определяется, прежде всего, своевременным использованием экономической информации.

Сегодня в мире огромное количество коммерческих информационных служб предоставляют доступ к различным базам данных в режиме on-line. Около 40% из них содержат информацию в области экономики, финансов, коммерческой деятельности.

В некоторых случаях подробную экономическую информацию можно получить из государственных источников: в регистрационной палате, налоговых и лицензирующих службах, торгово-промышленной палате. Большинство этих структур образуют единое информационное пространство, позволяющее предпринимателю собрать информацию, необходимую для принятия любого экономического решения. (2)

Мировая практика свидетельствует, что наиболее критичными для ведения предпринимательской деятельности являются: оперативная информация об общей экономической конъюнктуре; экономические новости о событиях, происходящих на рынке; информация о правовых условиях хозяйственной деятельности и о результатах развития науки и техники.

Значительная часть упомянутой информации в современных условиях должна предоставляться только с использованием электронных коммуникаций, а эффективность её использования зависит, прежде всего, от возможности совершения сделок в электронной форме. К сожалению, большая часть экономической информации распространяется только в печатной форме.

В настоящее время появились возможности получения экономической информации в режиме теледоступа. Это объясняется спецификой экономики при переходе к рынку, которая обусловила значительный интерес к ин-

формации о спросе-предложении, что привело к значительному расширению баз данных коммерческих предложений, большинство из которых представлено в режиме теледоступа.

Международный рынок электронной информации можно разделить на три части:

1. Деловая информация (биржевая и коммерческая).
2. Профессиональная информация (научно-техническая, юридическая и т.д.).
3. Массовая потребительская информация (новости, энциклопедии, справочники, искусство, погода, путешествия, расписания и т.д.).

Анализ использования коммерческих баз данных с точки зрения получаемых доходов дают базы данных деловой информации.

Необходимо учитывать, что биржевая и финансовая информации характеризуется высокой степенью измен-

чивости, большими объёмами. Со стороны пользователей предъявляются высокие требования к абсолютной полноте и точности информации, к её оперативности, и поэтому компьютеризация данной сферы стремительно растёт. В этой части рынка наибольшее количество обращений и максимальный доход. (4)

Коммерческая информация составляет на мировом рынке порядка 20% от рынка биржевой и финансовой информации. (Речь идёт о справочной информации о предприятиях, их продукции, финансовом положении, связях, сделках, адресах, телефонах менеджеров и т.д.)

Общая тенденция мировой информационной системы к интеграции всех видов информации и созданию на этой основе электронной среды торгово-платёжных операций: от просмотра каталогов торговых предложений до контроля над поставкой товара и получения по электронной почте сопроводительных документов.

Литература:

1. Гулямов, С.С., Шермухамедов А.Т., Бегалов Б.А. «Экономика информации» — Т.: «Узбекистан», 2009.
2. Алимов, Р., Ходиев Б., К. Алимов. «Информационные системы технологии в национальной экономике» — Т.: «Узбекистан», 2009.
3. Абдувохидов, А., Позилов Б.И. «Современные информационные технологии» — Т.: Ташкентский государственный экономический университет. ТГЭУ «Узбекистан», 2009.
4. Алимов, Р., Новосардова С.А., Н. Отажанов Ю.А. «Информационные технологии в экономике». — Т.: Ташкент, ТГЭУ. «Узбекистан», 2005.
5. Карминский, А.М., Карминский С.А., Нестеров В.П., Черников Б.В. Информатизация бизнеса: концепции, технологии, системы. — М.: Финансы и статистика, 2004.

Роль и место управленческого учета в управлении предприятием и его совершенствование

Райимбердиева Ойниса Рахманкуловна, кандидат экономических наук, доцент
Гулистанский государственный университет (Узбекистан)

В современных рыночных условиях эффективность работы каждой организации во многом зависит от своевременного принятия управленческих решений по изменению объемов выпуска, ассортимента и качества продукции и ценовой политике предприятия, обеспечивающих конкурентоспособность на рынке.

В связи с этим неизмеримо возрастает роль бухгалтерского учета, поскольку требуется не только соизмерять произведенные затраты полученными доходами, но и вести активный поиск эффективного использования каждого вложенного сума в производственную, коммерческую и финансовую деятельность организации. (5)

Развитие рыночных отношений в Узбекистане вызвало необходимость значительного изменения организации, техники и методики бухгалтерского учета в соответствии с международной теорией и практикой, системой бухгал-

терских и аудиторских стандартов, особенностями функционирования предприятий. С наступлением XX века калькуляционный учет получил дальнейшее развитие. Интеграция как на горизонтальном, так и на вертикальном уровнях стимулировала развитие предприятий, что соответственно привело к использованию уже нескольких производственных процессов. Определение эффективности различных стадий производственных процессов породило проблему оценки и стандартизации затрат на изготовление полуфабрикатов и конечных продуктов. С диверсификацией деятельности компаний возникла потребность в выявлении направлений наиболее прибыльного размещения капитала. (2)

Управленческий учет расширяет финансовый учет, охватывая более глубоко производственные операции. Специалист по управленческому учету свободен в выборе

форм, методов и приемов анализа, для него главное — верно, уловить суть протекающих на предприятии экономических, хозяйственных процессов и вовремя дать совет руководителю предприятия.

Таким образом, управленческий учет является частью системы бухгалтерского учета предприятия, обеспечивающий управленческий аппарат информацией для планирования деятельности, принятия тактических и стратегических решений, оперативного управления, контроля деятельности организации, стимулирования работников подразделений, отдельных сотрудников внутри организации.

На предприятиях одной из проблем, препятствующих становлению систем управленческого учета, является отсутствие у владельцев и руководства организаций желания выработать миссию, стратегические цели и определить систему целей. Сложности такого порядка объясняются тем, что переход от одной формы хозяйствования к другой, рыночной осуществляли люди, подготовленные как специалисты для централизованно управляемой системы. (4)

В настоящее время во многих отраслях происходит значительный рост затрат и в то же время изменения в структуре. Например, с появлением автоматизации и компьютеризации снижается доля трудовых затрат как в производстве, так и сфере услуг. При этом затраты по заработной плате вытесняются затратами на амортизацию.

Всевозрастающая конкуренция побуждает предприятие, гибко изменять производства с целью снижения себестоимости единицы изделия. Например, вводит систему управления качеством на всех стадиях производства, позволяющее избежать выпуска бракованной продукции, минимизировать материально-производственные запасы, а также составлять отчетность, непрерывно отражающую все хозяйственные операции, все более активно применяя компьютерные системы.

В последние годы интерес к управленческому учету среди менеджеров высшего и среднего звена неуклонно возрастает. Общеизвестно, что система управленческого учета является необходимым инструментом для управления организацией, позволяющим повысить качество и оперативность принимаемых управленческих решений, максимизировать ожидаемый результат и эффективно контролировать риски хозяйственной деятельности. Концепция управленческого учета, а правильнее — учета для управления, постоянно развивалась вместе с экономической средой предприятия и отвечала требованиям времени. Учет, в широком понимании этого слова, представляет собой процесс сбора, регистрации, систематизации информации о деятельности предприятия и передачи ее для внешних и внутренних пользователей. (2)

Для внешних пользователей, которыми являются государственные органы по статистике и налогам, внебюджетные фонды, собственники предприятия, банки, инвесторы и пр., предназначена финансовая, налоговая

и статистическая отчетность предприятия. Внешняя отчетность предприятия составляется ежеквартально. Она отражает информацию о свершившихся фактах и событиях в жизни предприятия и включает в себя как интервальные, так и моментные оценки различных показателей деятельности предприятия, относящихся к прошедшим отчетным периодам. Сегодня в сфере управления затратами и финансовыми результатами деятельности предприятия существует две основные проблемы.

Первая — переориентировать отечественную теорию и накопленный опыт на решение новых задач, стоящих перед управлением предприятием в условиях рынка.

