

МОЛОДОЙ

ISSN 2072-0297

УЧЁНЫЙ

научный журнал



История развития науки. Развитие медицинской науки. ...

Блок, Николай Николаевич

10
2015
Часть VIII

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

Куташов Вячеслав Анатольевич, доктор медицинских 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

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 Бекмурадович, кандидат педагогических наук, заместитель директора (Узбекистан)

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

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

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

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: Бурьянов Павел Яковлевич

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Семёнова Н. Н.

Бюджетная классификация Российской Федерации на современном этапе 791

Скорород А. Ю., Давыдова А. С.

Инвестиционные счета как фактор развития российского фондового рынка..... 793

Славянска В. К.

Effects of personnel layoffs in Bulgarian organizations 796

Смирнов Е. С., Макаровский Д. Р.

Перспективы применения логистики финансов в сфере банковских услуг..... 798

Сонина Е. А.

Инвестиции в возобновляемую энергетику.... 800

Столбовская А. Г.

Итоги существования Евразийского экономического сообщества..... 806

Табельнова О. С.

Системный анализ снабжения торгового предприятия..... 809

Турдибаева М. М.

Факторы масштабов движения прямых иностранных инвестиций: эконометрический анализ на примере выборки из 26 стран мира 810

Турка А. С.

Угрозы стабильности финансовой системы России и способы их нейтрализации..... 813

Уланова Н. К., Черенков А. Ю.

Оценка эффективности финансового контроля..... 816

Уютова И. П.

Системный анализ логистики в лёгкой промышленности 820

Федоткин А. Ю., Егорова М. С.

Характеристика рынка недвижимости Томска и рыночная позиция ОАО «ТДСК» 822

Фомина Е. С.

Математико-статистический подход к анализу финансовой устойчивости вертикально-интегрированных металлургических компаний 825

Хаджаев Х. С., Файзиев Ш. Ш.

Аналитический обзор макроэкономической ситуации в мировой экономике после кризиса..... 828

Хомутов А. А., Шабалин Д. В.

Определение экономической эффективности применения гибридных автомобилей в городском общественном пассажирском транспорте 830

Хужаханов М. Х., Ходжибаева И. В.

Республика Узбекистан: актуальные проблемы совершенствования финансового анализа в условиях модернизации экономики 832

Цубрович Я. А., Егорова М. С.

Государственный бюджет и его роль в экономике 834

Чайка А. А., Голяшина Е. А.

Регулирование фондового рынка в условиях финансового кризиса 837

Чайка А. А.

Развитие секьюритизации на российском рынке ценных бумаг..... 840

Чан Т. Х., Егорова М. С.

Понятие, сущность, роль цен и ценообразования в экономике туризма 844

Чуприкова М. Н.

Особенности оценки нематериальных активов в строительной отрасли 846

Шакирова Г. Ш.	
Некоторые вопросы совершенствования корпоративного управления в Узбекистане ...	848
Шевченко Е. И., Рудская Е. Н.	
Оmnиканальная стратегия: интеграция каналов продвижения банковских продуктов и услуг ..	850
Шилько И. А.	
Поэтапная реализация экологической стратегии в современных условиях России	861
Шпилова С. С.	
Применение следящих систем к решению задач управления запасами	864
Широкова М. В.	
Фармацевтический рынок и его сегменты с позиции товарного ассортимента аптечных учреждений	867
Шпакович Ю. С.	
HR-брендинг как эффективный инструмент в системе подбора персонала организаций, выполняющих гидромеханизированные работы.....	869
Шувалова Н. В.	
Разработка методики оценки качества услуг, оказываемые Удостоверяющими центрами по выдаче электронных подписей в системе электронного декларирования	875
Щербатых И. В.	
Как отражается на нас «свободное плавание» рубля	878
Юмаев Е. А.	
Роль муниципальных образований в управлении социально-экономическим развитием Российской Федерации	880
Юхтанова Ю. А., Братенкова А. В.	
Сущность инвестиционной привлекательности предприятия и факторы, влияющие на нее.....	883

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Бюджетная классификация Российской Федерации на современном этапе

Семёнова Нина Николаевна, студент

Северо-Восточный федеральный университет имени М. К. Аммосова (г. Якутск, Республика Саха (Якутия))

Следует подчеркнуть, что важными составляющими государственного бюджета являются его доходы и расходы. В доходах отражается налоговая политика государства, в расходах — приоритетные направления вложения средств. Установление источников доходов бюджета является ключевым элементом бюджетной политики, поскольку точность и правильность определения источников поступлений способствует полноте и своевременности финансирования расходов на обеспечение задач и функций, которые возложены на органы государственной и местной власти. Поэтому, важная роль отводится созданию эффективной бюджетной системы Российской Федерации.

В Бюджетном кодексе Российской Федерации закреплен перечень доходов каждого из звеньев бюджетной системы России, порядок и условия их отнесения к соответствующим видам бюджетов, а также перечень расходов, осуществляемых из соответствующего уровня бюджета.

Отметим, что расходы бюджетов всех уровней группируются по предметному признаку в соответствии с Бюджетной классификацией России. Следует подчеркнуть, что важным механизмом для формирования состава доходов и расходов Федерального и местных бюджетов является бюджетная классификация, которая состоит из четырех частей и составляет единую систематизированную группировку. Бюджетная классификация Российской Федерации включает:

- классификацию доходов бюджетов;
- классификацию расходов бюджетов;
- классификацию источников финансирования дефицитов бюджетов;
- классификацию операций публично-правовых образований (далее — классификация операций сектора государственного управления).

Кроме того, благодаря информационному наполнению бюджетной классификации разрабатывается бюджетное планирование и прогнозирование, а также составляются проекты бюджетов, сравниваются расходы однотипных учреждений, которые финансируются из бюджета, систематизируются данные отдельных смет, бюджетов и своих бюджетов. Отметим, что для классификации доходов

бюджета основой являются источники доходов, а для классификации расходов — целевое использование средств.

Что касается изменений в бюджетной классификации Российской Федерации, то в 2005 году были внесены кардинальные изменения в содержание, изменились коды, были расширены пределы самостоятельности органов исполнительной власти регионов, была также сделана попытка максимально приблизить бюджетную классификацию к международным стандартам.

После принятия Федерального закона от 26 апреля 2007 года № 63-ФЗ «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации в части регулирования бюджетного процесса и приведении в соответствие с бюджетным законодательством Российской Федерации отдельных законодательных актов Российской Федерации» изменился концептуальный подход к утверждению бюджетной классификации.

2010 год. Вышли Приказы Министерства финансов Российской Федерации № 28н от 31.03.2010 г., № 61н от 24.06.2010 г., № 101н от 31.08.2010, № 149н от 15.11.2010 г., № 163н от 10.12.2010 г., а также № 188н от 28.12.2010 г. «О внесении изменений в Указания о порядке применения бюджетной классификации Российской Федерации, утвержденные Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 30.12.2009 г. № 150н». Все они касались обновления справочников бюджетной классификации на 2010 год. Также был издан Перечень кодов целей, присваиваемых органами Федерального казначейства в 2010 году субсидиям, субвенциям и иным межбюджетным трансфертам, имеющим целевое назначение, предоставляемым из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации и муниципальных образований. В 2010 году в справочник «БК (доходы)» был добавлен параметр «Уровень кода».

Основные изменения коснулись следующих разделов: БК (доходы), Виды расходов, Целевые статьи, БК (источники), Ведомства.

2011 год. Был издан Перечень кодов целей, присваиваемых органами Федерального казначейства в 2011 году субсидиям, субвенциям и иным межбюджетным трансфертам,

имеющим целевое назначение, предоставляемым из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации и муниципальных образований. Вышли приказы № 34н от 28.03.2011 г., № 69н от 14.06.2011 г., № 117н от 22.09.2011 г., № 154н от 17.11.2011 г., № 190н от 29.12.2011 г. «О внесении изменений в Указания о порядке применения бюджетной классификации Российской Федерации, утвержденные приказом Министерства финансов Российской Федерации от 28.12.2010 г. № 190н». Также был обнародован Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 28.12.2010 г. № 190н «Об утверждении Указаний о порядке применения бюджетной классификации Российской Федерации» (с изменениями от 17.11.2011). И вышел Перечень кодов целей, присваиваемых органами Федерального казначейства в 2011 году субсидиям, субвенциям и иным межбюджетным трансфертам, имеющим целевое назначение, предоставляемым из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации и муниципальных образований (изменения от 03.11.2011).

Основные изменения коснулись следующих разделов: Кодов целей (справочник дополнительной классификации), Ведомств, Видов расходов, Целевых статей, БК (доходы).

2012 год. Был выпущен Перечень кодов целей, присваиваемых органами Федерального казначейства в 2012 году субсидиям, субвенциям и иным межбюджетным трансфертам, имеющим целевое назначение, предоставляемым из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации и муниципальных образований. Были опубликованы Приказы Министерства финансов Российской Федерации от № 89н 26.06.2012 г., № 39н от 20.03.2012 г., № 180н от 21.12.2011 г., № 119н от 24.08.2012 г. и № 159н от 13.12.2012 г. «О внесении изменений в Указания о порядке применения бюджетной классификации Российской Федерации, утвержденные приказом Министерства финансов Российской Федерации от 21.12.2011 г. № 180н».

Основные изменения коснулись следующих разделов: Коды цели (справочник дополнительной классификации), БК (доходы), БК (источники), Целевые статьи, Ведомства.

2013 год. Вышел Перечень кодов целей, присваиваемых органами Федерального казначейства в 2013 году субсидиям, субвенциям и иным межбюджетным трансфертам, имеющим целевое назначение, предоставляемым из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации и муниципальных образований, в том

числе их остаткам, не использованным по состоянию на 1 января 2013 года и Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 18.03.2013 г. № 31н «Об утверждении Указаний о порядке применения классификации расходов бюджетов для составления проектов федерального бюджета и бюджетов государственных внебюджетных фондов, начиная с бюджетов на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов». Также вышли Приказы Министерства финансов Российской Федерации № 44н от 17.04.2013 г. и № 67н от 10.07.2013 г. «О внесении изменений в указания о порядке применения бюджетной классификации Российской Федерации на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов, утвержденные приказом Министерства финансов российской федерации от 21 декабря 2012 г. № 171н».

Основные изменения коснулись следующих разделов: Подразделы, целевые статьи, виды расхода, Дополнительная классификация, Целевые статьи, коды дохода.

2014 год. Вышел перечень кодов целей, присваиваемых органами Федерального казначейства в 2014 году субсидиям, субвенциям и иным межбюджетным трансфертам, имеющим целевое назначение, предоставляемым из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации и муниципальных образований, в том числе их остаткам, не использованным по состоянию на 1 января 2014 года (от 25.03.2014) и Приказы МФ РФ № 11н от 20.02.14, № 34н от 14.05.14, № 67н от 30.07.14, № 88н от 29.08.14, № 109н от 26.09.2014 и № 134н от 21.11.2014 «О внесении изменений в Указания о порядке применения бюджетной классификации РФ».

Основные изменения коснулись следующих разделов: Дополнительная классификация, Доходная КБК, Целевые статьи, КБК (источники), Ведомства, Виды расходов, КБК (доходы), Виды доходов.

Экономически обоснованная бюджетная классификация способствует объективному анализу поступлений доходов по каждому виду, эффективному составлению и исполнению государственного и местных бюджетов, отчетности об их выполнении, осуществлению контроля финансовой деятельности органов государственной власти, органов власти, органов местного самоуправления, других распорядителей бюджетных средств и для обеспечения общегосударственной и международной сравнимости бюджетных показателей.

Литература:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31/07/1998 г. № 145-ФЗ (принят ГД ФС РФ 17/07/1998 г., ред. от 2014 года)
2. Федеральный Закон от 05/08/2000 г. № 115-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в Федеральный Закон «О бюджетной классификации Российской Федерации» (редакции 2010–2014 гг.)
3. Приказ Минфина РФ от 25/05/1999 г. № 38н (ред. от 27/11/2000 г.) «Об утверждении указаний о порядке применения бюджетной классификации Российской Федерации» (с изм. и доп., вступившими в силу с 01/01/2014 г.)
4. Бюджетная система Российской Федерации Учебник под ред. проф. М. В. Романовского и проф. О. В. Врублевской г. Москва «Юрайт» 2012 г.

Инвестиционные счета как фактор развития российского фондового рынка

Скороход Александрина Юрьевна, кандидат экономических наук, доцент;

Давыдова Алина Сергеевна, студент

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

В статье проведено исследование произошедших изменений в налоговом законодательстве, рассмотрены понятия индивидуального инвестиционного счета и инвестиционных налоговых вычетов, выявлены риски операций по индивидуальному инвестиционному счету, рассчитан экономический эффект при использовании различных типов налоговых вычетов, выявлены возможности развития российского фондового рынка.

Ключевые слова: инвестиционный счет, фондовый рынок, налоговый вычет, финансовые инструменты, финансовые инновации.

С целью повышения привлекательности инвестиций в ценные бумаги с налоговой точки зрения для физических лиц были введены изменения в действующую налоговую политику. Начиная с 1 января 2015 года, в действующем законодательстве появились новые понятия «индивидуальный инвестиционный счет» и «инвестиционный налоговый вычет», которые направлены на создание равных налоговых условий для инвестиций физических лиц в разные виды активов.

Индивидуальный инвестиционный счет.

Индивидуальный инвестиционный счет — счет внутреннего учета, который предназначен для обособленного учета денежных средств, ценных бумаг клиента — физического лица, обязательств по договорам, заключенным за счет указанного клиента, и который открывается и ведется в соответствии с Законом о рынке ценных бумаг и Налоговым кодексом Российской Федерации. [1]

В соответствии с Федеральным законом от 21.12.2013 N 379-ФЗ, с 1 января 2015 года глава 3 Федерального Закона от 22.04.1996 № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» дополнена статьей 10.3, регламентирующей открытие индивидуальных инвестиционных счетов.

Ключевой целью введения инвестиционных налоговых счетов и инвестиционных налоговых вычетов является стимулирование сбережений со стороны населения посредством рынка ценных бумаг, развитие частного инвестирования, что обеспечит более высокую устойчивость инфраструктуры, увеличение ликвидности фондового рынка России.

Условия открытия ИИС:

— ИИС может открыть только физическое лицо — налоговый резидент РФ;

— открыть ИИС может как новый, так и действующий клиент, заключивший договор на брокерское обслуживание;

— открыть ИИС возможно начиная с 1 января 2015 года;

— одному физическому лицу может быть открыт только один ИИС;

— минимальный срок инвестирования средств на ИИС — 3 года с даты заключения договора.

Виды инвестиционных вычетов.

По индивидуальному инвестиционному счету предусмотрено два типа налоговых вычетов, а также инвестиционный вычет, применяемый в случае долгосрочного инвестирования.

Первый тип инвестиционного вычета: налогоплательщик сможет ежегодно получать налоговый вычет по налогу на доходы физических лиц в сумме денежных средств, внесенных в налоговый период на индивидуальный инвестиционный счет. При этом при закрытии ИИС ранее трех лет все суммы возврата подоходного налога, полученные из бюджета, должны быть возвращены в бюджет. [1]. Здесь нужно отметить, что счет считается закрытым после окончания срока действия либо при расторжении договора.

Так, если в 2015 г. налогоплательщик получил доход по основному месту работы в размере 700000 руб., то согласно законодательству он обязан уплатить в течение года подоходный налог 13% в размере 91000 руб. Но, если в этом же налоговом периоде налогоплательщик открыл ИИС, и внес на него 400000 руб., то по истечении налогового периода налогоплательщик сможет подать налоговую декларацию 3-НДФЛ по месту прописки, и, приложив подтверждающие документы и заявление, сможет уменьшить свою налогооблагаемую базу на 400000 руб. Из бюджета будет возвращено 52000 руб. (13% от 400000 руб.). [4]

Второй тип инвестиционного вычета: по окончании договора на ведение ИИС, по истечении не менее трех лет, налогоплательщик может получить вычет по налогу на доходы физических лиц в сумме доходов, полученным от операций по инвестиционному счету — т.е. вся прибыль будет освобождена от налогообложения. При этом при закрытии счета ранее трех лет с положительного финансового результата взимается НДФЛ как по обычному брокерскому счету. [1]

Налогоплательщик может открыть ИИС 01.02.2015 г. и внести денежные средства в размере 400000 руб., в последствии в течении 2016, 2017 годов он каждый год может вносить на счет по 400000 руб. В течение этого времени он также может покупать и продавать ценные бумаги, получая прибыль. Если предположить, что в марте 2018 г. сумма на счете составила 1900000 руб., т.е. инвестор по-

лучил положительный финансовый результат в размере 700000 руб, то окончании действия договора на ведение ИИС вся сумма прибыли по счету (700000 руб.) будет освобождена от налогообложения. [4]

Таким образом, первый тип инвестиционного вычета предполагает наличие доходов (например, заработной платы), облагаемых по ставке 13%, в соответствующем налоговом периоде.

Второй тип инвестиционного вычета — не предполагает наличия прочих доходов, облагаемых по ставке 13%, в соответствующем периоде. Данный тип вычета может использоваться неработающими членами семьи (в том числе несовершеннолетними детьми).

Также важно принять во внимание экономический результат от разных типов инвестиционных вычетов (таблица 1).

Экономический результат рассчитывается как сумма активов счета, за вычетом суммы взносов с учетом соответствующих налоговых последствий.

Как видно из таблицы 1, доходность ИИС первого типа выгоднее при сроке инвестиций в течение первых 12 лет, после этого момента преимущество на стороне ИИС второго типа при ежегодном взносе на счет 400 тысяч рублей и минимальном годовом приросте средств в 10%. Но, если

учесть тот факт, что изменение финансового законодательства и введение различных усовершенствований финансового рынка и налоговой сферы происходит намного чаще, чем раз в 12 лет, то рассчитывать на высокий уровень экономического результата при невысоком уровне доходности на рынке по второму типу налоговых вычетов по ИИС не приходится.

Третий тип инвестиционного вычета по ИИС ориентирован на категорию долгосрочных инвесторов. Этот вычет предоставляется в размере положительного финансового результата от реализации ценных бумаг. Ценные бумаги должны находиться в собственности налогоплательщика три года и более. Это ценные бумаги, которые допущены к торгам на российском рынке ценных бумаг и фондовой бирже и, а также инвестиционные паи открытых паевых инвестиционных фондов, которыми управляют российские компании.

Таким образом, налогоплательщик может купить акции и держать их до того момента, пока они не станут приносить доход и он не захочет их продать. Данный доход не будет облагаться НДФЛ в части установленных лимитов (Кцб х 3млн. руб.).

Данный налоговый вычет является самым значимым для инвесторов. Предельный размер налогового вы-

Таблица 1. Экономический результат при использовании налоговых вычетов по ИИС

Год	Взнос в начале года	Прирост 10% годовых	Баланс ИИС на конец года	Вычеты на взносы (нарастающим итогом)	Вычеты на положительный финансовый результат (нарастающим итогом)	Экономический результат при использовании вычета первого типа (нарастающим итогом)	Экономический результат при использовании вычета второго типа (нарастающим итогом)
1	400000	40000	440000	52000			
2	400000	84000	924000	104000			
3	400000	132400	1456400	156000			
4	400000	185640	2042040	208000	57465	592575	442040
5	400000	244204	2686244	260000	89212	857032	686244
6	400000	308624	3394868	312000	129333	1177536	994868
7	400000	379487	4174355	364000	178666	1559689	1374355
8	400000	457436	5031791	416000	238133	2009658	1831791
9	400000	543179	5974970	468000	308746	2534224	2374970
10	400000	637497	7012467	520000	391621	3140846	3012467
11	400000	741247	8153714	572000	487983	3837731	3753714
12	400000	855371	9409085	624000	599181	4633904	4609085
13	400000	980908	10789993	676000	726699	5539294	5589993
14	400000	1118999	12308993	728000	872169	6564824	6708993
15	400000	1270899	13979892	780000	1037386	7722506	7979892
16	400000	1437989	15817881	832000	1224325	9025557	9417881
17	400000	1621788	17839669	884000	1435157	10488512	11039669
18	400000	1823967	20063636	936000	1672273	12127363	12863636
19	400000	2046364	22510000	988000	1938300	13959700	14910000
20	400000	2291000	25201000	1040000	2236130	16004870	17201000

чета определяется как произведение коэффициента Кцб и суммы, равной 3 миллиона рублей. Коэффициент Кцб пропорционален сроку владения бумагой, то есть чем дольше она в собственности налогоплательщика, тем больший вычет он может получить. Например, после 3 лет владения ценной бумагой максимальный вычет составит 9 млн. руб. Если же в собственности портфель ценных бумаг, то максимальный предел вычета будет рассчитываться по следующей формуле (если бумаги с разным сроком владения):

$$K_{цб} = \frac{\sum_{i=3}^n Vi * i}{\sum_{i=3}^n Vi}, \text{ где}$$

V_i — доходы от реализации (погашения) в налоговом периоде всех ценных бумаг;

i — срок нахождения ценных бумаг в собственности налогоплательщика (в годах)

При определении суммы вычета учитываются доходы от реализации ценных бумаг при условии, если разница между доходами от ее реализации и стоимостью приобретения является положительной величиной.

n — количество сроков нахождения в собственности налогоплательщика ценных бумаг, реализуемых (погашаемых) в налоговом периоде, по итогам которого налогоплательщику предоставляется право на получение налогового вычета (в годах)

Если сроки нахождения в собственности налогоплательщика двух и более ценных бумаг совпадают, то n принимается за единицу. Если же срок владения ценными бумагами один и тот же, то данная формула не применяется.

Чтобы получить налоговый вычет в сумме внесенных на ИИС денежных средств, налогоплательщику необходимо предоставить в налоговую инспекцию следующие документы:

- 1) налоговую декларацию по форме 3-НДФЛ по завершении налогового периода;
- 2) документы, подтверждающие получение дохода, облагаемого по ставке 13%, в соответствующем налоговом периоде;
- 3) документы, подтверждающие зачисление денежных средств на ИИС (ст. 219.1 п. 3 НК РФ);
- 4) заявление на возврат налога с указанием банковских реквизитов налогоплательщика.

При расторжении договора на ведение индивидуального инвестиционного счета, если прошло не менее трех лет с момента открытия счета, налогоплательщик предоставляет брокеру справку из налоговой инспекции о том, что он не пользовался налоговыми вычетами на взносы на ИИС в течение срока существования ИИС. В этом случае брокер, выступающий налоговым агентом, при выплате средств не будет удерживать подоходный налог.

Налогоплательщик может выбрать только один тип вычета на протяжении всего срока существования счета. Тип вычета выбирается при заключении договора на открытие

ИИС. Воспользовавшись вычетом на взнос, льгота на положительный финансовый результат при расторжении счета не предоставляется. Однако можно закрыть инвестиционный счет, по которому был получен вычет на внесение денежных средств, вернуть в бюджет полученные ранее суммы возврата подоходного налога, и после этого, открыть новый счет, по которому будет применяться льгота на положительный финансовый результат.

В отношении ИИС применяется ряд ограничений:

- Физическому лицу разрешено иметь только один договор на ведение ИИС
- Вносить на счет можно только денежные средства
- Максимальная сумма денежных средств, которые могут быть внесены на ИИС в течение календарного года, не может превышать 400000 руб. [2]

В случае, когда сумма поступлений от клиента превысила 400 тыс. руб. в год, брокер может зачислить излишки средств на обычный брокерский счет.

При использовании ИИС инвесторы так же, как и при осуществлении любых операций на финансовом рынке, могут столкнуться с различными рисками.

Во-первых, риск обесценения денежных средств на ИИС. Чтобы в максимальной степени избежать данного риска брокерские компании разрабатывают для инвесторов консервативные стратегии управления счетом, которые предполагают вложение средств в ОФЗ (облигации федерального займа). Считается, что риск их обесценения очень низок, и владельцы ИИС смогут получать стабильный доход.

Во-вторых, риск получения убытков при вложении в рискованные финансовые инструменты. Инвестор может по своему усмотрению вложиться в более доходные, но, одновременно и более рискованные финансовые инструменты.

В-третьих, риск банкротства брокерской компании, в которой открыт ИИС. На данный момент средства на ИИС не застрахованы подобно средствам на депозитах в банках, входящих в систему страхования вкладов.

В-четвертых, риск неправильного выбора типа налогового вычета по ИИС. Существует возможность, что инвестор, осуществляя операции по ИИС, получит убыток, а не прибыль. При этом тип налогового вычета по ИИС выбран как «льгота по положительному финансовому результату». Но, в данном случае инвестору было бы выгоднее воспользоваться вычетом «на взнос».

В России крупнейшей площадкой для работы с финансовыми инструментами является Московская Биржа. В 2015 году, в связи с возможностью граждан открывать ИИС наблюдается большой приток средств населения на фондовый рынок. На сайте Московской биржи установлен счетчик, который транслирует оперативную информацию о количестве открытых индивидуальных инвестиционных счетов. На данный момент количество открытых счетов составляет 20855. Но эта цифра растет достаточно быстро и это означает, что россияне поддержали нововведение и активно им пользуются. [4]

Для брокерских и управляющих компаний введение ИИС также достаточно интересно. Так, открытие счетов с возможностью получения по ним различных типов налоговых вычетов позволит компаниям-посредникам более быстрыми темпами нарастить свою клиентскую базу.

Следует отметить еще одно изменение в налоговом законодательстве, которое может помешать развитию российского финансового рынка. С 1 января 2015 года произошло повышение ставки налога на дивидендные доходы физических лиц с 9% до 13%. С другой стороны, данное увеличение налоговой нагрузки не должно сильно сказаться на российском фондовом рынке. Во-

первых, массового ухода инвесторов с рынка не произойдет, так как на долю физических лиц приходится около 5% дивидендных выплат. Во-вторых, именно за счет введения новых финансовых инструментов, таких как индивидуальные инвестиционные счета, возможно, наоборот, уменьшить налоговую нагрузку.

Таким образом, индивидуальные инвестиционные счета как новые финансовые инструменты могут привести к положительным изменениям на российском фондовом рынке. ИИС могут составить конкуренцию банковским вкладам, и в перспективе часть финансовых ресурсов из банков может плавно перетечь на фондовый рынок.

Литература:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть 2 статья 219.1 (введена Федеральным законом от 28.12.2013 г. № 420-ФЗ); статья 226.1 (с учетом изменений, внесенных Федеральным законом от 28.12.2013 г. № 420-ФЗ);
2. Федеральный Закон от 22.04.1996 г. «О рынке ценных бумаг» (действующая редакция от 06.04.2015) статья 10.3 (введена Федеральным законом от 21.12.2013 г. № 379);
3. Скороход, А. Ю. Перспективы использования инновационных инструментов привлечения финансовых ресурсов российскими банками. Россия и Санкт-Петербург: экономика и образование в XXI веке. Научная сессия профессорско-преподавательского состава, научных сотрудников и аспирантов по итогам НИР за 2013 год. Март-апрель 2014 г. Факультет экономики и финансов, Финансово-экономическое отделение: сборник докладов. — СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2014, с. 313–319
4. <http://moex.com> — Официальный сайт АО «Московская биржа».
5. <http://sberbank.ru> — Официальный сайт АО «Сбербанк России».
6. <http://investaccount.ru> — Промо-сайт «Индивидуальный инвестиционный счет».

Effects of personnel layoffs in Bulgarian organizations

Славянска Вяра Красимилова, доктор по социальному управлению, доцент
Университет по агробизнесу и развитию регионов (Болгария)

Slavyanska Vyara Krasimirova, PhD, Associate professor
University of Agribusiness and Rural Development (Bulgaria)

Personnel layoffs increasingly become a topical subject in the light of the deepening tendency of Bulgarian employers towards reduction of labor costs. But they could have many serious negative effects upon the satisfaction and productivity of the remaining personnel. The present article examines some of them.

Keywords: *layoffs, personnel, productivity, satisfaction.*

Introduction

The deepening economical crisis in Bulgaria provokes a continuous drop in the activities and earnings of business organizations, which presses them to search ways for reduction of their expenses, including the labor costs. One of the most actual strategic decisions in that direction is the personnel reduction. Actually this directly unburdens the organization in financial aspect, but at the same time if the staff cuts are not properly done they could cause enormous damage upon its effectiveness and profitability in short-term, as well as in long-term.

Policy of carrying out layoffs in Bulgarian organizations

During the last years personnel layoffs in Bulgarian organizations have turned into an element of the corporative culture. According to many investigations and publications almost all of the organizations (except the smallest ones) have written procedures for selection of employees in cases of staff cuts. Nevertheless it turns out that in most cases the employees are not clear about the criteria for selection of the discharged or perceive the choices as a result of the personal

negative attitude and biases of the managers towards certain subordinates.

The layoffs are a painful subject and have a high economic and social price for the discharged, because the job loss directly worsen their well-being and life standard. At the same time taking care for easing their consequences is an expression of socially responsible behavior, as well as a legal engagement on behalf of the employer — paying compensation at least four times higher than the last monthly gross remuneration is regulated by the labor legislation [1]. Most of the Bulgarian employers compensate the discharged in this amount, but there is no practice to demonstrate recognition and respect through organizing activities with ceremonious character, such as official «Good bye» party of giving some present, for example.

The forthcoming staff cuts and the necessity of them are not discussed with the employees. Also there is no practice to notify the discharged in advance — they are informed through presenting a written order, which has absolute character, is not a subject of discussion and comes into operation immediately.

Effects of the layoffs on the remaining staff

Any wrong policy for making lay offs has the potential to affect extremely negatively the satisfaction, and hence — the morale and productivity of the remaining personnel.

First of all the employees are not always sure that the staff cuts are excusable and really necessary. Although the crisis inevitably leads to a drop in the activity, often according to the employees it does not need so great cuts in the staff. This is a precondition for doubt arises and lack of confidence in the competencies and good intentions of the upper management. Since the necessity of layoffs is not discussed with the employees, the mass protests against them often happen.

In most cases the employees do not accept the selection of the discharged as fair. Although justice is very vague and subjective concept, this result is a logical consequence of the lack of knowledge about the selection criteria.

Quite often the layoffs lead to significant changes in the work situation and especially to work load increase (because of combining several previous job positions), which not rarely corresponds with longer working time and shorter leaves. This overloading creates stress, predisposes to mistakes and worsens the quality of work.

References:

1. Labor Code. 2012. Available at: <http://balans.bg/>
2. Maslow, A. 1954. Motivation and Personality. Harper and Row, New York.

Satisfaction is quite complex and abstract concept, but in most cases it could be considered as influenced by the perceptions of justice in the received attitude, as well as by the degree of satisfaction of the personal needs. It turns out that practically after the layoffs the satisfaction of almost all basic human needs in the five-degree hierarchy of Maslow is prevented [2]:

— *physiological needs* — in most cases the rewards of the employees keep their amount after the layoffs. On one side the lack of salary reduction is good for the physiological needs of the employees. But on the other side the lack of salary increase is a precondition for dissatisfaction.

— *safety needs* — almost always the feeling of safety decreases after the layoffs. The employees foresee new staff cuts, which is understandable, since in most cases they are realized on waves, not at once. The high levels of uncertainty and anxiety always influence negatively on the productivity, satisfaction, moral and loyalty to the organization. For this reason most employees don't feel concern and engagement towards their employer.

— *social needs* — the atmosphere in the organization considerably worsens after the staff cuts, becoming more tense and hostile. This disfunctional climate affects unfavorably the opportunities for satisfaction of the social needs and the need of belonging.

— *needs of recognition and respect* — the employees do not think that their «survival» after the layoffs is a gesture of acknowledgement for their skills and the efforts they put in their work. Just the contrary — the impressions for disparaging and neglectful attitude towards personnel and especially towards elderly predominate.

Conclusion

It turns out that the layoffs, currently so actual for Bulgarian organizations in most cases have a very high price. On one hand, discharging the employees on the basis of irrational criteria deprives the organization of the most skillful and quality work force, which strongly worsens its competitive advantage and its ability to survive and overcome the crisis period. On the other hand, the consequences of the layoffs upon the remaining personnel usually so much lower its productivity that absolutely neutralize and even exceed many times the positive effects of the reduced labor costs. The worsened productivity inevitably reflects in income decrease, which is very likely to provoke new waves of staff cuts for the sake of savings. All this creates a «vicious cycle».

Перспективы применения логистики финансов в сфере банковских услуг

Смирнов Евгений Сергеевич, студент;
Макаровский Даниил Романович, студент
Государственный университет управления (г. Москва)

Финансовые потоки (сопровождающие, обеспечивающие, питающие) являются одними из основных логистических потоков наравне с материальными, информационными (инициирующие, сопровождающие, обеспечивающие), и сервисными (сопровождающие, обеспечивающие) потоками материальных и не материальных ценностей и благ [1–4]. Финансовые потоки, как процессы преобразования фигурируют во всех видах предпринимательской деятельности, при этом наибольшая эффективность их движения достигается за счет грамотного использования логистических принципов управления ресурсами. Управление финансовым потоком с точки зрения логистики, используя ее технологии, методы и инструменты, позволяет добиться интегрированной согласованности действий субъекта, максимизировать доходы от деятельности и минимизировать потери и риски [5–9].

В сфере финансов термин «логистика» стал применяться сравнительно недавно. Основными факторами для развития финансовой логистики являются: 1) деньги уже давно стали товарным продуктом, который пользуется спросом и реализуется на финансовых рынках; 2) роста повторяемости циклических и хаотических кризисных явлений как мирового масштаба, так и на уровне отдельных национальных государств, регионов, а также хозяйствующих субъектов [8–10].

Банковская логистика в общем понимании — это знания и методы, позволяющие эффективно управлять финансовыми, информационными, товарными, сервисными потоками так, чтобы они удовлетворяли целям деятельности банка. Непосредственно финансовая логистика банка направлена на повышение эффективности управления движением его финансовых потоков. Объектом финансовой логистики банка являются финансовые потоки, циркулирующие в логистической системе банка. Особенности структуры финансового потока банка непосредственно связаны со спецификой банковской деятельности. При этом потоковый характер банковских процессов обуславливает возможность использования логистики для увеличения эффективности рыночных трансакций. Важно отметить, что понятие финансовый поток гораздо шире, чем денежный поток, соответственно, эти понятия не следует отождествлять.

Предмет финансовой логистики банка — анализ и совершенствование методов управления финансовыми потоками банка в пространстве и времени. В свою очередь, анализ и управление финансовыми потоками, с точки зрения финансовой логистики, включает в себя анализ финансовых денежных потоков (имеющих денежную форму)

и анализ финансовых неденежных потоков (не имеющих денежной формы).

Значение финансовой логистики для повышения эффективности деятельности коммерческого банка безусловно велико. Основы банковской логистики были заложены в работах таких специалистов как Джозеф Ф. Синки — мл., Р. Бойли, С. Майерс [11, 14] и реализованы в практической деятельности различных финансовых институтов. Однако, в данной области наблюдается недостаток научно-практических разработок. В связи с этим, рассматриваемая в работе проблема требует тщательного и всестороннего рассмотрения; изучение логистики финансов в банковской сфере и её внедрение в деятельность коммерческих банков позволит повысить эффективность их деятельности и банковской системы в целом. Логистические потоки в коммерческом банке целесообразно разделить на две группы: основные и обеспечивающие.

Основные — это те процессы, которые необходимы для обеспечения коммерческой деятельности банка и касающиеся исполнения его текущей работы.

Обеспечивающие — это процессы обеспечения ресурсами банка, они включают в себя распределение финансовых, материальных, кадровых и информационных ресурсов, которые необходимы для оказания банковских услуг. Всего есть пять видов процессов. Они подразделяются на финансовый поток, поток материальных ресурсов, кадровых ресурсов, информационных ресурсов и поток услуг.

Мы будем рассматривать логистические процессы банка на примере основного финансового потока, который является центральным элементом в логистической системе банка. Исследование литературы по данному вопросу, не дало единого определения относительно сущности финансового потока банка [11–15].

По мнению О. Курбатова, автора статей по финансовой и банковской логистике, под финансовым потоком банка следует понимать движение (перемещение) финансовых ресурсов в денежной форме [12]. Логистический процесс денежных потоков, проходящих через банк, состоит из непрерывно повторяющихся основных последовательных элементов, таких как:

- анализ спроса и конкуренции на рынке;
- планирование денежных потоков в разрезе различных видов деятельности банка;
- анализ денежных потоков банка;
- учет денежных потоков банка;
- обеспечение эффективного контроля за денежными потоками банка.

Перед первым этапом логистического процесса денежных потоков проводится тщательная подготовка — исследование спроса и предложения на рынке. Первый этап носит прогнозный характер в силу неопределенности некоторых предположений, поэтому он осуществляется в форме многовариантных плановых расчетов, результатом которых является сбалансированный бюджет банка, позволяющий выполнить такие задачи, как обеспечение текущего планирования, координация деятельности подразделений, обоснование затрат банка, создание базы для оценки и контроля планов банковской деятельности.

Второй этап направлен на обеспечение равновесия денежных потоков, проходящих через банк. Поэтому важной проблемой, требующей постоянного решения в процессе банковской деятельности, является проблема ликвидности. Анализ денежных потоков позволяет определить основные направления и методы обеспечения равновесия денежных потоков банка, выявляются резервы повышения эффективности управления, учитываемые при финансовом планировании, создаются запасы с учетом соблюдения необходимого количества безналичных и наличных средств.

В ходе третьего этапа координируются функции служб бухгалтерского учета, финансового и операционного менеджмента банка. Основной его целью является организация учета и формирования соответствующей отчетности, позволяющей получить необходимую информацию для проведения всестороннего их анализа, планирования и контроля.