Вторая — создание новых, нетрадиционных систем получения информации о затратах, применение новых подходов к калькулированию себестоимости, подсчету финансовых результатов, а также методов анализа, контроля и принятия на этой основе управленческих решений. В этом отношении значительный интерес для российских предприятий представляет изучение системы управленческого учета.

Общепризнано, что управленческий учет является необходимым инструментом для управления организацией, позволяющим повысить качество и оперативность принимаемых управленческих решений, максимизировать ожидаемый результат и эффективно контролировать риски хозяйственной деятельности. (4)

Для создания систем управленческого учета целесообразно в организации провести обучение персонала и повышение квалификации менеджеров, специалистов, технологов, экономистов-бухгалтеров, финансистов. Становлению управленческого учета препятствует у руководства стимулов, ориентированных на успех организации.

Управленческий учет как социально-экономическое явление постоянно развивается: расширяются его функции, увеличивается набор решаемых им задач, разнообразнее становятся применяемые им методы.

Построение системы управленческого учета в организации заключается в формировании набора формализованных процедур, обеспечивающих менеджеров всех уровней информацией, полученной как из внутренних, так и из внешних источников, для принятия своевременных и эффективных решений в рамках своей компетенции. (3)

Помимо управленческого учета в учетную систему предприятия входят финансовый и налоговый учет, которые отличаются обязательностью ведения в силу закона. Так, бухгалтерский учет действует в интересах сторонних пользователей. Поэтому бухгалтерский баланс в принципе не является закрытым документом, а в случае с ОАО (открытые акционерные общества) он даже публикуется в средствах массовой информации. Государственные органы и общественные организации разрабатывают стандарты бухгалтерского учета, обязательные для всех предприятий. В Узбекистане такими стандартами являются НСБУ (Национальные стандарты бухгалтерского учета). А если предприятие стремится выйти на мировой рынок инвестиций, оно вынуждено составлять свою

отчетность и по правилам IAS (International Accounting Standards — международные стандарты бухучета) или GAAP (Generally Accepted Accounting Principles — общепринятые принципы бухучета, действующие в США).

Налоговый учет тесно связан с бухгалтерским, но отличается от него тем, что он вводит правила по начислению и уплате налогов, а его нормативными источниками являются Налоговый кодекс РУз, законы и инструкции Госналогслужбы и других органов. (2)

Многие менеджеры считают, что управленческий учет является подсистемой бухгалтерского учета и ограничивается сферой финансов. При этом создается представление о существовании общей методики внутреннего учета, подобной правилам бухгалтерского учета. Однако управленческий учет — это скорее подход к организации информационной системы предприятия, ориентированной на пользователя, чем какая-либо универсальная методика. Система управленческого учета может не соприкасаться с бухгалтерией и не оперировать финансовыми показате-

лями. Решение о конфигурации системы управленческого учета должен принимать руководитель организации, исходя из существующих потребностей в информации для нужд управления и имеющихся ресурсов, которые могут быть использованы для построения внутренней информационной системы.

Таким образом, место управленческого учета в финансовой системе предприятия совершенно особенное, и его постановка и ведение требуют других подходов и других специалистов, чем те, которые обслуживают бухгалтерский и налоговый секторы.

Учитывая все вышеизложенное, можно сделать вывод, что значение управленческого учета в будущем будет возрастать. Способность предприятия выживать в наше время в период происходящих в мире экономических и политических перемен непосредственным образом связана с реакцией администрации на эти изменения, и, несомненно, роль управленческого учета в таких обстоятельствах будет только повышаться.

Литература:

1. Закон Республики Узбекистан «О бухгалтерском учете». 30.08.1996.
2. Сотволдиев, А. С., Абдувахидов Ф. Т., Сатывалдыева Д. А. Финансовый и управленческий учет. — Т.: «Икти-сод-Молия» 2012.
3. Ивашкевич, В. Б. Бухгалтерский управленческий учет. — М.: Юристъ, 2003.
4. Кондраков, Н. П., Иванова М. А. Бухгалтерский управленческий учет. — М.: ИНФРА-М, 2005.
5. Дусаева, Е. М., Курманова А. Х. Бухгалтерский управленческий учет. — М.: Финансы и статистика, 2011.

Участие Монголии в процессах международной экономической интеграции СВА

Седелникова Светлана Федоровна, ассистент;

Дэмчигжав Мунхбат, студент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

В данной статье рассматриваются вопросы эффективного взаимодействия в сфере становления и развития зон свободной торговли. Анализируются степень заинтересованности Монголии в интеграции СВА, ее перспективы и формы участия.

Ключевые слова: интеграция, инвестиции, внешнеторговая политика, зона свободной торговли (ЗСТ), Алтанбулаг, Замын-Уд, инфраструктура, таможенный союз.

В настоящее время основной тенденцией развития временной мировой системы становится глобализация. В этих условиях актуальным для всех стран становится вопрос совместного ведения хозяйств в условиях управляемой интеграции. Монголия также старается не остаться в стороне от этих процессов. В данной статье авторы рассмотрели теоретические перспективы, формы и последствия «подключения» Монголии к интеграционным процессам в СВА.

Отметим характерные особенности географического положения Монголии. Монголия расположена в центральной Азии. Одна из отрицательных причин для раз-

вития внешнеторговой деятельности — это отсутствие выхода к морю. Характерной особенностью Монголии, которую всегда надо учитывать, является ее географическое положение между Россией и Китаем. Исторически, свои торгово-экономические отношения Монголия развивает и строит, ориентируясь, прежде всего на двух крупных соседей — Россию и Китай, но при этом оставляет за собой право свободы в своих действиях в отношениях и с другими государствами.

В силу своего географического положения, сочетания обширных территорий, богатых природными ресурсами с малочисленностью населения, Монголия превращается

в объект соперничества многих внешних сил. Между тем, Монголия не относится ни к одной интеграционной группировке. Но при этом в 1997-м году республика вступила ВТО, является партнером ЕС, активно участвует в сессиях Всемирной Таможенной Организации, также имеет статус наблюдателя в Шанхайской организации.

Тем не менее, исходя из политики руководства страны, усилия которых направлены на развитие и расширение сотрудничества, именно, со странами СВА, и анализа официальных данных торговой статистики можно сказать, что выбор азиатского направления для Монголии — очевиден. На страны СВА (Российская Федерация, Китай, Япония и Республика Корея) приходится около 60% зарубежных инвестиций, сделанных в экономику страны, и более 70% всего ее внешнего товарооборота. К тому же Монголия подпадает под «экономический зонтик» таких технологически развитых стран как Япония, Южная Корея [2].

Экономическая интеграция — процесс постепенный, и в своем развитии последовательно проходит ряд этапов:

- зона свободной торговли;
- таможенный союз;
- общий рынок;
- полный экономический союз.

Создание зон свободной торговли (ЗСТ) — это первый шаг Монголии на пути к международной экономической интеграции. В законе «О свободной зоне» Монголии от 22 июня 2002 года говорится, что «Свободной зоной» называется часть территории Монголии с особым режимом инвестиционной, хозяйственной деятельности, которая находится вне таможенной территории для таможенного и другого налогообложения. Свободная зона имеет следующие формы: торговую, производственную, сельскохозяйственную, экономическую и туристическую [5, С.9]. Подписанные соглашения между странами-участниками позволяют совершенствовать систему внешнеторговой политики стран, придавая ей стабильный и предсказуемый характер. Однако, стоит отметить, что с одной стороны, либерализация импорта создает конкуренцию на внутреннем рынке, которая приводит к улучшению качества отечественного товара, но с другой стороны существует опасность вытеснения отечественных производителей с внутреннего рынка из-за низкого качества товара. Поэтому закон предусматривает наряду с торговой сферой деятельности «свободных зон», развитие высокотехнологичного производства, где будет идти переработка ввозимых с внутреннего рынка первичных продуктов.

На границе с Россией, рядом с российским пограничным городом Кяхта, создана ЗСТ — город Алтанбулаг (Монголия), а на границе с Китаем ЗСТ — поселение Замын-Уд.

Месторасположение «Алтанбулаг» имеет исторические корни. Далеко, в прошлом, в Кяхте был так называемый «чайный рынок», где скрещивались торговые пути из Европы в Азию. По словам члена ВГХ Ц. Дашдоржа,

ЗСТ «Алтанбулаг» станет самым доступным и дешевым мостом, связывающим Россию и Китай. Расположенная в непосредственной близости от российской границы, она будет способствовать рационализации товаропотоков из регионов России в Монголию, Китай, страны Юго-Восточной Азии.

Сейчас идет активное освоение свободной торговой зоны «Алтанбулаг»:

- проведена экспертная оценка влияния на экологию;
- возведена первоначальная инфраструктура;
- завершено строительство сооружений охраны и безопасности;
- утвержден порядок аренды земли заинтересованным инвесторам, которая предоставляется сначала на 15 лет с продлением до 40 лет. Стоимость аренды одного гектара стоит от 2 до 3.5 млн. тугриков;
- созданы благоприятные (льготные) правовые условия для иностранных инвесторов. В феврале 2015 года страна приняла новый закон, который существенно упрощает регистрацию иностранных предприятий и даёт налоговые послабления. Так, например, средства, вложенные иностранными компаниями в строительство гостиниц, торговых и складских помещений, в развитие инфраструктуры «Алтанбулаг» освобождаются от подоходного налога и налога на прибыль на 5 лет. Уже более 100 компаний-инвесторов из Китая, Японии, Кореи, США, Великобритании, России заключили хозяйственные договора [3].

Первый конкретный опыт по работе СЭЗ Монголия приобретает именно на границе с Россией. Для эффективной работы свободных зон достигнуты положительные двусторонние соглашения. Например, введен безвизовый режим между двумя государствами; закончено строительство современного автомобильного пункта пропуска в Кяхте; для увеличения транзитного потока товаров и людей таможня «Кяхта» (Россия) и таможня «Алтанбулаг» (Монголия) переведены на круглосуточный режим работы.

Но успешное развитие монгольско-российской торговли тормозят действующие таможенные барьеры при ввозе товаров и продукции из Монголии в Россию. Таможенный тариф РФ на традиционные экспортные продукты Монголии, шерстяные, кашемировые и кожаные изделия, очень высок и составляет от 36 до 42 процентов, и наоборот, монгольская таможенная пошлина на товары и продукции ввозимой из России составляет от 15 до 18 процентов. Кроме барьеров в таможенной сфере, актуальным остается транспортный вопрос — высокие транспортные тарифы на транзит монгольских товаров по территории России. Темпы роста монгольско-российской торговли не удовлетворяют обе стороны. Одна из главных проблем в российско-монгольских отношениях заключается в отсутствии правовых основ для приграничного сотрудничества. В российском законе есть понятие портовых зон, которые тоже расположены на приграничных территориях. Однако приграничные территории, на ко-

торых действует сухопутное транспортное сообщение, не учтены.

Поэтому хочется отметить, что монголо-китайское сотрудничество в сфере формирования ЗСТ развивается в целом успешнее, чем российско-монгольское. Как следствие, многие монгольские бизнесмены предпочитают иметь дело не с российскими, а с китайскими, японскими компаниями. Об этом говорят и цифры: В 2012 г. доля России в монгольском импорте составляла 27,4%, в экспорте — всего 1,8%, а доля Китая в монгольском экспорте — 92,6%, импорте — 27,6%.

Зона Замын-Ууд находится недалеко от КНР. Эта ЗСТ является особенно идеальной для китайских производителей, которые хотят создать производственные предприятия, так как товары, произведенные в Монголии, освобождаются от налогов, благодаря решению Европейского Союза.

Деятельность ЗСТ на севере и юге обеспечит увеличение транзитного потока товаров и людей, что повлечет развитие транспортной инфраструктуры, сферы услуг, туризма. К тому же, с расширением экономического сотрудничества возрастает взаимозависимость в сырье, энергетике, транспортной сети между странами субрегиона.

После того как ЗСТ заработают в полную силу, Монголия подойдет более плотно к вступлению в Таможенный Союз. Если ЗСТ обеспечивает бесполошинную торговлю товарами между государствами-участниками, то Таможенный Союз наряду с этим предусматривает общий таможенный тариф по отношению к третьим странам. Кроме того, эта форма межгосударственной интеграции предполагает создание наднациональных органов. Таможенному союзу сыграет на руку стратегически важное расположение Монголии между Россией, Казахстаном и Китаем, особенно после подписания крайне важного для России договора о поставке газа в Китай. Уже сейчас, Монголия активно сотрудничает со странами ТС в качестве транзитной территории.

На сегодняшний день, Монголия имеет еще слабый экспортный потенциал и занимает незначительное место в экономике региона, поэтому объективно, основу экономической интеграции СВА будут составлять Китай, Япония и Республика Корея. Но при этом, республика не стоит в стороне, а принимает активное участие в энергетических и транспортных программах региона, таких как «Туманган».

Что касается статей экспорта: половину мирового экспорта козьего пуха уходит в страны СВА; на Китай приходится почти 70% овечьей шерсти, Россия является основным покупателем монгольского мяса. А если учесть,

что монгольская медь, молибден, уголь, серебро, цинк, уголь, фосфор пользуются большим спросом в Японии, Китае, России, Кореи, то Монголии есть, что предложить.

Серебряное месторождение Асгат, расположенное в приграничной зоне Монголии, Алтай и Тувы, имеет оцененные запасы в 3 тыс. тонн серебра. Запасы урана, Дорнод-Аймак и Гурван-Булаг являются одними из крупнейших в мире и составляют около 1,4 млн. тонн. Угольное месторождение Таван-Толгой («Пять холмов») является крупнейшим из неосвоенных в мире: его запасы составляют около 6 млрд. тонн угля, из них 40% — коксующийся уголь. Суммарные запасы только двух месторождений нефти, Тамсаг и Дорногоби в районе пустыни Гоби, оцениваются в 7 млрд. баррелей нефти. Рядом, всего в 80 км от границы с КНР, расположено одно из крупнейших в мире золотомедных месторождений — Оюу-Толгой («Бирюзовый холм»). Оцененные запасы — 35,8 млн. тонн меди и почти 12,8 тыс. тонн золота (данные 2010 года) [4]. С каждым годом конкуренция за право добычи природного сырья в Монголии возрастает. Руководство Монголии в своей внешней политике стремится избегать чрезмерной односторонней зависимости от какой-либо одной державы.

Для Монголии это возможность экономического развития регионов страны, развития инфраструктуры, создание современной сети автомобильных и железных дорог, выход к морским портам. Привлечение капиталовложений из-за рубежа помогут стране более полно использовать свои минеральные, топливные ресурсы, сельскохозяйственные земли и пастбища для стабильного развития своей экономики и внешнейторговой деятельности. Со своей стороны, Монголия будет использовать все резервы для увеличения объема товарооборота, будет улучшать его структуру для того, чтобы расширить сотрудничество со странами СВА в энергетике, горнодобывающей промышленности, сельском хозяйстве и других отраслях.

Становление региональной интеграции в СВА находится на начальной стадии. Идет поиск не только пути, но и форм этой интеграции. Монголия имеет ряд преимуществ, в том числе и разнообразие полезных ископаемых, которые позволят ей занять достойное место в экономической интеграции СВА [2]. Создание интеграции СВА даст возможность странам уменьшить риски, связанные с колебаниями доллара США, иметь свой резервный нефтяной фонд, а это энергетическая безопасность, а объединенные ресурсы открывают возможность экономического роста и обеспечивают выравнивание уровней развития между ними.

Литература:

1. АТЭС: справочная информация. 2011–2012–2020. — М., 2012. с. 61.
2. Батболд, С. Экономическое сотрудничество Монголии со странами СВА (состояние, проблемы, перспективы) М.: ДА МИД России, — 2003. с. 6

3. Курас, Л. В., Цыбенков Б. Д. Монголия: «Алтанбулаг» — свободная торговая зона // Власть. 2013. № 2. С. 141–144
4. Статистический сборник Монголии на 2010 год. Улан-Батор. 2011. (На монгольском языке).
5. www.polpred.com // Деловая Монголия, том II, 19с.