Четвертым этапом является контроль денежных потоков банка. На этом этапе задачей становится выявление равномерности формирования денежных потоков и ликвидности. Не стоит забывать, что на каждом этапе логистического процесса денежных потоков банк должен оптимизировать денежный оборот и искать способы увеличения его эффективности.

Управление банком осуществляется на нескольких уровнях (высший, средний и младший менеджмент) и временных плоскостях (стратегический, тактический, оперативный и операционный уровень). В зависимости от желаемого уровня детализации и временной перспективы, логистизация банковской деятельности может осуществляться на разных уровнях. На сегодняшний день в основе управления большинством российских коммерческих банков положен, как правило, функциональный подход, который отражает специализацию банковских продуктов в рамках сегментации рынка банковских услуг. Явным доказательством такого подхода выступают внутренние организационные структуры многих российских банков. Поточковый же принцип управления, если и применяется, то, как правило, на уровне стратегического руководства банком. Именно поэтому дальнейшая логистизация банковской деятельности неизбежно приведет к перестройке всей привычной системы управления коммерческих банков в России, но позволит говорить о качественно новом этапе банковского сектора в целом.

На современном этапе перспективным направлением выступает логистизация банковской деятельности на уровне стандартных банковских операций, представляющих собой в разной степени стандартизированные банковские процессы оказания услуг. В таком качестве могут выступать любые операции: привлечение денег во вклады и депозиты, операции с недвижимостью, кредитная деятельность, расчетно-кассовые операции, эмиссия ценных бумаг, выдача поручительств, гарантий иных обязательств в пользу третьих лиц, приобретение прав требований и инкассация этих требований, операции доверительного управления. Все эти операции отлично подходят для процессного управления в банке и являются основой успешной логистизации банковской деятельности. Также в банке широко применяется логистический подход для управления обеспечивающими процессами, поскольку они являются неспецифическими и в целом характерны для большинства коммерческих организаций. Однако следует отметить, что в банковской сфере присутствуют операции и мероприятия, относительно сложно поддающиеся логистизации, среди них в первую очередь консультационные услуги банка, деятельность по поиску и привлечению потенциальных клиентов, представительская деятельность и ряд других. Вероятно, логистизация подобных процессов станет следующим этапом развития и применения банковской логистики.

Нами были рассмотрены основы применения финансовой логистики в практике управления коммерческим банком, даны определения основным понятиям данного процесса (финансовая логистика, финансовый логистический поток), также приведена одна из возможных классификаций логистических потоков современного коммерческого банка.

В процессе изучения банковских потоков акцент был сделан на основной финансовый поток банка, поскольку именно он в полной мере отражает непосредственно специфику банковской деятельности в отличие как от организаций других отраслей народного хозяйства, так и от иных организаций финансового сектора.

Перспективы применения финансовой логистики в рамках управления коммерческим банком выглядят весьма привлекательными, что показано в работе, большинство банковских операций хорошо поддаются потоково-процессным способам управления.

На сегодняшний день логистические методы управления основным финансовым процессом в банке применяются недостаточно широко, в основном такой способ управления захватывает только высший менеджмент, где, следует отметить, это приносит хорошие результаты. Именно поэтому возможное в перспективе внедрение логистических методов на уровень менеджмента среднего и младшего звена позволит качественно перестроить процесс управления банком и в значительной мере сбалансировать его.

Литература:

1. Воронов, В. И., Л. В. Лысенко, В. В. Андреев, и др. всего 5 чел. Теоретические основы логистических, финансовых, транспортно-кинетических процессов (10 с.). Вестник университета. Развитие отраслевого и регионального управления. Государственный университет управления № 7 (7) г. ГУУ, Москва, 2007 г.
2. Воронов, В. И., Багрецова Н. В., Кавтарадзе Н. Э., Максимова Е. М. Логистика финансовой сферы: финансовые логистические потоки. (15 с.). Вестник университета. Развитие отраслевого и регионального управления. Государственный университет управления № 8 (8) г. ГУУ, Москва, 2007 г.
3. Воронов, В. И., Багрецова Н. В. Классификация логистических финансовых потоков и основные требования к ним. (14 с.). Вестник университета. Развитие отраслевого и регионального управления. Государственный университет управления № 8 (8) г. ГУУ, Москва, 2007 г.
4. Воронов, В. И., Свидетелева Е. А. Взаимодействие информационных и финансовых потоков. (4 с.) Актуальные проблемы управления — 2007: Мат-лы международной НПК: Вып. 3/ГУУ. М., 2007. 294 с.
5. Воронов, В. И., Павлов Ф. И. Маркетинг и логистика в управлении банковской сферой. Маркетинг. 2007. № 1. с. 14–27.
6. Воронов, В. И., Павлов Ф. И. Маркетинг и логистика в управлении банковской сферой. Маркетинг. 2007. № 2. с. 16–22.
7. Воронов, В. И., Павлов Ф. И. Основы организации логистического процесса кредитования юридических лиц. (12 с.) Вестник университета. Развитие отраслевого и регионального управления. Государственный университет управления № 7 (7) г. ГУУ, Москва, 2007 г.
8. Воронов, В. И., Свидетелева Е. А. Маркетинг системы денежных переводов. Маркетинг. 2007. № 6. с. 74–83.
9. Воронов, В. И., Павлов Ф. И. Использование основных логистических аспектов в управлении банковской сферой. Вестник Университета (Государственный университет управления). 2007. Т. 1. № 19. с. 184–200
10. Кириллова, А. А. Финансовая логистика // М., 2010 г.
11. Бархатов, А. Особенности применения логистики в сфере банковских услуг // Логистика. — 2011, № 2.
12. Курбатов, О. Финансовая логистика в коммерческих банках // Логистика. — 2010, № 4
13. Недоспасова, В. Влияние финансово-экономических факторов на риск потери деловой репутации в коммерческом банке // Логистика. — 2010, № 2
14. Захарова, Н. А. Логистика в банковском предпринимательстве. Автореферат // Санкт-Петербург, 2002 г.
15. Банковское регулирование финансовых потоков в макрологистической системе // <http://www.markets-web.ru/>

Инвестиции в возобновляемую энергетику

Сонина Екатерина Андреевна, студент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

По мнению некоторых исследователей, основные глобальные проблемы нового столетия — изменение климата и энергетическая безопасность. Использование возобновляемых источников энергии (ВИЭ) могло бы способствовать их успешному решению, поскольку данные источники практически неисчерпаемы, обладают достаточной устойчивостью и при их использовании высвобождается существенно меньше углекислого газа.

Интерес в этой области был вызван двумя ключевыми факторами:

— Во-первых, истощение ресурсной базы традиционных источников энергии, находящихся на их территории, и рост цен на энергоносители на мировом рынке.

— Во-вторых, активизация деятельности экологических организаций, вследствие серьезного ухудшения экологического фона планеты.

Использование альтернативных видов энергии, позволяющих повышать выработку за счет использования более чистой по химическому составу энергии и без наносимого вреда окружающей среде, особенно актуально для решения глобальных экологических проблем. В России в связи с климатическими условиями, наибольшее развитие получила ветровая энергетика. Энергия, содержащаяся в ветре, от 70 до 90 раз превышает потребление всех видов энергии населением Земли.

Во втором квартале 2014 года объем инвестиций в возобновляемые источники энергии в мире составил \$ 63,6 млрд. («Индекс привлекательности стран для развития отрасли возобновляемой энергетики» (ВИЭ), ежегодно составляемый компанией Ernst & Young, 2014 г.) [1]. Это максимальный квартальный показатель за последние два года — свидетельствует об увели-

чении в нынешнем году инвестиций на глобальном рынке в годовом выражении. Второй год подряд Россия включена в Индекс. В 2014 году РФ поднялась с 40-го (последнего) места на 38-е. В 2013 Россия не была представлена в рейтинге, однако значительная активность, наблюдавшаяся в отрасли возобновляемой энергетики в стране в 2013 г., свидетельствовала о том, что после решения общих политических и структурных вопросов Россия может превратиться в одну из движущих сил данной отрасли. Авторы исследования особо отмечают работу в РФ запущенного в 2013 году механизма по поддержке ВИЭ через рынок мощности.

Следуя плану по достижению доли возобновляемых источников энергии в общем объеме генерации в 4,5% до 2020 года, в 2013 году Правительство РФ приняло постановление, вводящее механизм торговли мощностью квалифицированных генерирующих объектов, функционирующих на основе использования возобновляемых источников энергии. Поддержка «зеленой» энергетики через рынок мощности — это новая практика, поскольку в большинстве стран поддержка осуществляется с помощью «зеленых» тарифов, то есть пропорционально объему генерации. [2]

Были поданы заявки на строительство солнечных электростанций общей мощностью в 1 ГВт, из них были отобраны заявки по 32 проектам суммарной мощностью 399 МВт. Результаты по ветряным и гидроэлектростанциям оказались более скромными. Одним из ключевых вызовов для потенциальных инвесторов остается требование по локализации на уровне 50% для оборудования, которое используется при эксплуатации объектов возобновляемой энергетики.

С 2011 г. в России реализуется «Стратегия инновационного развития России до 2020 года», в рамках которой энергетика выделяется, как одно из перспективных инновационных направлений в экономике. По оценкам Программы развития ООН, потери энергии и энергоёмкость экономики в РФ в 1,5–2,5 раза выше, чем в Европе, где среднедушевое потребление энергии больше.

К 2020 г. в Российской Федерации планируется снизить энергоёмкость валового внутреннего продукта минимум на 40% по сравнению с 2007 г. и делать акцент на инновационное развитие страны.

Э. Рагель, партнер компании «Эрнст энд Янг», считает, что возобновляемая энергетика открывает привлекательную инвестиционную возможность для российских энергетических компаний. Ввиду неопределённости прогноза тарифов и роста потребления электроэнергии в России диверсификацию, заключающуюся в выходе на рынки возобновляемых источников энергии, которые активно развиваются за пределами России, следует рассматривать в качестве альтернативы, позволяющей увеличивать выручку и прибыль. Выпущенный «Эрнст энд Янг» отчёт об индексах привлекательности стран может использоваться российскими энергетическими компаниями в качестве эффективного инструмента для выбора

стран, в наибольшей степени отвечающих инвестиционным критериям».

В России молодые инновационные компании не владеют необходимыми для развития бизнеса ресурсами и, не имея соответствующего обеспечения и гарантий возвратности средств, не в состоянии получить банковский кредит, коммерческий заём или разместить свои ценные бумаги на фондовом рынке.

В России около 25 млн. человек живут в отдаленных районах, не связанных с центральной энергетической системой, или в местах, где централизованное электроснабжение дорого и ненадежно. Некоторые из территорий, необслуживаемых централизованной системой, подключены к меньшим автономным системам. Около 10 млн. человек обслуживаются отдельными генерирующими системами, работающими на дизельном топливе или на бензине. Большинство таких систем находятся в районах крайнего севера России, на Дальнем Востоке и в Сибири.

В России отмечается наличие благоприятного потенциала ресурсов ветра, в особенности в удаленных районах Севера и Дальнего Востока, сельской местности и регионов с отсутствием единой энергосистемы. Площадь данных территорий составляет около 2/3 территории страны, что делает использование ВЭУ достаточно привлекательным в России. Внедрение практики использования ВЭУ именно в этих областях помогут решить проблемы энергообеспечения и завоза топлива. Например, крупнейшая в России ВЭС, находящаяся в Калининградской области, которая производит около 8,2 млрд. кВтч электроэнергии в год, замещая углеводородное топливо для генерации сопоставимого объема электричества. [3]

О преимуществах и предпосылках развития ветровой энергетики в России: для эксплуатации альтернативных источников не требуется топлива; высокий потенциал (расчетный потенциал кинетической энергии, содержащейся в альтернативной энергии, по оценкам экспертов, составляет примерно 1360 трлн. кВтч.); суммарные затраты (производство, установка, последующее обслуживание и отсутствие топливного снабжения) в источник генерации немного ниже, чем в большинство традиционных систем, основанных на традиционных видах топлива — при схожих параметрах выработки электроэнергии; достаточно высокий уровень прогнозирования графика развития альтернативных источников энергии, в различных регионах, что позволяет создать системы со стабильными показателями выработки электроэнергии, а также с использованием гибридных систем; возможность покрытия локализованного спроса (в малонаселенных районах экономически эффективнее, чем подключение потребителей к централизованной энергосистеме); возможно применение (с определенными технологическими ограничениями) в объединенной энергосистеме страны, включающей другие типы генерации; повышение энергобезопасности региона (развитие альтернативных источников снижает зависимость региона от ор-

ганических источников энергии — уголь, газ, дизельное топливо — особенно актуально для изолированных районов Дальнего Востока, где ветроэнергетика могла бы заместить дизельные электростанции); отсутствие вредного воздействия на атмосферу (доля электроэнергетики в загрязнении воздушного бассейна достигает почти 1/3 — ввиду ратификации Россией Киотского протокола проблема снижения выбросов парниковых газов принимает особую актуальность, а замещение малых тепловых установок, доля которых в общих выбросах в атмосферу достигает 10%, могло бы частично решить данную проблему); минимизация воздействия на экосистемы.

Ключевой государственной программой для развития ВИЭ и других видов энергетики является Энергетическая стратегия России на период до 2030 года. Под воздействием мировых технологических трендов в 2010—2030 гг. в России ожидается формирование единой электроэнергетической системы нового поколения на основе технологий «умных сетей» с развитием возобновляемой энергетики, технологического потенциала энергосбережения. Стратегия определяет технический ресурс возобновляемых источников энергии: согласно ей, преобладающую долю имеет потенциал использования энергии солнца и энергии ветра, составляет не менее 4,5 млрд. тонн условного топлива в год, что более чем в 4 раза превышает объем потребления всех топливно-энергетических ресурсов России. Производство электроэнергии от ВИЭ, согласно Стратегии, будет связано с географией экономически эффективного потенциала соответствующих первичных энергоресурсов, в том числе: солнечной и биоэнергии преимущественно в южных районах страны; ветровой — в зонах стабильных ветров со скоростью свыше 8—10 м/сек., в том числе на Дальнем Востоке, на Севере страны, в районе Новороссийска и др.; геотермальной — в районах Дальнего Востока, в Прикавказской зоне, Юго-Западной Сибири и др.; приливной — в районах с большими диапазонами приливных уровней морей (Дальний Восток, Крайний Север); низкопотенциальное тепло — повсеместно. Стратегия предполагает «увеличение относительного объема производства и потребления электрической энергии с использованием возобновляемых источников энергии (кроме гидроэлектростанций установленной мощностью более 25 МВт) примерно с 0,5 до 4,5%. Для достижения намеченных объемов производства электроэнергии на базе возобновляемых источников энергии необходимо уже в указанный период обеспечить ввод генерирующих объектов (малых гидроэлектростанций, ветроэлектрических станций, приливных электростанций, геотермальных электростанций, тепловых электростанций, использующих биомассу в качестве одного из топлив, прочих видов электроустановок) с суммарной установленной мощностью до 25 ГВт».

При этом в соответствии со Стратегией будут обеспечены:

— снижение зависимости экономического благосостояния страны от нефтегазового сектора с уменьшением

доли топливно-энергетического комплекса в структуре валового внутреннего продукта с 30 до 18%;

— снижение удельной энергоёмкости валового внутреннего продукта не менее чем в 2,3 раза;

— оптимизация структуры топливно-энергетического баланса страны со снижением доли газа в структуре внутреннего потребления топливно-энергетических ресурсов с 52 до 46—47% и увеличением доли нетопливной энергетики с 11 до 13—14%;

— энергетическое освоение новых регионов;

— экологическая безопасность и эффективность развития и функционирования топливно-энергетического комплекса с ограничением объема выбросов парниковых газов к 2030 году до уровня 100—105% объема указанных выбросов в 1990 году. [4]

Рассмотрим опыт зарубежных стран. В 2014 г. Китай вновь стал самым привлекательным рынком для инвестиций в отрасль возобновляемой энергетики.

Правительство КНР стремится сократить уровень загрязнения окружающей среды и уделяет отрасли ВИЭ все больше внимания. Особенно отмечают китайские пилотные проекты в сфере торговли квотами на выбросы парниковых газов. (+ Работы по выполнению амбициозного плана по наращиванию общей мощности солнечных электростанций до 35 ГВт к 2015 г., для чего введены налоговые льготы и прочие субсидии, а также проведены мероприятия, ускоряющие консолидацию рынка + снижение на 50% до 2015 года налога на продажу энергии, полученной на солнечных электростанциях, введение ограничений на расширение производства солнечных модулей и требование об отчислении 3% годовых доходов на НИОКР).

За Китаем в рейтинге следуют США, Германия и Япония.

Европа и США продолжают утрачивать конкурентные преимущества перед странами с развивающейся рыночной экономикой. Европа находится на своеобразном перепутье: с одной стороны, очевидно ее стремление к лидерству в глобальной отрасли возобновляемой энергетики, с другой стороны, этому мешают ограниченные возможности в области финансирования, инфраструктуры и материально-технического обеспечения.

В 2014 году Германия и Япония, где участники рынка отреагировали на последние изменения, внесенные в законодательство и энергетические стратегии, традиционно рассматриваются инвесторами в качестве привлекательных рынков для инвестиций в отрасль возобновляемой энергетики. Ранее федеральный канцлер Ангела Меркель испытывала давление со стороны лобби энергетического сектора, направленное на пересмотр условий субсидирования сектора возобновляемой энергетики. Германия уже закрыла восемь реакторов, остальные девять планируется остановить к 2022 г. На альтернативные виды энергетики в Германии приходится около 20%. К 2020 г. его долю планируется повысить до 35%, а к 2050 — до 80% [5]. Анализируя новые направления политики Германии в области

энергетики, установлено, что Германия заявила о намерении заглушить все действующие в стране АЭС к 2022 г. и сделать акцент на более экологичных энергетических источниках. По данным экспертов, атомная энергетика обеспечивает около 22% спроса страны в электроэнергии.

Рассматривая политику Японии в области нововведений в энергетике, необходимо упомянуть, что наибольшее внимание стало уделяться данному сектору экономики в 2011 г., когда землетрясение разрушило инфраструктуру северо-восточных районов Японии и привело к катастрофе на АЭС «Фукусима». Правительство активно способствует развитию альтернативных видов энергии, так как несмотря на свое инновационное направление и высокие затраты, является для Японии более безопасным.

Противоречивые сигналы и половинчатые меры в области энергетической политики Великобритании и Австралии привели к дальнейшему снижению их рейтинга. (Снижение активности инвесторов, приостановка реализации проектов и выход с рынка, вызваны интервенциями со стороны государства. Так, например, в Австралии правительство отменило выплаты за выбросы углекислого газа в атмосферу в 2014 г. В Великобритании политики, использовали рост стоимости потребляемой электроэнергии в целях политической борьбы, что усиливало неопределенность ситуации для инвесторов)

В Польше смешанную реакцию вызвало предложение о переходе от торговли «зелеными сертификатами» к закупке электроэнергии, выработанной на основе возобновляемых источников, у выбранных на основе тендеров производителей.

Италия и Испания почувствовали последствия внесения поправок, имеющих обратную силу, в документы, регулирующие механизмы поддержки.

Индия заняла шестое место благодаря пересмотру энергетической политики ее новым правительством, которое намерено стимулировать государственные и частные инвестиции в отрасль возобновляемой энергетики.

Следует отметить успешное развитие Южной Америки в области возобновляемой энергетики. Чили продолжает привлекать крупные проекты, в том числе такие как строительство крупнейшей в мире фотоэлектрической электростанции без привлечения государственных субсидий. Правительство Чили в два раза увеличило план генерации электроэнергии за счет возобновляемых источников, доля которых в 2025 г. должна составить 20% от общего объема.

Бразилия, Чили, ЮАР и Кения также последовательно улучшают позиции в рейтинге, что обусловлено подготовкой к реализации многочисленных проектов и благоприятной энергетической политикой этих государств.

Возобновляемая электроэнергетика развивается в таких странах, как Турция и Таиланд, которые ищут возможности для удовлетворения стремительно растущего спроса. Правительство Таиланда: увеличение плана электрогенерации с использованием возобновляемых источ-

ников на 51% к 2021 г., которая должна составить почти 14 ГВт, или 25% совокупной генерации, по сравнению с 8% в 2013 г.

В Турции высокие тарифы на электроэнергию и надежность вспомогательной инфраструктуры обусловили значительное превышение предложения над спросом в рамках аукционов для реализации проектов в сфере возобновляемой энергетики.

Финансирование крупных проектов в Нидерландах и Израиле способствовало улучшению их позиций в рейтинге.

Опыт США. Доля ветровых, солнечных и гидротермальных электростанций в выработке электроэнергии в США составляет сейчас 6.5%. [6]

По мощностям возобновляемой электроэнергетики (без учета ГЭС) США безнадежно отстают от ЕС и несколько уступают Китаю (210, 90 и 86 ГВт соответственно). Лидерство сохраняется лишь в геотермальной энергетике. Это дает противникам Б. Обамы повод утверждать, что дорогостоящая «зеленая» энергетика стимулируется по политическим мотивам, а не исходя из ее конкурентных преимуществ или экономических соображений. В Конгрессе США в связи с этим поднимался вопрос — есть ли смысл тратить миллиарды долларов «на сомнительные программы возобновляемой энергетики, если США и через 27 лет все еще будут на 80% зависимы от традиционных энергоносителей?»

Наибольшим потенциалом рентабельности располагает ветровая энергетика.

В некоторых штатах ВЭУ обеспечивают более 20% производства электроэнергии. Несколько лет назад американские компании импортировали 3/4 узлов и компонентов, необходимых для сборки ВЭУ, сейчас эта доля снизилась до 40%.

Формы привлечения инвестиций. Несмотря на вмешательство правительств, приводящее к возникновению неопределенных ожиданий на некоторых рынках, возросла активность компаний, работающих в сегменте возобновляемой энергетики, на рынке первичного размещения акций (ИРО), причем восстановление такой активности происходило наиболее высокими темпами после 2010 г.

Уверенное распространение практики ИРО для компаний, владеющих объектами генерации, а также демонстрируемая ими возможность получения стабильной прибыли, указывают на то, что публичное размещение акцией — потенциально устойчивый источник финансирования инфраструктурных проектов. Это является хорошей новостью для отрасли, стремящейся улучшить показатели бухгалтерских балансов и привлечь проектное финансирование из ограниченных источников.

В средне- и долгосрочной перспективах по мере достижения отраслью возобновляемой электроэнергетики сетевого паритета и устранения зависимости от изменяющихся тарифов, установленных государством, вполне вероятно, что фондовые рынки снова поверят в привлекательность цепочек поставок возобновляемой электроэ-

нергии и быстрорастущим рентабельным компаниям, развивающим новые проекты.

Недостаточность источников проектного финансирования вынуждает компании, развивающие новые проекты в отрасли возобновляемой энергетики, искать новых инвесторов, обладающих не только долгосрочной стратегией, но и широкими финансовыми возможностями.

Пенсионные фонды, управляющие совокупными активами стоимостью порядка \$28 трлн., все больше улучшают показатели прогнозируемости долгосрочной отдачи проектов, использующих такие проверенные технологии, как генерация энергии при помощи фотоэлектрических панелей и ветряных турбин. Вместе с этим, результаты последнего исследования указывают на необходимость делать больше для привлечения растущей доли пенсионных накоплений.

Как пример можно привести Международную финансовую корпорацию (МФК), входящую в Группу Всемирного банка, которая предоставляет кредитные линии в области развития энергоэффективности и экологически чистой энергетики, а также мезонинное финансирование для венчурных проектов в области возобновляемой энергетики. В 2010 г. в рамках направления устойчивой энергетики было выделено 455 млн долл. США; на проекты в области возобновляемой энергетики — более 220 млн долл., в области энергоэффективности — более 224 млн долл. США. Северный инвестиционный банк, членами которого являются страны Скандинавии и Балтии, запустил в начале 2008 г. кредитную линию в области изменения климата, энергоэффективности и возобновляемой энергии (Climate Change, Energy Efficiency and Renewable Energy Facility — CLEERE) с первоначальной капитализацией в 1 млрд евро.

Микрофинансирование. Создание локальных генерирующих источников небольшой мощности приобретает все большее значение как для экономически развитых стран, так и для развивающихся рынков. Оно способствует развитию на локальных рынках таких моделей финансирования, как краудфандинг. Объем капитала, доступного для такого финансирования, может значительно увеличиться, при условии что размер вознаграждения будет компенсировать степень риска. Это, в свою очередь, сделает данный инструмент капиталовложений привлекательной альтернативой другим видам финансирования для частных инвесторов.

Бен Уоррен: «Краудфандинг и локальные источники финансирования — это не только прерогатива социально ответственных инвесторов, но и потенциально привлекательный канал для инвестиций, который окажет значительное влияние на отрасль электроэнергетики и будет способствовать возникновению новых моделей финансирования».

Необходимо создание более устойчивых и экономически эффективных источников энергии для островных государств. Это позволит создать значительные возможности для инвестиций в строительство новых объектов,

что улучшит перспективы создания новых энергетических микросистем.

Бен Уоррен: «Вопрос заключается в том, захотят ли сегодняшние инвесторы, разработчики и инноваторы сконцентрировать усилия на развитии энергетической отрасли островных государств. Такое развитие может оказать серьезное воздействие на отрасль глобальной энергетики. В тоже время инвесторы могут ожидать, пока условия в отрасли не станут более благоприятными, и микропроекты не выйдут на макроуровень».

Одно из ключевых направлений работы Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР) — деятельность в области устойчивой энергетики. ЕБРР был одним из первых среди международных финансовых институтов, которые еще в 1994 г. сформировали специализированные подразделения по энергоэффективности. Деятельность на данном направлении была расширена в последующие годы.

При этом наибольшую часть как одна из ключевых стран операций получает Российская Федерация на цели перехода к устойчивой модели развития, в т. ч. за счет низкоуглеродной стратегии роста: совокупный объем инвестиций — 2,4 млрд евро, число проектов — более 100. Благодаря ИУЭ выбросы парниковых газов (эквивалент ежегодного объема выбросов углекислого газа) в стране сократились на 18 млн тонн, энергосбережение составило 9 млн тонн в год в нефтяном эквиваленте.

Международный центр устойчивого энергетического развития под эгидой ЮНЕСКО (МЦУЭР), в своих аналитических обзорах поддерживая Энергетическую стратегию-2030, рекомендует России более последовательный низкоуглеродный путь развития, включающий в себя: внедрение современных жестких стандартов энергоэффективности; на сегодняшний день в России практически отсутствует система, гарантирующая отказ от использования самых неэффективных технологий; закрепление на законодательном уровне обязательств по развитию возобновляемой энергетики; обеспечение гарантий четкой и стабильной доходности инвестиций в возобновляемую энергетику и энергосберегающие технологии. Например, через механизмы финансовой поддержки возобновляемых источников энергии, возврат инвестиций при проведении мероприятий в области энергоэффективности, совершенствование налоговой системы; увеличение расходов на исследования в области возобновляемой энергетики и энергоэффективности. Эксперты МЦУЭР уверены, что привлечение российских и зарубежных инвестиций в возобновляемую энергетику должно стать важнейшей политической и экономической задачей для России.

Для поддержания роста международных инвестиций в отрасль возобновляемой энергетики требуются дальнейшая либерализация условий финансирования и открытие новых рынков.

Развитие локальных источников финансирования (часто на основе местных сообществ), а также краудфан-

динговых схем — приводит к созданию локальных генерирующих источников небольшой мощности — одна из тенденций в области финансирования проектов ВИЭ. Доступность микрофинансирования и всесторонняя поддержка — необходимые условия роста объема инвестиций в международную отрасль возобновляемой энергетики.

На сегодняшний день Китай является самым привлекательным рынком для инвестиций в отрасль возобновляемой энергетики. В США, Великобритании, Германии, Австралии и Польше проводимая политика ведет к переносу инвестиций на более поздние сроки, отказу от реализации проектов и уходу с рынков. Развивающиеся рынки получают выгоды от проведения предсказуемой политики в отрасли возобновляемой энергетики.

Ответственным за принятие политических решений лицам предпочтительнее ориентироваться не на фискальное стимулирование, а на создание условий для внедрения чистых технологий — справедливых конкурентных условий за счет повышения уровня прозрачности затрат для всех компаний отрасли вне зависимости от сектора, в котором они работают.

Значительные изменения в положении стран в рейтинге подтверждают мнение, что сегодня хорошие перспективы отрасли возобновляемой энергетики не ограничиваются промышленно развитыми странами. Они приобрели поистине глобальный характер, так что инвестиционные возможности открываются как на развитых, так и развивающихся рынках.

В развитых странах дискуссии об экономической целесообразности инвестиций в возобновляемую энергетику становятся одной из основных тем политических дебатов, развивающиеся рынки выглядят все более привлекательными в глазах инвесторов, стремящихся к поиску более предсказуемых условий для ведения своего бизнеса.

Стабильный уровень доходности существующих технологий в области возобновляемой энергетики привлекает новые группы инвесторов, однако необходим акцент на развитие новых технологий.

Компании, работающие с возобновляемыми источниками энергии, должны переждать период политической нестабильности.

Инновации сохраняют критическое значение для развития отрасли возобновляемой энергетики как с технологической, так и финансовой точек зрения. Дальнейшую

эволюцию возобновляемой энергетики может серьезно сдерживать политическая неопределенность и удовлетворенность уже созданными технологиями. Вместе с этим, несмотря на затруднения в развитии возобновляемой энергетики в некоторых странах, будущее сектора представляется весьма многообещающим в тех из них, которые обеспечат стабильную энергетическую политику и доверие инвесторов.

В большинстве стран приняты законы, создающие льготные условия, как для производителей, так и для потребителей альтернативной энергии, что является определяющим фактором успешного внедрения.

Большинство экспертов ожидает сохранения приоритетной роли традиционных углеводородов в энергобалансе США на обозримую перспективу. Сторонники же возобновляемой энергетики предупреждают, что Америка никогда не станет Саудовской Аравией, и настаивают на том, что Обама «выпустил джина из бутылки», упустив из вида тот факт, что главными ресурсами нетрадиционных углеводородов располагают КНР, Аргентина, Австралия, Россия и другие страны.

Современная мировая экономика, ориентированная на инновационную модернизацию, нуждается в более эффективной системе международного энергетического партнерства в целом и перестройке управления национальными энергетическими системами в частности.

Следующие меры повысят инвестиционный потенциал российского энергетического комплекса:

1. Создать систему государственных фондов, через которые оказывать на конкурсной основе финансовую поддержку энергетическим предприятиям на ранних стадиях развития.
2. Внедрение в российскую практику зарубежного передового опыта в сфере инвестиций в инновации энергетического комплекса.
3. Привлечение в Россию о зарубежных экспертов в области инноваций и энергетики.
4. Проведение законодательной гармонизации отношений федерального центра с регионами в области регулирования инвестирования в инновационное развитие энергетического сектора.
5. Создание особых экономических зон развития инноваций в энергетическом комплексе, которые могут стать катализатором процесса инвестиционной привлекательности инновационного развития энергетики России

Литература:

1. Исследование ЕУ «Индекс привлекательности стран для развития отрасли возобновляемой энергетики» (Renewable Energy Country Attractiveness Index (RECAI)) 2014 г. — URL: <http://www.ey.com/> (дата обращения: 12.05.2015).
2. ЕУ: доходы «зеленой» энергетики привлекают инвесторов 2013 г. — URL: <http://www.vestifinance.ru/articles/37019> (дата обращения: 10.05.2015).
3. В.Н. Рудченко, Н.Н. Рудченко/Энергетика как базис привлечения инвестиций в инновационное развитие России // ученые записки Российского государственного гидрометеорологического университета. 2013. № 27. с. 217–225.

4. Министерство энергетики РФ. — URL: <http://www.minenergo.gov.ru/activity/energostrategy/> (дата обращения: 05.05.2015).
5. Германия. 74 % энергии из возобновляемых источников. — URL: <http://www.vestifinance.ru/articles/42870> (дата обращения: 04.05.2015).
6. С. Дмитриев/Энергетическая стратегия США: корректировка приоритетов // Мировая экономика и международные отношения, № 3, с. 13–23 2014 г.
7. Возобновляемая энергетика. Россия и мир. Тенденции развития — URL: <http://portal-energo.ru/> (дата обращения: 10.05.2015).
8. Тиссен, А. Я./Возобновляемые источники энергии как неотъемлемый элемент устойчивой энергетики 21-го века // Интерэкспо Гео-Сибирь. 2013. Т. 3. № 1. с. 98–104.

Итоги существования Евразийского экономического сообщества

Столбовская Анна Геннадьевна, магистрант
Донской государственный технический университет (г. Ростов-на-Дону)

В связи с созданием Евразийского экономического союза, Евразийское экономическое сообщество упразднено в январе 2014 года. В данной статье рассматриваются цели, задачи и результаты деятельности ЕврАзЭС.

Ключевые слова: международная экономическая организация, Таможенный союз, Единое экономическое пространство, мировая экономика, валовой внутренний продукт, индекс физического объема ВВП, финансовый экономический кризис, товарооборот, экспорт, импорт.

В мае 2014 года Россией, Казахстаном и Беларуссией был подписан договор о создании Евразийского экономического союза (ЕАЭС), который вступил в силу 1 января 2015 года. Перед ЕАЭС поставлены следующие задачи: укрепление экономик стран — участниц и «сближение друг с другом», модернизация и повышение конкурентоспособности стран — участниц на мировом рынке. ЕАЭС основан на базе Таможенного союза Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС), которое упразднено 23 января 2014 года. По мнению Межгосударственного совета, поставленные цели и задачи перед ЕврАзЭС выполнены успешно.

Создание ЕврАзЭС.

10 октября 2014 г. в Минске прошло заседание Межгосударственного совета Евразийского экономического сообщества. Главы государств — членов ЕврАзЭС подвели итоги работы организации и подписали документ о прекращении ее деятельности.

Евразийское экономическое сообщество (ЕврАзЭС) — международная экономическая организация, созданная для эффективного продвижения сторонами процесса формирования Таможенного союза и Единого экономического пространства, а также реализации других целей и задач, связанных с углублением интеграции в экономической и гуманитарной областях.

Договор об учреждении ЕврАзЭС был подписан 10 октября 2000 г. в Астане и вступил в силу 30 мая 2001 г. после его ратификации всеми государствами — членами.

Членами Евразийского экономического сообщества с момента его образования являлись пять государств —

Беларусь, Казахстан, Кыргызстан, Россия и Таджикистан. [1]

ЕврАзЭС было открытой организацией. Его членом могло стать любое государство, с условием принятия на себя обязательств, вытекающих из Договора об учреждении ЕврАзЭС и других договоров Сообщества по списку, определяемому решением Межгоссовета ЕврАзЭС.

Цель и задачи ЕврАзЭС.

Основная цель создания ЕврАзЭС — развития экономического взаимодействия, торговли, эффективного продвижения процесса формирования Таможенного союза и Единого экономического пространства, координации действий государств Сообщества при интеграции в мировую экономику и международную торговую систему.

Основные задачи Сообщества.

- завершение оформления в полном объеме режима свободной торговли, формирование единого таможенного тарифа и единой системы мер нетарифного регулирования;
- установление общих правил торговли товарами и услугами и их доступа на внутренние рынки;
- введение унифицированного порядка валютного регулирования и валютного контроля;
- создание общей унифицированной системы таможенного регулирования;
- разработка и реализация совместных программ социально-экономического развития;
- создание равных условий для производственной и предпринимательской деятельности;
- формирование общего рынка транспортных услуг и единой транспортной системы;

— формирование общего энергетического рынка;
 — обеспечение взаимодействия правовых систем государств ЕврАзЭС с целью создания общего правового пространства в рамках Сообщества. [3]

В соответствии с уставными целями и задачами Сообщества и руководствуясь принципом разносторонней интеграции, Беларусь, Казахстан и Россия в 2007–2010 годах создали Таможенный союз и планомерно перешли к формированию следующего интеграционного этапа — Единого экономического пространства ЕврАзЭС.

В связи с созданием Евразийского экономического союза ЕврАзЭС упразднено 23 января 2014 года.

Результаты деятельности ЕврАзЭС.

Рассмотрим основной макроэкономический показатель стран — участниц ЕврАзЭС. На протяжении 10 лет ВВП (в текущих ценах) увеличивается, лишь в 2008 году происходит спад данного показателя у России и Казахстана. Причиной снижения ВВП стал глобальный финансово-экономический кризис.

Положительным результатом деятельности ЕврАзЭС является улучшение социально-экономических показателей стран — участниц ЕврАзЭС. Проанализируем основные социально-экономические показатели.

По Данным Статкомитета СНГ, у большинства стран — участниц индексы физического объема ВВП (см. табл. 2) увеличивались в период с 2000 по 2008г, а в 2009 наблюдался спад показателей. Это, прежде всего, связано с глобальным финансово-экономическим кризисом. В среднем по ЕврАзЭС наблюдается аналогичная ситуация. Подъем показателей до 2008 г. и спад в 2009 г.

Товарооборот между странами ЕврАзЭС возрос с 30 млрд. долл. в 2000 году до 123 млрд. долл. в 2008 году, т. е. в 4,1 раза. В связи с мировым финансовым и экономическим кризисом в 2009 году объем взаимного товарооборота по сравнению с 2008 годом снизился на 32,3% (см. табл. 3).