Формирование зарубежной вьетнамской диаспоры («вьет-кью») и ее вклад в развитие национальной экономики Вьетнама

Седелникова Светлана Федоровна, ассистент;

Нгуен Тхи Хонг Бак Лиен, студент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

В данной статье авторы описали формирование зарубежной вьетнамской диаспоры, проанализировали ее структуру. Среди этнических вьетнамцев, живущих за пределами страны, множество успешных людей, которые способны внести свой вклад в развитие национальной экономики страны. Авторы показали на примерах, что финансовая помощь «вьет-кью» путем частных денежных переводов, вложения прямых инвестиций, а также трансфера знаний и опыта в области бизнеса, весьма значительна и актуальна для Вьетнама.

Ключевые слова: Вьетнам, вьетнамская диаспора, экономика, модернизация, инвестиции, денежные переводы, интеллектуальный потенциал.

Приведем высказывание этнолога С. А. Арутюнова о диаспорах: «Если учесть их постоянный численный рост, динамизм, все более активные экономические, политические, культурные, интеллектуальные связи, многообразные контакты людей и структур (вплоть до самых «верхних этажей») и в странах исхода, и в принимающих странах, то роль их в современном мире переоценить невозможно» [1, С. 5]. В добавление к этому можно сказать, что масштаб вовлеченности диаспор в дела страны зависит в большей мере от ее размера, длительностью пребывания за рубежом и накопленного потенциала. Данная статья посвящена изучению роли зарубежной вьетнамской диаспоры в привлечении прямых иностранных инвестиций в экономику Вьетнама.

В современной научной литературе существуют разные подходы к пониманию термина «диаспора». Так как главное внимание в нашей статье сосредоточено на участии вьетнамской диаспоры в модернизации экономики Вьетнама, то мы лишь определим понятие «Вьет-кью» (Viet kieu). «Вьет-кью» — это этнические вьетны, которые постоянно проживают вне границ Вьетнама и являются гражданами другой страны. Их численность около 4 млн. человек, а совокупный ежегодный доход «вьет-кью» находится на уровне всего ВВП Вьетнама. Поэтому привлечение и эффективное использование потенциала диаспоры для развития национальной экономики является актуальным вопросом для руководства страны.

Многовековая история вьетнамского народа — это постоянная борьба за свободу и независимость. Вьетнамский народ пережил много тяжелых, а порой трагиче-

ских моментов в разные периоды своей истории, что привело к образованию большой вьетнамской диаспоры во многих странах мира. В истории мировых миграций вьетнамская диаспора является достаточно молодой. Отметим в истории Вьетнама эпизоды наиболее массовых миграций за рубеж:

– 1914–1918 гг. Первая диаспора была связана с французской колонизацией Индокитая, это годы Первой мировой войны. В этот период вьетнамцев вывозили в Европу, так как французам были нужны солдаты и дешевая рабочая сила. В настоящее время во Франции проживает около 400 тыс. вьетнамцев. Диаспора во Франции считается самой «старой» и состоятельной в Европе.

– 1975–1979 гг. Это годы падения проамериканского правительства Сайгона, годы самой массовой миграции в истории вьетнамской нации. Американцы организованно вывозили на кораблях и самолетах вьетнамцев с семьями, которые находились у них на службе и были политически ориентированы на правительство Южного Вьетнама. В годы социалистических реформ, количество покинувших страну вьетнамцев увеличилось. Сейчас там их более миллиона. Это самая большая вьетнамская община за пределами Вьетнама.

Уезжали, как правило, люди, принадлежавшие к элите Южного Вьетнама: преуспевающие и образованные. Большинство из них живет в экономически развитых странах: в США, во Франции, в Австралии, в Германии. Многие из них достигли определенных успехов в бизнесе, работают на ведущих должностях в различных крупных компаниях, избраны на высокие посты в правительстве. Это 300000 специалистов мирового уровня,

которые хорошо владеют современными научными знаниями, высокими технологиями, иностранными языками, значительным объемом капитала, т.е. тем, в чем очень нуждается Вьетнам для развития своей экономики. [2, С.93]. Кроме того, лидеры и активисты становятся проводниками политической коммуникации с государством пребывания, лоббируют интересы представляемых ими групп в коридорах власти, создают рекламный образ Вьетнама и туристической продукции вьетнамского происхождения, что играет немаловажную роль в инвестиционной стратегии Вьетнама.

Поэтому, руководство страны за годы реформ изменило свое отношение к вьетнамским иммигрантам, постоянно проживающим за рубежом, и рассматривает работу с ними, как одну из важнейших государственных задач. Правительство объявило соотечественников за границей неотъемлемой частью вьетнамской нации, которая должна не утрачивать связь со своей исторической родиной и принимать посильное участие в экономической жизни страны, особенно в сфере инвестиций.

В структуре МИД был создан Государственный комитет по делам «вьет-кью», который возглавляет заместитель министра иностранных дел. Главные функции Госкомитета — взаимодействие с вьетнамской диаспорой для мобилизации ее возможностей в интересах социально-экономического развития страны. Государством был принят ряд законов и постановлений:

- с ноября 1999 г. «вьет-кью» получают право осуществлять инвестиции во Вьетнам;
- с сентября 2007 г. для зарубежных этнических вьетнамцев и их ближайших родственников введен безвизовый режим въезда в страну;
- с ноября 2008 г. для «вьет-кью» предусмотрена возможность сохранять гражданство государства постоянного проживания при получении гражданства Вьетнама;
- с июня 2009 г. предоставлено право для «вьет-кью» приобретать в собственность недвижимость и землю, открывать свой бизнес на основе положений Закона о стимулировании внутренних инвестиций. Кроме того, соотечественники — предприниматели имеют льготы по налогу на прибыль предприятий (на 20% меньше, чем другой иностранный инвестор) и налогу на вывоз прибыли [2].

В свою очередь, на сегодняшний день «вьет-кью» вложили в экономику СРВ около 6 млрд. долларов США в рамках 3 тысяч проектов. Большое количество предприятий успешно развиваются, превращаются в предприятия с ведущими брендами, такими как Vinggroup, Евроокна. Основными сферами участия «вьет-кью» являются сельское хозяйство, медицина, образование, недвижимость, гостиничный бизнес и туризм. Пока это небольшие по стоимостному объему инвестиционные проекты с более быстрыми сроками окупаемости, которые направлены в основном на освоение внутреннего рынка страны. Наиболее значимыми проектами выступают «Дана фуникулер»

в Дананге и «Далат Эден Резорт» в Далате. Многие зарубежные вьетнамские предприниматели являются главными акционерами крупных во Вьетнаме банков и корпораций, таких как: Techcombank, VPbank, Melinh plaza, Masan.

Заместитель министра иностранных дел СРВ Нгуен Тхань Шон отметил ежегодное увеличение денежных переводов «вьет-кью» во Вьетнам. С 1999 г. суммы иностранной валюты росли ежегодно на 20%. Отмена в 2001 г. пятипроцентного налога, взимавшегося с переводов «вьет-кью», привели к тому, что ежегодный прирост достиг 35–40%. В 2013 году этот показатель составил 11 миллиардов долларов США, что является рекордной цифрой. Денежные переводы:

- во-первых, служат ценным источником инвестиций в благотворительность для детей, пожилых людей, бедных семей, в фондах церковь, храм, школу (например, ассоциации SAVICE у «вьет-кью» в США);
- во-вторых, это стабильный источник валютных поступлений, которые помогают в финансировании реальной экономики.

Ежегодно, почти 20% от денежных переводов в страну от вьетнамцев, проживающих за границей, вкладывается в сферу недвижимости. Более того, рынок недвижимости получил и получает большую поддержку со стороны Правительства Вьетнама, поэтому, как ожидается, в ближайшее время значительно увеличатся денежные переводы в эту сферу страны.

Вкладывание капиталов в развитие тропического сельского хозяйства и предприятий по добыче и переработке морепродуктов ведет к росту производства товаров «этнической торговли», т.е. экспорта товаров для потребления диаспоры. К тому же, многие члены диаспоры владеют ресторанами на основе вьетнамской национальной кухни, имеют налаженную сбытовую сеть за рубежом и могут оказать содействие в реализации и продвижению товаров на местных рынках. Это дает вьетнамским экспортерам возможность иметь свою постоянную нишу в сегменте торговли на экспорт. Уже сейчас США является самым крупным по стоимости импортером пангасиуса из Вьетнама, а ежегодный прирост поставок морепродуктов в США составляет 10%.

Предприятия и коммерческие организации с участием капитала этнических вьетнамцев сконцентрированы преимущественно на Юге страны, в городах Хошимин, Донгнай и Биньзюнг. Немаловажную роль в этом сыграло то, что на Юге Вьетнама проживает большое количество вьетнамцев, которые сохранили связи со своими соотечественниками за рубежом.

Эмигрантская община способствовала передаче новейших знаний и опыта в области бизнеса, сбыта и маркетинга. Южные вьетнамцы более мобильны, они не утратили навыков частного предпринимательства, для развития своего бизнеса часто привлекают капиталы своих зарубежных родственников. Примечательно и то, что на Юге Вьетнама отмечается наибольшая актив-

ность и экономическая компетентность местных властей. Поэтому, именно районы Южного Вьетнама показали лучшую динамику экономического роста, привлекли почти в 10 раз больше ППИ на каждого жителя.

Руководство страны также заинтересовано и в использовании интеллектуального потенциала вьетнамской диаспоры. Примерно 300 тыс. ее представителей имеют высшее образование и ученые степени в различных отраслях. Большую помощь эмигранты оказывают в образовании, подготовки и переподготовки кадров в стране и за рубежом, а также передаче профессиональных и управленческих навыков ведения бизнеса. Сиднейской Университет открыл два факультета — информатики и делового администрирования в г. Хошимине, на которых преподают профессора австралийского университета вьетнамского происхождения. В последнее время, при содействии американских соотечественников, утроилось ежегодное количество вьетнамцев, уезжающих на учебу в США.

В целом, эти примеры показывают очевидное содействие диаспоры в виде прямой экономической и гуманитарной помощи своей исторической родине. Многие зарубежные вьетнамцы вернулись на историческую родину и стали основателями многих отраслей науки, экономики,

известными и успешными предпринимателями. И это положительная тенденция.

В то же время приток средств «вьет-кью» США во Вьетнам занимает всего 1,9% их общего дохода, из Австралии — 3%; из Франции — 5% [2]. Цифры показывают недостаточное привлечение средств вьетнамской общины в экономику страны, особенно со стороны «вьет-кью» США. Это объясняется наследием вьетнамской войны. Фактор недоверия создает напряженность в общении между зарубежными вьетнамскими общинами и родиной, тормозит приток средств «вьет-кью». В последние годы СРВ проводит активную инвестиционную политику привлечения средств зарубежных вьетнамцев. Организованы спутниковые телевизионные сообщения об инвестициях вьетнамских диаспор во Вьетнаме; фонд поддержки общества зарубежных вьетнамцев, проводятся правительственные встречи с зарубежными соотечественниками [2].

Перед руководством Вьетнама стоит непростая задача в разработке такой инвестиционной стратегии, которая способствовала бы максимальному привлечению материальных и иных ресурсов диаспоры в модернизацию страны, не создавая обострения противоречий между старой и новой элитами Вьетнама.

Литература:

1. Арутюнов, С. А., Козлов С. Я. Диаспоры: скрытая угроза или дополнительный ресурс // Независ. газ. — М., 2005. 23 ноября, 5с.
2. Фам Ми Хун. Привлечение средств этнических вьетнамцев в экономику СРВ. // Экономические науки. 2010. № 2. С. 92–95.
3. Статистика Вьетнамской комиссии по иностранным (Министерство иностранных дел) — <http://www.mofa.gov.vn>; Банк: Vietcombank, Agribank, Vietinbank
4. «Vietnam Investment Review» («Вьетнамское инвестиционное обозрение»)

Стратегический тренд российского банка с японским капиталом

Селезнева Мария Михайловна, студент

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (г. Москва)

Продуманная стратегия современного банковского бизнеса — это одна из наиболее актуальных тем для банков. В банковском секторе клиенты сегодня с легкостью переходят из одного банка в другой, поэтому ключевой драйвер успеха заключается именно в работе с клиентами, в умении разработать эффективную стратегию лояльности клиентов, в основе которой будет лежать эффективная модель корпоративного управления. Для всей совокупности элементов в модели корпоративного управления, которые включают в себя экономические и технологические процессы, каналы и продукты продаж, результаты финансовой, инвестиционной и инновационной деятельности, а также человеческие и материальные ресурсы, необходимо провести анализ через призму управ-

ления качеством. В результате необходимо понять и сделать выводы, насколько комфортно клиенту в банке, определить, в какие новые продукты и технологии необходимо вкладывать свой капитал и создать свою уникальную стратегию.

Разработка стратегии включает разрешение ряда вопросов. В качестве примера рассмотрим российский банк с японским капиталом — ООО КБ «ЯР-Банк».

Регистрация банка произошла в 1994 году. В 2002 году банк был выкуплен инвестиционно-финансовая компанией «Метрополь». В 2010–2011 годах были проданы 50% долей банка японскому финансовому холдингу SBI Holdings. В январе 2013 года уставный капитал был увеличен на 32% и изменено фирменное название с ООО КБ

«Обибанк» на ООО КБ «ЯР-Банк», которое отражает российско-японскую структуру его капитала [6].

Рассматриваемый банк является небольшим банком по размеру активов, его доля как в совокупных активах банковского сектора, так и на рынке депозитов и кредитования меньше 1% (таблица 1).

Миссия банка состоит в обеспечении потребности каждого клиента банка в высококачественных и надежных банковских продуктах и услугах в максимально удобной форме. SBI Holdings предоставляет российскому банку технологическую платформу для развития интернет-банкинга. В частности, планируется предоставление онлайн-клиентам доступа к торгам на бирже и других финансовых услуг.

В последнее время ЯР-Банк стремится к расширению и «универсализации» бизнеса, в том числе посредством развития розничных программ. Банк нацелен быть универсальным банком и использовать инновационные технологии, передовую банкинг-экспертизу, а также японскую скрупулезность в работе и надежность в бизнесе.

Стратегическая цель банка: стать универсальным банком, предоставляющим свои услуги через Интернет и посредством иных каналов дистанционного банковского обслуживания (ДБО), увеличить долю физических лиц в кредитном портфеле, сохранив при этом активно работающих «корпоративов».

Таким образом, можно выделить следующие стратегические задачи:

- Развитие ДБО.
- Привлечение розничных клиентов путем имиджевой рекламы.
- Сохранение лояльности текущих корпоративных клиентов и привлечение новых.

Среди конкурентов можно выделить, например, АО «Тинькофф Банк». Особенность банка в том, что все финансовые операции проводятся при использовании исключительно интернет- и мобильного банкинга на высокотехнологичной платформе банка. Привлекательность услуг «Тинькофф Банк» обеспечивается за счет широкого набора банковских услуг, предоставляемых посредством электронных каналов: полный доступ к финансовой информации по карте и счету, платежи и переводы,

управление и подключение различных услуг, возможность переводов по QR-коду. В «Тинькофф Банк» отлично налажен процесс обработки заявки и вынесения решения по выдаче кредита, в общей сложности онлайн-скоринг занимает две минуты [4]. Погасить кредит можно в любом терминале или отделениях связи. В целом для удержания клиентов и повышения лояльности «ТКС» активно использует кэшбэк, накопление баллов в социальных сетях и бонусных авиамиль.