Данные внешней торговли товарами государств — членов ЕврАзЭС показывают, что всего экспорт Ев-

Таблица 1. Валовой внутренний продукт (в текущих ценах)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Белорусь, белорусск. рублей	9134	17173,0	26138,0	36565,0	49992,0	65067,0	79267,0	97165,0	129791,0	136789,8
Казахстан, тенге	2600,0	3251,0	3776,0	4612,0	5870,0	7591,0	10214,0	12850,0	16053,0	15887,8
Кыргызстан, сомов	65,4	73,9	75,4	83,9	94,4	100,9	113,8	141,9	188,0	196,4
Россия, российских рублей	7306,0	8944,0	10831,0	13243,0	17048,0	21625,0	26903,0	33103,0	41256,0	39016,1
Таджикистан, сомони	1,8	2,6	3,4	4,8	6,2	7,2	9,3	12,8	17,7	20,6
Узбекистан, сумов	17,0	22,3	27,9	...

Источник: Статкомитет СНГ.

Таблица 2. Индексы физического объема валового внутреннего продукта (в постоянных ценах) в процентах к 2000 г

Год	ВВП в постоянных ценах к 2000 г.									
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Беларусь	100,0	104,7	110,0	116,0	131,0	143,4	157,7	171,3	188,7	189,1
Казахстан	100,0	113,5	125,0	136,0	149,0	163,8	181,3	197,4	203,9	206,3
Кыргызстан	100,0	106,5	105,0	115,0	121,0	120,3	124,0	134,6	145,9	149,3
Россия	100,0	106,1	110,0	118,0	127,0	134,7	145,0	156,8	165,6	152,5
Таджикистан	100,0	110,0	121,0	135,0	149,0	159,0	170,0	183,0	197,0	203,7
Узбекистан	140,6	153,9	167,8	...
В среднем по ЕврАзЭС	100,0	106,0	111,0	119,0	128,0	137,0	147,0	159,0	168,8	156,2

Источник: Статкомитет СНГ.

Таблица 3. Данные внешней торговли товарами государств — членов ЕврАзЭС

Год	Экспорт		Импорт	
	млн. долл. США	в % к пред. году	млн. долл. США	в % к пред. г.
2000	120600,0		48800,0	
2001	117278,0	97,2	57771,0	118,4
2002	125626,0	107,1	63157,0	109,3
2003	157908,0	125,7	78911,0	124,9
2004	217104,0	137,5	106973,0	135,6
2005	286885,0	132,1	135286,0	126,5
2006	367132,8	128,0	191871,4	141,8
2007	434774,0	118,4	271378,9	141,4
2008	583428,0	134,2	358016,9	131,9
2009	368580,1	63,2	229953,2	64,2

Источник: Статкомитет СНГ.

Таблица 4. Уровень зарегистрированной безработицы.

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Беларусь	2,1	2,3	3,0	3,1	1,9	1,5	1,2	1,0	0,8	0,9
Казахстан	3,7	2,8	2,6	1,8	1,5	1,2	0,9	0,7	0,6	0,6
Кыргызстан	3,1	3,1	3,1	2,9	2,9	3,3	3,5	3,3	2,9	2,6
Россия	1,4	1,6	2,1	2,3	2,6	2,5	2,3	2,0	2,0	2,8
Таджикистан	2,6	2,5	2,6	2,3	2,0	2,1	2,3	2,5	2,1	2,0
Узбекистан	0,3	0,3	0,4	...

Источник: Статкомитет СНГ.

рАзЭС составил в 2000 г. 120600 млн. долл., импорт 2000 г. 48800 млн. долл., чистый экспорт равен 71800 млн. долл. Рассмотрим 2009 г.: экспорт — 368580,0; импорт — 229953,2; чистый экспорт — 138626,8. Получается, что за период 2000—2009 г. чистый экспорт вырос на 66826,8млн. долл.

В странах — участниц ЕврАзЭС улучшилась ситуация на рынке труда. Данные Таблицы показывают, что уровень безработных с 2000 г. по 2009 г. во всех странах сократился (см. табл. 4).

Кроме улучшения социально-экономических показателей, итогами ЕврАзЭС также являются:

— создание договорно-правовой базы многостороннего сотрудничества (215 договоров и соглашений в различных сферах).

— установление единого правила работы на внешнем рынке с населением более 170 миллионов человек и совокупным экономическим потенциалом, превышающим 4% глобального ВВП

— создание Антикризисного фонда ЕврАзЭС (капитал 10 млн. долл.)

— приобретение практического опыта руководством ЕврАзЭС: Интеграционным комитетом, Секретариатом и Судом ЕврАзЭС.

Литература:

1. Блинов, Н. М., Иванов В. Н., Кухаренко В. Б. От культа таможи к таможенной культуре. — М., 2000.
2. Бураковский, А. ЕврАзЭС: намерения и перспективы. 2003.
3. Рожкова, М. А. Актуальные вопросы законодательства Евразийского экономического сообщества // журнал «Законодательство», 2001, № 10.
4. Трунова, Л. Направление деятельности ЕврАзЭС. // журнал «Российская юстиция», 2003, № 2.
5. Некрасов, В. А. Развитие внешней торговли государств-членов Евразийского экономического сообщества в условиях вступления во ВТО // Региональные проблемы преобразования экономики. — 2008. — 3. — с. 59—66.
6. Таможенный союз стран Евразийского экономического сообщества. Комментарий и документы. — М.: Экономика, 2007
7. www.eurasia.com
8. <http://www.lawlibrary.ru/Кембаев, Ж. М. Евразийское экономическое сообщество: правовые основы деятельности, проблемы и перспективы развития // Государство и право. — 2008. — № 10. — с. 53—59>

9. Internet: www.news.ru — Воротников В. П. Историческая справка о создании ЕврАзЭС.
10. <http://www.ereport.ru/articles/ecunions/eaeu.htm> — Евразийский экономический союз (ЕАЭС), Мировая экономика.

Системный анализ снабжения торгового предприятия

Табельнова Ольга Сергеевна, студент
Государственный университет управления (г. Москва)

На сегодняшний день огромный сектор экономики занимает торговля. Торговые предприятия для своего существования решают различные вопросы. Одним из таких вопросов является снабжение.

Снабжением торгового предприятия называется комплекс мероприятий, направленный на доведение товаров от источников снабжения до розничных точек сбыта продукции.

Снабжение представляет собой сложную систему, на решение вопросов которой оказывают влияние многие факторы. К их числу относятся такие, как расположение предприятий розничной торговли и источников товаров (производственные предприятия, оптовые склады и т. д.), размер торгового предприятия и его формат, и наличие в точке торговли различного оборудования для подъема, перевозки продукции) и др.

При организации снабжения розничного предприятия необходимо выбрать тип снабжения. Оно может осуществляться централизованным методом, при котором процесс снабжения организует поставщик, а работники предприятия строго выполняют свои функции, не отвлекаясь от работы на прием товара, разгрузку и прочее. Поставщик наиболее рационально использует транспортные средства, погрузочно-разгрузочные установки, в свою очередь, это обеспечивает минимизацию издержек на поставку продукции.

Или децентрализованное, где все мероприятия по перемещения товаров со склада поставщика возлагается на магазин, точку розничной торговли. Данный метод снабжения приводит к росту издержек. Далеко не все розничные точки имеют свой транспорт, а перевозка средствами наемных организаций влечет за собой большие затраты чем при централизованном методе. При централизованном же методе наиболее рационально используются объемы грузового транспорта, поскольку поставщик перевозит товары не в одну точку сбыта. Помимо высоких издержек, относящихся к перевозкам, децентрализованный метод влечет за собой снижение работоспособности персонала «магазина», который отвлекается от своих обязанностей для обеспечения процесса снабжения.

Но выбор метода доставки не решает все вопросы. Для рациональной организации товароснабжения нужно выбрать его форму. Она может быть тран-

зитной, при которой товар попадает в магазин напрямую (без складов). Ее применяют чаще всего для скоропортящихся продуктов. Плюсами этой формы являются низкие издержки обращения, сохранность товаров, увеличение товарооборачиваемости. Но вместе с тем, могут появиться лишние запасы, неправильное размещение их в точке торговли и др. Так же не любое предприятие может заказать поставку продукции транзитом. Транзитная форма возможна, при соблюдении транзитной нормы отгрузки.

Те предприятия, закупают товары мелкими партиями, то есть в случаях, где не набирается минимальная норма отгрузки, используют склады. Складскую форму используют так же при заказах продукции у поставщиков из других городов, которые поставляют крупные партии, требующие преобразования, перед размещением ассортимента продукции в торговом зале. При выборе складской формы необходимо решить вопрос минимизации звеньев движения товаров. Под звеньями понимают склады, которые в свою очередь прерывают процесс товародвижения, перевалку на другой вид транспорта или же хранение. Но число звеньев необходимо сокращать, поскольку большое их количество приводит к увеличению времени товарооборачиваемости. Для минимизации звеньев применяют централизованный метод, снижение транзитной нормы, использование малогабаритных контейнеров и прочее.

При выборе формы снабжения разрабатываются схемы завоза по различным товарным группам и производят рационализацию товародвижения.

Благодаря рационализации снабжения, в точках торговли обеспечивается поддержание уровня запасов, стабильный, полный ассортимент продукции, а также обеспечение товарной точки востребованными продуктами. Рационализация помогает предприятию повысить финансово-экономические показатели.

Снабжение предприятия должно осуществляться по плановым графикам, то есть планомерно. Завоз должен осуществляться с одинаковыми промежутками — ритмично, что позволяет ускорить оборачиваемость и создать необходимые запасы; ритмичность снабжения должна зависеть от спроса на продукцию, а называется этот принцип оперативностью. Так же при организации снабжения необходимо решить вопрос минимизации затрат рабочей

силы, финансовых вложений. Для этого нужно правильно выбрать формы и методы снабжения, описанные мной выше.

Не менее важным принципом является использование новейших технологий. Основой движения товаров можно назвать модульные системы, которые обеспечивают индустриализацию товароснабжения.

Литература:

1. Виноградова, С. Н. Организация и технология торговли: учеб. для вузов/ [С. Н. Виноградова, О. В. Пигунова, С. П. Гурская и др.]; под общ. Ред. С. Н. Виноградовой. — Мн.: Выш. шк., 2009. — 464 с.: Б. ц. ББК 65. 422–803я73 УК 1901 АуЛ-247, Сбо-1, Чз 1–2, Чз 2–1
2. Брагин, Л. А. Организация и управление торговым предприятием: учеб. для вузов/под ред. Л. А. Брагина, Т. П. Данько. — М.: ИНФРА-М, 2009. — 303 с.: Б. ц. ББК 65.422–803я73 Чз1–1
3. Егоров, В. Ф. Организация торговли: учеб. для вузов/В. Ф. Егоров. — Спб: Питер, 2004. — 352 с.: Б. ц. ББК 65.422–803я73 Чз1–1

Факторы масштабов движения прямых иностранных инвестиций: эконометрический анализ на примере выборки из 26 стран мира

Турдибаева Муниса Мирзалиевна, магистрант
Университет мировой экономики и дипломатии (г. Ташкент, Узбекистан)

Многие экономисты и практики подтверждают, что за прошлые два десятилетия наблюдалось увеличение степени международной финансовой интеграции [1].

Главная цель этой статьи — выявление факторов, влияющих на масштабы движения капитала в форме потоков ПИИ. Эта работа позволит изучить и понять факторы масштабов движения ПИИ и сформулировать рекомендации по повышению степени международной финансовой интеграции и экономической политике.

Фон Фурстенберг был среди самых первых авторов, которые исследовали факторы международной финансовой интеграции [2]. Обстфельд и Тэйлор осуществили исторический обзор финансовой интеграции и рынков капитала [3].

Мы используем в качестве зависимой переменной такой относительный индикатор, как отношение совокупного объёма потоков ПИИ к объёму ВВП, обозначив его следующим образом: FDIGDP. Нам необходимо также определить независимые переменные, которые будут выступать детерминантами оборота ПИИ.

Во многих исследованиях меры контроля капитала классифицируются как юридические меры или рассматриваются как предпосылки для международной финансовой интеграции [4]. В данной модели для измерения официальных ограничений движения капитала используется переменная контроля за движением капиталов [ACR, average capital restrictions], значения которой являются

Таким образом, для решения вопроса снабжения, необходимо учесть и рассчитать множество факторов. На рациональное снабжение оказывает влияние метод снабжения, форма, количество звеньев, система завоза и прочие.

Правильная организация снабжения на предприятии позволит сократить издержки и повысить эффективность торговой деятельности.

средними арифметическими значений двух индексов — индекса ограничений притока ПИИ и индекса ограничений оттока ПИИ, предложенных МВФ.

Эдисон и другие делают вывод о слабом воздействии международной финансовой интеграции на экономический рост и предлагают изменить направление каузальности между движением капиталов и экономическим ростом в обратную сторону [5]. Поэтому, мы исследуем воздействие экономического роста [GROWTH] на масштабы движения ПИИ.

Фон Фурстенберг утверждает, что расширение масштабов движения капиталов требует завоевания доверия поставщиков финансовых услуг [2]. В нашей модели мы используем индекс развития институциональной среды [INST] для количественной характеристики уровня институционального риска.

Мы также исследуем связь между оборотом внешней торговли товарами и услугами и оборотом ПИИ. Согласно Лэйн и Милези-Феретти, торговая открытость может способствовать расширению объёмов международного движения капиталов [6]. Таким образом, имеет смысл включать торговую открытость (TRADEOP) как объясняющую переменную в модель.

Кроме того, мы используем в данном исследовании такой показатель как отношение валового внутреннего кредита к валовому внутреннему продукту (DCREDIT) для количественной характеристики масштабности процессов кредитования во внутренней финансовой системе.

Известно, что выход к морю является очень важным фактором, влияющим на транспортные издержки в международной торговле, а также на принятие решения иностранными инвесторами об экспорте ПИИ. В этом исследовании мы используем фиктивную переменную [LANDLOCK] как индикатор наличия выхода к морю.

Налоговая политика — также фактор, который может влиять на движение международного капитала и оборот ПИИ [6]. В этом исследовании мы используем среднюю налоговую ставку на прибыль [TAXRATE] как индикатор налоговой политики.

Исходя из вышеизложенных рассуждений, мы формулируем восемь типов модели анализа панельных данных.

Первый тип модели, это — эконометрическая модель анализа панельных данных с учётом фиксированных индивидуальных эффектов:

$$Y_{it} = \alpha + \beta X + u_i + \varepsilon_{it}$$

где Y_{it} — зависимая переменная со значениями относящимися к объекту i в период t , α — константа модели, $\beta = (\beta_1, \dots, \beta_k)$ — вектор-строка коэффициентов модели, $X = (X_{1it}, \dots, X_{kit})^T$ — вектор-столбец объясняющих переменных модели, u_i — ненаблюдаемые фиксированные индивидуальные эффекты, а ε_{it} — нормально распределённая независимая случайная ошибка. Индексы i и t указывают соответственно на порядковый номер страны и период времени.

Второй тип модели, это — эконометрическая модель анализа панельных данных с учётом случайных индивидуальных эффектов:

$$Y_{it} = \alpha + \beta X + u_{it} + \varepsilon_{it}$$

где все обозначения те же, кроме одного: u_{it} — ненаблюдаемые нормально распределённые независимые случайные индивидуальные эффекты.

Третий тип модели, это — эконометрическая модель анализа панельных данных с учётом фиксированных индивидуальных эффектов и авторегрессивным процессом первого порядка:

$$Y_{it} = \alpha + \beta X + u_i + AR_{it}(1),$$

где все обозначения те же, как и в первой модели, но теперь случайная ошибка генерируется авторегрессивным процессом первого порядка $AR_{it}(1)$: $\varepsilon_{it} = k\varepsilon_{it-1} + v_{it}$, $|\rho| < 1$, где k — коэффициент авторегрессии первого порядка, v_{it} — нормально распределённая независимая случайная ошибка со средней арифметической, равной нулю и постоянной дисперсией.

Четвёртый тип модели, это — эконометрическая модель анализа панельных данных с учётом случайных ин-

дивидуальных эффектов и авторегрессивным процессом первого порядка:

$$Y_{it} = \alpha + \beta X + u_{it} + AR_{it}(1),$$

где при оценке коэффициентов модели здесь используется обобщённый метод наименьших квадратов (ОМНК), который позволяет учитывать случайные индивидуальные эффекты [6].

Пятый тип модели — это эконометрическая модель анализа панельных данных с учётом наличия межпанельной гетероскедастичности и автокоррелированности:

$$Y_{it} = \alpha + \beta X + \varepsilon_{it}$$

где ε_{it} уже не является независимой случайной ошибкой со средней арифметической, равной нулю и постоянной дисперсией.

Шестой тип модели — это эконометрическая модель анализа панельных данных с учётом не только наличия межпанельной гетероскедастичности и автокоррелированности, но и авторегрессивного процесса 1-порядка в распределении случайных ошибок внутри каждой панели:

$$Y_{it} = \alpha + \beta X + AR_{it}(1),$$

где ε_{it} уже не является независимой случайной ошибкой, а авторегрессивным процессом первого порядка $AR_{it}(1)$, причём коэффициент авторегрессии k является одинаковым для каждой панели.

Седьмой тип модели — это эконометрическая модель анализа панельных данных с учётом не только наличия межпанельной гетероскедастичности, автокоррелированности (межпанельной зависимости), авторегрессивного процесса 1-порядка в распределении случайных ошибок внутри каждой панели, но и внутрипанельной гетероскедастичности:

$$Y_{it} = \alpha + \beta X + \overline{AR}_{it}(1),$$

где $\overline{AR}_{it}(1)$ является авторегрессивным процессом первого порядка, содержащей v_{it} — случайную ошибку с меняющейся дисперсией внутри панели.

Построение моделей анализа панельных данных. В данном исследовании используются данные, охватывающие 26 стран¹ за период 2005–2013 гг. Источником данных являются базы статистических данных МВФ, Всемирного Банка (IMF's International Financial Statistics и the World Bank's World Development Indicators) и Всемирного Экономического Форума (World Economic Forum). Построение моделей анализа панельных данных осуществим с помощью программного обеспечения STATA 12.

¹ Австралия, Юж. Корея, Китай, Индия, Япония, Гонконг, Сингапур, Малайзия, Таиланд, Филиппины, Индонезия, Российская Федерация, Казахстан, Германия, США, Украина, Киргизская Республика, Пакистан, Франция, Бразилия, Чили, Канада, Парагвай, Армения, Азербайджан, Эфиопия.

Описательно-статистический анализ выявил нормальность распределения данных. Тест Уолдриджа панельных данных на автокорреляцию первого порядка показал, что нулевая гипотеза об отсутствии автокорреляции 1-порядка отклоняется при 5%-м уровне значимости, что говорит о наличии такой автокорреляции в панельных данных. Тест на мультиколлинеарность показал, что между объясняющими переменными существует допустимый уровень мультиколлинеарности. В таблице 1 приведены результаты панельного эконометрического моделирования доли суммарных потоков ПИИ в ВВП по 26 странам за 2005–2013 гг., где использованы следующие обозначения: σ_{u_i} — стандартное отклонение оценок индивидуальных эффектов u_i ; σ_{e_i} — стандартное отклонение оценок случайных ошибок e_i ; k — коэффициент авторегрессивного процесса первого порядка $AR_{it}(1)$; ρ — доля вариации оценок индивидуальных эффектов в общей вариации случайных отклонений; R^2_{within} — внутригрупповой коэффициент детерминации; $R^2_{between}$ —

межгрупповой коэффициент детерминации; $R^2_{overall}$ — общий коэффициент детерминации; N — количество наблюдений.

В целом, при соответствующих уровнях значимости можно заключить, что: i) рост потоков ПИИ относительно ВВП, что имело место годом раньше, оказывает положительное влияние на рост оборота ПИИ относительно ВВП в текущем году; ii) увеличение степени контроля за потоками капиталов на одну единицу уменьшает оборот ПИИ относительно ВВП в среднем на 1,5–2,5% (его коэффициент оказался значимым в 5 из 7 моделей); iii) увеличение темпа экономического роста на 1% уменьшает суммарные потоки ПИИ относительно ВВП в среднем на 0,1–0,12%; iv) объём внутреннего кредита оказывает положительное воздействие на суммарные потоки ПИИ относительно ВВП: коэффициент эластичности колеблется в пределах 0,48–1,5 (но: данное утверждение существенно в 4 моделях из 7); v) положительное воздействие на суммарные потоки ПИИ относительно ВВП оказывает

Таблица 1. Результаты панельного эконометрического моделирования суммарных потоков ПИИ по отношению к ВВП по 26 странам за 2005–2013 гг.

	Модель 1	Модель 2	Модель 3	Модель 4	Модель 5	Модель 6	Модель 7
$FDIGDP_{it-1}$.75505*** (.0355)	.2921*** (.04061)	.5176*** (.0427)	.103 (.0702)	.626*** (.1019)	.4201*** (.1033)	.4251*** (.1009)
ACR_{it}	-2.978*** (.8794)	.0624 (2.576)	-4.604*** (1.259)	-1.101 (2.846)	-2.807*** (.403)	-3.364*** (.6428)	-3.656*** (.8659)
$GROWTH_{it}$.1451*** (.0526)	.11295*** (.0417)	.1601*** (.0518)	.139*** (.045)	.095** (.0470491)	.1035** (.04895)	.1091** (.051)
$INST_{it}$	-	-	-	-	-.0026 (.1333)	.3407** (.1756)	-
$TAXRATE_{it}$	-.0442** (.0219)	-.0457 (.0348)	-.0809*** (.0293)	-.0007 (.0491)	.0091 (.0112)	-	-
$LDCREDIT_{it}$	-	-	-	-	.4886*** (.0876)	.4899*** (.1253)	.6845** (.3167)
$TRADEOP_{it}$	-	-	-	-	.0247*** (.007)	.0371*** (.0077)	.0374*** (.0089)
$LANDLOCK_i$	-2.325*** (.8487)	0 (0)	-3.738*** (1.256)	0 (0)	-1.729*** (.4136)	-2.131*** (.46395)	-2.354** (1.006)
α	4.452*** (1.192)	5.5395*** (1.96)	8.348*** (1.579)	5.236*** (1.914)	-1.701** (.774)	-2.584*** (.9309)	-1.866 (1.529)
k	-	-	.26783	.26783	-	.2842	.2842
σ_{u_i}	.71732	6.2352	2.0084	7.967			
σ_{e_i}	2.52795	2.52795	3.3297	2.4964			
ρ	.07452	.85883	.26676	.91061			
R^2_{within}	0.2129	0.2232	0.2175	0.0605			
$R^2_{between}$	0.9573	0.9085	0.8785	0.8045			
$R^2_{overall}$	0.8278	0.7797	0.7869	0.6410	0.8537	0.7787	0.7783
N	217	217	217	217	217	217	217

* — 10%-й уровень значимости коэффициента переменной;

** — 5%-й уровень значимости коэффициента переменной;

*** — 1%-й уровень значимости коэффициента переменной

открытость внешней торговли (данное утверждение существенно в 4 моделях из 7); vii) можно однозначно утверждать, что в 90% случаев отсутствие выхода к морю приведёт к сокращению оборота ПИИ по отношению к ВВП на 1,7–3,73%.

Исходя из того, что модели 5, 6 и 7 являются наиболее качественными, чем другие, то можно утверждать, что все только что перечисленные выше переменные являются значимыми. При этом, неоднозначным является существование уровня развития институциональной среды: только в модели 6 наблюдается существенность его коэффициента при 5%-м уровне значимости. В целом, уровень развития институтов положительно связан с долей потоков ПИИ в ВВП, но эта связь очень слабая (их значимость не всегда подтверждается). Ставка налога на прибыль не оказалась однозначно существенным фактором доли ПИИ в ВВП. Хотя видно, что между ними есть отри-

цательная связь, эта связь не значима для генеральной совокупности.

Мы заключили, что такие переменные, как контроль за потоками капиталов, открытость международной торговли, внутренний кредит, выход к морю и экономический рост являются весьма значимыми предикторами, т.е. важнейшими факторами масштабов международного движения капиталов в форме ПИИ. Касательно наращивания объёмов привлечения ПИИ в Республику Узбекистан, следует отметить, что: а) в стране необходимо и далее поддерживать высокие темпы экономического роста; б) отсутствие выхода к морю должно компенсироваться мерами по развитию и оптимизации транспортно-логистической инфраструктуры, направленной на сокращение транспортных расходов на грузоперевозки; в) необходимо по мере повышения конкурентоспособности экономики повышать уровень открытости внешней торговли.

Литература:

1. Agenor, P.-R. 2003, 'Benefits and Costs of International Financial Integration: Theory and Facts', World Economy, vol. 26, no. 8, pp. 1089–1118; Lane, P. R. & Milesi-Ferretti, G. M. 2003, 'International Financial Integration', Institute for International Integration Studies Discussion Paper; Morrison, A. D. & White, L. 2004, 'Financial Liberalisation and Capital Regulation in Open Economies', Oxford Financial Research Centre Working Paper, no. 2004-FE-10.
2. Von Furstenberg, G. M. 1998, 'From Worldwide Capital Mobility to International Financial Integration: A Review Essay', Open Economies Review, vol. 9, pp. 53–89.
3. Obstfeld, M. & Taylor, A. M. 2001, 'Globalization and Capital Markets', Globalization in Historical Perspective, Santa Barbara.
4. Prasad, E. et al. 2003, Effects of Financial Globalization on Developing Countries: Some Empirical Evidence, The Centre de Referència d'Economia Analítica.
5. Edison, H. J. et al. 2002, 'International Financial Integration and Economic Growth', Journal of International Money and Finance, vol. 21, no. 6, pp. 749–776.
6. Lane, P. R. & Milesi-Ferretti, G. M. 2003, 'International Financial Integration', Institute for International Integration Studies Discussion Paper.

Угрозы стабильности финансовой системы России и способы их нейтрализации

Турка Анастасия Сергеевна, студент
Южный федеральный университет

В статье рассматриваются угрозы стабильности финансовой системы России, их классификация, а также способы их нейтрализации.

Ключевые слова: бюджетно-финансовая безопасность, экзогенные и эндогенные угрозы, волатильность рубля, сбалансированность бюджетной системы.

Финансовая стабильность страны, а также ее регионов, экономических объектов, процессов и отношений — это способность надежно функционировать в изменяющихся как внутренних, так и внешних условиях. При этом финансовая стабильность обеспечивается не только государственными финансовыми потоками, но и финансовой системой и финансовыми ресурсами в целом, механизмом их образования, распределения и использования.

На данный момент проблемы бюджетно-финансовой безопасности государства рассматриваются во многих работах ввиду того, что эта тема является актуальной. При этом важно разделять угрозы по видам и направлениям, характерным для разных вариантов безопасности.

В основе причин опасностей лежат движущие силы, способные породить опасность или привести к ущербу, убытку. Источники опасности — это условия и факторы,

которые деформируют систему. Эти источники могут быть естественно-природными, техногенными, социальными, экономическими, политическими и другими.

На данный момент существует множество угроз и иных деструктивных обстоятельств, которые так или иначе влияют на результаты бюджетной политики государства. Основная задача экономистов сегодня состоит в том, чтобы не только быстро обнаружить угрозы, но и нейтрализовать их негативные действия, способные разрушить современную финансовую систему. [1]

Все угрозы стабильности финансовой системы принято разделять на две большие группы: объективные и субъективные. Объективные угрозы бюджетной безопасности не зависят от органов государственной власти, а также принятых ими решений. Данный вид угроз следует научиться быстро распознавать и непременно учитывать в управленческих решениях. Субъективные угрозы возникают благодаря умышленным или неумышленным действиям людей и организаций, которые либо сотрудничают друг с другом, либо, напротив, конкурируют. Для того, чтобы их ликвидировать, необходимо воздействовать на субъекты экономических отношений. [2, с. 6–10]

Следует отметить, что классификация угроз многообразна. Угрозы экономической безопасности финансовой системы делят по признаку их отдаленности во времени (непосредственные; близкие — до 1 года; далекие — свыше 1 года) или же по признаку и распространения в пространстве (непосредственно на территории; на прилегающей территории; вне территории). Среди признаков проявления угроз следует выделить несоответствия значений важнейших параметров бюджетной системы требуемым величинам. [3, с. 54]

На мой взгляд, самой важной классификацией угроз стабильности финансовой системы является их деление на экзогенные и эндогенные. Экзогенные угрозы — это угрозы, зависящие от внешнеэкономической конъюнктуры (международная торговля, мировой рынок капитала и т.д.), а эндогенные — это те, которые порождены деятельностью органов государственной власти, а также макроэкономической и микроэкономической нестабильно-

стью рыночной экономики. При этом следует отметить тот факт, что внешние угрозы принято связывать с процессами глобализации и интернационализации мировой экономики и мировых финансовых рынков. Внутренние же угрозы зависят от экономической конъюнктуры, а также состояния бюджетной системы. Таким образом, следует рассмотреть наиболее важные аспекты эндогенных угроз стабильности финансовой системы.

1. Финансовая дисциплина плательщиков.

Серьезной угрозой стабильности финансовой системы государства является состояние финансовой дисциплины плательщиков. Среди причин несвоевременных расчетов с бюджетом выделяют: действующий порядок очередности зачета платежей в бюджет; наличие дебиторской задолженности; проведение бартерных товарообменных операций; несвоевременное возвращение финансовыми органами излишне внесенных платежей.

Следует отметить, что механизм начисления пени и штрафных санкций, а также иных несовершенств законодательства ведет к ухудшению финансовой дисциплины. Как известно, любой экономический субъект, занимающийся той или иной экономической деятельностью, старается уклониться от уплаты налогов и иных платежей в бюджетную систему страны. Ввиду этого, дебиторская задолженность растет, и, как следствие, государство не способно исполнить все свои финансовые обязательства в установленный срок.

По данным Федеральной службы государственной статистики, задолженность по налогам и сборам в бюджетную систему РФ на 1 января 2012 г. составляла 559,1 млрд р., на 1 марта 2014 г. — 748,4 млрд р., в том числе по уплате пеней и штрафных санкций — 466,5 млрд р. [4]

2. Нецелевое расходование бюджетных средств.

Сегодня нецелевое расходование бюджетных средств является одной из ведущих эндогенных угроз. Это принято связывать с тем, что в результате многочисленных проверок использования средств региональных бюджетов выявлены многочисленные нарушения в использовании бюджетных кредитов займов. В связи с этим в настоящее время роль государственного финансового контроля усиливается.

Таблица 1. Регистрация случаев нецелевого расходования бюджетных средств по федеральным округам в период с 2006 по 2013 год (Составлено по данным Федеральной службы государственной статистики)

№	Федеральный округ	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	В среднем ежегодно за 8 лет
1	Центральный	30	49	51	61	44	38	19	16	33,0
2	Северо-Западный	6	11	18	12	9	6	7	3	7,7
3	Северо-Кавказский	-	-	9	12	9	6	9	7	9,6
4	Южный	35	30	31	28	19	10	0	2	17,3
5	Приволжский	23	22	31	28	27	23	13	5	18,1
6	Уральский	25	13	12	17	13	9	7	2	9,9
7	Сибирский	27	18	25	21	20	9	10	5	16,0
8	Дальневосточный	5	10	11	11	12	8	2	4	6,8

Проанализировав таблицу, можно сделать следующий вывод: Наиболее часто нецелевое расходование бюджетных средств совершается в Центральном федеральном округе России, а именно в таком субъекте Федерации, как Московская область. Наименее распространено нецелевое расходование бюджетных средств в Дальневосточном федеральном округе.

Экзогенные угрозы стабильности финансовой системы зависят от неблагоприятных условий, которые негативно сказываются на национальной экономике. Здесь следует обратить внимание на аспекты экзогенных угроз стабильности финансовой системы.

1. Колебание курса международных валют.

Волатильность валютного курса сегодня оказывает сильное воздействие на конкурентоспособность национальных импортеров и экспортеров. Ввиду этого они

являются частыми причинами межгосударственных противоречий. Снижение курса национальной валюты используется для повышения конкурентоспособности национальной экономики. В случае снижения валютного курса экспортеры получают дополнительную прибыль, а также снижают экспортные цены для усиления своих позиций на мировом рынке.

Для того чтобы спрогнозировать и предотвратить резкие колебания валютного курса необходимо знать какие факторы оказывают воздействие на валютный курс. Главная цель валютного регулирования — это достижение стабильности валютной системы. Индикатором стабильности валютной системы является уровень колебания валютного курса. В учебной и научной литературе приводятся факторы, влияющие на волатильность. Их можно сгруппировать в нижеприведенной таблице:

Таблица 2. Факторы, влияющие на валютный курс

Прямо пропорциональное воздействие	Обратно пропорциональное воздействие
Процентные ставки	Денежная масса
Сальдо торгового баланса	Инфляция
Реальный ВВП	Уровень бюджетного дефицита
ВВП на душу населения	Уровень внутреннего кредита
Внешнеторговая квота	
Цена золота	
Величина золотовалютных резервов и их составляющих	

2. Применение торговых ограничений и санкций.

В настоящее время во многих странах мира сохраняется напряженная макроэкономическая ситуация. Ввиду сложившейся ситуации в мире применение торговых ограничений, санкций, повышение таможенных пошлин на ввоз российских товаров со стороны других государств приводит к потерям доходов от регулярного экспорта в эти страны. Это приводит к снижению бюджетной устойчивости, усилению зависимости от внешнеэкономической конъюнктуры, а значит и к необходимости оптимизации как бюджетной, так и таможенной политики. [6]

3. Изменение цен на нефть.

Конъюнктура мировых товарных рынков, прежде всего нефти, определяет объём значительной доли экспортных доходов, нефтегазовых доходов бюджета, а также динамику валютного курса. В последние месяцы цены на нефть демонстрировали устойчивую тенденцию к снижению, достигнув максимальных значений за последние четыре года на фоне замедления экономического роста ряда крупных импортеров нефти, а также укрепления доллара США. Вместе с тем, прогнозы Международного валютного фонда (МВФ), хотя и корректируются в сторону снижения, всё ещё предполагают ускорение роста глобальной экономики в 2015 году, что может способствовать восстановлению цен на нефть. [7]

В завершении можно сделать следующие выводы: Россия — это великая мировая держава, которая обладает мощными природно-климатическими условиями, богатым культурно-историческим наследием, имеет огромный производственный, научный, человеческий потенциал. Однако это не исключает различных угроз ее безопасности. Обеспечение бюджетно-финансовой безопасности, устойчивость к экзогенным и эндогенным угрозам зависит только от осуществления эффективной социально-экономической политики на федеральном и региональных уровнях. Поэтому сегодня главная задача экономистов состоит в том, чтобы не только своевременно обнаружить угрозы стабильности финансовой системы России, но и ослабить их негативное действие, способное разрушить финансовую систему страны. Анализ угроз в области финансовых институтов позволяет выделить следующие направления стратегических целей развития:

1. Своевременная ликвидация диспропорций экономического развития, способствующее устойчивости экономического роста
2. Долгосрочная политика роста сбережений и инвестиций
3. Повышение налоговой дисциплины, учет бюджетной безопасности при введении ряда изменений в налоговом законодательстве.

Литература:

1. Арсентьев, М. Финансовая безопасность России. // Обозреватель. — 2011. — № 8
2. Овчинникова, О. П., Овчинникова Н. Э. Угрозы стабильности глобальной финансовой системы и направления их нейтрализации // Финансы и кредит. — 2012. — № 11.
3. Дмитриева, М. Ю. Безопасность финансового рынка России./18-я Международная конференция. — Тез. Докл. — М.: Институт проблем управления РАН. — 2009.
4. Федеральная служба государственной статистики: <http://www.gks.ru/>
5. «Антикризисная книга». М., Коммерсант-Астрель, 2009, с. 9–23.
6. Российская газета: <http://www.rg.ru/>
7. Официальный сайт Министерства Финансов РФ: <http://www.minfin.ru/ru/>

Оценка эффективности финансового контроля

Уланова Надежда Климентьевна, кандидат экономических наук, доцент;
Черенков Андрей Юрьевич, студент

Новосибирский государственный университет экономики и управления

Современная государственная финансовая политика претерпевает значительные изменения, регионам ставится задача управления результатами, а не управление затратами, как было ранее. Такие изменения ведут к возникновению методических и организационных особенностей оценки эффективности финансового контроля (далее — ФК), как функции финансов.

В настоящее время становится наиболее значимой проблема оценки эффективности деятельности государственных органов, в том числе и органов финансового контроля. Обычно в итогах проверок приводятся показатели результативности: общая сумма нарушений, отнесенных к категории «нецелевое использование бюд-

жетных средств», общая сумма нарушений, отнесенных к категории «неэффективное использование бюджетных средств», общее число нарушений, «недопоступление платежей в бюджет и в государственные внебюджетные фонды», «неправомерное расходование денежных средств и материальных ценностей», и ряд других. Исходя из вышеуказанных абсолютных показателей, эффективность деятельности органов контроля определить невозможно.

В экономической литературе имеются различные взгляды на оценку эффективности ФК. В таблице № 1 отражены принципы и критерии оценки эффективности деятельности органов ФК.

Таблица 1. Принципы и критерии оценки эффективности деятельности органов ФК

Автор	Принцип	Критерий	Преимущества	Недостатки
Жуков В. А.	Сущность ФК заключается не только в определении эффективности использования государственных средств, но и в проведении анализа обоснованности задач и достаточности функций исполнительного органа власти, в оценке результативности и экономичности исполнения функций, полноты и своевременности исполнения государственных функций, баланса прав и ответственности по исполнению функций и т. п. [1].	На основе выполнения социально-экономических результатов делаются соответствующие выводы о степени экономичности, продуктивности и результативности использования государственных средств, выделенных на осуществление государственных функций.	Есть возможность определить реальный положительный эффект в социально-экономической области	Сложность расчета, требуется большой объем информации.