Также в качестве конкурента можно выделить Банк Русский Стандарт, который по мере развития и насыщения рынка потребительского кредитования и увеличения конкуренции на нем, приступил к новым проектам — развитию автокредитования и кредитования посредством кредитных карт. На текущий момент этот банк является одним из крупнейших игроков на рынке «карточного» кредитования населения.

Среди конкурентов необходимо выделить и Сбербанк России, который по итогам 2014 года стал лидером по объему кредитов, выданных физическим лицам [3]. Розничные кредиты в банке выдаются по принципу «кредитной фабрики», что позволяет существенно упростить процесс обработки и рассмотрения заявки на кредит. Хотя на сайте Сбербанка нет возможности заполнить и подать заявку (это можно сделать только в отделении), однако там есть удобный калькулятор для самостоятельного расчета кредитных условий. Банк имеет одну из крупнейших сетей активных пользователей интернет-банкинга благодаря понятному интерфейсу, в который включены подробные описания всех функций и условий по проводимым операциям.

Также конкурентом ООО КБ «ЯР-Банк» является ПАО «Промсвязьбанк». Банк предоставляет полный комплекс банковских услуг как бизнесу, так и физическим лицам. Для повышения лояльности клиентов банк реализует программу PSBonus, которая начисляет баллы при совершении безналичных платежей, оформлении кредитов и страховых договоров, открытии и пролонгации вкладов, оформлении пластиковых карт, баллы на праздники и значимые события. Организовано получение бонусов за своевременную оплату кредитных обязательств. В среднем клиенты могут получить до 1,5% кэшбэка.

Таблица 1. Доля ООО КБ «ЯР-Банк» в российском банковском секторе

	Январь 2015	Доля в активах (пассивах) банка	Декабрь 2014	Доля в активах (пассивах) банка
Доля в совокупных активах,%	0,012	100	0,013	100
Доля на рынке депозитов ФЛ,%	0,013	26,13	0,015	29,57
Доля на рынке депозитов ЮЛ,%	0,0085	21,36	0,009	20,80
Доля на рынке кредитования ФЛ и ЮЛ,%	0,0087	39,09 (33% — ЮЛ)	0,0081	36,03 (32,69% — ЮЛ)

Для планирования бюджета банк предоставляет интернет-сервис «Умные деньги», где можно задать классификацию расходов, учитывать наличные расходы, а также прогнозировать будущие расходы. Для каждой категории расходов пользователь может установить лимиты, при превышении которых ему придет оповещение по СМС или электронной почте [2].

АО «БКС — Инвестиционный Банк» также является конкурентом ООО КБ «ЯР-Банк». «БКС — Инвестиционный Банк» — узкоспециализированный финансовый институт, который предоставляет клиентам и группе БКС инвестиционно-банковские услуги. Банк отличается очень высокой активностью на рынке конверсионных операций и ценных бумаг.

Выявление и анализ конкурентов являются важным этапом при составлении стратегии банка, поскольку без осознания того, на каком рынке работает банк, в чем он

проявляет себя лучше конкурентов (его сильные стороны), а в чем хуже (слабые стороны), что можно улучшить и где могут реализоваться риски, невозможно определить дальнейший вектор развития деятельности.

Также необходимо составить прогнозный баланс, чтобы определить, какие показатели деятельности нужно будет достигнуть.

Так, Центробанк России ожидает роста активов российского банковского сообщества в 2015 году на 10–15%; в 2016 — до 12%; в 2017—14% [5].

Динамика розничного кредитования будет определяться изменением номинальной величины потребительских расходов домашних хозяйств — розничного товарооборота и потребления платных услуг: темп прироста в 2015 году — до 16,2%, в 2016-м — до 14,4%, в 2017—14% [1]. Поскольку стратегия банка подразумевает наращивание не только кредитного портфеля физических лиц,

Таблица 2. SWOT-анализ

Сильные стороны (S)	Слабые стороны (W)
<p>Акционером является инвестиционная финансовая компания «МЕТРОПОЛЬ» (17 место в Рейтинге Брокеров http://www.brokers-rating.ru/; НРА присвоен максимальный рейтинг надежности (AAA)), которая способствует сохранению и наращиванию стабильной корпоративной клиентской базы.</p> <p>Банк развивает свой бизнес в основном в интернете (помимо головного офиса у банка имеется только 3 банка-матра, что не представляет проблему для клиентов, поскольку банк является членом ОРС), поэтому экономит издержках по обеспечению функциональной деятельности банка.</p> <p>ЯР-Банк — банк с иностранным участием (50% акций ЯР-Банка принадлежит японской финансовой группе SBI Holdings). Вместе с данным акционером пришли японские технологии для разработки современной системы ДБО.</p> <p>Обслуживание экспортно-импортных операций между японскими и российскими партнерами.</p> <p>Грамотный персонал, квалифицированные и опытные работники.</p>	<p>Слабая диверсификация кредитного портфеля (84,4% кредитного портфеля — кредиты, выданные юридическим лицам).</p> <p>Проблемы с ликвидностью (наблюдается снижение нормативов ликвидности: так в частности, на 1 января 2015 года норматив текущей ликвидности НЗ сократился на 39%).</p> <p>Отсутствие источников дополнительного капитала.</p>
Возможности (O)	Угрозы (T)
<p>Стабилизация курса рубля (содействие экспортно-импортным операциям).</p> <p>Снижение ключевой ставки (приведет к оживлению кредитования).</p> <p>Улучшение имиджа.</p>	<p>Угроза невозврата кредитов из-за нестабильной экономической ситуации (наблюдается незначительный рост просроченной задолженности, но есть вероятность его ускорения).</p> <p>Риски, связанные с портфелем ценных бумаг (возможна отрицательная доходность банка в результате переоценки портфеля ценных бумаг, который занимает примерно равную долю с кредитным портфелем).</p> <p>Конкуренция с крупными банковскими структурами.</p>

но и юридических, то в среднем прогнозируется прирост корпоративного кредитного портфеля на 7% ежегодно.

Прогнозируется замедление темпов прироста средств физических лиц на банковских счетах и депозитах

с 14,8% — в 2015-м, 13,5% — в 2016-м и 13% — в 2017-м [1].

Таким образом, с учетом приведенных данных, прогнозный баланс будет выглядеть следующим образом (таблица 3).

Таблица 3. Прогнозный баланс

	01.01.2015	Структура	01.01.2016	Структура	01.01.2017	Структура	01.01.2018	Структура
АКТИВЫ всего	9 200 932		10 121 025		11 335 548		12 922 525	
Денежные средства	121 000	1,3%	120 992	1,2%	120 984	1,1%	120 977	0,9%
Средства в кредитных организациях в ЦБ	868 310	9,4%	688 565	6,8%	644 540	5,7%	620 364	4,8%
Обязательные резервы	167 220	1,8%	183 942	1,8%	190 380	1,7%	197 995	1,5%
Средства в кредитных организациях	580 026	6,3%	504 623	5,0%	454 160	4,0%	422 369	3,3%
Чистые вложения в торговые ЦБ	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Чистая ссудная задолженность	3 432 236	37,3%	4 118 683	40,7%	4 711 774	41,6%	5 371 422	41,6%
Инвестиции	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Фин. активы, оцениваемые по справедливой стоимости	922 645	10,0%	1 061 042	10,5%	1 072 713	9,5%	1 088 804	8,4%
Чистые вложения в инв. ЦБ для продажи	2 937 102	31,9%	3 959 709	39,1%	4 613 859	40,7%	5 549 635	42,9%
Требования по налогу на прибыль	23 191	0,3%	23 200	0,2%	23 210	0,2%	23 219	0,2%
Осн. средства, НМА и мат. Запасы	90 582	1,0%	90 537	0,9%	90 491	0,8%	90 446	0,7%
Прочие активы	58 620	0,6%	58 298	0,6%	57 977	0,5%	57 658	0,4%
ПАССИВЫ всего	9 200 932		10 121 025		11 335 549		12 922 525	100,0%
ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	7 414 923	80,6%	7 932 211	78,4%	8 794 059	77,6%	9 989 891	77,3%
Средства банков	2 829 312	30,8%	3 008 742	29,7%	3 199 649	28,2%	3 402 768	26,3%
Кредиты и депозиты, полученные от ЦБ РФ	2 802 014	30,5%	2 981 343	29,5%	3 172 149	28,0%	3 375 166	26,1%
Счета банков-корреспондентов и средства, полученные на срок до 7 дней	27 298	0,3%	27 399	0,3%	27 500	0,2%	27 602	0,2%
Срочные средства банков	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Средства клиентов	4 453 501	48,4%	4 789 087	47,3%	5 451 908	48,1%	6 427 984	49,7%
Счета корпоративных клиентов до востребования	1 011 674	11,0%	1 112 841	11,0%	1 279 768	11,3%	1 497 328	11,6%
Счета субъектов малого бизнеса	14 309	0,2%	14 452	0,1%	15 175	0,1%	15 933	0,1%
Счета физ.лиц до востребования	195 539	2,1%	224 479	2,2%	254 783	2,2%	287 905	2,2%
Срочные депозиты корпоративных клиентов	967 738	10,5%	1 014 577	10,0%	1 116 034	9,8%	1 283 439	9,9%
Срочные депозиты физ.лиц	2 264 241	24,6%	2 422 738	23,9%	2 786 149	24,6%	3 343 378	25,9%
Выпущенные долговые ценные бумаги	113 797	1,2%	116 073	1,1%	124 198	1,1%	140 841	1,1%
Выпущенные депозитные сертификаты	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%

Выпущенные векселя	113 797	1,2%	116 073	1,1%	124 198	1,1%	140 841	1,1%
Обязательства по налогу на прибыль	1 032	0,01%	1 032	0,01%	1 032	0,01%	1 032	0,01%
Прочие пассивы	17 281	0,2%	17 275	0,2%	17 269	0,2%	17 263	0,1%
Расчеты по авансам и кредиторская задолженность	3	0,00 003%	3	0,00 003%	3	0,00 003%	3	0,00 002%
СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ	1 786 009	19,4%	2 188 814	21,6%	2 541 489	22,4%	2 932 634	22,7%
Уставный капитал	1 388 000	15,1%	1 769 781	17,5%	2 100 256	18,5%	2 467 957	19,1%
Эмиссионный доход	302 792	3,3%	320 960	3,2%	340 217	3,0%	360 630	2,8%
Нераспределенная прибыль	95 217	1,0%	98 074	1,0%	101 016	0,9%	104 046	0,8%

Источник: составлено автором

Таким образом, подводя итог исследованию, можно сделать следующие выводы. Во-первых, без разработки стратегии у банка отсутствует понимание того, в каком направлении ему двигаться и каких результатов необходимо достичь, таким образом, его развитие замедляется или останавливается вовсе, и в этом случае клиенты перейдут в другой, более динамичный банк, который предлагает все улучшающиеся условия обслуживания. Во-вторых, можно выделить следующие мероприятия, которые необходимо выполнить при разработке стратегии:

– понимать внешнюю среду, иметь инструменты для мониторинга этой среды и уметь оперативно реагировать;

– знать своего клиента и основных конкурентов и за какие сегменты рынка конкурировать;

– искать свою нишу, знать, чем заинтересовать клиента;

– все структуры банка должна оперативно реагировать на запросы банковского клиента;

– строить долгосрочные отношения с клиентом на основе взаимной выгоды и понимания их потребностей, быть удобными, понятными и полезными;

– системно управлять расходами, для их технологичности, качества и эффективности, что даст возможность удовлетворять растущие потребности клиента и требования надзорных и регулирующих органов.

Литература:

1. Институт Гайдара: темпы роста кредитования населения РФ замедлятся до 14,4% в 2016 году [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.banki.ru/news/lenta/?id=6224261>
2. Промсвязьбанк. Частным лицам [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.psbank.ru/Personal>
3. Рейтинг банков по показателю «Объем кредитов, выданных физ.лицам» [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://mir-procentov.ru/banks/ratings/credits-fl.html>
4. Тинькофф Банк. Кредитные карты. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <https://www.tinkoff.ru/credit/cards/>
5. ЦБ ожидает роста активов банковского сектора в 2015 году до 80 трлн. рублей [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.gazeta.ru/business/news/2014/11/28/n_6694533.shtml
6. ЯР-Банк: Работаем с российским размахом и японской точностью [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <https://yarbank.ru/bank/about-bank>

Роль иностранных инвестиций в экономике Республики Саха (Якутии)

Семёнова Нина Николаевна, студент

Северо-Восточный федеральный университет имени М. К. Аммосова (г. Якутск, Республика Саха (Якутия))

Статья посвящена определению роли иностранных инвестиций в обеспечении экономической безопасности Северного региона — Республики Саха (Якутия).

Одним из основных условий обеспечения экономической безопасности является масштабный приток внешних инвестиций в основные фонды и человеческий капитал, который возможен только при условии благоприятного инвестиционного климата.

С учетом последствий мирового финансового кризиса существенно возросла роль экономической безопасности при выработке и реализации долговременной стратегии социально — экономического развития России. Обеспечение экономической безопасности — это гарантия независимости страны, а также необходимое условие стабильности и эффективной жизнедеятельности общества.

Основу национальной безопасности составляет, прежде всего, экономическая безопасность. Под экономической безопасностью субъекта федерации или региона современная экономическая наука понимает совокупность текущего состояния, условий и факторов, характеризующих стабильность, устойчивость и поступательность развития экономики территории, органически интегрированной в экономику Российской Федерации, как относительно самостоятельной структуры.

Экономическая безопасность населения — это категория, выражающая сущность гарантированного обеспечения материально-вещественным содержанием и социально-экономическими формами функционирования всех благ и услуг для населения.

Одним из основных условий экономического роста является масштабный приток внешних инвестиций в основные фонды и человеческий капитал, который возможен только при условии благоприятного инвестиционного климата. Инвестиционная политика является важнейшей составляющей частью экономической политики Республики Саха (Якутия). Главной целью инвестиционной политики республики является ресурсное обеспечение реализации стратегических целей и задач социально-экономического развития Республики Саха (Якутия) — высокого уровня качества жизни населения на основе устойчивого развития экономики Республики Саха (Якутия).

Инвестиционная привлекательность Республики Саха (Якутия) сегодня ни у кого не вызывает сомнений. По своему потенциалу развития Республика Саха (Якутия) занимает особое место среди регионов России. Республика занимает первое место в России по рейтингу общих запасов всех видов природных ресурсов, которые оцениваются в 78,4 трлн. руб. (2 трлн. евро). Якутия — это практически единственный регион в России, который обладает столь богатой и уникальной по составу и качеству

минерально-сырьевой базой, а ее освоение находится на пороге начала масштабных инвестиций. На долю Якутии приходится 47% разведанных запасов угля, 35% природного газа, нефти Восточной Сибири и Дальнего Востока, 22% гидроресурсов в целом по России.

За последние годы восприятие Якутии и отношение к ней в Российской Федерации и за рубежом уже стало кардинально другим. Если раньше республика ассоциировалась исключительно с алмазами, золотом и углем, то сегодня в этот ряд встала нефтегазовая отрасль, реализуемые крупные промышленные проекты.

Согласно данным Территориального органа федеральной службы Государственной статистики по Республике Саха (Якутия) по объемам иностранных инвестиций Якутия занимает второе место среди регионов Дальневосточного Федерального округа. Доля республики в объеме иностранных инвестиций в ДФО составляла 14,3% в 2013 г.

Оценочно объем прямых иностранных инвестиций за январь — декабрь 2013 года составит в расчете на 1 жителя Республики Саха (Якутия) 45 долл., что выше уровня аналогичного периода 2012 года на 86%.