Шохин С.О.	Показатель эффективности ФК следует определять как отношение его результатов к затратам на его проведение. Поэтому одним из факторов повышения результативности является снижение затрат. Анализ проводится по каждому проведенному контрольному мероприятию исходя из результатов и затрат. [2,3]	Предполагается утвердить нормы на однородные группы контрольных мероприятий. Рекомендуются следующие показатели: · уровень полноты исполнения функций органами контрольно-счетных палат; · уровень автоматизации контрольных функций; · уровень своевременности и полноты перечисления бюджетных средств; · уровень нецелевых расходов за некоторый отчетный период.	При сформированной нормативной базе можно реально быстро оценить эффективность работы органов контроля.	При сравнении результатов деятельности органов ФК и затрат на его проведение, может возникнуть большая погрешность в разные годы. Также при сравнении деятельности органов ФК в разных регионах будут получаться показатели не отвечающие действительности.
Игнатов С.Ю.	Эффективность контрольных органов должна осуществляться по результатам деятельности объектов контроля.	· конечные результаты деятельности объектов контроля, в их динамике; · объемы ресурсов, которыми располагают объекты контроля и уровень их использования; · рост конечных результатов за счет улучшения использования имеющихся у контролируемых объектов ресурсов. [4]	При определенной систематизации возможен мониторинг показателей за некоторый период.	Сложность расчета, требуется большой объем информации.
Белобжецкий И.А.	Подходы к вопросам определения эффективности финансового контроля сводится к тому, что необходимо принимать во внимание не единичные показатели, а их систему. [5]	— абсолютные размеры выявленных ревизиями и проверками недостач, незаконных расходов и хищений; — уровень возмещения причиненного государству материального ущерба в абсолютных суммах и в процентах к общей величине выявленных незаконных расходов, недостач и хищений.	Анализируются множество показателей, дающие более лучший результат.	Отсутствует нормативная база.
Салихов З.А.	В перспективе главным критерием эффективности будет не финансовые нарушения проверяемых, а выполнение разработанных и утвержденных ревизорских стандартов (правил) проведения контрольных мероприятий по выявлению фактов хищений, присвоений и злоупотреблений, [6]	Необходимо законодательно закрепить такие термины, понятия и показатели, как эффективность, целесообразность, рациональность и целевое расходование государственных бюджетных средств.	Исходя из утвержденных нормативов появится возможность сравнить текущие результаты и определить эффективность.	Необходимо определить какой орган будет разрабатывать данные нормативы и в какой срок.
Бурцев В.В.	Эффективность контрольных органов должна определяться по сумме ущерба, причиненному государству, а также сумме средств, возвращенных в бюджет.	— прямой эффект, т. е. сумма возмещенных государству средств минус затраты на контроль; — анализ ненужных расходов и других недостатков системы контроля; — уровень качества исполнения функций органами государственного финансового контроля; — соблюдение профессиональных стандартов и кодекса этики.	Быстро определяется реальный ущерб, причиненный государству.	Данные функции выполняет органы, подведомственные министерству внутренних дел РФ и генеральной прокуратуры РФ.

Автор считает, что позиция З. А. Салихова для системы финансов в России имеет преимущества. Если законодательно закрепить такие термины, такие термины, понятия и показатели, как эффективность, целесообразность, рациональность и целевое расходование государственных бюджетных средств, то станет возможным быстро и качественно определять недостатки органа ФК, а также своевременно корректировать его деятельность.

В настоящее время единого показателя эффективности работы органов финансового контроля не существует. Применяется ряд косвенных показателей, которые характеризуют деятельность органов с разных сторон. Для оценки деятельности работы контрольного органа должен быть ряд законодательно утвержденных показателей, при сравнении с которыми можно сделать вывод об эффективности деятельности конкретного органа ФК.

Все авторы приходят к единому мнению в том, что контроль должен быть действенным и результативным, а его результаты должны быть оценены как с качественной, так и с количественной точек зрения. Количественные показатели могут быть выражены набором различных показателей, полученных путем сбора и анализа собранной информации. Качественные — должны отображать результативность контроля и эффективность выполнения поставленных целей.

К примеру, в г. Новосибирске с 2008 года проводится ежеквартальный мониторинг качества финансового менеджмента, осуществляемый главными распорядителями бюджетных средств, это достаточно новый инструмент повышения уровня финансового управления в регионе, и пока трудно оценить его действенность. Перечень показателей был разработан министерством финансов и налоговой политики Новосибирской области по принципу ответственного управления финансами.

Немаловажную роль играет периодичность оценки, которая может составлять: квартал, полугодие, год, несколько лет. Соответственно чем выше период анализа, тем качественней будет определение эффективности органа ФК. Результаты деятельности органа ФК должны быть доступны общественности в соответствии с действующим законодательством.

При оценке эффективности деятельности органа финансового контроля могут применяться пять основных критериев: результативность, действенность и экономичность, интенсивность и динамичность работы.

Результативность можно определить с помощью соотношения суммы установленных нарушений ко всему объему проверяемых бюджетных средств:

$$K_v = \frac{УН}{С}, \quad (1)$$

где УН — сумма установленных нарушений;

С — сумма бюджетных средств, представленных к проверке.

Также имеет смысл показать относительную величину соотношения суммы нарушений, отнесенных к категории «нецелевое использование бюджетных средств» к общей сумме нарушений:

$$K_{нецел} = \frac{Ннецел}{Н}, \quad (2)$$

где Ннецел — сумма нарушений, отнесенных к категории «нецелевое использование бюджетных средств»;

Н — общая сумма нарушений.

Также и по группе «неэффективное использование бюджетных средств»:

$$K_{неэфф} = \frac{Ннеэфф}{Н}, \quad (3)$$

где Ннеэфф — сумма нарушений, отнесенных к категории «неэффективное использование бюджетных средств».

Эта группа наиболее важная, которая отображает ущерб от неэффективного и нецелевого использования бюджетных средств, а также соотношение ресурсов, которые предполагалось израсходовать на достижение определенных целей и выполнение конкретных работ, с фактически выполненными.

Автор считает, что критерий действенности можно отразить в виде соотношения количества исполненных представлений и предписаний к общему количеству выданных представлений и предписаний:

$$K_p = \frac{п}{N}, \quad (4)$$

где п — исполненных представлений и предписаний;

N — количество всех выданных представлений и предписаний.

Также, с экономической точки зрения, действенность можно оценить с объемом средств, возвращенных в бюджет, после проведения контрольных мероприятий. В случае наличия «высоких» показателей результативности, но при малом объеме денежных средств, возвращенных в бюджет, высоко оценивать деятельность органа ФК нельзя. Такой критерий можно отразить соотношением объемов средств, восстановленных в бюджет к объему средств, предложенных к восстановлению.

$$K_{ВБС} = \frac{ВБС}{БС}, \quad (5)$$

где ВБС — восстановленные бюджетные средства;

БС — объем средств, предложенных к восстановлению.

Для оценки действенности органа ФК также подходит критерий отношения количества возбужденных уголовных дел по материалам органа ФК, направленным в правоохранительные органы к общему количеству материалов, направленных в правоохранительные органы.

$$K_{куд} = \frac{КУД}{КМ}, \quad (6)$$

где КУД — количество возбужденных уголовных дел по материалам органа ФК, направленным в правоохранительные органы;

КМ — общее количество материалов, направленных в правоохранительные органы.

Критерий экономичности предполагает расходование наименьших средств и усилий для достижения наилучшего результата.

Оценку экономичности предлагается определять, как отношение объема средств, полученных от реализации результатов финансового контроля, к объему средств, затраченных на содержание контрольного органа.

$$Э_{эф} = \frac{Эк}{З_{фк}}, \quad (7)$$

где Ээфф — экономическая эффективность деятельности;

Эк — экономический эффект от всех контрольных мероприятий (средства, восстановленные в бюджет);

Зфк — затраты на содержание органа финансового контроля.

Критерий интенсивности характеризует загруженность органа финансового контроля, систематичность и ме-

тодичность контроля. Оценка данного критерия может проводиться, как по всему органу финансового контроля в целом, так и по направлениям деятельности органа.

Уровень эффективности организационно-технического уровня органа финансового контроля, может быть представлена в виде формулы:

$$Эоту = (П1 + П2 + П3 + П4 + П5 + П6 + П7 + П8 + П9)/9 \quad (8)$$

Таблица 2. Расшифровка показателей в сфере эффективности организационно-технического уровня системы государственного управления

Наименование показателя	Расчетная формула	Расшифровка параметров
П1 — уровень технологичности управления	$П1 = \Phi1/\Phi$	где $\Phi1$ — число функций органа или структурного подразделения, на выполнение которых имеются инструктивные или методические материалы; Φ — общее число функций органа или структурного подразделения
П2 — уровень числа служащих, текущие результаты которых постоянно оцениваются	$П2 = К0/К$	где $К0$ — число служащих, текущие результаты которых постоянно оцениваются; $К$ — общее число служащих
П3 — уровень стабильности кадров	$П3 = 1 - К2/К$	где $К2$ — число служащих, уволенных за год; $К$ — общее число служащих
П4 — уровень дисциплированности кадров	$П4 = 1 - К3/К$	где $К3$ — число служащих, получивших за год дисциплинарные взыскания; $К$ — общее число служащих
П5 — уровень организации рабочих мест служащих	$П5 = К4/К$	где $К4$ — число служащих, рабочее место которых соответствует требованиям научной организации труда на площади, оснащенной в соответствии с условиями труда; $К$ — общее число служащих
П6 — уровень технической вооруженности служащих	$П6 = К5/К$	где $К5$ — число служащих, использующих персональные компьютеры; $К$ — общее число служащих
П7 — уровень профессиональной подготовки служащих	$П7 = К6/К$	где $К6$ — число служащих, прошедших профессиональную подготовку за год; $К$ — общее число служащих
П8 — уровень исполнения (в срок)	$П8 = О1/О$	где $О1$ — число поручений исполненных в установленные сроки; $О$ — общее число поручений
П9 — критерий персональной нагрузки	$П9 = 1 - Н/Кпо$	где $Н$ — численность персонала органа ФК, $Кпо$ — количество проверенных объектов.

Критерий динамичности показывает, насколько быстро осуществляется контрольное мероприятие. Можно рассчитать, как отношение фактически затраченного времени на осуществление контрольного мероприятия к его нормативному показателю или к плановому, определенный руководством региона.

$$Кдин = Тз/Тнорма, \quad (9)$$

где $Тз$ — затраченного времени на осуществление контрольного мероприятия;

$Тнорма$ — нормативный или плановый показатель.

Главный же критерий определения эффективности финансового контроля — это конечный результат. При этом, важное значение приобретает контроль исполнения устранения нарушений, выявленных по результатам ревизий и проверок. Систематизация выявленных нарушений и разработка механизма, приводящего к недопу-

щению возникновения таких нарушений вновь, на мой взгляд, должны стать прерогативой в дальнейшем совершенствовании эффективного управления финансами, в том числе муниципальными.

Критерии эффективности должны заключаться в сведении к минимуму количества системных нарушений, для чего необходимо проводить мониторинг выявленных нарушений, систематизировать их по видам с указанием причин возникновения и на соответствующем уровне бюджетных отношений принимать решения нормативно-правового характера, которые позволили бы избежать нарушения в будущем.

В современных условиях одним из важнейших условий эффективного развития экономики является успешное функционирование государственных органов всех уровней. Совершенствование системы муниципального финансо-

вого контроля требует пересмотра подходов к планированию и оценке деятельности муниципальных органов. Речь идет о переходе к ориентации на достижение максимальных результатов при использовании имеющихся материальных, информационных, финансовых, человеческих и других ресурсов.

Литература:

1. Жуков, В. Что такое «аудит эффективности» // Президентский контроль. 2004. № 7.
2. Шохин, С. О. Проблемы и перспективы развития финансового контроля в Российской Федерации. М.: Финансы и статистика, 1999.
3. Шохин, С. О. Основы государственного и муниципального финансового контроля. (Постатейный научно-практический комментарий к главе 26 Бюджетного кодекса Российской Федерации). — М.: Изд. ФГУ «Редакция «Российской газеты», 2008 г.
4. Игнатов, Ю. Основы взаимодействия // Президентский контроль. 1999. № 9. — Стр. 23–26.
5. Белобжецкий, И. А. Финансовый контроль и новый хозяйственный механизм. — М.: Финансы и статистика, 1989 г.— 255 стр.
6. Салихов, З. А. Методология, методика и организация контрольно-ревизионной работы: монография/З. А. Салихов; Финансовая академия при правительстве Российской Федерации. — Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. ун-та; Пермь: Перм. гос. пед. ун-т, 2005. — 277 с. — Библиогр.: с. 251–276 (269 назв.)
7. Бурцев, В. В. Государственный финансовый контроль и методология и организация. — М.: ИВЦ «Маркетинг», 2000 г.

Деятельность муниципального финансового контроля должна быть направлена на соблюдение всеми участниками бюджетного процесса принципа результативности и эффективности использования средств бюджетов всех уровней.

Системный анализ логистики в лёгкой промышленности

Уютова Ирина Павловна, студент
Государственный университет управления

Системный анализ показывает, что роль и значение логистики в современном мире всё более продолжают возрастать. Существует устойчивое мнение, что 21 век станет веком логистики (кроме всего прочего). Каждая уважающая себя компания нуждается в отделе логистики [1–4] Не является исключением и отрасль легкой промышленности, которая стремительно развивается в последнее время в разных государствах. В первую очередь для предприятий легкой промышленности логистическая система должна обеспечивать своевременное получение информации о материалах, размещении их на складах, изготовлении изделий, реализации, производства изделий, ценах, конкурентах, о документообороте [1,2].

Главный минус, существенно затормаживающий распространение и развитие легкой промышленности — это нелегальный импорт товарных продуктов по противозаконным схемам, а также неофициальное, подпольное, теневое производство. В результате чего появляется большое количество товара с низким, сомнительным качеством и соответственно с низкой ценой на них, что и привлекает потребителей [3]. Соответственно товарные продукты, содержащие только правильные компоненты не пользуются спросом.

Целью моей работы является анализ роли логистики и её значимости в сфере легкой промышленности в России.

Легкая промышленность включает 14 отраслей, в которых в настоящее время работают около 29 тыс. предприятий, а число занятых в отрасли составляет свыше 360 тыс. чел. за 2014 год объём ВВП России вырос на 0,6% и составил 70975,6 млрд руб. Однако доля легкой промышленности составляет менее 1,0% в общем объёме производства страны. Легкая промышленность является важнейшим многопрофильным сектором экономики. Именно поэтому Денис Мантуров (глава Минпромторга), в ходе своего выступления сообщил, что планируется к 2020 году увеличить долю отечественных товаров в легкой промышленности на российском рынке до 40% [4]. Этого действительно можно достигнуть в определенные сроки, поскольку Россия имеет мощный сырьевой ресурс, да и выгодные транспортно-логистические возможности, ведь 2/3 территории нашей страны находятся в Азии и 1/3 — в Европе. Это поможет сократить время поставки как необходимого сырья, так и готовой продукции для конечных потребителей.

Рассмотрим основные функции логистической системы предприятия.

Ими являются:

- Закупочная деятельность.
- Производственный процесс.
- Таможенное оформление.
- Транспортировка.
- Складирование.
- Дистрибуция ГП.

Естественно, для того чтобы получить полноценную, функционирующую интегрированную и гармонизированную логистическую систему необходимо определиться как нужно действовать. Существует некий алгоритм построения логистической системы первого уровня:

1 шаг — разработка логистической стратегии бизнеса
Логистическая стратегия бизнеса — это комплекс мероприятий, направленных на эффективное управление материальными потоками. В настоящее время существуют основные виды логистических стратегий:

- максимизация логистического сервиса;
- логистический аутсорсинг аутстаффинг;
- минимизация логистических издержек.

Желательно использовать комбинации этих стратегий, поскольку это будет более эффективно;

2 шаг — определение КРІ (ключевых показателей эффективности);

3 шаг — разработка модели логистической системы;

4 шаг — разработка организационной структуры службы логистики;

5 шаг — проведение изменений в компании (связанных с построением логистической системы).

Нельзя выделить некий отдельный вид логистики, который будет наиболее значимым для легкой промышленности. Рассмотрим виды логистики, используемые на предприятиях.

Закупочная логистика — это организация и управление материальными потоками с целью своевремен-

ного обеспечения предприятия материальными ресурсами. Важным этапом здесь является выбор поставщиков, поскольку, как уже указывалось выше одной из проблем легкой промышленности является нелегальное производство товарных продуктов.

Логистика производственных процессов Основная цель — тотальное снижение затрат и повышение качества продукции в процессе физико-химического преобразования материальных потоков при производстве изделий готовой продукции.

Складская логистика — это управление процессами приемки, учета, обработки, размещения, хранения товарных продуктов на складах и их отгрузки на транспортные средства. Основной задачей складской логистики является концентрация и оптимизация названных выше процессов.

Распределительная логистика ориентирована на обеспечение рационализации процесса продвижения готовой продукции к потребителю и должна быть интегрирована в товаропроводящие сети [5].

Транспортная логистика, ВЭД — основные задачи:

- выбор вида транспорта и транспортных средств;
- выбор перевозчика или оператора транспортировки;
- внешнеторговые операции и экспортно-импортные контракты;
- таможенная очистка товара.

Мы констатируем в работе, что каждый вид логистики играет свою роль и среди них нельзя выделить главные и второстепенные.

Можно сделать заключение, что внедрение логистической системы в управление предприятием позволит сократить время работы, ускорить поставку материалов и сбыт готовой продукции, да и повысит производительность в целом.

Литература:

1. Б. А. Аникин, Т. А. Родкина, Волочиенко В. М. Заичкин Н. И., Межквов 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: Изд-во Проспект, 2014.
2. 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, 20014.
3. Воронов, В. И., Воронов А. В., В. А. Лазарев В. А., Степанов В. Г. Международные аспекты логистики (учебное пособие). Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2002 г. Присвоен гриф ДВ РУМЦ (УМО).
4. Воронов, В. И., Воронов А. В., Ермаков А. А. Внешнеторговая статистика в развитии международного маркетинга и логистики. Маркетинг. 2014 № 1 (134). с. 90–96.
5. Воронов, В. И., Воронов А. В. Международные товаропроводящие сети. Маркетинг. 2013 № 6 (133). с. 20–28.
6. Печаткина Елена Юрьевна, ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ЛОГИСТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ//: Журнал «Вестник» Челябинского государственного университета, Выпуск № 6/2011
7. Плещенко, В. И., ПРОЦЕСС ЗАКУПОК, ЕГО РОЛЬ И МЕСТО В ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ // Экономика, предпринимательство и право. — 2011. — № 6 (6). — с. 18–29. — <http://www.creativeconomy.ru/articles/15424/>

8. Воронов, В. И., Воронов А. В. Основные элементы эволюции элементов цепей поставок в международной логистике ЛОГИСТИКА. Проблемы и решения. Международный научно-практический Журнал. 2013 №, 2. Украина. Харьков.
9. Воронов, А. В., Воронов В. И. Формирование понятия, миссии, целей, задач, функций, интегральной логики: принципов и методов международной фармацевтической логистики. Современные проблемы науки и образования. 2014. № 6. с. 1792.
10. Плещенко, В. И., Процесс закупок, его роль и место в хозяйственной деятельности предприятий обрабатывающей промышленности // Экономика, предпринимательство и право. — 2011. — № 6 (6). — с. 18–29. — <http://www.creativeconomy.ru/articles/15424/>

Характеристика рынка недвижимости Томска и рыночная позиция ОАО «ТДСК»

Федоткин Александр Юрьевич, студент;

Егорова Мария Сергеевна, ассистент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Рынок жилья в г. Томске начал развиваться в начале 90-х годов, когда была разрушена существовавшая система принадлежности жилой недвижимости к государственному сектору. Внедрение в жилищную сферу рыночных отношений привело к легализации и развитию рынка недвижимости на основе ее свободной купли-продажи. В ходе рыночных реформ произошло изменение структуры инвестиций и ввода жилья в пользу предприятий и организаций частной формы собственности и индивидуальных застройщиков при одновременном снижении доли государственного строительства.

На сегодняшний день рынок жилья можно считать сформировавшимся и стабильно функционирующим. Традиционно он делится на рынок первичного (нового) жилья и на рынок вторичного жилья. По данным администрации г. Томска «в строительном комплексе Томской области осуществляют деятельность 3083 организации, из них 60 крупных и средних организаций, общей численностью 21,7 тысячи человек, из них 4,1 тысячи человек предприятий промышленности строительных материалов» [1].

Ежегодные объемы подрядных работ составляют 35,6 млрд. рублей, из них порядка 19,5 млрд. рублей составляют объемы работ нефтегазового комплекса. Возможности строительных организаций Томской области позволяют ежегодно вводить в эксплуатацию 1136 жилых зданий площадью 531,3 тыс. кв. м, а также 88 нежилых объектов площадью порядка 132 тыс. кв. м. (от промышленных, административных до сельскохозяйственных), сетей газоснабжения (за исключением магистральных) — 79 км, водоводов — 52 км, сетей теплоснабжения 12 км, автомобильных дорог — 32 км и т.д. (на примере 2013 года) [1].

За 2014 год в Томске введено в эксплуатацию в 399,1 тыс. кв. м. жилья, на 7,2% больше, чем в прошлом году. По Томской области ввод составил 619,72 тыс. кв. м

жилья, рост в 2014 году составил 16,5%. Объем индивидуального жилищного строительства в 2014 составил 294,2 тыс. кв. м, рост составил 1,7 раза. По сравнению с 2013-м годом доля индивидуального строительства в общем объеме в 2014 году увеличилась с 32,1% до 47,5. По данным службы государственной статистики по Томской области, ввод жилья в Томской области показал наибольшие объемы в 1990 году — 537,2 тыс. кв. м, в 2008 году — 523,9 тыс. кв. м и в 2013 году — 531,3 тыс. кв. м.

В 2014 году рынок недвижимости Томска, как и всей России, находился под давлением геополитических и макроэкономических факторов. Конфликт вокруг Украины, ухудшение отношений с Западом, введение санкций, отток капитала, падение цен на нефть и девальвация рубля — все эти обстоятельства повлияли на рынок недвижимости двояко. С одной стороны, их действие привело к снижению количества денег, а с другой их влияние привело к повышенному интересу к недвижимости.

На протяжении 2014 года внешние факторы вызывали ажиотаж вокруг недвижимости. Первая волна ажиотажа пришлась на начало 2014 года. Она была вызвана реакцией населения на ситуацию с присоединением Крыма и ухудшением отношений с западом. Вторая волна ажиотажа на рынке недвижимости стала зарождаться в ноябре и достигла своего апогея в декабре 2014 года на фоне беспрецедентного обвала рубля. Рынок недвижимости захлестнула та же паника, что и все другие товарные рынки, и большинством людей двигало желание купить квартиру, чтобы спасти деньги. Поэтому можно предполагать, в ближайшее время произойдет неизбежное снижение покупательской активности и замедление рынка в связи с удовлетворением реальных потребностей населения, снижение платежеспособности на фоне падения реальных доходов и ограничение потенциала кредитоспособности. Но на рынке все равно останутся те, кто будут

решать свои жилищные проблемы. Насколько активно они будут это делать, зависит, в том числе и от состояния рынка ипотечного кредитования. В 2014 г. средняя ставка по ипотеке составляла примерно 12–14 % годовых. В начале 2015 г. банки стали выдавать кредиты на новых условиях, некоторые прекратили выдачу, другие подняли ставки до 28 %.

Правительственная комиссия по экономическому развитию и интеграции, которая 17 марта 2015 года прошла под председательством первого зампреда правительства Игоря Шувалова, одобрила инициативу Минстроя и Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП) по снижению ставки по программе субсидирования с 13 до 12 процентов годовых [5]. Следствием этого стало снижение ставок по ипотеке. В настоящее время в г. Томске ОАО «Сбербанк России» выдает «Ипотеку с государственной поддержкой» по ставке 11,9 % годовых в рублях, банк ВТБ 24 (ПАО) по ставке 12 % годовых в рублях, Банк ГПБ (ОА) по ставке 11,5 % годовых в рублях. Эти меры позволят поддержать рынок недвижимости, первые результаты уже показали интерес населения к этим решениям. Общий объем кредитов, который может быть взят людьми по ипотеке с государственной поддержкой, порядка 400 млрд. рублей. Но уже на сегодняшний день банки подали заявки на 544 млрд. рублей, то есть уже заявок банков больше, чем тот объем, который был подготовлен для государственной поддержки [4].

Рецессия в экономике страны может привести к другой серьезной проблеме, связанной с ипотекой. В случае если выплаты по ипотеке станут гражданам не доступны и, соответственно, банки не будут помогать заемщикам как-то решать эту проблему, люди будут вынуждены продавать свои ипотечные квартиры. Если квартиру нужно продать срочно, чтобы быстро решить проблему, цена должна быть ниже рыночной. Массовые продажи ипотечных квартир могут вызвать резкое падение цен в целом по рынку.

Другим фактором, влияющим на дальнейшее развитие ценовой ситуации на рынке недвижимости и обстановку в строительной отрасли, является курс валюты. Крупные строительные компании приобретают материалы и дорогостоящую строительную технику, в основном, за рубежом. В случае дальнейшего ослабления рубля себестоимость строительства может увеличиться на 30 % и больше. Данный фактор способствует поддержанию цен на первичном рынке недвижимости, но при этом скажется на новых проектах застройщиков — они могут быть заморожены.

Сейчас никто не берется уверенно прогнозировать, что будет с ценами на недвижимость в 2015 и следующих годах. Многие специалисты, работающие в аналитических центрах, считают, что рублевые цены на недвижимость, удерживавшиеся некоторое время на стабильном уровне, резко изменятся. Ситуация на рынке недвижимости Томска будет также определяться этими факторами.

В 2014 году ОАО «ТДСК» построило и ввело в эксплуатацию 415 тыс. кв. м. жилья — это 6 % роста объемов в сравнении с 2013 годом. В Томской области построено 210 тыс. кв. м жилья, в Томске — 190 тыс. кв. м. Доля ТДСК на рынке многоквартирных домов в Томске составила 66 % [3]. Доля ТДСК в общем объеме всего построенного в Томске жилья в 2014 году составила 57,5 %. В 2013 году компания ввела в эксплуатацию 390 тыс. кв. м. жилых и нежилых помещений, в 2012 году — 280 тыс. кв. м., рост составил 39 процентов. Доля ТДСК на строительном рынке Томска в 2012 году составила 43 процента, в области 36 процентов. В 2013 году доля компании в Томске увеличилась до 55, а в области до 44 процентов [2]. Как видим из приведенных цифр, Компания динамично растет и развивается, увеличивает объемы строительства.

Компания занимает 1-е место во всероссийском рейтинге предприятий стройиндустрии, по итогам конкурсов Росстроя регулярно входит в элиту строительной отрасли России. Томская домостроительная компания активно работает на строительных площадках соседних областей — Новосибирской и Кемеровской. С 2014 года компания входит в десятку крупнейших региональных застройщиков России.

В рейтинге застройщиков г. Томска за компанией следуют ООО «ТомИнвестСтрой», МУП «Томскстройзаказчик» и УМП «Томскстройзаказчик». Также значимыми застройщиками в городе являются ООО «Томская промышленно-строительная компания», Строительная компания «КонтинентЪ», Группа компаний Карьероуправление. В открытых источниках эти застройщики не публиковали сведения о результатах своей деятельности в цифрах. Всего в Томской области ведут деятельность 27 крупных и средних строительных организаций.

Представим SWOT-анализ ОАО «Томская домостроительная компания».

Лидирующая позиция Томской домостроительной компании на рынке обеспечивается следующими преимуществами вводимого ею жилья относительно других видов жилья: короткие сроки строительства, что позволяет осваивать зоны массовой застройки; доступные цены, что способствует спросу у жителей со средними доходами и молодежи; полная готовность квартир при вводе дома в эксплуатацию (отделка «под ключ»), что позволяет использовать панельное жилье в целях решения задачи по обеспечению социальным жильем. Компания имеет положительный опыт работы на рынке первичного жилья, знает потребителей своей продукции, их требования к приобретаемому жилью и мотивы по улучшению, как самого построенного жилья, так и технического обслуживания жилья и всей коммунальной и социальной инфраструктуры.

SWOT-анализ позволит выявить и структурировать сильные и слабые стороны фирмы, а также потенциальные возможности и угрозы.

	<p><u>Возможности</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Появление новых поставщиков 2. Развитие информационной отрасли 3. Применение НИОКР в отрасли 4. Появление новых комплектующих и технологий в отрасли 5. Совершенствование технологии в отрасли 6. Наличие большого количества населения, нуждающегося в улучшении жилищных условий 	<p><u>Угрозы</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Изменение покупательских предпочтений 2. Неблагоприятная регулирующая и налоговая политика государства 3. Неравномерность, сезонность рынка 4. Высокий уровень конкуренции в отрасли 5. Сбои в поставках материалов и финансировании. Рост цен на импортные комплектующие 6. Неблагоприятная политика местной власти 7. Снижение покупательной способности населения
<p><u>Сильные стороны</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Высокая квалификация персонала 2. Сильный руководитель, эффективный менеджмент 3. Хорошая мотивация персонала 4. Хорошая репутация у покупателей 5. Лидерство на рынке панельного домостроения 6. Налаженные контакты с поставщиками 7. Наличие в компании полного производственного цикла — от производства до реализации продукции и дальнейшего обслуживания 8. Достаточная известность 9. Гибкая ценовая политика 10. Короткие сроки строительства, что позволяет осваивать зоны массовой застройки 11. Предоставление дополнительных услуг потребителям (ТО, отопление, связь, видеонаблюдение и пр.) 12. Расширение ассортимента предлагаемой продукции (производство деревянных домов, из газобетонных блоков) 13. Хорошая репутация у кредитных учреждений 14. Использование различных источников финансирования 	<p><u>«Сила и возможности»</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Появление новых поставщиков, новых комплектующих и технологий позволяет выходить на новые рынки не только в области, но и в других регионах 2. Применение НИОКР и модернизация оборудования позволяет освоить выпуск новой продукции, отвечающей сегодняшним требованиям и ГОСТам 3. Расширение PR-деятельности позволит поддержать репутацию у покупателей и формировать благоприятное общественное мнение о компании 4. Высокая квалификация и хорошая мотивация персонала позволяет сохранить лидерство на рынке панельного домостроения 5. Развитие новых производств и расширение предлагаемых услуг позволят среагировать на изменение покупательских предпочтений 6. Наличие постоянного спроса, позволит находить рынок сбыта при расширении производства 7. Четкая стратегия позволит использовать все возможности 	<p><u>«Сила и угрозы»</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Сильный авторитетный руководитель позволяет влиять на неблагоприятную политику местных властей 2. Гибкая ценовая политика позволяет повлиять на покупательские предпочтения. 3. Налаженные контакты с поставщиками позволяют предотвратить сбои в поставках материалов 4. Высокая квалификация персонала и эффективный менеджмент позволят быстро среагировать на неблагоприятную налоговую политику и ухудшающуюся политическую обстановку 5. Полный цикл производства позволит снизить зависимость от внешних поставщиков
<p><u>Слабые стороны</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Средний уровень цен 2. Узкий ассортимент предлагаемых услуг 3. Недостаточно развитая система маркетинговой информации 4. Неучастие персонала в принятии решений 5. Недостаточное высокое качество продукции 6. Сбои в финансировании 	<p><u>«Слабость и возможность»</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Развитие информационной отрасли позволит преодолеть недостаточное развитие системы маркетинговой информации 2. Наличие большого количества населения, нуждающегося в улучшении жилищных условий, позволит сохранять позиции на рынке при узком ассортименте предлагаемых услуг 	<p><u>«Слабость и угрозы»</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Неблагоприятная законодательная политика государства в отрасли и налогообложении может ухудшить положение компании 2. Усиление конкуренции, недостаточное качество продукции и изменение покупательских предпочтений может привести к снижению спроса на продукцию 3. Узкий ассортимент предлагаемых услуг и неравномерность рынка могут привести к снижению дохода компании

Литература:

1. Администрация Томской области. Официальный информационный Интернет портал. Экономика. Строительный комплекс // [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://tomsk.gov.ru/ru/ekonomika/stroitelnyy-kompleks//свободный>
2. Владимир Иванов. Результаты выверенной политики. // Томский дом. — 2014 — № 1 с. 8–10
3. Официальный сайт ОАО «ТДСК». Пресс-центр. Новости. Всё придёт в равновесие // [Электронный ресурс] Режим доступа <http://tdsk.tomsk.ru/press-center/news/?id=989/свободный>
4. Портал «Всё об ипотеке» Люди потянулись за ипотекой: Сбербанк выдал кредитов на 0,5 млрд. руб. // [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.vse-obipoteke.ru/news/ljudi_potjanulis_za_ipotekoj_sberbank_vydal_kreditov_na_0_5_mlrd_rub_1050//свободный
5. Юлия Кривошапка. В России снизят ипотечную ставку до 12 процентов. // [Электронный ресурс] Режим доступа: www.rg.ru/2015/03/17/stavka-site.html свободный

Математико-статистический подход к анализу финансовой устойчивости вертикально-интегрированных металлургических компаний

Фомина Евгения Сергеевна, студент

Магнитогорский государственный технический университет имени Г. И. Носова (Челябинская обл.)

В настоящее время в России происходит активный процесс концентрации производства и капитала. Российская экономика сегодня — экономика крупных хозяйствующих субъектов [3]. Российская металлургия является второй отраслью после топливно-энергетического комплекса по наполнению федерального бюджета и ведущей по внесению вклада в валютные поступления страны. От эффективности работы металлургических компаний во многом зависит социально-экономическое развитие страны в целом. При этом в настоящее время важным фактором повышения эффективности и конкурентоспособности российских металлургических компаний становятся интеграционные процессы [4].

Вопросы, касающиеся проблем и перспектив экономической интеграции в современном мире, можно отнести к числу дискуссионных вопросов, неоднозначно воспринимаемых в различных странах и регионах. Вместе с тем, мировая практика свидетельствует о том, что именно крупные компании формируют в настоящее время совокупные спрос и предложение, определяют важнейшие предпосылки для победы в конкурентной борьбе. Достижение конкурентных преимуществ металлургическими компаниями требует высокотехнологичного производства, скорости оборота капитала. Это возможно только в крупных вертикально-интегрированных компаниях, где создаются наиболее благоприятные условия формирования, использования и обновления ресурсов [2].

Интеграция должна обеспечивать построение технологических цепочек, включающих завершающие стадии производственного цикла. Важным фактором является создание управленческой вертикали, способной осуществлять маркетинговую стратегию с целью увели-

чения совокупной доли предприятий на рынке России и аккумулирования необходимых ресурсов, и в первую очередь — финансовых [5].

Значимость статистического исследования финансовой устойчивости российских металлургических холдингов в рамках формирования вертикально-интегрированных структур существенно возросла в связи с финансово-экономическим кризисом. Проведенный анализ показал, что реализация проектов слияний и поглощений находится в прямой зависимости от финансового состояния интегрирующихся компаний.

Применение статистических методов в сочетании с подходами традиционного финансового анализа может существенно расширить возможности аналитических исследований финансовой устойчивости. Базой для практического анализа послужили данные форм федерального статистического наблюдения за 2010–2013 гг. по основным металлургическим холдингам: ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат», ОАО «Северсталь Групп», ОАО «Новолипецкий металлургический комбинат», Мечел, Евраз Холдинг, Металлоинвест, ГМК «Норильский никель», Группа «Полиметалл», ООО «Объединенная металлургическая компания», РУСАЛ, РТ-Металлургия, Группа «ЧТПЗ», Группа «Тулачермет», Группа «Русская медная компания», Группа «Кокс». Представленные холдинговые структуры включают в свой состав более 200 предприятий России.

Первым этапом экономико-статистического исследования стало изучение международного опыта применения статистических методов в анализе финансовой устойчивости. Особое внимание уделено работам зарубежных авторов. Суммируя и сопоставляя методики Ковалева В.В.,

Крейниной М. Н., Шеремета А. Д., Савицкой Г. В. и других ученых, можно заключить, что относительные аналитические коэффициенты, применяемые для анализа финансовой устойчивости, направлены на изучение структуры источников средств, обеспеченности различных категорий имущества различными категориями средств (соотношение структуры активов и пассивов), обеспеченности финансовых расходов, платежеспособности и др. [1]. В результате проведенного анализа располагаемой информации была получена следующая система показателей:

1. Выручка от продаж, млн. руб. (x_1)
2. Чистая прибыль, млн. руб. (x_2)
3. Коэффициент абсолютной ликвидности (x_3)
4. Коэффициент текущей ликвидности (x_4)
5. Рентабельность активов, % (x_5)
6. Рентабельность продукции, % (x_6)
7. Коэффициент оборачиваемости активов (x_7)

8. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности (x_8)
9. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (x_9)
10. Коэффициент обеспеченности инвестициями (x_{10})
11. Коэффициент обеспеченности текущих активов собственными оборотными средствами (x_{11})
12. Коэффициент обеспеченности материальных запасов собственными источниками (x_{12})
13. Сумма кратко- и долгосрочных обязательств, млн. руб. (x_{13})
14. Коэффициент финансовой независимости капитализированных источников (x_{14})
15. Коэффициент обеспеченности задолженности собственными средствами (x_{15})

Данные показатели можно условно разделить на три группы (рис. 1):



Рис. 1. Система показателей финансовой устойчивости

Оценка сходства между объектами сильно зависит от абсолютного значения признака и от степени его вариации в совокупности. В результате все признаки были приведены к унифицированной шкале [0,1], где «0» означает самые низкие, а «1» — самые высокие значения показателей металлургических холдингов. Далее по каждой группе показателей был проведен компонентный анализ.

Агрегирование показателей апостериорного набора, характеризующего результаты деятельности и ликвидность, проводилось в условиях работоспособности 1-ой главной компоненты. Тогда, частный индикатор результатов деятельности и ликвидности f_1 для i — ого холдинга

определялся в виде модифицированной первой главной компоненты по унифицированным значениям $x_1 — x_4$ [6]:

$$f_1 = 0,026x_1 + 0,079x_2 + 0,164x_3 + 0,172x_4 \quad (1)$$

Частный индикатор показателей рентабельности и деловой активности f_2 определялся в виде модифицированной первой главной компоненты по унифицированным значениям $x_5 — x_8$ (на первую главную компоненту приходится 59,68% вариации признаков $x_5 — x_8$):

$$f_2 = 0,025x_1 + 0,083x_2 + 0,231x_3 + 0,135x_4 \quad (2)$$

Частный индикатор показателей структуры вложения средств f_3 определялся в виде модифицированной первой главной компоненты по унифицированным значениям

x_9 — x_{12} (на первую главную компоненту приходится 81,43% вариации признаков x_9 — x_{12}):

$$f_3 = 0,161x_9 + 0,131x_{10} + 0,037x_{11} + 0,112x_{12}. \quad (3)$$

Частный индикатор показателей структуры источников средств f_4 определялся в виде модифицированной первой главной компоненты по унифицированным значениям x_{13} — x_{15} (на первую главную компоненту приходится 52,23% вариации признаков x_{13} — x_{15}):

$$f_4 = 0,203x_9 + 0,142x_{10} + 0,037x_{11} + 0,117x_{12}. \quad (4)$$

Формирование интегрального индикатора финансовой устойчивости российских металлургических холдингов также осуществлялось на основе компонентного анализа, где в качестве исходных признаков использовались четыре полученных ранее частных обобщающих индикатора второго уровня.

Интегральный обобщающий индикатор представлял собой первую главную компоненту, на долю которой пришлось 71,82% суммарной вариации. Используя полученные значения собственного вектора, построенного для собственного значения $\lambda = 1,85$, был получен интегральный обобщающий индикатор финансовой устойчивости:

$$I_{\text{обобщ}} = 0,221 f_1 + 0,182 f_2 + 0,046 f_3 + 0,079 f_4. \quad (5)$$

В соответствии со значениями интегрального обобщающего индикатора финансовой устойчивости, были проранжированы металлургические холдинги по уровню их финансовой устойчивости. На базе полученных зна-

чений обобщенного индикатора была проведена группировка металлургических холдингов, в частности получено три группы холдинговых структур.

Первая группа объединила 3 металлургических холдинга, таких как: ГМК «Норильский никель», ОАО «Новолипецкий металлургический комбинат» и Металлоинвест. Во вторую группу вошли 5 холдингов: ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат», ОАО «Северсталь Групп», ООО «Объединенная металлургическая компания», РТ-Металлургия Группа «Кокс». Третья группа объединила 7 холдингов таких, как Мечел, Евраз Холдинг, РУСАЛ, Группа «Тулачермет», Группа «Русская медная компания», Группа «Полиметалл».

В наиболее тяжелой ситуации оказались следующие холдинговые структуры из 3 группы: Мечел, Евраз Холдинг, РУСАЛ. Данные холдинги имеют большие долговые обязательства. Именно эти компании испытали максимальное падение капитализации.

Тем не менее, несмотря на столь серьезные проблемы, вряд ли они потерпят банкротство. Государство крайне не заинтересовано в этом, так как для экономики России банкротство каждой столь крупной бизнес-группы будет протекать очень болезненно. С большой вероятностью можно предположить, что российские госбанки окажут им соответствующую поддержку и помогут провести реструктуризацию долгов.

Литература:

1. Васильева, Л. С. Финансовый анализ/Васильева Л. С., Петровская М. В. — М.: КноРус, 2010. — 880 с.: ил. — ISBN 978-5-406-00116-5.
2. Поликарпова, М. Г. Современное состояние и направление развития интеграционной деятельности в российской экономике// ЭКО. 2010. № 2. с. 75-84.
3. Поликарпова, М. Г. Формирование информационной базы интеграционного анализа в целях повышения конкурентоспособности экономики Российской Федерации// Вестник УрФУ. Серия: Экономика и управление. 2010. № 4 (40). с. 62-72.
4. Поликарпова, М. Г. Оценка стоимости бизнеса в интеграционной деятельности металлургической компании// Вестник Магнитогорского государственного технического университета им. Г. И. Носова. 2012. № 4. с. 86-91.
5. Поликарпова, М. Г. Экономико-статистический анализ инновационно-технологической активности в регионах России// Вопросы статистики. 2012. № 7. с. 45-52.
6. Прикладная статистика. Основы эконометрики: учеб. в 2-х т. Т. 1: Теория вероятностей и математическая статистика/С. А. Айвазян, В. С. Мхитарян. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. — 656 с.

Аналитический обзор макроэкономической ситуации в мировой экономике после кризиса

Хаджаев Хабибулла Сагдуллаевич, старший преподаватель;
Файзиев Шавкат Шахабудинович, старший преподаватель
Ташкентский финансовый институт (Узбекистан)

Данная статья посвящена анализу макроэкономической ситуации в мировой экономике и в некоторых странах после мирового кризиса. Необходимо отметить то, что глубокие изменения структуры экономики мира стал важнейшим фактором укрепления экспортного потенциала некоторых стран, устойчивого роста и позитивных сдвигов в структуре экспорта их отечественной продукции.

Явления, изучаемые макроэкономикой, затрагивают жизнь каждого из нас. Макроэкономические проблемы также играют важнейшую роль в международных отношениях. Учитывая то, что макроэкономическая ситуация в мировой экономике является важной, мы уделяем внимание на анализ ее состояния, особенно после мирового кризиса, который начался в 2008 году. В этом году в мировой экономике основной макроэкономический показатель ВВП 171 страны мира увеличился на 5,8 триллион долларов, а ВВП 11 стран мира в совокупности сократился на 267 миллиард долларов. Если одна шестая глобального экономического роста пришлась на долю Китая, то половина сокращения пришлась на долю Великобритании, а 40% на долю Южной Кореи.

2009 год охарактеризовался как год распространение кредитного кризиса. В этом этапе с учетом рыночных обменных курсов ВВП 127 стран мира сократился в совокупности на 4,1 триллион долларов, а ВВП 56 стран мира увеличился на 767,1 миллиард долларов. В этом этапе сокращение произошло в первую очередь в Великобритании, России и Германии, на долю которых соответственно пришлось 12%, 11% и 8% от общего сокращения, а доля роста пришлась Китаю 61%, Японии — 20% и Индонезии — 4%.

2010 год был годом восстановления, так как с учетом рыночных обменных курсов ВВП 148 стран вырос на 5,3 триллион долларов, а по паритету покупательной способности валют, ВВП 169 стран мира увеличился на 4,2 триллион долларов. Если пять крупнейших «спонсоров» глобального расширения продукции по первому показателю были Китай — 17%, США — 10%, Бразилия — 9%, Япония — 8% и Индия — 5%, а пятью крупнейшими «локомотивами» глобального развития по второму показателю были те же страны со следующими данными: Китай — доля 25%, США — 13%, Индия — 10%, Япония — 5% и Бразилия — 4%.

Но вместе с тем в этом этапе ВВП 35 стран мира сократился на 338,5 миллиард долларов и в основном сокращении произошли в Франции — 22%, Италии — 18%, Испании — 17%, Венесуэле — 10% и Германии — 7%. По второму показателю ВВП 14 стран мира сокра-

тился на 17,8 миллиард долларов за счет таких стран как Греция — 67%, Венесуэла — 19%, Румыния — 5%, Гаити — 3% и Хорватия — 2%.

Начиная, 2011 года в мировой экономике более быстрыми темпами началась развития стран БРИК* или БРИКС**. Члены БРИКС — развивающиеся или новые индустриальные страны, но они отличаются своими большими, быстро растущими экономиками и значительным влиянием на региональных и глобальных рынках, все пять участников БРИКС — члены G-20, о чем, свидетельствуют данные таблицы 1.

Как видно из данных таблицы по состоянию на 2014 год, пять стран БРИКС представляют почти 3 миллиарда человек, а общий номинальный ВВП стран составляет немного больше чем 17,050 триллион долларов. Что касается показателей уровня безработицы и инфляции то, кроме ЮАР в котором уровень безработицы составил 25,0% и Индии где она была равна 8,6%, в остальных странах она была на уровне естественных норм в пределах 4–5,5%, а на мировом уровне 8,3%, самый высокий уровень инфляции наблюдалась в России 9,1%.

Многие потребляемые нами товары и услуги произведены за границей, с учетом этого свободный импорт и экспорт выгоден гражданам всех стран. [1]

Как известно, для улучшения макроэкономической ситуации необходимо улучшить решение главной фундаментальной проблемы экономики, т. е. проблемы ограниченности ресурсов при неограниченных потребностях. Как мы знаем, международная торговля наилучшим образом решает эту проблему. Развитие международной торговли и других форм внешнеэкономических отношений, которые позволяют каждой стране специализироваться на производстве товаров или оказании услуг. Эта дает странам получить выгоду за счет взаимного обмена с учетом теории сравнительного преимущества международной торговли. Поскольку страны мира настолько экономически взаимозависимы, вопросы мировой экономики играют центральную роль и в политике. [2]

С учетом этого мы должны обратить внимание на сальдо торгового баланса между странами. Как видно из таблицы из выше названных пяти стран БРИКС отрицательное сальдо наблюдалось в Индии и в ЮАР, т. е. в этих странах объем импорта из-за рубежа был больше, чем их экспорт за рубеж.

В апреле и мае 2013 года Глобальным разведывательным альянсом была проведена он-лайн опрос руководителей 431 мировых компаний и организаций относительно их работы и планов на развивающихся рынках. По результатам

Таблица 1. Характеристика стран G20 (по состоянию на 2014 год)

Страны	Население, млн. человек	Размер номинального ВВП, млрд. долларов США	Размер ВВП на душу населения, тыс. долларов США	Инфляция, %	Уровень безработицы, %	Торговый баланс, млрд. долларов США
Австралия	22.5	1483.0	65.9	2.7	6.0	4.9
Аргентина	43.0	536.2	12.5	36.4	7.7	10.6
Бразилия	202.7	2244.0	11.1	6.3	5.5	0.8
Великобритания	63.7	2848.0	44.7	1.6	5.7	-182.6
Германия	81.0	3820.0	47.2	0.9	5.0	228.0
Индия	1236.3	2048.0	1.7	8.0	8.6	-165.6
Индонезия	253.6	856.1	3.4	6.3	5.7	12.7
Италия	61.7	2129.0	34.5	0.1	12.5	52.0
Канада	34.8	1794.0	51.6	2.0	6.9	-17.0
Китай	1355.7	10360.0	7.6	2.1	4.1	292.0
Мексика	120.3	1296.0	10.8	3.8	4.7	-0.7
Россия	142.5	2057.0	14.4	9.1	4.9	196.4
Саудовская Аравия	27.3	777.9	28.5	2.9	11.2	197.2
США	318.9	17420.0	54.6	2.0	6.2	-724.0
Турция	81.6	813.3	10.0	8.9	9.4	-63.8
Франция	66.3	2902.0	43.8	0.7	9.7	-55.7
ЮАР	48.4	341.2	7.0	6.0	25.0	-4.3
Южная Корея	49.0	1449.0	29.6	1.5	3.3	85.1
Япония	127.1	4770.0	37.5	2.8	3.6	-101.4

Источник — CIA World Factbook

опроса страны БРИКС сохраняют свои лидирующие позиции как лучшие развивающиеся рынки в мире. Индия, Китай и Бразилия считаются одинаково важными рынками в ближайшие пять лет; Россия остается значительным игроком на мировых рынках, но уровень интереса к ней значительно ниже, чем к первой тройке. Индонезия является следующим после БРИК развивающимся рынком и находится на пятом месте, после стран БРИК и перед ЮАР, которая находится в шестой позиции. В их докладе отмечается, что основной причиной у респондентов для инвестирования в развивающиеся экономики стало создание базы для долгосрочного успеха на этих рынках, и в гораздо меньшей степени поиск более низких издержек производства. По мнению руководителей опрошенных компаний: Топ-10 развивающихся рынков на 2012–2017 годы таковы: 1. Индия — 66,4 процента респондентов, 2. Бра-

зилия — 65,7 процентов, 3. Китай — 65,4 процента, 4. России — 39,7 процентов, 5. Индонезия — 27,4 процента, 6. ЮАР — 22,2 процента, 7. Вьетнам — 20,1 процента, 8. Мексика — 18,5 процентов, 9. Турция — 17,8 процента, 10. Аргентина — 10,3 процента. [3]

В настоящее время Китай переживает замедление, так как переводит свою экономику на путь более устойчивого роста, движимого внутренним потреблением, а не экспортом. Индия вышла на более стабильную траекторию роста, Бразилия и Россия привыкают к резкому падению активности, но это может помочь им проводить более эффективную политику. [4]

В заключении можем отметить то, что страны БРИКС несмотря на происходящие события на мировой арене последнее время, играют значительную роль в развитии мировой экономики и интеграционных процессов.

Литература:

1. Г. Мэнкью. Макроэкономика. Пер. с англ. — М.: Изд-во МГУ, 1994. — 736 с
2. В.К. Ломакин. Мировая экономика. Учебник для вузов. — 2-е изд., перераб. И доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. — 735 с.
3. Мировая экономика. Основные принципы экономического развития. <http://www.e-report.ru>.
4. Пять причин, чтобы позитивно судить о мировой экономике. Usatoday.com, Ereport.ru

Определение экономической эффективности применения гибридных автомобилей в городском общественном пассажирском транспорте

Хомутов Андрей Александрович, преподаватель;
Шабалин Денис Викторович, кандидат технических наук, старший преподаватель
Омский автобронетанковый инженерный институт

Городской общественный пассажирский транспорт (ГПТ) является одним из основных элементов городского хозяйства и обеспечивает транспортную взаимосвязь всех частей города. Система городского общественного пассажирского транспорта имеет важное социальное значение для населения и выступает как важнейшая часть городской инфраструктуры. В результате ряда исследований установлено, что в городах с населением свыше 500 тысяч человек каждый житель затрачивает на передвижение к месту работы более одного часа [1,5].

В условиях сложившегося хозяйственного механизма обновление подвижного состава ГПТ весьма проблематично, что ведет к неизбежному старению эксплуатируемого парка и, следовательно, к увеличению затрат на поддержание автобусов в работоспособном состоянии, ухудшению всех технико-экономических показателей. Все это указывает на необходимость поиска перспективных направлений совершенствования транспортных средств в ГПТ.

Городские автобусные перевозки производятся в общем потоке транспортных средств, с частыми разгонами, замедлениями и остановками. При этом двигатели автобусов более 60% времени работают на неустановившихся режимах, характеризующихся высоким расходом топлива и большим выбросом вредных веществ. Поэтому, решение вопросов повышения экономических и экологических качеств автобусов, в направлении совершенствования силовых установок, является актуальной [1, 2, 5]. Ведущие производители автотранспортных средств, приняли концепцию создания экологически чистого автомобиля, и на первой стадии предусматривается создание гибридных автомобилей. В гибридном автомобиле (ГА) обеспечивается работа ДВС на режимах его наибольшей эффективности, в независимости от режима движения автомобиля.

Инвестиционная привлекательность создания гибридных автобусов сдерживается высокими начальными затратами в жизненном цикле гибридного автомобиля. Для продвижения проекта ГА нужны экономические методы оценки затратного и возвратного механизма финансовых вложений. Создание опытных образцов гибридных автобусов носят преимущественно поисковый инициативный характер. Создавать индустриальную базу на данном этапе, технически сложно и экономически не исследовано. Стоимость созданной продукции может быть оценена по фактическим затратам (издержкам).

Капитальные вложения реализации проекта определены в соответствии с технологическими принципами

проектирования гибридной установки. Они включают традиционные затраты на проведение строительно-монтажных работ, закупку компонентов ГА и технологического оборудования, установку и его наладку. Структура и содержание статей затратного механизма не вызывают сомнения [3, 4].

Модель определения показателей экономической эффективности проекта ГА включает капитальные вложения, годовой пробег автомобиля, трудоемкость и себестоимость работ, удельные затраты и себестоимость работ с удельным расходом. Срок окупаемости капитальных затрат по существующим методикам не может быть результативным. Эффективность проекта необходимо учитывать на национальном и глобальном уровне.

Для предприятий, располагающих научным потенциалом при отсутствии материально-технической базы для создания опытных образцов и промышленных партий удобна лизинговая форма или система льготного кредитования. Суммарные инвестиционные затраты проекта гибридного автомобиля представлены зависимостью [4]:

$$C_{\Sigma} = (K_0 + \Delta K_{\Sigma}) + (C_{\Sigma} + \Delta C_{\Sigma}) \quad (1)$$

где: — K_0 и ΔK_{Σ} — основные и дополнительные капитальные вложения;

— C_{Σ} и ΔC_{Σ} — основные и дополнительные эксплуатационные расходы, связанные со снижением ущерба, наносимого окружающей среде.

Дополнительные капитальные вложения (ΔK_{Σ}) и эксплуатационные расходы (ΔC_{Σ}) по абсолютной величине могут быть выше для получения народнохозяйственного и экологического эффекта. Величина минимальных приведенных затрат, учитывающих текущие затраты в сфере эксплуатации транспорта, и капитальные затраты на создание эффективных транспортных коммуникаций, представлена выражением [3].

$$C_{\Sigma} = (C_{\Sigma} + E_n \times K_{\Sigma}) \quad (2)$$

где: — C_{Σ} — приведенные затраты;

— C_{Σ} — текущие эксплуатационные затраты;

— E_n — нормативный коэффициент эффективности капиталовложений;

— K_{Σ} — капитальные затраты на создание ГА.

Экономическая эффективность перевода ГПТ на ГА позволяет оценить затраты на приобретение компонентов ГА, суммарные эксплуатационные затраты; экономию и затраты на топливо; срок окупаемости всех затрат от внедрения ГА; срок окупаемости затрат на переобо-

рудование; суммарные затраты на переоборудование базовых моделей.

Экономический анализ ГА включает основное его преимущество, связанное с экологической безопасностью. Продвижение проекта ГА включает финансовые затраты на приобретение новых автомобилей, дополнительных вложений на приспособление предприятия, увеличение затрат на ТО и ТР, инвестиции на организацию зарядной станции. Экологические фонды располагают достаточными ресурсами для решения проблемы ГА.

Возвратный механизм вложенных средств базируется на снижении расхода топлива и снижении текущих издержек при эксплуатации ГА. Окупаемость проекта по этим статьям займет многие годы. Получение кредитных средств на приобретение ГА в условиях низкой рентабельности проекта и кредитоспособности предприятия также проблематично.

Решение проблемы задача национального престижа. Решения проблемы за счет бюджетных средств недостаточно. Улучшение качества среды носит общечеловеческий характер. В центральной части крупных городов мегаполисов продолжительность жизни сокращается до 10 лет. Частный бизнес при аргументированной подобной ситуации будет заинтересован в нормализации экологической ситуации. Экологический аудит вложенных средств является надежным инструментом целевого расходования финансовых средств. Потребитель на индивидуальном уровне не заинтересован в приобретении ГА, существенно превышающей стоимость базового автомобиля. Государство берет на себя часть финансовых затрат в виде компенсации и предоставлении владельцу ряда дополнительных льгот. Возвратный механизм включает возврат средств путем компенсации затрат со стороны государственных органов. Превышение цены ГА не должно превышать 25% цены базовой модификации [4].

Инвестиционная привлекательность в создание ГА при существующих методах оценки эффективности для бизнеса не представляет практического интереса. Привлеченные бюджетные средства для ГА обеспечивают перевод на экономически чистое топливо. Развитие про-

екта ГА требует поддержки со стороны муниципальных властей.

В систему поддержки второго этапа проекта, созданного парка ГА, должны быть включены расходы по обеспечению заказами на выполнение транспортных услуг. Городские власти должны способствовать повышению объема транспортной работы и коэффициента использования парка ГА. Важным этапом является предоставление льгот по налогам и налоговым платежам на период реализации проекта ГСУ.

Одной из форм инвестирования проекта ГСУ на данном этапе может быть система лизинга предприятий с государственной собственностью. Это позволит решить важную задачу национальной экономики путем использования технологии, машин и оборудования без значительных капитальных затрат. Лизинговая форма позволит решить многие вопросы налогообложения на государственном и муниципальном уровне.

Выводы.

Отечественные технологии автомобилестроения заметно отстают от традиционных западных технологий. Повторение западных технологий не имеет перспективы, а совершенствование традиционных технологий не приносит заметных успехов.

Применение гибридных автомобилей позволяет принципиально решить экологические и энергетические проблемы современных транспортных систем.

В мировой практике автомобилестроения широко ведутся работы по созданию эффективных гибридных автомобилей. Крупнейшие автомобильные компании мира ведут разработку электромобилей. Применение подобного электропривода позволяет принципиально решить экологические и энергетические проблемы современных транспортных систем.

В результате выполненного комплекса исследований разработаны критерии и параметры оценки эффективности гибридных автомобилей, связанные с защитой окружающей среды. ГСУ позволяет существенно снизить содержание парникового газа CO₂ по сравнению с известными энергетическими установками на автомобильном транспорте.

Литература:

1. Васильев, И. П. Методика оценки ущерба, наносимого отработавшими газами ДВС при использовании в качестве топлива метана [Текст]: Журнал/ДВС № 2. — 2009. — С. 94–96.
2. Ерохов, В. И. Оценка экологической безопасности современных автотранспортных средств [Текст]: Журнал/В. И. Ерохов «Транспорт на альтернативных топливах», № 1. — 2009. — с. 66–70.
3. Карунин, А. Л. Экспериментальный многоцелевой гибридный автомобиль [Текст]: Журнал/А. Л. Карунин «Автомобильная промышленность», № 7. — 2006. — с. 6–10.
4. Теоретические основы проектирования автомобилей нового поколения, работающих на химических топливных элементах [Текст]: Отчет о НИР МГТУ «МАМИ»/А. Л. Карунин, В. И. Ерохов — 2007 г. — 69 с.
5. Шабалин, Д. В. Метод повышения приемистости комбинированного дизеля с использованием инерционных накопителей энергии [Текст]/Д. В. Шабалин, Е. С. Терещенко, С. В. Рослов // «Омский научный вестник» № 2 — Омск: — 2014. — с. 136–139.

Республика Узбекистан: актуальные проблемы совершенствования финансового анализа в условиях модернизации экономики

Хужаханов Маъруфхон Хамидхонович, магистр экономики, старший преподаватель;
Ходжибаева Икбола Валиевна, магистр экономики, старший преподаватель
Наманганский инженерно-педагогический институт (Узбекистан)

Перестройка экономики на рыночные отношения сопровождается усилением значения эффективного использования капитала в процессе функционирования наших хозяйствующих субъектов и рефинансирования прибыли как важнейшего источника их развития. Это вызывает необходимость пересмотра содержания финансового анализа хозяйствующих субъектов.

В теоретическом осмыслении нуждаются такие принципиально важные для каждой науки вопросы как определение предмета финансового анализа; взаимосвязей и взаимопроникновения общей системы экономических наук; учета требований различных групп пользователей при составлении программы проведения финансового анализа, несмотря на все возрастающую роль финансового анализа в принятии управленческих решений, его методология остается до настоящего времени недостаточно исследованной; многочисленные экономические публикации последних лет в основном сосредоточены на анализе отдельных финансовых коэффициентов и их систематизации в виде конкретных методик. В результате, методология финансового анализа рассматривается как набор прикладных методик, характеризующих отдельные аспекты финансового состояния хозяйствующих субъектов. В то же время, глубинные основы теории финансового анализа остаются пока не раскрытыми.

Одностороннее видение проблемы методологии финансового анализа только как набора финансовых коэффициентов привело к снижению его действенности, отрыву процесса обоснования и принятия управленческих решений от результатов анализа.

Проблема развития и совершенствования финансового анализа в рыночных условиях может быть поставлена в широком и узком смысле. В узком смысле — это разработка методики анализа, опирающейся на имеющуюся информационную базу.

Свойственное узкому подходу отсутствие четко определенных принципов и концептуальных подходов к теоретическому пониманию ключевых характеристик финансового состояния может иметь негативные последствия для успешного функционирования хозяйствующего субъекта.

Развитие финансового анализа, понимаемое в широком смысле, должно осуществляться на основе исследования глубинной сущности учетных и финансовых категорий и понятий, в первую очередь, таких как капитал, активы, обязательства, доходы, расходы, финансовый результат, денежные потоки. Значение данного подхода состоит в том, что от содержания, которое вкладывается в исследуемые понятия, зависит их качественная интер-

претация и количественная оценка, а, следовательно, и результаты анализа.

Первое узкое направление развития финансового анализа — разработка отдельных практических методик анализа в определенной степени представлено в современной отечественной аналитической литературе. Второе широкое направление — теория финансового анализа, охватывающая фундаментальные основы изучения и оценки текущего и будущего финансового состояния хозяйствующего субъекта с позиции его финансовой устойчивости и эффективности функционирования вложенного в него капитала остается недостаточно исследованным.

Эффективность финансового анализа напрямую зависит от полноты и качества используемой информации. Следует констатировать в этой связи, что в настоящее время в отечественной литературе сложился упрощенный подход к реализации финансового анализа, ориентирующий его на использование исключительно бухгалтерской (финансовой) отчетности или в несколько более широком плане — на данные бухгалтерского учета. Данная трактовка информационной базы сужает возможности финансового анализа и, главное, его результативность, поскольку она оставляет вне рассмотрения принципиально важные для объективной оценки финансового состояния факторы, связанные с отраслевой принадлежностью хозяйствующего субъекта, состоянием внешней среды, включая, в первую очередь, рынок материальных и финансовых ресурсов, тенденции фондового рынка, а также ряд других существенных факторов, например, финансовую стратегию собственников и руководящего персонала, игнорирование которых приводит к ошибочной оценке финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта.

В этой связи особую актуальность приобретает решение методологической проблемы обоснования объема и состава релевантной информации, необходимой для проведения эффективного финансового анализа, преследующего поставленные различными пользователями цели.

Данная проблема приобретает особую значимость в настоящее время, поскольку после принятия в 1996 году Закона Республики Узбекистан «О бухгалтерском учете» в хозяйственную практику последовательно внедряются международные стандарты финансовой отчетности. Поэтому изменение целевой направленности бухгалтерской отчетности, ее ориентация на удовлетворение информационных потребностей различных групп пользователей, анализирующих финансовое состояние хозяйствующих субъектов и его финансовую устойчивость, обусловили необходимость раскрытия в отчетности всей существенной,

необходимой для обоснования управленческих решений информации. В этой связи возникает методологическая проблема обоснования объема, состава и качественных характеристик информации, раскрываемой в текстовой части бухгалтерского отчета: пояснительной записке и Отчете исполнительного органа.

К числу ключевых характеристик финансовой устойчивости относится способность хозяйствующего субъекта к наращению капитала. В этой связи возникает проблема идентификации собственного капитала, которая до настоящего времени остается нерешенной. Различные подходы к пониманию собственного капитала и аналитической интерпретации его изменения приводят к неоднозначной оценке финансового состояния и его перспектив, что влечет за собой значительные затруднения и субъективизм в реализации финансового анализа на практике.

Финансовая устойчивость проявляется в постоянной платежеспособности, предполагающей погашение всех обязательств хозяйствующего субъекта в установленные сроки. Теоретическое и практическое изучение условий, определяющих неплатежеспособность многих хозяйствующих субъектов республики Узбекистана, в первую очередь таких как замедление оборачиваемости активов и снижение их ликвидности показывает, что все они связаны с особенностями операционного цикла и соотношением его продолжительности с периодом погашения обязательств перед кредиторами. Исходя из этого, можно заключить, что методологическим подходом к исследованию факторов и условий поддержания платежеспособности является анализ операционного цикла конкретного хозяйствующего субъекта и его сопоставление со сроками погашения заемных средств.

Финансовая устойчивость хозяйствующих субъектов в значительной степени зависит также от способности хозяйствующего субъекта приносить прибыль требуемой суммы. Методология анализа финансовых результатов в настоящее время претерпевает значительные изменения, связанные с постепенным отходом от узкой трактовки прибыли как разности между бухгалтерскими доходами и расходами, и приближением к более широкому ее пониманию как наращению собственного капитала. Сказанное полностью согласуется с концепцией поддержания капитала, согласно которой прибыль может быть признана только в том случае, если имел место реальный рост собственного капитала. Указанный принципиальный подход до настоящего времени не получил отражения в анализе финансовых результатов, что делает необходимым теоретическую и методическую проработку данного вопроса.

Существенным недостатком существующих методик финансового анализа является их преимущественно ретроспективный характер. Учитывая целевую направленность финансового анализа на обоснование управленческих решений, последствия которых проявятся в ближайшем или отдаленном будущем, можно утверждать, что важнейшей задачей финансового анализа в современных условиях является перспективная оценка финансового состояния предприятия и его финансовой

устойчивости в будущем с позиции их «соответствия целям развития хозяйствующих субъектов в условиях изменяющейся внешней и внутренней среды. В этой связи возникает необходимость разработки методологии перспективного финансового анализа.

Необходимость обеспечения соответствия содержания финансового анализа современным условиям развития рыночной экономики, практическая востребованность его научного обоснования и в то же время отсутствие целостной научно-обоснованной теории финансового анализа, неразработанность ряда принципиальных вопросов его методологии и методики обуславливает провести исследование по **«Актуальным проблемам совершенствования финансового анализа в условиях модернизации экономики»**

Целью исследования должен обосновать и разрабатывать концепции финансового анализа как особого научного направления в области комплексного экономического анализа хозяйствующих субъектов.

Исходную основу концепции должен составлять новая авторская трактовка методологии финансового анализа, основанная на системном и комплексном подходе к исследованию, преемственности результатов ретроспективного, оперативного и перспективного анализа, сопоставлении затрат и выгод, вероятностном подходе, учитывающем неопределенность и риск деятельности хозяйствующего субъекта, ориентации на запросы конкретных субъектов анализа.

Для достижения этой цели исследование должен решать следующие важные задачи:

- раскрыть сущность, целевую направленность, предмет и содержание, круг основных задач и приоритеты в выборе ключевых направлений финансового анализа в зависимости от временного аспекта его проведения, а также его место в системе других видов анализа и экономических наук;

- предложить и обосновать определение базовых понятий финансового анализа, характеризующих финансовое состояние, финансовую устойчивость, платежеспособность и ликвидность;

- охарактеризовать особенности метода финансового анализа, вытекающие из требований его целевой направленности; раскрыть влияние базовых концепций теории финансов на методологию современного финансового анализа и выявить основные факторы, определяющие его развитие;

- обосновать принципиальные подходы к формированию информационного обеспечения финансового анализа, разработать классификацию основных типов релевантной информации; сформулировать основные функции поясняющей информации бухгалтерской (финансовой) отчетности с учетом обеспечения информационных потребностей финансового анализа; оценить влияние процесса реформирования бухгалтерского учета в Узбекистане в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности на информационную базу финан-

сового анализа; внести предложения по раскрытию информации бухгалтерской отчетности для целей анализа;

— влияния скорости оборота капитала на денежные потоки хозяйствующего субъекта с позиции его текущей платежеспособности; предложить методику анализа денежных потоков применительно к узбекской информационной базе;

— уточнить понятийный аппарат в части финансовых результатов деятельности;

— исследовать тенденции интерпретации доходов, расходов и финансовых результатов в отечественной и зарубежной литературе и раскрыть их последствия для методики финансового анализа; раскрыть значение концепции поддержания капитала для анализа финансовых результатов;

— систематизировать частные и обобщающие показатели оценки доходности, на основании чего предложить

систему показателей эффективности деятельности хозяйствующего субъекта;

— провести критическое изучение действующих методик и предложить методику анализа финансовой устойчивости, основанную на использовании системы показателей, отражающих способность предприятия стабильно функционировать, обеспечивая при этом удовлетворение требований кредиторов и инвестиционных ожиданий собственников.

Мы считаем, что практическая значимость такого исследования заключается в разработке методики финансового анализа, позволяющей решать актуальные прикладные задачи по обоснованию рациональных управленческих решений в области финансовой деятельности предприятиями, инвестиционными и финансовыми компаниями, коммерческими банками и другими внешними пользователями финансовой отчетности.

Литература:

1. Каримов, И. А. «2014 год станет годом развития страны высокими темпами, мобилизации всех возможностей, последовательного продолжения оправдавшей себя стратегии реформ». Доклад на заседании Кабинета Министров, посвященного итогам социально-экономического развития Узбекистана в 2013 году и важнейшим приоритетным направлениям экономической программы на 2014 год // «Народное слово», 18 января 2014 года, № 13.
2. Гетман, В. Г. «Учёт внутрихозяйственных расчетов» — М: Финансы и статистика, 1990—8 стр.
3. Макарьян, Э. А. Герасименко Г. П. Финансовый анализ. М: «ПРИОР», 1997. 41 с
4. Ковалёв, В. В. «Финансовый анализ», — М: «Финансы и статистика» 1999—768 с.
5. Косимов, Ф. М. «Менеджмент» Дарслик Т: «Узбекистон» нашрети 2002 й 10-б.

Государственный бюджет и его роль в экономике

Цубрович Яков Алексеевич, студент;

Егорова Мария Сергеевна, ассистент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Актуальность данного исследования заключается в значимости вопросов регулирования и планирования бюджета и бюджетной системы в условиях рыночной экономики.

Бюджет — это важнейшая концепция в микроэкономике, и в макроэкономике — государственный бюджет. Проект бюджета обсуждается и принимается законодательным органом страны ежегодно. Построение бюджетной системы определяется формой государственного устройства. Например, в унитарных государствах существует двухзвенная система — центральный и местные бюджеты. Федеративные государства включают и бюджеты республик, штатов, краев, земель [1, с. 57].

Одним из главных документов, который регулирует экономическую жизнь общества, является бюджет. Это понятие воспринимается как важнейший юридический закон экономической деятельности. Бюджет необходим каждому

государству, бизнесу, семье, организации для удовлетворения его объективных потребностей в денежном фонде. Важнейшее место в финансовой системе занимает государственный бюджет.

Государственный бюджет — это важнейший финансовый документ РФ, который определяет перспективу и параметры ее развития на предстоящий год. Как правило, разработке его показателей уделяют особое внимание на всех уровнях власти и на всех этапах прохождения расчетов. Бюджетный кодекс Российской Федерации рассматривает бюджет как форму образования и расходования фонда денежных средств, которые должны быть предназначены для финансового обеспечения функций и задач государства и местного самоуправления [3, с. 124—156].

Исходя из вышеуказанного, государственный бюджет является средством накопления ресурсов финансовых для государства, а также дает возможность содержания

государственного аппарата государственной власти, содержания армии, выполнения социальных мероприятий, реализации экономических задач, выполнения присущих функций государством. Государственный бюджет можно определить как финансовый счет в общем виде. Тут представлена сумма расходов, доходов государства за какой-то период (обычно берут за год). Также, государственный бюджет можно рассмотреть как сумму ожидаемых налоговых поступлений и предполагаемых государственных расходов на стадии его окончательного утверждения законодательной властью.

В бюджетной системе РФ следующие уровни: внебюджетные фонды, муниципальных образований, субъектов Российской Федерации, федеральный бюджет [3].

Федеральным казначейством осуществляет обслуживание исполнения бюджетной системы Российской Федерации.

Бюджетный профицит — это ситуация, если доходы бюджета выше расходов (профицит бюджета). Если же запланированные расходы ниже доходов бюджета, это называется бюджетный дефицит (или дефицит бюджета) [5].

Бюджетом государственных внебюджетных фондов называют форму расходования, образования денежных средств, которые образуются вне федерального бюджета и бюджетов субъектов Российской Федерации. Они предназначены для реализации конституционных прав граждан на социальное страхование, на пенсионное обеспечение, охрану здоровья и медицинскую помощь, социальное обеспечение в случае безработицы. Формируются же расходы и доходы государственного внебюджетного фонда в порядке, который устанавливает федеральный закон, а так же в другом в порядке, который предусматривает Бюджетный кодекс Российской Федерации. Государственные федеральные внебюджетные фонды относят к федеральной собственности. Пенсионный фонд Российской Федерации; Фонд социального страхования Российской Федерации; Фонды обязательного медицинского страхования, Государственный фонд занятости населения РФ относят к государственным социальным внебюджетным фондам.

Для финансового обеспечения выполняемых фондом задач и функций, доходы и расходы государственного внебюджетного фонда составляют его бюджет. Проекты бюджетов государственных внебюджетных фондов разрабатываются их органами управления и представляются в органы исполнительной власти, которые передают их на рассмотрение в законодательные органы. К бюджетной системе Российской Федерации относятся государственные внебюджетные фонды. Эти проекты представляют одновременно с проектами соответствующих бюджетов на следующий финансовый год.

Источниками формирования доходов бюджетов внебюджетных фондов являются: обязательные платежи, предусмотренные соответствующими законодательными актами; добровольные взносы юридических и физических лиц; прочие доходы.

Устанавливаются направления расходов государственных внебюджетных фондов в строгом соответствии с их социальным назначением и действующим законодательством. Органом управления фонда составляется отчет об исполнении бюджета федерального государственного внебюджетного фонда, затем его представляют на рассмотрение и утверждение Государственной Думой и Советом Федерации в форме федерального закона. Представление отчета осуществляется в аналогичном порядке. Органы, обеспечивающие контроль за исполнением бюджетов соответствующего уровня бюджетной системы Российской Федерации осуществляют контроль за исполнением бюджетов государственных внебюджетных фондов [4].