Объем инвестиций, поступивший от иностранных инвесторов, возрос порядка в 8 раз с 2000 по 2013 г. — с 159570 тыс. долл. в 2000 г. до 1403543,9 тыс. долл. в 2013 г. Большая часть инвестиций приходится на топливно-энергетический комплекс — 1360576,9 тыс. долл. в 2013 г. [1, с.155]

Согласно Посланию Президента Республики Саха (Якутия) Егора Борисова Государственному Собранию Ил Тумэн Республики Саха (Якутия), республике необходимо формировать и продвигать новые механизмы привлечения и поддержки инвестиций. Вне всяких сомнений, реализация огромного инвестиционного потенциала республики напрямую зависит от создания развитой энергетической и транспортной инфраструктуры, минимизации административных барьеров в области земельно-имущественной, градостроительной, тарифной политики, выгодных условий для бизнеса в целом, обеспечивающих свободу экономической деятельности. Развивая внешне-экономические отношения с иностранными партнерами, необходимо отходить от сотрудничества только в области поставок сырья и искать новые точки соприкосновения по созданию производств с высокими технологиями.

Инвестиции — всего 1403543,9

Бельгия 733,6

Великобритания 857221,0

Виргинские острова (Брит) 4898,0

Германия 81,2

Казахстан 95440,6

Кипр 22540,6

Китай 50,9

Корея (Республика) 4332,0

Люксембург 400000,0

Объединенные Арабские Эмираты 15320,0

Япония 2926,0

Согласно Посланию Президента Республики Саха (Якутия с каждым годом расширяет круг инвестиционных проектов, направленных на улучшение собственных экспортно-ориентированных и импортозамещающих производств — от энергетики до сельского хозяйства и туризма. Сегодня Якутия находится на пороге освоения богатейших нефтегазовых месторождений. Талаканское (извлекаемые запасы нефти утверждены в объеме 123,53 млн. тонн и газа 54 млрд. куб. м) и Чаяндинское (по величине запасов газа относится к уникальным — 1240,9 млрд. куб. м, извлекаемые запасы нефти — 50 млн. тонн), месторождения требуют многомиллиардных инвестиций. Начало их освоения существенно повлияет на развитие не только экономики республики, но и всего Дальневосточного региона в целом. Республика Саха (Якутия) ставит задачу в течение трех лет выйти на объемы добычи нефти с нынешних 3 млн. тонн до 10 млн. тонн, а в перспективе и до 50 млн. тонн.

Другой глобальный проект — освоение Эльгинского месторождения каменного угля (20 млн. тонн энергетического и 5 млн. тонн коксующегося угля в год). Как отметил Президент Республики Саха (Якутия) Егор Борисов на заседании Совета по привлечению иностранных инвестиций при полномочном представителе Президента РФ в Дальневосточном федеральном округе, наиболее привлекательными для иностранцев являются проекты по развитию Южной Якутии. В частности, проект по добыче железной руды на территории Нерюнгринского и Алданского районов предусматривает объемы производства до 40 млн. тонн руды в год.

В Республике Саха (Якутия) имеется целый ряд основных факторов, обеспечивающих ее инвестиционную привлекательность. Первым по значимости конкурентным преимуществом Республики Саха (Якутия) остается высокая обеспеченность природными ресурсами. Она не только имеет наибольший вес в инвестиционном потенциале, но и является источником большинства других сильных сторон региона. С ней напрямую связан основной приток инвестиций в ресурсный сектор региона. Среди ключевых сильных сторон региона можно выделить стабильную политическую обстановку, что является основным условием для привлечения инвестиций в регион.

Среди слабых сторон социально-экономического положения Республики Саха (Якутия) на первое место выходит неблагоприятное периферийное экономико-географическое положение, которое лимитирует возможности региона с точки зрения диверсификации экономики. Оно складывается, с одной стороны, из территориальной

и транспортной удаленности региона, его внутриматерикового положения, а с другой — из неблагоприятных климатических условий, что является естественным препятствием для активного освоения территории.

Среди положительных, но менее значимых аспектов географического положения Республики Саха (Якутия) можно выделить относительную близость к КНР и странам АТР и выход к морю в сочетании с крупной речной артерией — река Лена с притоками. Это создает предпосылки для активной внешнеэкономической деятельности, особенно в контексте значительных запасов природных ресурсов на её территории.

Вместе с тем ряд ключевых факторов оказывают существенное негативное воздействие: оторванность инвестиционной деятельности от общеэкономической политики, неразвитость транспортных и энергетических коммуникаций, высокий износ основных фондов в жилищно-коммунальной сфере, сохраняющееся относительно неустойчивое финансовое положение большинства организаций (неудовлетворительная структура баланса), низкий уровень инновационной активности. Отсутствует четкая и понятная инвестору система привлечения инвестиций, в том числе действующей по принципу «одного окна». В республике высока роль экологических и социальных рисков (80-е и 66-е место соответственно). Суровый климат и удаленность оказывают опосредованное воздействие в виде удорожания жизни и, как следствие, повышенного уровня бедности, формируемого за счет занятых в не ресурсных секторах экономики. Географическое положение республики обусловило и следующее ограничение низкую инфраструктурную освоенность.

Неразвитая сеть автомобильных и железных дорог затрудняет процессы внутреннего и внешнего обмена. Такой аспект, как моно специализация экономики Республики приводит с одной стороны к дополнительным рискам, способствуя ее неустойчивости в кризис, а с другой — к отсутствию достаточно диверсифицированного набора мест приложения труда. Последнее является предпосылкой к оттоку квалифицированных кадров из региона.

Таким образом, иностранные инвесторы приносят на территорию другого государства не только капитал, но опыт и знания, которые способствуют экономическому росту страны. При обеспечении инвестиционной безопасности страны необходимо поддерживать инновационный сектор национальной экономики, чтобы иностранные инвестиции способствовали востребованности инновационной продукции, а не создавали для нее «уничтожающую конкуренцию».

Общему улучшению инвестиционного климата в Якутии будет способствовать политика открытости республиканских предприятий для внешних инвесторов. Для качественного изменения ситуации в сфере привлечения иностранных инвестиций необходима реализация комплекса мер правового, финансово-экономического и организационного характера.

Литература:

1. Попова, С. А. Теория и практика обеспечения экономической безопасности населения в условиях рыночной экономики: Учебное пособие. Якутск: Изд-во Якутского ун-та, 2002. С.6.
2. Сомова, Н. М. Привлечение иностранных инвестиций в экономику Республики Саха (Якутия) // Региональная экономика. Теория и практика: научно-практический и аналитический журнал. № 16, 2010. С.54.
3. Схема комплексного развития производительных сил, транспорта и энергетики Республики Саха (Якутия) до 2020 г. Москва, Якутск 2006.
4. <http://www.interfax-russia.ru/>

Молодой ученый

Научный журнал
Выходит два раза в месяц

№ 10 (90) / 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.
Айдаров О. Т.
Алиева Т. И.
Ахметова В. В.
Брезгин В. С.
Данилов О. Е.
Дёмин А. В.
Дядюн К. В.
Желнова К. В.
Жуйкова Т. П.
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)
Куташов В. А. (Россия)
Лю Цзюань (Китай)
Малес Л. В. (Украина)
Нагервадзе М. А. (Грузия)
Прокопьев Н. Я. (Россия)
Прокофьева М. А. (Казахстан)
Ребезов М. Б. (Россия)
Сорока Ю. Г. (Украина)
Узаков Г. Н. (Узбекистан)
Хоналиев Н. Х. (Таджикистан)
Хоссейни А. (Иран)
Шарипов А. К. (Казахстан)

Художник: Шишков Е. А.

Верстка: Голубцов М. В.

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

Материалы публикуются в авторской редакции.

АДРЕС РЕДАКЦИИ:

420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231.
E-mail: info@moluch.ru
http://www.moluch.ru/

Учредитель и издатель:

ООО «Издательство Молодой ученый»

ISSN 2072-0297

Тираж 1000 экз.

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