Федеральным бюджетом называется основное орудие валового внутреннего продукта и перераспределения национального дохода. Около 30% валового внутреннего продукта перераспределяется через федеральный бюджет. Этот бюджет наиболее широко используется в межотраслевом, территориальном перераспределения финансовых ресурсов. Учитываются требования рационального размещения производительных сил, подъема культуры, экономики на всей территории РФ, в том числе республики, края, области. При переходе к рыночным механизмам, средства государственного бюджета должны быть направлены на финансирование структурной перестройки экономики, ускорение социального развития и социальную защищенность наименее обеспеченных слоев населения.

В настоящее время приоритетными являются транспорт, топливно-энергетический, военный, промышленный и агропромышленный комплексы. Бюджет способствует формированию рациональной структуры общественного производства, улучшению пропорций и эффективному использованию средств государства [2].

Основные типы бюджета:

а) Бюджет, который был составлен снизу вверх. Он предусматривает сбор информации бюджета от исполнителей к руководителям нижнего уровня, а затем — к руководителям организации.

б) Бюджет, который был составлен сверху вниз. Он требует от руководства компании точного понимания всех особенностей организации и готовность сформировать какой-то реалистичный прогноз на определенный период времени [1].

Доходами бюджета называются денежные средства, которые поступают безвозмездно и безвозвратно в соответствии с законодательством Российской Федерации в управление органов государственной власти Российской Федерации, субъектов государственной власти Российской Федерации и местного самоуправления органов. Это определение написано в Бюджетном кодексе Российской Федерации. Основной нормативный акт, который регулирует учет, систематизацию информации о состоянии бюджета, является классификация бюджета. Её используют для составления и исполнения бюджетов, обеспечения сопоставимости показателей бюджетов всех уровней системы бюджетов. Именно этот документ клас-

сифицирует доходы бюджетов всех уровней бюджетной системы на группы доходов, которые состоят из статей, которые в свою очередь объединяются в конкретные виды доходов по способам получения доходов. Кроме этого, согласно кодексу Бюджетному Российской Федерации доходы бюджетов подразделяются на регулирующие и собственные. К собственным доходам можно отнести доходы налоговые и часть доходов неналоговых. После вступления в силу законопроекта «О внесении изменений и дополнений в Бюджетный кодекс РФ в части регулирования межбюджетных отношений» к собственным доходам теперь можно отнести доходы неналоговые, которые зачисляются в бюджеты в соответствии с бюджетным законодательством Российской Федерации и законодательством о сборах и налогах; доходы, которые получены бюджетом в виде безвозвратных и безвозмездных перечислений за исключением субвенций из Федерального фонда компенсаций и региональных фондов компенсаций. К регулирующим доходам можно отнести такие доходы, которые получают бюджетами в форме отчислений от собственных доходов бюджетов других уровней бюджетной системы в соответствии с установленными на определенный срок нормативами отчислений. Нормативы отчислений определяет закон о бюджете того уровня системы бюджета, который собственные доходы передает или распределяет переданные ему собственные доходы бюджета другого уровня [5].

Налоговые доходы являются самой большой группой доходов государственного бюджета. К ним относят федеральные, региональные и местные налоги и сборы, а также пени, предусмотренные в налоговом законодательстве Российской Федерации. Налогами можно назвать важную экономическую категорию, связанную с существованием и функционированием государства. В Налоговом кодексе Российской Федерации понятие «налог» и «сбор» разделены, в налоговом законодательстве Российской Федерации налоги, сборы и пошлины трактуются как налоги. Исходя из вышеуказанного налогами можно назвать не только собственно налоги, но и сборы и пошлины.

К расходам бюджета относят денежные средства, которые направлены на обеспечение задач с финансовой стороны, а также функций государства и местного самоуправления. Предоставление бюджетных средств осуществляется следующими способами:

1. Ассигнований, направленных на содержание бюджетных учреждений — бюджетные средства, предусмотренные бюджетной росписью получателю или распорядителю бюджетных средств. Основные виды бюджетных ассигнований являются ассигнования на: содержание учреждений бюджетных; реализацию обязательных выплат населению, установленных законодательством Российской Федерации

2. Средствами на оплату работ и услуг, а также товаров, которые выполняются физическими и юридическими лицами по контрактам государственным или муниципальным

3. Трансферты населению, которые включают в себя ассигнования на выплату населению, которые установлены законодательством Российской Федерации и субъектов Российской Федерации, правовыми актами представительных органов местного самоуправления

4. Ассигнования для осуществления отдельных государственных полномочий, которые передаются на другие уровни власти

5. Ассигнования для компенсации дополнительных расходов, которые возникли в результате решений, принятых органами государственной власти, которые приводят к увеличению расходов бюджетных или уменьшению доходов бюджетных

6. Бюджетные кредиты юридическим лицам (включая налоговые кредиты, отсрочки и рассрочки по уплате налогов и платежей)

7. Субвенции и субсидии юридическим лицам, а также физическим лицам;

8. Инвестиции в уставные капиталы действующих, а также вновь создаваемых юридических лиц

9. Бюджетные ссуды, дотации, субвенции и субсидии бюджета других уровней бюджетной системы Российской Федерации, государственным внебюджетным фондам

10. Кредиты для иностранных государств

11. Средства на обслуживание и погашение долговых обязательств, а также числе государственных и муниципальных гарантий [3, с. 48].

Новые типы расходов бюджета могут финансироваться только с начала следующего финансового года, если они были включены в соответствующий бюджет. При определении источника финансирования исключается повышение дефицита бюджетов.

Литература:

1. Бюджетный кодекс РФ (по состоянию на 1 октября 2004 года; включая изменения, вступающие в силу с 1 января 2005 года). — Новосибирск: Сиб. изд-во, 2004.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации. Федеральные законы от 17 июля 1998 года и от 26 июля 2000 года с дополнениями и изменениями. — М.: ПРИОР, 2002. — 320 с.
3. Бюджетная система Российской Федерации: Учебник/Под ред. М. В. Романовского, О. В. Врублевской. — М.: Юрайт, 1999.
4. Немировский Игорь Борисович, Старожукова Инна Альбертовна, Бюджетирование. От стратегии до бюджета — пошаговое руководство. — М.: «Диалектика», 2006. — с. 512.
5. Бюджетная система РФ: Учебник для студентов вузов/Под ред. М. В. Романовского. М.: Юрайт, 2000.

Регулирование фондового рынка в условиях финансового кризиса

Чайка Алексей Андреевич, студент;
 Голяшина Елена Александровна, студент
 Сибирский федеральный университет (г. Красноярск)

Фондовый рынок оказывает существенное влияние на развитие любой национальной экономики. Кроме этого, в условиях глобализации, то, что происходит в одной стране, может также оказывать влияние на фондовые рынки других стран. Образно говоря, фондовый рынок является барометром состояния экономики в целом. В связи с этим чрезвычайно важную роль играют вопросы регулирования фондового рынка, особенно в условиях финансового кризиса.

Проблема регулирования фондового рынка в условиях финансового кризиса стоит в том, что он уязвим для влияния разрушающих факторов и способен переносить негативные эффекты от них на другие отрасли национальной экономики, так как фондовый рынок по своей экономической сущности способен к накоплению рисков. Фондовый рынок — это сложная система, на котором взаимодействует большое количество участников, которые, в свою очередь, способны к самоорганизации в определенные группы. В подобных условиях функционирования важное значение приобретает проблема обеспечения безопасности фондового рынка, достижение которой возможно благодаря применению своевременных мер его регулирования в целях устранения возникающих проблем и угроз.

Российский фондовый рынок начал свое становление с момента распада СССР и образования России, как отдельного государства. И на протяжении всей траектории своего развития на данном рынке не раз возникали кризисы, которые оказывали существенное влияние на его дальнейшее функционирование. Биржевые индексы ММВБ и РТС остро реагируют на возникновение кризисных тенденций

на фондовом рынке, так как на их значения напрямую оказывает влияние поведение его участников.

Расчет индекса РТС на российском фондовом рынке начался в 1995 г. (рис. 1). И уже в июне 1997 г. индекс фондовой биржи вырос в 2 с лишним раза и 8 августа 1997 г. достиг своего максимума — 569 пунктов. С начала августа 1997 г. появились первые ответные реакции на финансовый кризис стран азиатского региона и индекс РТС уменьшился на 31 % и достиг отметки 392 пункта [2, с. 56].

22 сентября 1997 г. в России начался расчет индекса ММВБ (рис. 2). Его первоначальное значение составляло 100 пунктов [3].

Однако уже в начале октября 1998 г. индекс РТС опустился до отметки 38 пунктов, а индекс ММВБ — до отметки 18 пунктов по причине внутренних экономических проблем: снижение ВВП, большой государственный долг, низкая отметка состояния платежного баланса, снижение цен на российские акции.

Что касается 2008 года, то по его итогам индекс РТС упал на 76 %, составляя в начале года 2300 пунктов, а в конце года 549,43 пункта, а индекс ММВБ — на 68 %, с отметки 1897,11 пункта в начале года до 612,05 пункта в конце года. Кризис на ипотечном рынке США, начавшийся в 2006 году, дал толчок развитию мировому финансовому кризису. Также упали цены на нефть и потребительский спрос. Объем сделок с производными финансовыми инструментами увеличился. Появился очень высокий спрос на кредиты в связи с низкими кредитными ставками. Совокупность этих факторов явилось причиной мирового финансового кризиса [2, с. 59].

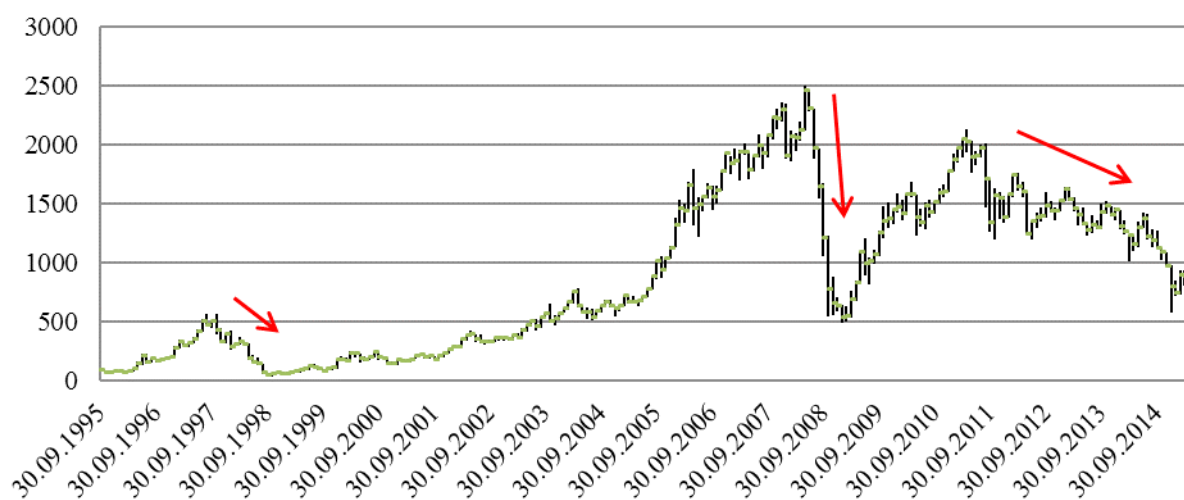


Рис. 1. Динамика биржевого индекса РТС (30.09.1995–30.04.2015) [3]

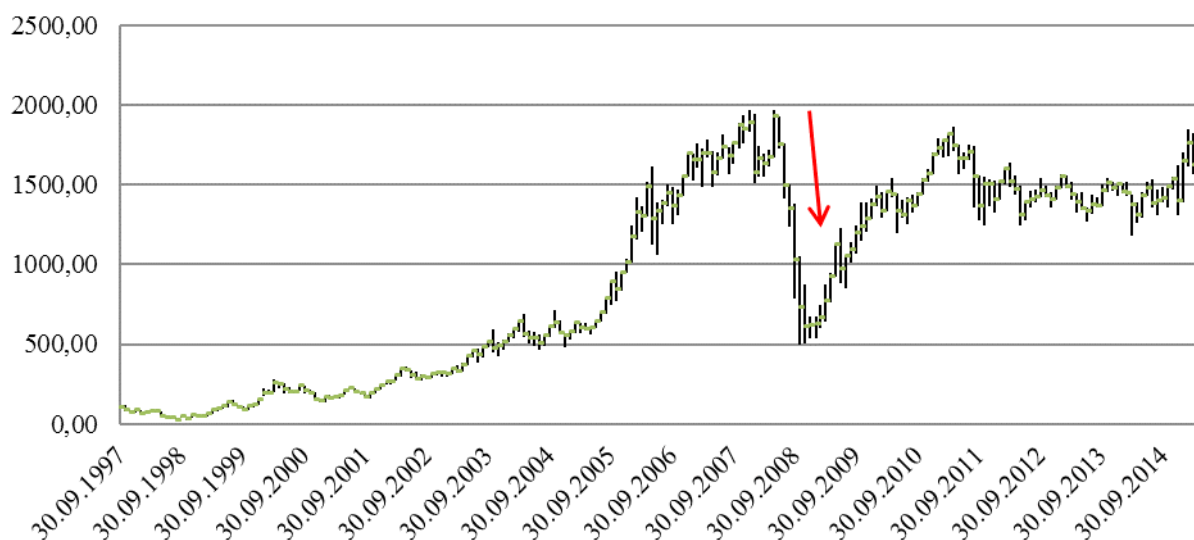


Рис. 2. Динамика биржевого индекса ММВБ (30.09.1995–30.04.2015) [3]

В 2011 году индекс РТС отыграл большую часть своих потерь по сравнению с 2008 годом, однако, после этого по причине внутренних экономических проблем, а также влияния кризисных явлений в США и Еврозоне наблюдается отрицательная динамика по данному индексу.

Таким образом, мы видим, что национальные биржевые индексы, такие как, например, ММВБ и РТС являются непосредственными индикаторами, отражающими финансовое состояние фондового рынка, для стабилизации которого во время кризиса могут применяться различные механизмы (рис. 3).

Обычно в современных условиях оба эти механизма присутствуют в той или иной степени, в зависимости от конкретных условий и традиций, сложившихся в том или ином государстве (таблица 1).

Вышеуказанные механизмы регулирования фондового рынка могут выражаться в следующих способах выбора траектории действий в кризисных ситуациях — рис. 4.

Для создания плана антикризисных действий необходимо, в первую очередь, наличие системы оперативного контроля над фондовым рынком, которая дает возможность регулятору оценивать его состояние и предвидеть

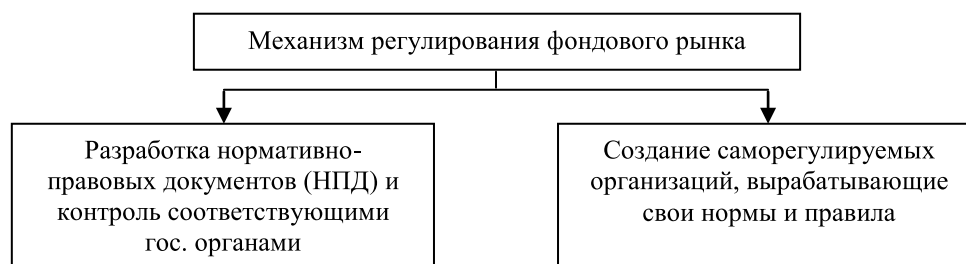


Рис. 3. Современные механизмы регулирования фондового рынка

Таблица 1. Мировой опыт применения механизмов регулирования фондового рынка

Страна	Разработка НПД и контроль гос. органами	Создание саморегулируемых организаций	Смешанный
Германия	+	-	-
Франция	+	-	-
Великобритания	-	+	-
США	-	+	-
Япония	-	+	-
Швейцария	-	-	+
Россия	+	-	-

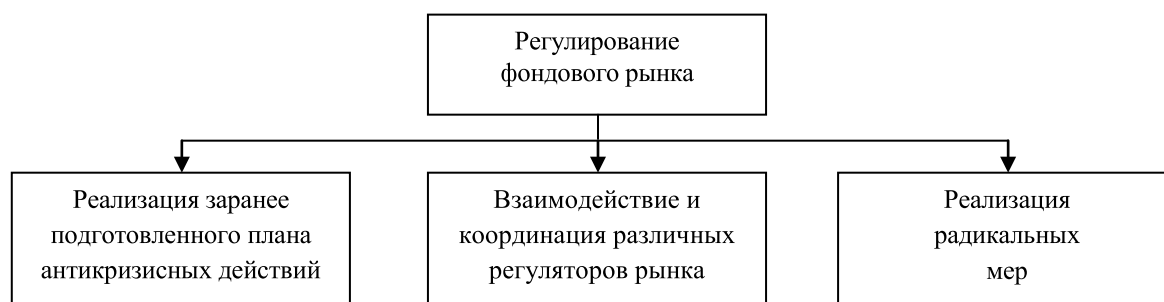


Рис. 4. Механизмы регулирования фондового рынка

развитие кризисной ситуации. Так же должны быть разработаны и запущены специфические механизмы, так называемой, автоматической «настройки» рынка, такие как price limits (лимиты изменения цены в течение торгового дня), circuit breakers, trading halts (автоматические прерыватели торгов), механизмы специальных котировок, маржевые требования и другие.

Координация действий различных регуляторов и аналогичных служб может вылиться в создание специализированных рабочих групп или других рабочих органов, способных регулировать ситуацию в ручном режиме.

Что касается радикальных мер, необходимых для прекращения оттока капитала, блокирования паники на рынке и т. п., то регуляторы должны быть готовы к их применению исходя из принципов разумности и достаточности, а не из общепринятых рыночных догм. К таким мерам можно отнести:

— Прямую интервенцию государства на фондовом рынке, что впервые было проведено в 1998 году в Гонконге, когда его фондовый рынок подвергся массовой атаке валютных спекулянтов. Государством было приобретено акций на сумму эквивалентную 15 миллиардов долларов, что стабилизировало рынок и способствовало росту индекса Hang Seng.

— Закрытие рынка на определенный срок. Этот срок может быть от нескольких дней до нескольких недель. Так еще в 1992 году в Устав Франкфуртской фондовой биржи был внесен пункт, дающий право совету управляющих останавливать официальное котирование, если нормальной деятельности на фондовой бирже может грозить кризисная ситуация. Аналогично и правлению Австралийской фондовой биржи допускается при чрезвычайной ситуации приостанавливать торговые сессии на срок, не превышающий 21 день.

— Оперативное введение ограничений на движение средств по счету капиталов. Такие действия были предприняты Малайзией в 1997 г. в связи со спекулятивными атаками на внутренний финансовый рынок, а именно, оперативное введение ограничений на вывоз средств от продажи ценных бумаг на внутреннем рынке, запрещение

внутренних кредитов иностранным финансовым институтам и другие аналогичные меры [1, с. 79–80].

Кроме этого, исходя из современной практики регулирования фондового рынка, необходимо предпринять следующие действия для того, чтобы российский фондовый рынок благополучно мог преодолевать кризисные явления в экономике:

— Поставить задачу перед правительством о создании условий для возвращения IPO на российский рынок.

— Ввести мораторий на принятие законов, ухудшающих инвестиционную привлекательность России.

— Принять программу системных мер по развитию финансового рынка в регионах.

— Объединить существующие товарные площадки для создания товарной биржи.

— Ввести во все профильные ведомственные комитеты, относящиеся к развитию финансового рынка, профессиональных участников рынка.

— Создать полноценную и понятную участникам рынка концепцию построения международного финансового центра.

— Ввести полноценный национальный рейтинг брокерских и инвестиционных компаний, а также профессиональный институт финансового судопроизводства [4].

Таким образом, фондовый рынок, с одной стороны, испытывает на себе все негативные тенденции экономики, а с другой — является важнейшим индикатором макроэкономических процессов. В связи с этим, обеспечение его финансовой безопасности является важнейшим условием для достижения его конкурентоспособности на международном уровне. Однако финансовая устойчивость фондового рынка напрямую зависит от тех механизмов, которые применяет та или иная страна для его регулирования, особенно во времена кризисных явлений в экономике. Приведенные выше меры по усовершенствованию фондового рынка способны существенно развить национальный фондовый рынок и свести к минимуму негативное воздействие кризисных явлений.

Литература:

1. А.К. Зазирный. Современные трансформационные процессы на мировом фондовом рынке и российский рынок ценных бумаг: диссертация кандидата экономических наук: 08.00.14. Москва, 2013. с. 147.

2. Д. С. Туркова. Проблемы современной экономики // Фондовые рынки. Влияние на них глобальных кризисов. № 13, 2013 г. с. 55–61
3. Московская биржа. Индексы РТС, ММВБ. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://moex.com/ru/index/MICEXINDEXCF/archive/#/from=2008-01-01&till=2008-12-31&sort=TRADEDATE&order=desc>.
4. Эксперт. Online. 16 шагов к спасению фондового рынка в России. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://expert.ru/ural/2011/42/16-shagov-k-spaseniyu-fondovogo-ryinka-v-rossii>.

Развитие секьюритизации на российском рынке ценных бумаг

Чайка Алексей Андреевич, студент
Сибирский федеральный университет (г. Красноярск)

В настоящее время фондовый рынок играет важную роль в экономике любой страны, который по своей сути объединяет в себе основные капиталы различных институтов, чем оказывает существенное влияние на развитие практически всех сфер жизни общества. В связи с этим изучение процессов, происходящих на фондовом рынке, представляется необходимым с точки зрения формирования новых тенденций на национальном уровне.

Российский рынок ценных бумаг, в последнее время, сталкивается с необходимостью внедрения механизмов, которые бы обеспечивали участие широкого круга активов на финансовом рынке, а также соответственного перераспределения рисков между всеми участниками данного рынка. Увеличение числа инвесторов позволило бы повысить уровень капитализации участников российского финансового рынка и простимулировать развитие важных сегментов экономики. Кроме этого, ограниченность финансовых ресурсов отдельного инвестора или группы инвесторов ограничивает возможности развития дорогостоящих инвестиционных проектов.

Российские участники финансового рынка вынуждены искать пути решения данных проблем, в связи с чем на российском рынке ценных бумаг получил свое развитие такой процесс, как секьюритизация.

Появление тенденции к секьюритизации было связано с целым рядом событий. В ходе экономического развития в мире были сформированы две модели финансовых рынков — континентальная и англосаксонская. Континентальная, или европейская, модель характеризовалась высокой долей банковского посредничества в отношении размещения сбережений и привлечения инвестиций, кредитов и займов. Англосаксонская, или американская модель отдавала предпочтение рынку капиталов, благодаря чему начался бурный рост локальных, а затем и глобального рынков ссудного капитала, в частности рынка ценных бумаг.

Со временем континентальная модель финансовых рынков столкнулась с определенными трудностями. К примеру, формирование новых принципов регулирования в рамках Базельского соглашения вынудило банки увеличивать собственный капитал, в результате чего ос-

ложнилась ситуация с привлечением ресурсов в экономику, рефинансированием, и основная масса инвесторов начала смещаться в сторону рынков капитала. В рамках англосаксонской модели также существовали свои сложности: не всем категориям экономических субъектов было доступно привлечение финансирования на рынках капитала в связи с ограничениями [3 с. 14–15].

Вследствие вышеуказанных событий стала необходимой разработка модели финансирования, которая могла бы сочетать в себе преимущества уже существующих, но являлась бы при этом более адаптированной к новым рыночным условиям. Согласно распространенной точке зрения, такой моделью на сегодняшний день является секьюритизация (рис. 1).

В общем виде процесс секьюритизации представляет собой процесс перевода активов в более ликвидную форму. Существует много определений секьюритизации, однако все они сводятся к тому, что секьюритизация представляет собой финансирование или рефинансирование необращаемых финансовых активов компании, приносящих доход, посредством «преобразования» таких активов в ликвидную форму через выпуск ценных бумаг. При этом данные низколиквидные активы списываются с баланса организации-инициатора и передаются новой специально создаваемой организации, которая в дальнейшем выпускает ценные бумаги, обеспеченные данными активами, и размещает их среди широкого круга инвесторов. Компания-инициатор секьюритизации называется оригинатором, а компания, получившая активы и выпускающая ценные бумаги, — специальной компанией SPV (Special Purpose Vehicle) [4, с. 75]. Общий механизм проведения секьюритизации активов представлен на рис. 2 [1, с. 95]

Из общей схемы следует, что процесс секьюритизации можно условно разделить на пять отдельных этапов [1, с. 95–96] — таблица 1.

На различных этапах проведения секьюритизации такие ее участники, как оригинатор, инвестор и государство могут иметь следующие преимущества: расширение базы инвесторов, диверсификация финансирования, осво-

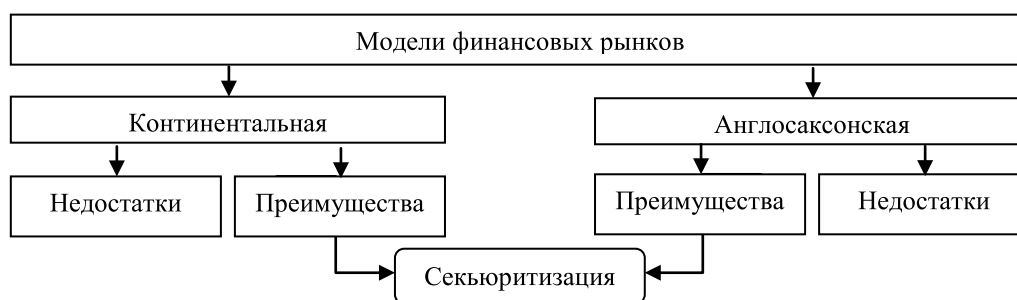


Рис. 1. Секьюритизация как модель финансового рынка

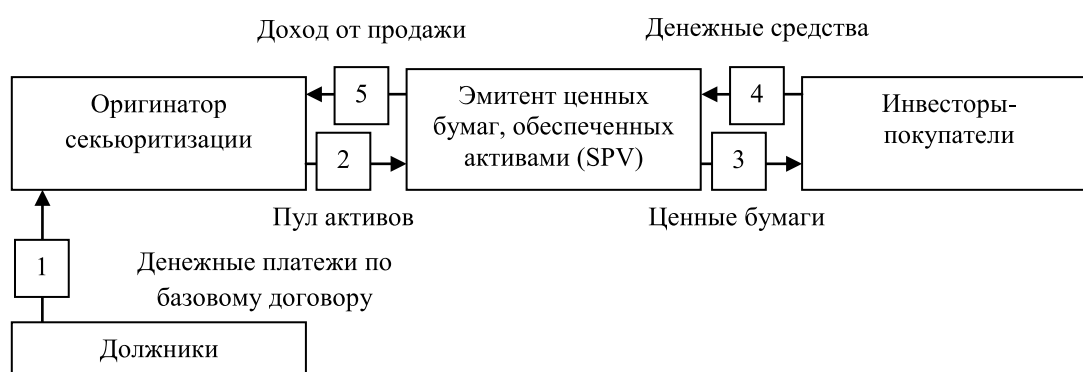


Рис. 2. Общая схема секьюритизации активов

бождение капитала, оптимизация структуры портфеля, более равномерное распределении рисков [4, с. 79–80].

Наличие данных преимуществ побуждает участников финансового рынка все чаще участвовать в секьюритизации, в связи с чем, количество сфер, где может быть применена секьюритизация неуклонно растет, различные классы активов постепенно вовлекаются в процесс секьюритизации. Наиболее распространенные из них в современной практике представлены в таблице 2 [6, с. 4].

Ипотечный сегмент на рынке секьюритизации активов в России является лидирующим на данный момент.

В качестве основных инвесторов выступают ВЭБ и государственные институты АИЖК (Агентство ипотечного жилищного кредитования), которые и являются единственными покупателями этих бумаг, единственными источниками «длинных» денег. Несмотря на существующий потенциал для расширения базы инвесторов ипотечного сегмента, сами инвесторы в основном проявляют интерес к более «коротким» бумагам, обладающим большей ликвидностью. Исследования показали, что объем ипотеки в РФ, финансируемой за счет ипотечных ценных бумаг будет неуклонно расти (рис. 3) [6, с. 4].

Таблица 1. Этапы проведения секьюритизации

Этапы	Характеристика
Этап 1	Оригинатор секьюритизации аккумулирует однородные активы и обособливает их в единый секьюритизируемый пул активов.
Этап 2	Инициатор секьюритизации передает (продает) пул активов компании специального назначения, созданной и функционирующей исключительно в целях секьюритизации. Юридически передача портфеля может быть организована в форме договора купли-продажи.
Этап 3	Для приобретения финансовых активов компания специального назначения (SPV) подготавливает эмиссию собственных ценных бумаг, которая обеспечивается предстоящими денежными поступлениями по базовому (секьюритизируемому) активу (погашение кредита, поступления по кредитным картам, арендные платежи). Как правило, в целях секьюритизации эмитируются акции или, скорее всего, облигации.
Этап 4	Инвесторы приобретают обеспеченные ценные бумаги, получая определенный инвестиционный доход.
Этап 5	Разместив бумаги на рынке капитала, компания специального назначения обслуживает их в течение всего срока действия, распределяя поступления по дебиторской задолженности в пользу инвесторов, после чего передает все вырученные средства инициатору секьюритизации.

Таблица 2. Виды активов в сделках секьюритизации

Вид актива	Описание
Ипотечные кредиты	Мировой кризис 2008 года как раз обусловлен падением рынка секьюритизированных ипотечных кредитов. В ходе развития мирового финансового кризиса выяснилось, что ценные бумаги, обеспеченные американскими ипотечными закладными, оказались очень широко распространены: ими владели многие компании — от гигантских инвест-банков до небольших инвестиционных фондов. Когда эти ценные бумаги оказались проблемными, это вызвало массу неприятностей, а широкая распространенность этих бумаг обеспечила по-настоящему системный характер проблем.
Автокредит	Более короткий срок кредита позволяет более точно прогнозировать финансовые потоки, а небольшие размеры кредитования и длительная положительная кредитная история повышают доверие инвесторов.
Права требования банка к владельцам кредитных карт	Эта сделка позволит покрыть ожидаемые потери по кредитам и административные расходы. Причем данное покрытие будет большим, чем по классическим классам активов и с большим доходом. Банк «Хоум Кредит» первый российский банк, который секьюритизировал свой портфель кредитных карт в 2008 году.
Будущие денежные потоки	В конце 90-х г. секьюритизация в США приобрела еще более разветвленный характер, а приоритетным направлением на рынке стала секьюритизация будущих денежных потоков. В качестве предмета секьюритизации начали появляться такие виды активов как авиационные билеты, коммунальные платежи, выигрыши в лотереи, а также доходы от будущих продаж музыкальных записей.

Что касается неипотечных активов, то в целях более эффективного их использования в России секьюритизации в конце 2013 г. была создана более широкая правовая база для секьюритизации, прежде всего, данного вида активов. Что нового внесли эти законы в развитие секьюритизации?

Во-первых, они расширяют виды секьюритизированных активов (ранее секьюритизация ограничивалась только ипотечными активами).

Во-вторых, появилась возможность создавать в России аналог западных специальных юридических лиц (SPV) — это специализированные финансовые общества (СФО), которые имеют особую правосубъектность. Создание этих обществ позволяет не только проводить сделки в российской юрисдикции, но и защищают их, как эмитента ценных бумаг, от банкротства.

В-третьих, банкам разрешено открывать такие специальные счета, как эскроу, номинальный и залоговый, которые более надежно защищают инвесторов в сделках секьюритизации [5, с. 138].

Российские банки, как активные участники секьюритизации, также заявили о готовности проведения сделок. О желании секьюритизировать портфели заявляли МДМБанк, Собинбанк, Международный Московский Банк, Альфа-Банк, Банк Москвы, «Русский Стандарт», «Уралсиб», «ДельтаКредит», ЮниаструмБанк, «Союз», Городской ипотечный банк. Однако в настоящее время только банк ВТБ обладает наибольшим опытом по секьюритизации как на российском рынке, так и на международных рынках капитала [4, с. 83].

Стоит заметить, что в сделках секьюритизации SPV, как специально созданное юридическое лицо, может фи-

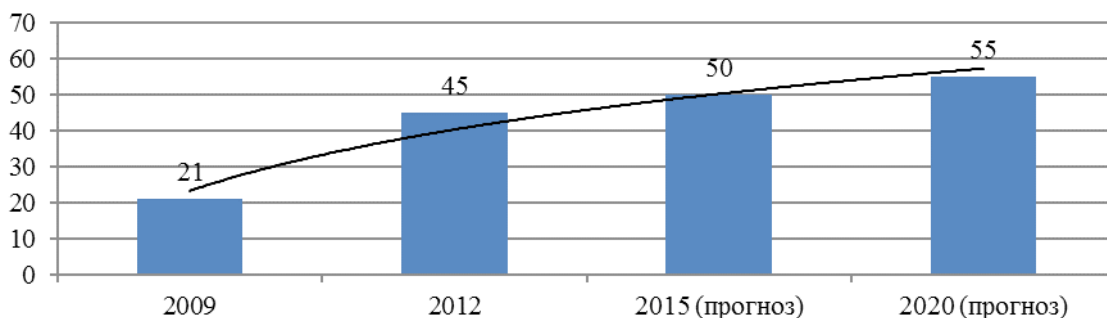


Рис. 3. Доля ипотеки финансируемой за счет выпуска ценных бумаг, %

Таблица 4. Рейтинг организаторов синдицированных кредитов, Россия, первое полугодие 2014 г.

№ п/п	Инвестиционный банк	Объем, млн. USD	Доля рынка, %	Количество заемщиков	Кол-во кредитов
1	ING (ING Bank)	884	10,41%	8	11
2	Societe Generale	822	9,68%	7	10
3	UniCredit Group	620	7,30%	6	10
4–5	Deutsche Bank	616	7,25%	4	5
4–5	Credit Agricole CIB	616	7,25%	4	5
6	BNP Paribas	462	5,44%	3	4
7	RBI Group	449	5,29%	5	7
8	Commerzbank	387	4,55%	4	6
9	Nordea	327	3,85%	4	4
10	Mitsubishi UFJ Financial Group (Bank of Tokyo-Mitsubishi UFJ)	319	3,76%	3	3

нансировать покупку активов не только путем выпуска ценных бумаг, но и путем получения синдицированного кредита.

Российский рынок синдицированных кредитов начал развиваться с середины 1990-х гг. и в целом сформировался лишь к 2004 г. Поступательный докризисный рост объемов отечественного рынка синдицированных кредитов привел к тому, что сегодня Россия занимает первое место на рынке синдицированного кредитования стран Восточной Европы (с долей более 30%) и стран СНГ (с долей 93%) (таблица 4 [7]). [2, с. 32].

Структура российского рынка синдицированных кредитов отражает сложившуюся сырьевую направленность экономики, в то время как в мировых синдикациях первое место по объему привлеченных кредитов прочно занимает финансово-банковский сектор.

Таким образом, на основе изучения секьюритизации на российском рынке ценных бумаг можно сделать вывод

о том, что ее внедрение положительно влияет на развитие финансового сектора. Такой инструмент развития финансового рынка, как секьюритизация, позволяет повысить конкурентоспособность его участников не только на национальном уровне, но в мировом масштабе.

Секьюритизация становится эффективным инструментом создания новых возможностей финансирования и инвестирования на российском рынке капиталов. Российские компании и банки, а также государственные предприятия и другие организации госсектора получают доступ к относительно недорогому финансированию. Институциональные инвесторы, такие, как пенсионные фонды и страховые компании, получают возможность инвестировать свои средства и получать доход от низкорисковых российских активов. Однако имеющейся правовой базы недостаточно для реализации схем секьюритизации и требуют дальнейшей законодательной работы и внесения изменений в действующее законодательство.

Литература:

1. А.О. Солдатова. Секьюритизация — время посткризисного рефинансирования экономики//Журнал: современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. № 5–2, 2010 г. с. 93–97.
2. Е.В. Тихомирова. Рынок синдицированных кредитов: тенденции и перспективы развития//Журнал «Деньги и кредит». № 2, 2011 г. с. 30–35.
3. Е.С. Малая. Секьюритизация как финансовая инновация в современной мировой экономике//Вестник Московского университета. Серия 6: экономика. № 1, 2012 г. с. 13–19.
4. К.И. Федоров. Секьюритизация активов как способ финансирования бизнеса//Журнал «Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии». № 2 (8), 2011 г. с. 75–87.
5. Р.К. Нурмухаметов. Секьюритизация и ее особенности в России на современном этапе//Журнал «Теоретические и прикладные аспекты современной науки». № 7–6, 2015 г. с. 137–142.
6. М.Д. Джамалдинова. Секьюритизация — инновационный механизм на финансовом рынке, основанный на выпуске ценных бумаг//Журнал «Вопросы региональной экономики». Том 15, № 2, 2013 г. с. 24–28.
7. Ru.Cbonds.Info — Информационно-аналитический портал о российском рынке облигаций. Рейтинг организаторов синдицированных кредитов ТОП 30, первое полугодие 2014 — [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://loans.cbonds.info/rankings/volume/151>.

Понятие, сущность, роль цен и ценообразования в экономике туризма

Чан Тхи Хонг Фыонг, студент;

Егорова Мария Сергеевна, ассистент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Ценообразование в индустрии туризма — это комплексная мера, обусловленная разнообразием продукта, высоким уровнем конкуренции в индустрии и сложностью точной оценки будущего спроса. Как считают специалисты, эта составляющая в совокупности средств стратегии маркетинга является самой сложной по сравнению с другими.

Особую актуальность проблема цен и ценообразования приобретает в связи с переходом нашей страны к рыночной экономике. Ценообразование имеет огромное значение для экономики туризма, поскольку оно непосредственно влияет на получение дохода. Цена как таковая — это инструмент, позволяющий соотнести возможности турфирмы с потребностями клиентов.

Установление цены на турпродукт относится к наиболее важным управленческим решениям, воздействующим на объем продаж, прибыльность, положение турфирмы на рынке.

Исследование ценовой политики, совершенствование системы ценообразования, а также разработка генеральной стратегии установления цены на выпускаемый турпродукт на определенный промежуток времени важная задача для любой туристской фирмы.

Английская поговорка гласит: «Стоимость — это соглашение, а цена — это политика». На сегодня нет единого определения сущности цены. Каждая экономическая теория дает свое определение.

Современная экономическая теория предлагает рассматривать цену как результат функционального взаимодействия комплекса факторов ценообразования.

Цена равновесия равняется, с одной стороны, предельной полезности, с другой — предельным издержкам, которые, в свою очередь, определяются предельными приращениями в продуктивности факторов производства.

Сущностью цены являются следующие функции:

- распределительная;
- стимулирующая;
- функция ориентации.

Смысл распределительной функции цены в том, что с помощью цен валовой внутренний продукт и доход объектов хозяйств перераспределяются между предприятиями и отраслями народного хозяйственного комплекса.

Смысл стимулирующей функции цены выражается в том, что цены дают экономический толчок развитию производства, а также стимулируют повышение качества продукции, внедрение новых видов товаров и услуг, обеспечивают увеличенную рентабельность новых изделий и услуг по сравнению с ранее внедренными.

Функция ориентации проявляется в том, что цена обеспечивает необходимой информацией, как покупателя, так и его продавца.

В условиях рыночной экономики создатели туристского продукта должны иметь обоснования уровня цен на тот или иной туристский продукт. С данной целью на основе маркетинговых исследований разрабатывается политика цен, которая является существенным элементом общей стратегии сбыта продукции.

Политика цен — это система стандартных правил определения цен для типовых сделок продажи туристского продукта фирмы. По существу, она представляет собой общее руководство по установлению цен и включает в себя основные принципы и правила, используемые для установления цен.

Политика цен в туризме следует из стратегии сбыта туристского продукта. Исходя из стратегии, принципы деятельности турфирмы по установлению цен, могут быть различными. Например, не сбавлять цены на определенные составляющие туристского продукта ниже суммы всех затрат на их создание; не повышать цены туристских продуктов выше уровня цен конкурентов; устанавливать более высокие цены, чем у конкурентов, для поддержания и сохранения престижной цены; следовать рыночным ценам, ориентируясь на цены ближайших конкурентов; увеличивать объем реализации туристского продукта за счет низких цен; ориентироваться на стоимость аналогичного туристского продукта одного из ближайших конкурентов; устанавливать цены, обеспечивающие получение определенного процента дохода от объема инвестиций; использовать цены для повышения прибыли от всего туристского продукта, а не от отдельных его частей, входящих в общий пакет услуг; обеспечивать стабильность и устойчивость рынка сбыта туристского продукта и т. д. [1]

Политика цен обычно разрабатывается как на длительный срок, так и адаптируется к постоянно меняющимся условиям туристского рынка услуг.

Разумно использовать подстраивающийся подход к ценообразованию, так как это позволяет более результативно добиваться поставленных целей в долгосрочной стратегии развития.

Разработка политики цен осуществляется с учетом внешних и внутренних факторов развития туристской отрасли.

Внешние факторы: состояние покупательского спроса; платежеспособность потенциальных клиентов, их интересы, вкусы, стиль ведения бизнеса конкурентов, экономическая политика государства, политическая ситуация в стране и мире и др.

К внутренним факторам развития туристской отрасли относят: стремление турфирмы избежать банкротства, в том числе, за счет снижения доходов с реализации; желание укрепить свой престиж, а не увеличить доход; увеличение прибыли от производства и реализации туристского продукта; заинтересованность туроператора и турагента в завоевании определенной доли на рынке или темпов роста производства и реализации туристского продукта; желание туроператора уклоняться от обвинения в монополизации.

Конкуренция — соперничество на рынке между производителями товаров и услуг за долю рынка, получение максимальной прибыли или достижение иных конкретных целей.

Анализируя характеры конкурентной борьбы, различают совершенную (свободную) и несовершенную конкуренцию.

К совершенной конкуренции относится вид отраслевого рынка, на котором большое количество фирм продают стандартный туристский продукт и ни одна из данных фирм не имеет настолько большой доли рынка, чтобы повлиять на цену турпродукта.

Требования, предъявляемые к совершенной конкуренции:

- конкурирующие фирмы не могут влиять на рыночную цену;
- каждая фирма не рассматривает конкурентов как угроза ее рыночной доли;
- информация о ценах, технологий производства турпродукта и вероятной прибыли доступна любой фирме;
- для турагентов вход на рынок и выход из него свободны.

При несовершенной конкуренции состояния рыночной системы хозяйствования, нарушается хотя бы один из указанных выше признаков совершенной конкуренции.

Степень несовершенства конкуренции (или монополизма) может быть различна. Первым этапом к монополизму можно считать монополистическую конкуренцию.

Монополистическая конкуренция — тип отраслевого рынка, в котором достаточно много продавцов (турагентов) дифференцируемого продукта, что позволяет им контролировать цену продажи товаров или услуг.

При монополистической конкуренции доля отдельных фирм на туристском рынке составляет от 1 до 10%.

Следующим этапом на пути к несовершенной конкуренции является олигополия.

Олигополия означает наличие на рынке очень крупных фирм, контролирующих значительную часть производства и сбыта продукции.

Товар, реализуемый олигополистическими фирмами, может быть дифференцированным (кругосветные туры) и стандартизованными (туры в Грецию и Турцию). Основными вопросами для согласования в современных олигополиях являются цены, объемы продаж, направления выездных туров и т. д.

Высшей степенью несовершенной конкуренции является монополия. Это тип отраслевого рынка, на котором существует единственный продавец товара, не имеющего близких заменителей.

В целом у монополии предложение товаров меньше, чем при совершенной конкуренции, а цены выше, т. е. меньше число потребителей данного товара.

Высшей формой несовершенной конкуренции является и монополия, когда на рынке имеется лишь один покупатель. В турбизнесе таким может быть предприниматель, который один имеет квоту на въездные туры.

Четырем рыночным структурам соответствует четыре основных вида рыночной цены. В условиях совершенной конкуренции цена устанавливается непосредственно на рынке товаров и услуг. Такую цену в экономике называют равновесной ценой. В случае снижения цены, у потребителей повышается спрос; а производители, наоборот, увеличивают предложение в случае роста цены. При малейшем колебании спроса в сторону увеличения сопутствует ответное предложение, при том, что цена остается неизменной [2].

В области несовершенной конкуренции, где процесс ценообразования является более сложным процессом со стороны турфирм. При монополистической конкуренции цены определяют многие крупные компании. В данной ситуации спрос менее эластичен, чем при совершенной конкуренции, но более эластичен, чем в условиях чистой монополии.

На рынке, где господствует олигополия, величина спроса, как обычно, увеличивается при снижении цен и уменьшается при их росте. Следует отметить, однако, что ценообразование в условиях олигополии отличается определенной стабильностью среднеотраслевых цен, ибо несколько фирм одной отрасли практически всегда пытаются согласовать свою ценовую политику. При этом снижаются такие отрицательные внешние эффекты, как загрязнение окружающей среды. Больше средств выделяется на улучшение качества туристского обслуживания, подготовку кадров.

На рынке чистой монополии цена устанавливается одним монополистом, при монополии — одним монопольным покупателем. На монопольном рынке устанавливается стабильный спрос, который не зависит от цены.

В условиях конкурентной борьбы фирму интересуют конечные экономические результаты. Эти результаты внешне выражаются в объеме продаж, в прибыли и предельном доходе.

Объем продаж, или общая величина реализованной продукции, представляет собой объем продукции, выраженный в рыночной цене, т. е. произведение цены на количество товара.

Валовая выручка (валовой доход) является для турфирм результирующим показателем, который корректирует даже рассчитанные на основе экспертных оценок рейтинговые предложения туристских направлений.

Особое место в системе коммерческого расчета занимает прибыль. В общем виде прибыль — это разность между стоимостью валовой продукции и валовыми издержками или ценой продукции и затратами на ее производство и реализацию.

Прибыль как основной мотив в конкурентной борьбе побуждает фирму искать способы ее максимизации. Для условий совершенной конкуренции в качестве основного способа используется сопоставление предельных издержек с предельными доходами. Чтобы понять этот способ максимизации прибыли, необходимо знать категорию предельного дохода. Предельный доход — это дополнительный доход от продаж одной дополнительной единицы продукции. Он определяется как разность между

объемами продаж в данный период, если за этот период объем продаж увеличится на одну единицу продукта [3].

В условиях классического рынка, при совершенной конкуренции, предельный доход равен цене товара. В условиях несовершенной конкуренции предельный доход ниже цены, поскольку несовершенный конкурент, монополист, чтобы продать дополнительную единицу товара и не допустить других конкурентов на свой рынок, вынужден уменьшать цену.

Литература:

1. Биншток, Ф. И. Ценообразование. Учебное пособие. — М.: Финансы и статистика, 2001—197 с.
2. Туризм и гостиничное хозяйство/Под. Ред. Чудновского А. Д. — М.: ТАНДЕМ, ЭКМОС, 2000—236 с.
3. Экономика современного туризма. Под редакцией Г. А. Карповой, — М. — СПб: Изд.: Торговый дом «Герда», 1998—443 с.

Особенности оценки нематериальных активов в строительной отрасли

Чуприкова Мария Николаевна, студент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Ключевые слова: нематериальные активы, НМА, интеллектуальная собственность, доходный подход, сравнительный подход, затратный подход, методы оценки, строительные организации.

В деятельности любого предприятия нематериальные активы оказывают существенное влияние на экономические и финансовые показатели работы. Поэтому качественная оценка НМА и объектов интеллектуальной собственности так необходима для успешного функционирования предприятия. Оценка нематериальных активов существенно повышает стоимость компании, положительно влияет на ее имидж и привлекательность в глазах инвесторов и партнеров.

Нематериальные активы — объекты промышленной и интеллектуальной собственности и иных имущественных прав, минимальный срок использования которых превышает 12 месяцев и которые приносят доход и не имеют материально-вещественной формы [1].

НМА представляют собой ресурс, используемый в управленческих, экономических, производственных отношениях организации, являются источником дополнительной стоимости, сами имеют стоимость и выступают в качестве объекта в отношениях «купли-продажи» ресурсов, обеспечивающих дееспособность организации, а также в субъектно-объектных отношениях организаций [2, с. 9].

К нематериальным активам отнесены [3]:

— исключительные права патентообладателя на изобретения, промышленные образцы, полезные модели и селекционные достижения;

— исключительные авторские права владельца на товарный знак и знак обслуживания, наименование места происхождения товара;

— имущественное право автора или иного правообладателя на топологии интегральных микросхем;

— деловая репутация организации, а также организационные расходы, которые в соответствии с учредительными документами признаны вкладом в уставный капитал организации.

В российской экономике значимость нематериальных активов существенно занижена. Одна из причин такого состояния лежит, во-первых, в плоскости недооценки в целом большинством бизнесменов тех перспектив, которые открываются при надлежащем их использовании, а, во-вторых, недостаточностью внимания к вопросам моделирования эволюции экономики с учетом НМА.

Данное упущение обусловлено тем, что предприятия, как правило, стремятся или не показывают своих активов, или делают это по минимуму. Причиной этому служит, прежде всего, несовершенное законодательство, и, в частности, его налоговая составляющая, которая вынуждает каждое предприятие выбирать путь развития, далекий от инновационного, а в совокупности это пагубно сказывается на перспективах всей страны.

В соответствии с федеральным стандартом [4], оценщик должен рассмотреть все три подхода: доходный, сравнительный и затратный.

Доходный подход базируется на применении следующих методов:

- избыточных прибылей;
- дисконтирования денежных потоков;

- освобождения от роялти;
- преимущества в прибылях.

Под методом избыточных прибылей подразумевается, что не отраженные на балансе нематериальные активы приносят предприятию избыточную прибыль, что обеспечивает доходность на активы и собственный капитал выше среднеотраслевого уровня. Данный метод в основном используется для оценки деловой репутации организации.

Метод дисконтирования денежных потоков основан на прогнозировании денежных потоков организации в перспективе и их приведении к настоящему (или будущему) моменту времени. Важным принципом использования этого метода является разграничение задач.

Метод освобождения от роялти используют при оценке патентов и лицензий. Роялти выражают в процентах от общего объема выручки от реализации, произведенных с применением патентованного средства. Стоимость интеллектуальной собственности представляет собой величину будущих платежей по роялти в течение срока службы патента или лицензии. Размер роялти устанавливают на основании анализа рынка. Данный метод имеет признаки как доходного, так и рыночного подходов [5, с. 136].

Методом преимущества в прибылях оценивается стоимость изобретений. Под преимуществом в прибыли понимается дополнительная прибыль, обусловленная оцениваемым нематериальным активом. Она равна разности между прибылью, полученной при использовании изобретений, и той прибылью, которую производитель получает от реализации продукции без использования изобретения [6, с. 189–190].

Сравнительный подход основан на том, что объекты оценки участвуют в сделках купли-продажи. Данные по идентичным сделкам сравнивают с оцениваемыми объектами.

При применении данного метода необходимо осуществить сравнительный анализ передаваемых имущественных прав по каждому объекту интеллектуальной собственности и общего объема притязаний, вытекающих из формулы изобретения. Так как статистический анализ в сравнительных технологиях не совсем корректен и недостаточен, следует использовать методы экспертных оценок, основанные на привлечении нескольких экспертов, мнения которых можно использовать при принятии решений о заключении сделки. Данный метод применяется для определения стоимости франшиз и лицензий на определенные виды деятельности.

Затратный подход предполагает использование следующих методов:

- стоимости создания;
- выигрыша в себестоимости.

Метод стоимости создания обычно применяется тогда, когда нет возможности применить другие методы оценки результатов интеллектуальной деятельности.

Метод заключается в поэлементной оценке рыночной стоимости активов и обязательств организации и обусловлен различием результатов балансовой и рыночной

оценки составляющих активов и пассивов организации. При оценке действующей компании используется метод чистых активов, при решении ликвидации или покупки компании используется метод ликвидационной стоимости.

Метод выигрыша в себестоимости включает в себя элементы затратного и сравнительного подходов. Согласно данному методу стоимость нематериальных активов рассчитывается через определение экономии на произведенных расходах в результате применения ноу-хау.

Специфика строительной отрасли непосредственно накладывает отпечаток на выбор методов оценки НМА предприятий соответствующей отрасли. Ниже приведем признаки, характерные для строительных организаций:

1. Нематериальные активы вносят значительный вклад в суммарную стоимость предприятия. Типичной является ситуация, когда два предприятия-аналога, обладающих сопоставимыми материальными имущественными комплексами, имеют существенно различный потенциал кредитования и инвестиционную привлекательность, что, в свою очередь, обуславливает различную величину их рыночной стоимости. Причиной такого расхождения является наличие разнообразных нематериальных активов.

Полноценный анализ всех бизнес-цепочек предприятия строительной отрасли и его связей с контрагентами является одним из важнейших этапов оценки его стоимости, некорректная реализация которого способна привести к существенному искажению итоговой величины стоимости предприятия или пакета его акций (доли участия).

2. Особенности налогообложения, такие как: массовое возмещение НДС, практика закрытия актов выполненных работ к концу календарного года, несовпадение дат подписания актов выполненных работ и дат движения денежных средств. Данные особенности оказывают наибольшее влияние на расчеты, проводимые в рамках доходного подхода к оценке.

3. Использование разнообразных источников финансирования/моделей реализации продукции, например, таких как: приобретение жилья за безналичный расчет; приобретение по смешанной схеме налично/безналичного расчета; рассрочка платежей, предлагаемая застройщиком; вексельная схема финансирования; «классическое» и ипотечное кредитование. Указанные схемы оказывают прямое влияние на корректность прогноза денежных потоков и на точность определения величины ставки дисконтирования, учитывая специфику структуры рисков данной отрасли.

4. Значительная доля запасов/товаров в производстве в составе актива баланса. Данные статьи активов относятся к классу оборотных средств, не изъятых из оборота. По факту в составе данных статей могут числиться объекты незавершенного строительства, «замороженные» объекты. Следовательно, данные активы больше соответствуют внеоборотным, так как на некоторый продолжительный период времени объекты изъяты из оборота предприятия. Некорректный учет описанной специфики

может привести к ошибочным трактовкам полученных результатов при проведении оценки.

Таким образом, при оценке нематериальных активов предприятий, связанных со строительством, необходимо в обязательном порядке учитывать специфику данной отрасли, а также присущие ей риски. Ошибки при толковании результатов произведенных расчетов в такой капиталоемкой отрасли, как строительство, могут привести к неблагоприятным последствиям для предприятия. С ростом инновационной деятельности и постановления все большего числа нематериальных активов на баланс пред-

приятий Россия постепенно выйдет на новый уровень. На данный момент проводится разработка федерального стандарта оценки (ФСО) «Оценка стоимости НМА и ИС».

В настоящее время можно наблюдать множество нарушений прав в области нематериальных активов. Например, некоторые компании нелегально используют определенные технологии в строительстве. Следовательно, в обязательном порядке необходимо законодательно принимать меры по ужесточению мер ответственности за нарушения в данной области и по совершенствованию механизмов формирования и управления нематериальными активами.

Литература:

1. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008) (от 06.10.2008 N 106н). Положение по бухгалтерскому учету «Изменения оценочных значений» (ПБУ 21/2008) (от 06.10.2008 N 106н): [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_142566/, свободный. — Загл. с экрана (дата обращения: 20.04.2015).
2. Ольховский, В. В. Управление нематериальными активами как инновационным ресурсом развития современных организаций/В. В. Ольховский; Российская академия государственной службы при Президенте РФ (РАГС). — Москва: РАГС, 2009. — 304 с.
3. Положение по бухгалтерскому учету «Учет материальных активов» (ПБУ 14/2007) (от 27.12.2007 г. N 153н): [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=111054;div=LAW;dst=100004,—1;rnd=0.26323780487291515>, свободный. — Загл. с экрана (дата обращения: 20.04.2015).
4. ФСО № 1 «Общие понятия оценки, подходы к оценке и требования к проведению оценки» (от 20.07.2007 г. N 256): [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.labrate.ru/laws/20070720_prikaz_mert_256_iso-1_appraisal-approaches.htm, свободный. — Загл. с экрана (дата обращения: 20.04.2015).
5. Чеботарев, Н. Ф. Оценка стоимости предприятия (бизнеса): учебник/Н. Ф. Чеботарев. — Москва: Дашков и К, 2009. — 253 с.
6. Есипов, В. Е. Оценка бизнеса: учебное пособие/В. Е. Есипов, Г. А. Маховикова, В. В. Терехова. — Санкт-Петербург: Питер, 2008. — 464 с.

Некоторые вопросы совершенствования корпоративного управления в Узбекистане

Шакирова Гулбахор Шарифджановна, старший преподаватель
Наманганский инженерно-педагогический институт (Узбекистан)

В статье посвящена вопросам эффективного воздействия внешних и внутренних факторов на систему корпоративного управления, рассмотрены темпы улучшения корпоративного управления в Узбекистане.

Ключевые слова: корпоративное управление, внешние факторы, внутренние факторы, нормативно-правовые акты, финансовая отчетность, аудит

Как известно, система корпоративного управления должна обеспечивать защиту интересов всех экономических агентов, имущественно и финансово связанных с корпорацией. Более того, практика показывает, что несовершенная система корпоративного управления приводит к таким негативным последствиям, как «выкачивание активов» или денежных потоков предприятия менеджерами, отдельными акционерами или аффилиро-

ванными с ними структурами, например путем заключения нерыночных сделок, представляет собой прямое нарушение прав мелких акционеров и кредиторов. Это первоначально снижает кредитоспособность компании, а в конечном счете становится причиной банкротства.

Эффективная система корпоративного управления формируется под воздействием внешних и внутренних факторов.

Внешние (макроэкономические) факторы:

- общее состояние экономики;
- общий уровень экономического развития;
- культурные традиции;
- нормативно-правовые акты и механизмы их реализации (законодательство о создании и функционировании предприятий различных организационно-правовых форм собственности, законодательство о защите прав инвесторов, законодательство о банкротстве, законодательство о рынке ценных бумаг);

— эффективное регулирование рынка ценных бумаг и действенный контроль за его функционированием;

— информационное обеспечение и его качество (стандарты финансовой отчетности, обязательность внешнего аудита, требования к полноте, достоверности и своевременности раскрытия информации).

Эффективное корпоративное управление зависит и от внутренних факторов (факторы предприятия):

— учредительные документы предприятия (права акционеров и кредиторов на участие в принятии ключевых стратегических решений, в назначении исполнительного органа управления, механизмы защиты от инсайдерских сделок, регистрация прав собственности и другие);

— прозрачность (своевременность, достоверность и полнота раскрытия информации о финансовом положении предприятия, его обязательствах, структуре собственности — это обеспечивается ведением бухгалтерского учета в соответствии с национальными стандарта бухгалтерского учета и составлением представлением финансовой отчетности в соответствии с требованиями международных стандартов финансовой отчетности);

— внутренние процедуры взаимоотношений наблюдательного совета и исполнительного органа управления, эффективное функционирование внутреннего аудита.

Ослабление реального влияния любого из вышеуказанных факторов означает несовершенное корпоративное управление и создает условия для нездоровой борьбы за контроль между различными заинтересованными сторонами: нынешними и потенциальными акционерами, управленцами, персоналом. Нередко одним из результатов этой борьбы становится процедура банкротства предприятия, так как отдельные участники таким образом стремятся полностью завладеть предприятием путем изменения его организационной формы. Борьба же за контроль над предприятием отвлекает менеджмент и акционеров от операционной и инвестиционной деятельности и имеет негативные последствия для финансового состояния предприятия.

Несовершенство системы корпоративного управления по сути означает неустойчивость прав собственности, заставляет как акционеров, так и менеджеров, меньше дорожить репутацией своего предприятия, в частности его кредитной надежностью. Следствием этого нередко становится недальновидная финансовая политика, а иногда и прямое нежелание платить по обязательствам, в том числе и перед государством.

Значит, для акционерных обществ жизненно важна хорошо отлаженная система корпоративного управления. Она является необходимой предпосылкой для осуществления постоянной модернизации предприятия. Она позволяет своевременно заменить неэффективных собственников и управленцев, не сумевших сделать бизнес прибыльным и финансов устойчивым. Адекватная защита прав инвесторов и собственников, заставляет тех из них, которые не заинтересованные в эффективном управлении предприятием, продать свои акции. Тогда акции концентрируются в руках тех инвесторов, которые способны максимизировать стоимость предприятия, добиться высокой прибыльности и финансовой устойчивости бизнеса.

В условиях, когда права инвесторов недостаточно защищены, акции предприятия имеют ограниченное хождение на рынке и концентрируется в руках инсайдеров (чаще всего менеджеров и связанных с ними структур). Складывается положение — существующие акционеры, даже будучи не в состоянии наладить эффективную работу предприятия, могут не захотеть поступиться властью и собственностью. А внешние инвесторы не заинтересованы в покупке ценных бумаг предприятия, если они не располагают полной и точной финансовой информацией и не уверены, что смогут реализовать свои права на получение дохода от инвестиций.

Кроме того, чтобы заменить плохого менеджера на хорошего необходим эффективный механизм реализации прав собственности. Опыт показывает, что в отсутствие действенного контроля со стороны собственников предприятия, менеджер скорее всего будет проводить политику, направленную на укрепление собственной власти и благосостояния или на повышение благосостояния трудового коллектива (например, «проедать» займы, а не вкладывать их в долгосрочные проекты развития производства).

Таким образом, недостаточная защищенность прав инвесторов искажает ситуацию на рынке корпоративного контроля, препятствуя как перераспределению собственности в пользу более эффективных инвесторов, так и назначению на руководящие посты наилучших менеджеров. При неадекватном управлении предприятие может оказаться не в состоянии обеспечить финансовые потоки в объеме достаточном для погашения его обязательств.

Состояние корпоративных отношений в стране включает два основных аспекта; во-первых, состояние законодательно-нормативной базы и практики ее применения и, во-вторых, состояние деловой среды, характер практики корпоративных отношений.

За последние годы в Узбекистане достигнут заметный прогресс в деле создания правовой основы регулирования корпоративных отношений и обеспечения прав инвесторов. Приняты новые редакции внесены изменения в такие законы как закон «Об акционерных обществах и защите прав акционеров», «О рынке ценных бумаг», «Об аудиторской деятельности», а также ряд нормативных актов.

Вместе с тем, очевидно, что существует настоятельная необходимость дальнейшего совершенствования действующих законов и актов, а также расширения законодательно-нормативной базы, разработки стандартов и правил для регулирования информационных аспектов практики корпоративного управления. Не менее важная проблема — необходимость самых серьезных шагов по обеспечению эффективного применения и испол-

нения принятых законов и нормативных актов. Темпы улучшения состояния корпоративного управления в Узбекистане будут в очень значительной степени зависеть от улучшения правоприменительной системы в целом.

Следует обратить внимание на состояние деловой культуры корпоративного сектора. Менеджеры отечественных компаний должны иметь высокую репутацию в мире в вопросах соблюдения прав инвесторов.

Литература:

1. Каримов, И. А. Создание в 2015 году широких возможностей для развития частной собственности и частного предпринимательства путем осуществления коренных структурных преобразований в экономике страны, последовательного продолжения процессов модернизации и диверсификации — наша приоритетная задача. Доклад на заседании Кабинета Министров Республики Узбекистан, посвященном итогам социально-экономического развития страны в 2014 году и важнейшим приоритетным направлениям экономической программы на 2015 год. — Народное слово, 17 января 2015 года.
2. Каримов, И. А. Наша главная цель — решительно следовать по пути широкомасштабных реформ и модернизации страны». Доклад на заседании Кабинета Министров Республики Узбекистан, посвященном итогам социально-экономического развития страны в 2012 году и важнейшим приоритетным направлениям экономической программы на 2013 год. — Народное слово, 19 января 2013 года.
3. Закон Республики Узбекистан «Об акционерных обществах и защите прав акционеров» www.Lex.Uz

Оmnиканальная стратегия: интеграция каналов продвижения банковских продуктов и услуг

Шевченко Елена Игоревна, магистрант;
Рудская Елена Николаевна, кандидат экономических наук, доцент
Донской государственный технический университет (г. Ростов-на-Дону)

Новые технологии как совокупность способов преобразования ресурсов в заданный продукт изменяют порядок осуществления банковских операций. Если продуктовые инновации определяют отношения банк — клиент, то технологические инновации отражают качество этих отношений. Основными параметрами качества можно назвать: скорость продуктообразования и доставки, экономии на издержках потребителя банковских продуктов и банка при продуктообразовании.

Сущность оmnиканальной стратегии. По мнению аналитиков Бостонской консалтинговой группы, понятие оmnиканальность представляет собой маркетинговую стратегию продвижения, задачей которой является объединить различные каналы, такие как веб-сайты, приложения, социальные сети, электронные купоны, флеш-продажи, рор-ур-магазины (или «всплывающие магазины») и прочее, в одно целое.

Главной целью данной стратегии является полное отсутствие границ между ними. Клиенту не требуется переключаться на какой-либо другой канал, он может использовать все сразу — начать с онлайн- и завершить покупку офлайн режиме, и наоборот. Формируется комфортная биз-

нес-среда и для клиента, и для продавцов. Как результат — оmnиканальные покупатели тратят в два раза больше, чем покупатели одного канала. Схема отличия линейных продаж от оmnиканальных представлена на рисунке 1.

Более подробно основные моменты оmnиканальной стратегии и этапы ее развития отражены на рисунке 2.

Интересным представляется исследование подразделения Cisco по интернет-решениям для бизнеса (Cisco® Internet Business Solutions Group, IBSG).

Клиенты оmnиканальных банков сами выбирают канал взаимодействия, который они хотят использовать в любой момент времени. Они могут начать общение с банком с помощью одного канала (с мобильного устройства, например, находясь дома) и закончить его с помощью другого канала (например, зайдя в отделение банка по дороге домой с работы) (см. рис. 3).

Банк, использующий оmnиканальную стратегию, открывает более широкие возможности, делая банковские финансовые услуги легкодоступными и буквально интегрируя их в повседневную жизнь физических и корпоративных клиентов. В основе оmnиканальной стратегии лежат девять инновационных концепций (см. табл. 1).



Рис. 1. Эволюция каналов продаж

Источник: <http://ebukr.com/2013120319215/omnikanalnost-budushchee-ritejla>



Рис. 2. Омниканальные продажи как результат развития многоканальных продаж [1]

Источник: www.bankir.ru

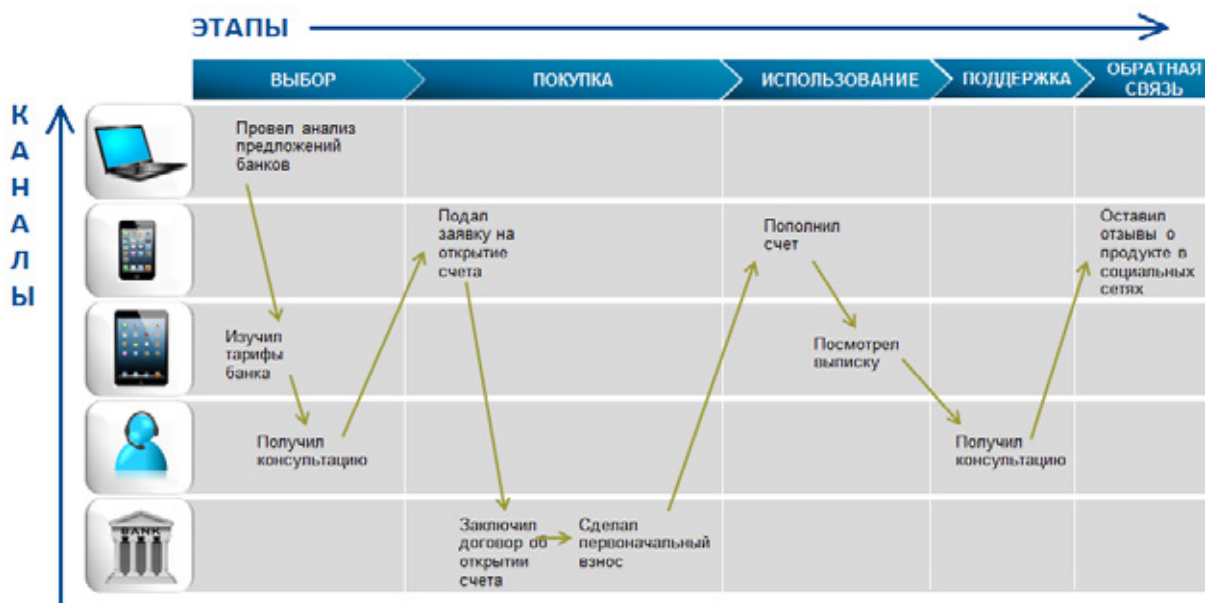


Рис. 3. Последовательность действий клиента омниканального банка [2]

Источник: www.bankir.ru

Таблица 1. Концепции омниканальности [3]

Название концепции	Описание концепции
Виртуальное отделение (VirtualBanking)	В этой концепции у банков больше нет физических отделений. Кассовые операции проводятся исключительно через банкоматы. Клиенты встречаются со своими банковскими или инвестиционными консультантами с помощью видеосвязи через Интернет. Банковские служащие показывают необходимую финансовую информацию на экранах своих компьютеров, а документы «подписываются» в цифровом виде.
Отделение с полным набором банковских услуг (SpecialtyBranch)	Эта концепция превращает отделение в «универсальный магазин», предлагая широкий спектр услуг, включая юридические консультации, продажи страховых полисов и других финансовых продуктов и сервисов. Такие отделения могут также иметь кафетерий для встреч с друзьями и коллегами и проведения мероприятий для местных клиентов и залы для видео-конференций.
Отделение с самообслуживанием (StreamlinedBranch)	Эта концепция представляет собой небольшое помещение, в котором присутствует небольшое количество сотрудников-консультантов, несколько банкоматов и нет традиционного операционного зала. Эти отделения аналогичны офисам самообслуживания, которые в настоящее время используются авиакомпаниями, где сотрудники используют планшеты для помощи клиентам. Более сложные услуги оказываются удаленными специалистами, с которыми можно общаться в комнате с оборудованием для HD-видеоконференции.
Видеокиоск (BankingPod)	Эта концепция представляет собой небольшой автоматизированный киоск, который включает в себя видеозэкран и банкомат, которые позволяют клиентам проводить как базовые, так и более сложные операции, такие как печать выписок, открытие счетов и взаимодействие с сотрудниками банка. Так как видеокиоски полностью автоматизированы, их можно легко разместить в различных местах, например, в торговых центрах и автосалонах.
Представители банка в офисах бизнес-партнеров (AgentBranch)	Эта концепция, в настоящее время используемая в развивающихся странах, является моделью, подобной франшизе, в которой организация, такая как автосалон, магазин розничной торговли, предлагает финансовые услуги от имени банка.
Мобильный банкинг (MobileBanking)	В этой концепции упор делается на предоставлении максимального количества услуг через мобильные устройства, такие как смартфоны и планшетные компьютеры. Максимальные преимущества мобильного банкинга достигаются за счет персонализированного сервиса, учитывающего текущее местоположение клиента, используемое как дополнительная информация о клиенте.
Социальный банкинг (SocialMedia)	В этой концепции для доступа к управлению депозитами, переводу денежных средств, получение кредитов и открытие счетов используют социальные сети, например, Facebook, Twitter или «ВКонтакте»
Персональное предложение (CustomerSensing)	В этой концепции информация о клиенте, такая как история операций по кредитным картам и активность в соцсетях (например, «лайки» в Facebook), используется для создания для него персонализированного предложения и скидок от бизнес-партнеров.
Управление цифровым следом клиента (DigitalFootprintManagement)	В основе этой концепции лежит предоставление клиенту сервиса по мониторингу и анализу его «цифровых следов», которые он оставляет во время серфинга финансовых услуг или общения в социальных сетях и форумах в Интернет, операции через мобильные устройства или во время онлайн-платежей. Банк осуществляет мониторинг «цифровых следов» их клиентов и передает им сигнала безопасности и персональные рекомендации для обеспечения безопасного цифрового следа.

Формат общения омниканального банка опирается на четыре составляющие, которые представлены на рисунке 4.

В настоящее время доступ к Интернету с мобильных устройств становится очень популярным, поэтому проис-

ходит стремительное развитие мобильного канала, как канала осуществления банковских операций. Особой популярностью в мобильном интернет-банке пользуются возможности отслеживания различных банковских операций клиентов.

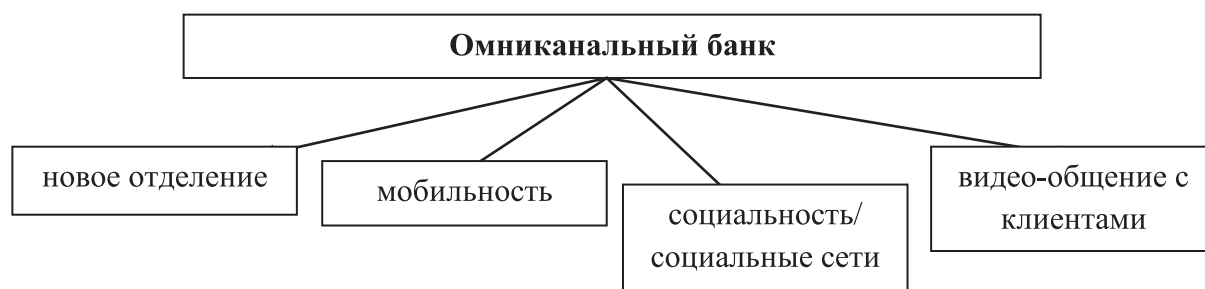


Рис. 4. Основные составляющие omnikanального банка

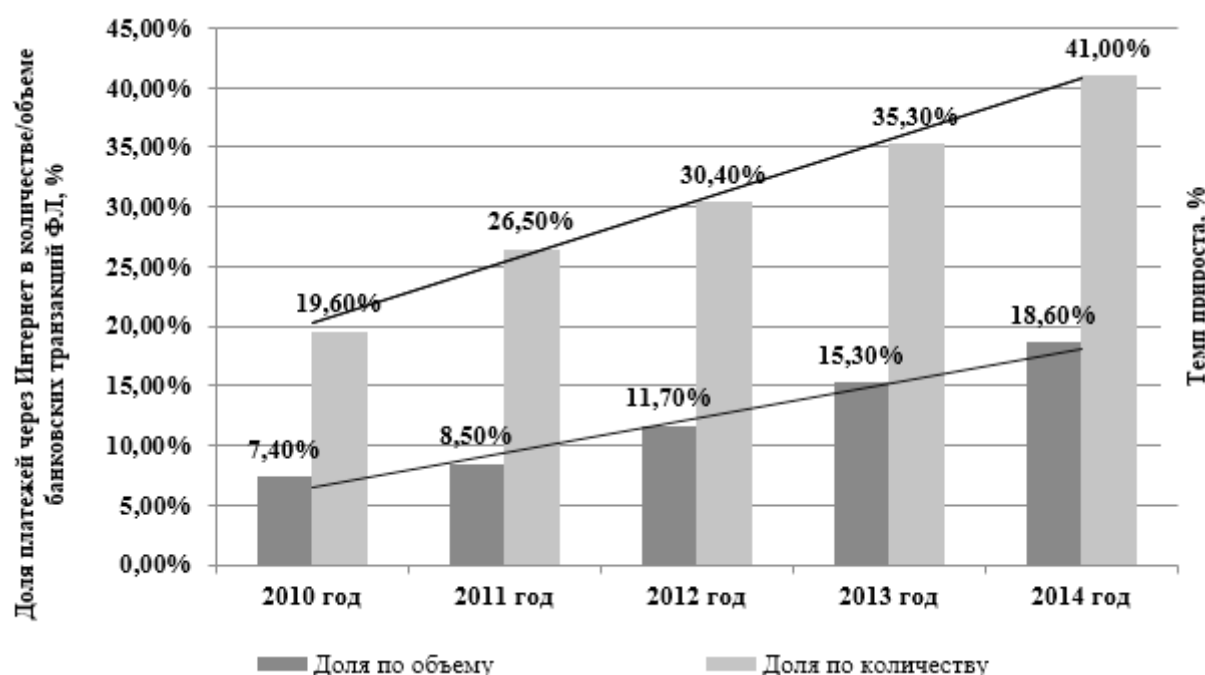


Рис. 5. Доля банковских транзакций населения, совершенных через Интернет, растет, а темпы прироста стабилизируются [5]

Социальный канал в интернет-банке еще недостаточно развит, так как подавляющее число клиентов не хотят смешивать банковские операции с активностью в социальных сетях. На использование социальных сетей переходят в основном более молодые, технически подкованные клиенты, особенно живущие в развивающихся странах, которые, как правило, недовольны своими банками.

Обзор рынка дистанционного банковского обслуживания. Результаты исследования агентства Эксперт РА показали, что в 2013 году 35,3% от общего количества банковских платежей клиентов — физических лиц было совершено через сеть Интернет (рост на 4,9 п. п. по сравнению с 2012 г.).

Доля данных транзакций в общем объеме платежей физических лиц составила 15,3% (1,1 трлн. руб. в абсолютном выражении) за 2013 г., превысив аналогичный показатель 2012 г. на 3,6 п. п. Темп прироста доли платежей через Интернет в количестве банковских транзакций фи-

зических лиц практически не изменился, а в их совокупном объеме — замедлился (см. рис. 5).

Представители топ-10 систем интернет-банкинга по внешнему платежному функционалу представлены в таблице 2, где указано, что российские банки уже давно освоили полный перечень востребованных клиентами платежей. Тем не менее, количество поставщиков услуг растет разными темпами, что обеспечивает ежегодные смены позиций ведущих интернет-банков.

Рейтинг по внутреннему функционалу и сервисным функциям за 2014 год претерпел кардинальные изменения. Банки запускали новые версии систем дистанционного банковского обслуживания (ДБО), в ряде случаев измененных до неузнаваемости. Для пользователя период адаптации к новому интерфейсу компенсировали вспомогательные сервисы, облегчающие управление личными финансами. (см. таблицу 3)

Интернет-банкинг и дистанционное банковское обслуживание в современных условиях постепенно трансфор-

Таблица 2. **Топ систем интернет-банкинга: внешний функционал** [5]

Место	Интернет-банкинг	Число поставщиков услуг, всего, штук	Налоговые платежи	Штрафы ГИБДД	Онлайн-конвертация валют	Платеж на произвольные реквизиты
1	Банки-участники системы HandyBank	7812	1	1	1	1
2	АКБ «ЭКСПРЕСС-ВОЛГА»; ОАО «Вуз-банк»; ОАО «Газэнергобанк»	5114	1	1	1	1
3	Процессинговый центр Faktura.ru (ГК ЦФТ)	16009	1	1	1	1
4	ЗАО «Банк Интеза»	9500	1	1	1	1
5	ОАО «АЛЬФА-БАНК»	12480	1	1	1	1
6	Банк «Таврический» (ОАО) (сейчас санируется)	3310	1	1	0	1
7	ОАО «Банк «Санкт-Петербург»	1353	1	1	1	1

Таблица 3. **Топ-10 систем интернет-банкинга: внутренний функционал и сервисные функции** [5]

Место	Интернет — банкинг	Операция с депозитами	Автоматические платежи по графику, заданному пользователем	Платеж по образцу ранее совершенного платежа	Отчет по кадровым операциям за любой период, выбранный пользователем	Информация о текущих кредитах (остаток задолженности, наличие просроченных платежей и график погашения)	Поручение на платеж будущей датой	Персональный бюджет и финансовое планирование	Мгновенное открытие виртуальной карты
1	ОАО «АЛЬФА-БАНК»	1	1	1	1	1	1	1	1
2	ФГ ЛАЙФ (ОАО АКБ «Пробизнес-банк»; ЗАО АКБ «ЭКСПРЕСС-ВОЛГА»; ОАО «Вуз-банк»; ОАО «Газэнергобанк»)	1	1	1	1	1	1	0	1
3	ЗАО «Банк Русский Стандарт»	1	1	1	1	1	1	1	1
4	Банки-участники системы	1	1	1	1	1	1	1	1
5	Банки-участники системы HandyBank	0	1	1	1	1	0	1	1
6	Процессинговый центр Faktura.ru (ГК ЦФТ)	1	1	1	1	1	1	0	0
7	«НОМОС-БАНК» (ОАО)	1	1	1	1	1	1	1	1
8	ТКС Банк (ЗАО)	1	1	1	1	1	1	1	1
9	ОАО «Банк «Санкт-Петербург»	1	1	1	1	1	1	0	1
10	«Запсибкомбанк» ОАО	1	1	1	0	1	1	1	1

мируются в омниканальную стратегию развития банковского бизнеса. (см. таблицу 4)

Концепция омниканальной стратегии развития для коммерческого банка. Многие банки обладают современной высокотехнологичной ИТ-инфраструктурой, которая включает важнейшие элементы дистанционного обслуживания. Однако, у большинства банков каждый канал

является отдельной составляющей для покупки и продажи услуг, поэтому целесообразно предложить построение всей архитектуры на основе принципа философии омниканальности: «все каналы как один».

Расширение числа каналов продвижения банковских продуктов и услуг через SMS-сообщения, push-сервисы, голосовые звонки, через call-центры, социальные сети,

Таблица 4. Топ-10 систем интернет-банкинга: информационная и финансовая безопасность [5]

Место	Интернет-банкинг	Отдельные па- роли на каждую операцию	Генератор одно- разовых паролей	Виртуальная кла- виатура	САРСНА	Лимиты по опера- циям, устанавли- ваемые клиентом	Детализация истории входов в систему (время, место)	Автоматический выход из системы при длительной активности
1	Банки-участники системы HandyBank	1	1	1	1	0	1	1
2	ЗАО «Банк Русский Стандарт»	1	1	1	0	1	1	1
3	«НОМОС-БАНК» (ОАО)	1	1	1	1	1	1	1
4	ООО КБ «АйМаниБанк»	1	0	1	1	1	1	1
5	ОАО «АЛЬФА-БАНК»	1	1	1	0	1	1	1
6	ФГ ЛАЙФ (ОАО АКБ «Пробизнесбанк»; ЗАО АКБ «ЭКСПРЕСС-ВОЛГА»; ОАО «Вуз-банк» ОАО «Газэнергобанк»)	1	0	1	1	1	1	1
7	ОАО «МОСКОВСКИЙ КРЕДИТНЫЙ БАНК»	1	0	1	1	1	1	1
8	«КУБ» ОАО	1	0	1	1	1	0	1
9	ОАО «ВБРР»	1	1	1	1	1	1	1
10	ОАО Банк «Открытие»	1	0	1	0	1	1	1

видеобанкоматы и другие каналы продвижения дают возможность снизить затраты на продвижение нового продукта банка или услуги, привлечь необходимую аудиторию клиентов и укрепить свои позиции на рынке. На рисунке 6 представлена платформа омниканальной стратегии про-

движения банковских продуктов с использованием разнообразных каналов продвижения одновременно.

На рисунке 6 показано, что все каналы продвижения банковского продукта должны взаимодействовать с PFM и PFP сервисами. По мнению экспертов Markswebb Rank

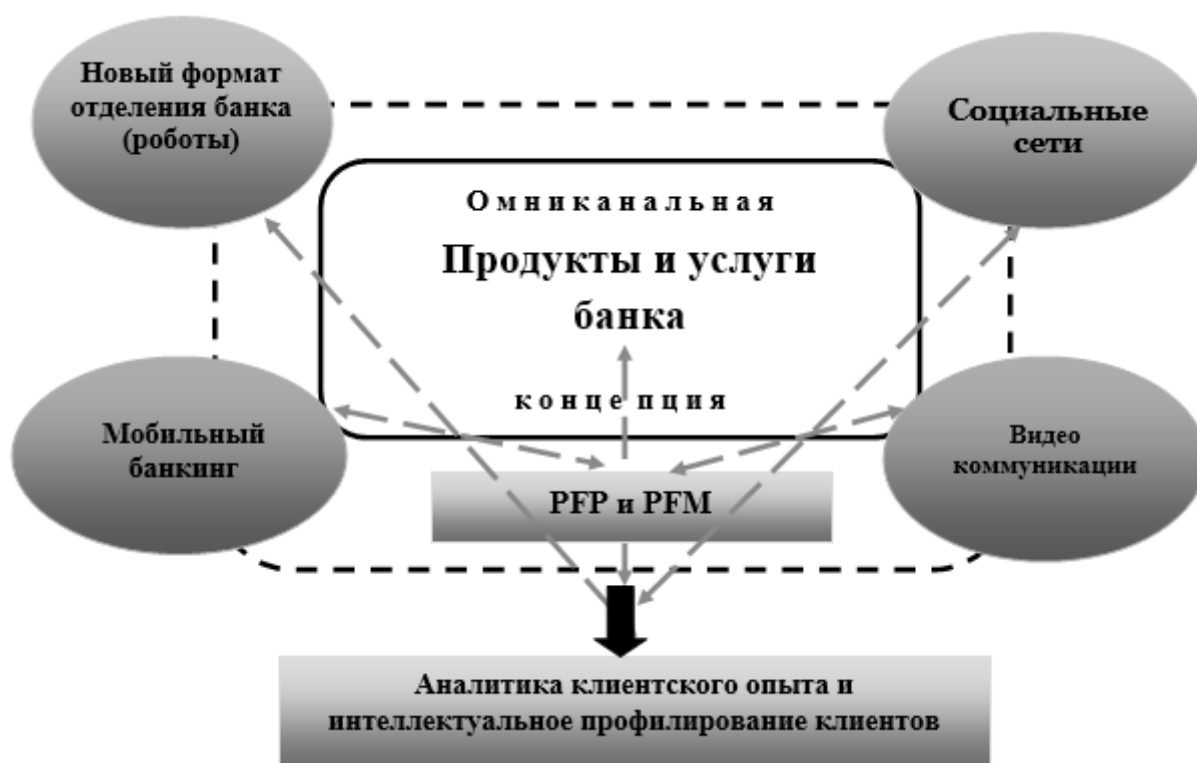


Рис. 6. Омниканальная стратегия продвижения банковских продуктов

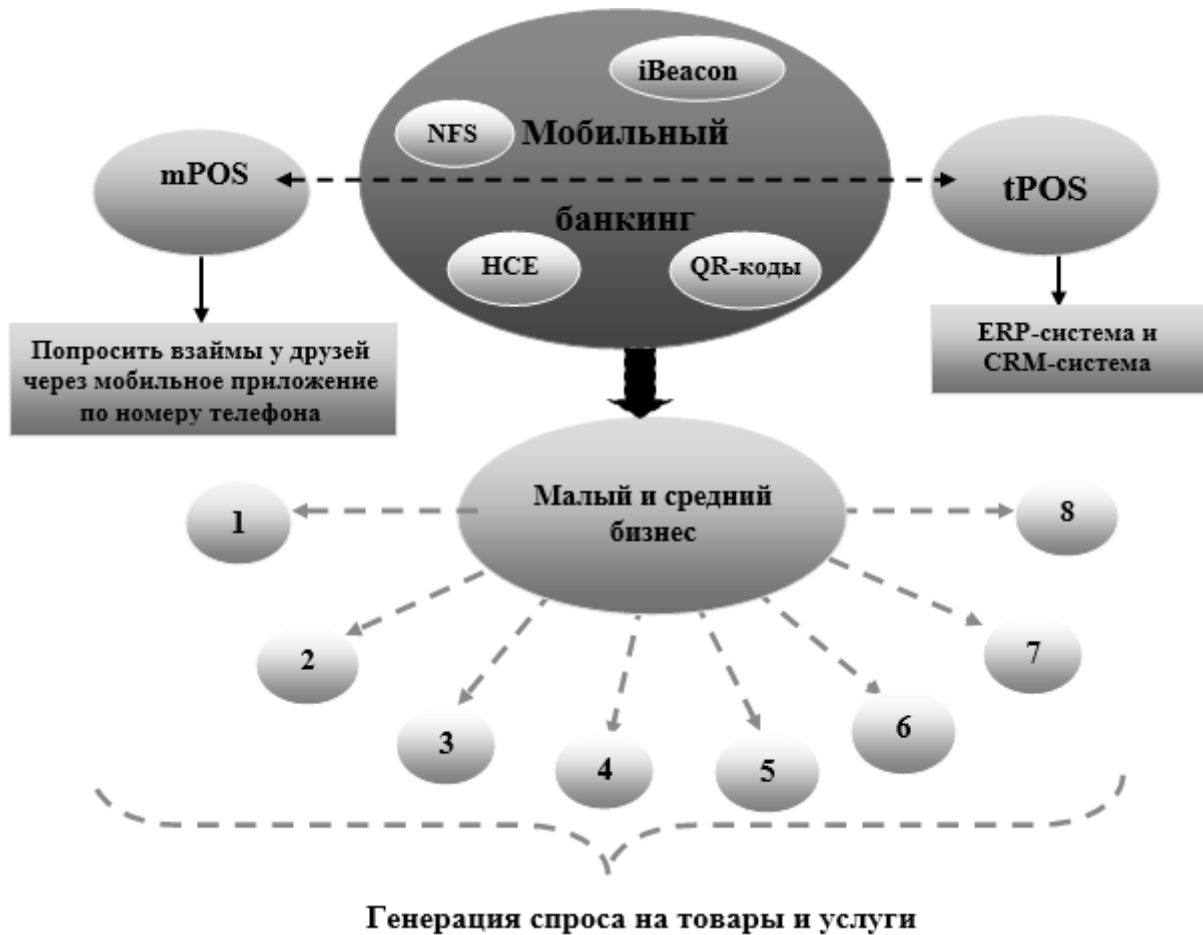


Рис. 7. Структура мобильного канала продвижения банковских продуктов и услуг

Пояснения к рисунку 7	
1. Удаленный прием заказа на товары	5. Прием платежей по банковским картам
2. Онлайн факторинг	6. Отслеживание запасов на складе
3. Бухгалтерия и электронный документооборот для МСБ	7. Индивидуальные бизнес страницы МСБ
4. Удалённый прием заказа на товары	8. Аналитика транзакций

& Report, будущее за теми банками, которые логично пытаются совместить сервисы PFM и PFR, чтобы данные о расходах позволяли понять клиентам, в каком направлении они движутся и смогут ли зарабатывать больше, как им достичь поставленных целей.

За 2013–2014 гг. было создано множество сервисов и платформ PFM и PFR системы (Simplee.com, Mint.com, Creditkarma.com, Your Money и другие), которые привлекли огромное количество инвесторов и денежных средств. Поэтому развитие функционала и объединения PFM и PFR, является главной задачей банков. [8]

По мнению аналитиков, *мобильный канал* остается главным трендом развития финансовых и банковских услуг. Основным преимуществом мобильного канала является его распространенность и удобство, так как мобильным телефоном пользуется практически каждый человек, и он всегда находится под рукой пользователя. Структура мобильного канала продвижения банковских продуктов и услуг представлена на рисунке 7.

В настоящее время мобильное устройство постоянно совершенствуется и уже может заменить компьютер. Следует отметить, что для роста вовлеченности населения в процессы финансовой мобилизации, также существует определенные преимущества мобильного канала продвижения перед другими технологиями удаленного банковского обслуживания. (см. табл. 7)

Клиенты в основном пользуются только услугами одного мобильного банка. Это связано и с тем, что мобильный банк начинают использовать для наиболее частых операций с банковским продуктом, который используется чаще всего, и с тем, что многие мобильные банки сильно уступают по функциональности традиционным интернет-банкам. (см. рис. 8)

Благодаря мобильному банкингу пользователю можно в любое время связаться со своим банком и осуществить различные операции. Основные операции, проводимые пользователями с помощью мобильного устройства показаны на рисунке 9.

Таблица 7. Основные преимущества мобильного банкинга [8]

Основные преимущества мобильного банкинга			
1. Легкость присоединения к системе банка	2. Свободный доступ	3. Выгодно	4. Информированность и спокойствие
Для подключения к банку необходимо скачать специальное приложение и в дальнейшем осуществлять различные банковские операции самостоятельно	Благодаря распространности и массовому использованию мобильных устройств совершать банковские операции можно независимо от времени и местонахождения клиента банка	Мобильный бандинг является дешевым средством связи клиента с банком, так как тарифы на использование различного рода услуг существенно ниже, чем при физическом посещении клиента отделения банка. Помимо этого, очень важное преимущество заключается в экономии времени.	Мобильный банк — это не только возможность совершать разнообразные платежи, но и превосходная возможность контроля за сохранностью собственных финансовых средств и получение различного рода информационных услуг.

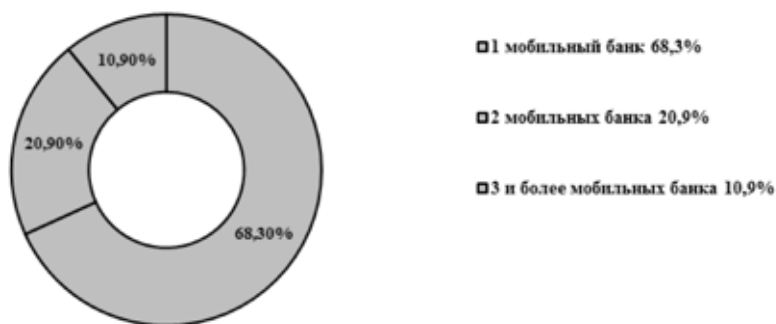


Рис. 8. Распределение пользователей мобильных банков по количеству используемых банков [8]

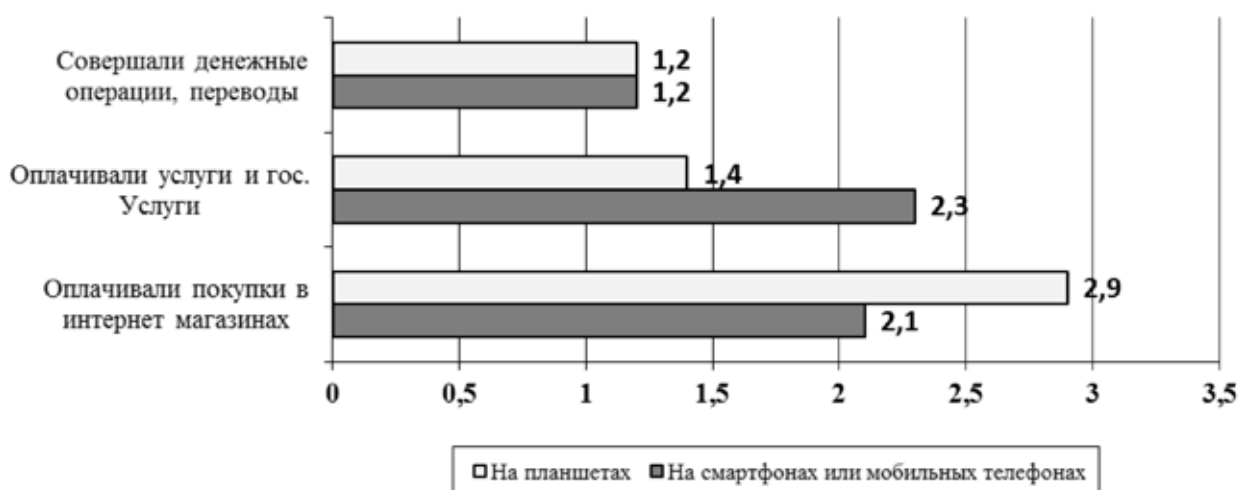


Рис. 9. Количество пользователей интернета, совершивших платежные операции с мобильных устройств онлайн (млн. человек, за месяц) [8]

В таблице 8 показан рейтинг эффективности использования мобильных устройств банками. В 2014 году самыми эффективными мобильными банками для смартфонов iPhone и Android стали приложения ТКС Банка и Альфа-Банка.

В таблице 7 указана итоговая оценка эффективности использования банками мобильного канала по шкале от 0 до 100 баллов. В скобках приведены оценки функциональности мобильного банка по шкале от 0 до 10 баллов и оценки удобства использования по шкале от 1 до 5 баллов.

Таблица 8. Рейтинг эффективности мобильных банков для iPhone, Android и iPad [4]

Наименование Банка	Баллы		
	iPhone	Android	iPad
ТКС Банк	75 (6,9/4,2)	75 (6,9/4,2)	65 (5,4/3,9)
Альфа-Банк	72 (6,2/4,2)	73 (6,4/4,2)	72 (6,2/4,2)
Московский Индустриальный Банк	66 (5,7/3,9)	66 (5,6/3,9)	65 (5,7/3,8)
Банк Санкт-Петербург	65 (5,5/3,9)	65 (5,5/3,9)	-
ФК Открытие (Номос-Банк)	65 (6,5/3,6)	67 (6,5/3,7)	63 (6,5/3,5)
Связной Банк (Qbank)	64 (5,1/4)	64 (5,1/4)	-
Московский Кредитный Банк	63 (5,2/3,8)	63 (5,2/3,8)	-
Сбербанк России	61 (4,8/3,8)	50 (2,5/3,9)	59 (4,8/3,7)
Промсвязьбанк	60 (5,7/3,5)	60 (5,6/3,5)	-
Лайф (Пробизнесбанк)	59 (4,9/3,6)	60 (4,7/3,8)	-
Райффайзенбанк	56 (5,4/3,3)	56 (5,3/3,3)	58 (5,4/3,4)
Хоум Кредит Банк	55 (4,3/3,5)	56 (4,7/3,5)	55 (4,4/3,5)
ЮниКредит Банк	55 (4,3/3,5)	53 (4,3/3,4)	-
Газпромбанк	54 (5,1/3,2)	53 (5/3,2)	-
Русский Стандарт	54 (4,8/3,3)	54 (4,8/3,3)	54 (4,1/3,5)
Банк Москвы	52 (3,2/3,7)	51 (3,1/3,7)	-
МТС-Банк	52 (4,7/3,2)	54 (4,8/3,3)	-
ОТП Банк	52 (5/3,1)	52 (5/3,1)	51 (4,8/3,1)
УБРиР	50 (4,5/3,1)	50 (4,5/3,1)	-
МДМ Банк	49 (3,9/3,2)	37 (1,8/3)	-
ВТБ24	48 (5,4/2,8)	48 (5,4/2,8)	-
Ханты-Мансийский Банк	47 (3,5/3,2)	-	-
Росбанк	46 (3,6/3,1)	46 (3,6/3,1)	-
Восточный Банк	42 (3,4/2,9)	44 (3,4/3)	-
Банк Уралсиб	40 (5/2,4)	40 (5/2,4)	-
Банк Возрождение	35 (1,5/3)	35 (1,5/3)	-
Ренессанс Кредит (Handybank)	34 (2,8/2,5)	31 (1,8/2,6)	34 (2,4/2,6)
Ситибанк	34 (2,1/2,7)	34 (2,1/2,7)	34 (2,4/2,6)

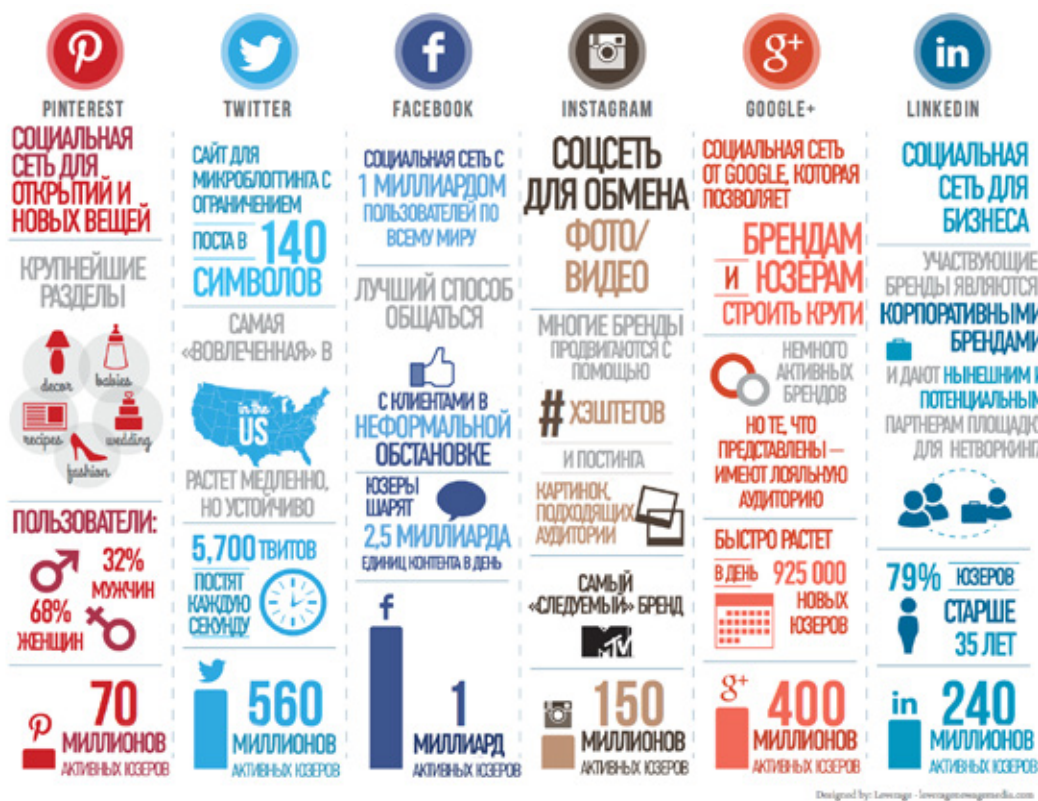


Рис. 10. Популярность социальных сетей в мире среди пользователей виртуального мира [8]



Рис. 11. Основные сервисы социальной сети, как канала продвижения банковских продуктов и услуг

В будущем мобильный телефон станет одним из основных инструментов идентификации клиента при доступе к банковским ресурсам и проведении платежей и, возможно, заменит платежную карту.

Вторым важнейшим элементом омниканальной стратегии являются социальные сети. Продвижение банковских продуктов при помощи социальных сетей Facebook, Twitter, или LinkedIn уже используется зарубежными банками, такими как ICICI, City, Tinkoff применительно к массовым продуктам (кредитные карты). Популярность социальных сетей среди пользователей виртуального мира указана на рисунке 10.

В 2014 году российские банки испытывали затруднения с массовым кредитованием из-за насыщения рынка. Данная ситуация стимулировала банки заниматься продвижением кредитных продуктов именно в социальных сетях. (см. рис. 11)

Социальные сети дают возможность следить как за жизнью своих клиентов, так и за жизнью потенциальных клиентов. Делить своих потенциальных клиентов можно по интересам и поведению. В социальных сетях размещать информацию о новых услугах банка следует только заинтересованной потенциальной группе людей. Для продвижения кредитных продуктов не подходит контекстная реклама, баннеры и прочие традиционные способы онлайн-маркетинга.

Для установления контакта с потенциальными клиентами и для привлечения их в свой банк необходимо не выставлять все сведения о банке на всеобщее обозрение. Основная ценная информация, интересующая пользователя должна храниться «под замком» в социальных сетях. Скрытая и недоступная информация должна мотивиро-

вать потенциального клиента самому наладить контакт с банком, таким образом, банк сможет получить всю необходимую информацию о данном пользователе и собрать основную целевую аудиторию, которая ему необходима.

На рынке продвижения банковских продуктов огромной популярностью пользуются две специализированные социальные сети ASmallWorld и Internations, которые рассчитаны для определенного круга лиц. Практически вся аудитория (99%) — это состоятельные, экономические активные люди со всего мира, среди которых больше 60% — собственники, а остальные топ-менеджеры крупнейших компаний. [6]

Социальная сеть ASmallWorld представляет собой площадку для продвижения «специфических» финансовых услуг и ряда других долгосрочных сервисов, оплатить которые может далеко не каждый. Поэтому прежде чем попасть в социальную сеть необходимо получить приглашение от действующего члена ASmallWorld, а затем пройти скоринг.

Особенностью Internations является определенная иерархия участников, часть из которой несет ответственность за проведение деловых встреч пользователей сообщества. Таким образом, Internations позволяет создавать своим членам более устойчивые социально-экономические связи, чем другие социальные сети. [6]

Таким образом, можно сделать вывод, что социальные сети в настоящее время являются еще одним из каналов продвижения банковских продуктов и услуг. Они помогают банкам собрать необходимую информацию о клиентах, снизить затраты при установлении контакта с новыми пользователями, дешевым путем (способом) увеличить продажи новых банковских продуктов или услуг, обеспе-

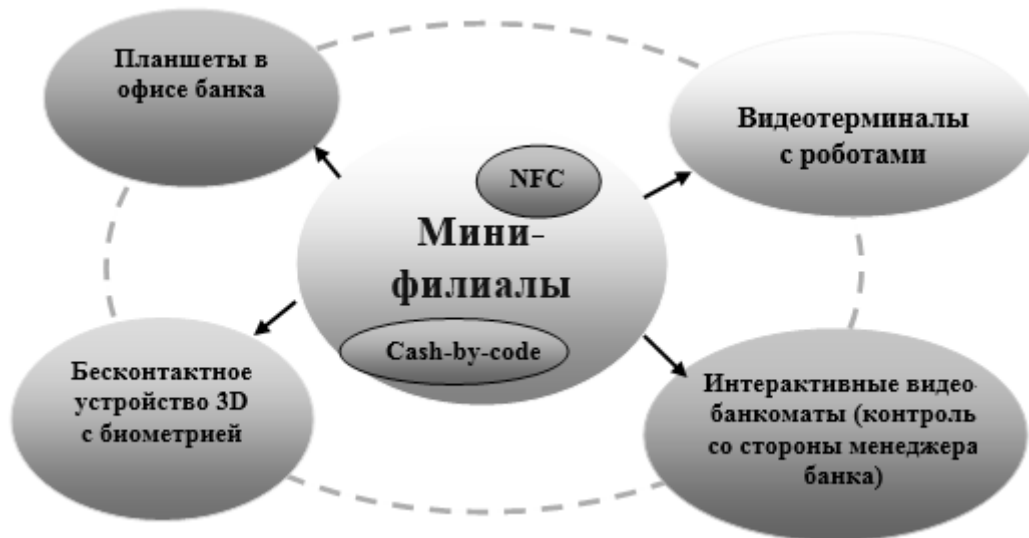


Рис 12. Новые виды форматов видеобанкоматов и видеокommunikаций [7]

чить качественную поддержку клиентов за счет организации четкого контроля и оценки этой деятельности и многое другое.

Перейдем к краткой характеристике *видеоканала* как элемента омниканальной стратегии. В мировой практике достаточно много пилотных разработок в данной сфере. Сбербанк и ВТБ 24 также используют в работе видеоканалы в крупных городах. Более наглядно роль видеокommunikаций в предлагаемой концепции представлена на рисунке 12.

Рекомендуем ВТБ24 обратить внимание на видеоканалы, личное финансовое планирование клиентов и соци-

альные сети, как на важнейшие элементы омниканальной стратегии.

Выводы. Продуманная стратегия банка, органично вписанная в процесс его функционирования, создает основы для совершенствования банковского продукта, повышения его конкурентоспособности на финансовом рынке. Омниканальная стратегия формирует устойчивые обратные связи банка и клиента, долгосрочные лояльные взаимоотношения.

Использование данной стратегии позволит банкам укрепить свои позиции на рынке, расширить свои возможности в банковской деятельности и быть более востребованными среди российских граждан.

Литература:

1. Оганесян, А. Омниканальность, или верните клиента из онлайн в банк // www.bankir.ru — 23.04.2014 г.
2. Оганесян, А. Омниканальность, или верните клиента из онлайн в банк // www.bankir.ru — 23.04.2014 г.
3. Эрикссон, Й., Фарах Ф., Вермейрен А., Букале Л. Выигрышные стратегии для OmnichannelBanking // www.cisco.com
4. Краткий обзор результатов исследования Markswebb-Mobile-Banking-Rank-2014 г.
5. Интернет-банкинг в России: клиент всегда прав // <http://raexpert.ru/researches/banks/internet-2014>
6. <http://bgmstsystems.ru/analitika/dve-socialnye-seti-dlya-prodvizheniya-vip-uslug/>
7. Суворова, Е. Банкомат с человеческим лицом // www.Banki.ru
8. Деньги будущего. Основные инновации в финансовой сфере в 2013 году и тренды-2014 // www.fb.com/Life.SREDA

Поэтапная реализация экологической стратегии в современных условиях России

Шилько Игорь Александрович, соискатель
Российский экономический университет имени Плеханова

Природно-экологический фактор играет двоякую роль в развитии экономики и общества в целом. С одной стороны, он служит источником вовлечения в воспроизводство новых естественных производительных сил, предоставляет дополнительные возможности для удовлетворения дополнительных потребностей человека и общества. С другой стороны, он является ограничителем роста: исчерпание не возобновляемых природных ресурсов, рост загрязнений окружающей среды требует выделять все больше ресурсов на поиск и освоение новых месторождений, охрану окружающей среды, компенсацию неблагоприятного воздействия допущенных загрязнений на уровень жизни общества и человека. Поэтому динамика природных процессов и окружающей среды, развитие природоёмких и природовоспроизводственных отраслей являются важным объектом прогнозирования, поэтапного стратегического и индикативного планирования развития экономики страны.

Рассматривая роль экологической стратегии в современных условиях и ее роль в системе регулирования социально-экономического развития России, следует обратить особое внимание на выявление такой составляющей общенациональной программы, как поэтапность реализации экологической стратегии в современных условиях.

Одним из важнейших направлений внутренней политики государства является совершенствование структуры государственного управления, существенную часть которой составляет разработка и реализация государственных региональных программ и планов действий по охране окружающей среды России в целом.

В настоящее время эффективная охрана окружающей природной среды и обеспечение экологической безопасности невозможны без системного поэтапного подхода. Современная система охраны окружающей среды и экологической безопасности включает ряд специфических инструментов, основывающихся на методах государственного регулирования и экологического менеджмента. К ним можно отнести: законодательные, информационные, административные, экономические и собственно экологические методы. Все перечисленные выше и совершенствуемые управленческие методы взаимно дополняют друг друга, а совместное применение их на практике составляет основу социально-экономической политики государства при переходе страны к устойчивому развитию.

Любая система предполагает множественность элементов, т.е. структурности системы и наличия интегрированных, т.е. объединяющих связей между составляющими элементами всей системы. К ним можем отнести формы, функции и методы государственного управления.

Применительно к экологически ориентированному поэтапному управлению выделяются две основные формы государственного управления:

— оперативно-административное распорядительство, осуществляемое через установление законов, стандартов, норм;

— оперативно-хозяйственное регулирование, осуществляемое посредством обеспечения исполнителей необходимыми средствами для выполнения ими своих производственных функций.

К методам государственного управления в области экологической политики относятся:

— метод стратегического приоритета;

— метод оперативного управления;

— метод чрезвычайного реагирования и информативный метод.

Формы государственного экологически ориентированного управления реализуются, главным образом, через основные функции: *учет природных ресурсов и планирование*. Данные функции для обеспечения региональной экологической политики в России являются базовыми.

Целевое программирование является важным инструментом прямого государственного воздействия на тот или иной регион и страны в целом. Целевые региональные экологические программы призваны выполнять новую роль активного метода государственного управления, интеграции государственных, коллективных, индивидуальных интересов и отношений, мобилизации усилий для осуществления крупных производственных проектов, а также проведения региональной политики государства.

Новая сущность целевых программ состоит в том, что они совмещают в себе синтез жесткого плана и свободного рынка, когда строго целенаправленная хозяйственная деятельность осуществляется и стимулируется на коммерческой основе.

Контроль выполнения всеми участниками программы запланированных мероприятий обеспечивается в настоящее время не директивными заданиями, а договорами государственно-правового характера или контрактами в сочетании с системой экономических стимулов.

Комплексное формирование и планирование регионального развития в настоящее время проводится в двух направлениях:

— общетерриториальном;

— программно-территориальном.

Такие черты программирования, как приоритет национальных интересов и политика, целенаправленность и комплексность, присущи как целевым федеральным, так и целевым региональным программам, поэтому форми-

рование, планирование и прогнозирование федеральных и региональных программ базируется на одних и тех же предплановых разработках.

Вместе с тем региональная программа должна быть органически связана с территориальными и отраслевыми прогнозами, фокусироваться на решении основных задач экономического, социального и экологического развития региона.

Практика формирования региональных экологических программ свидетельствует о необходимости значительного совершенствования действующего порядка их разработки. При этом ряд важных вопросов методологии и организации их подготовки требует серьезного обсуждения и оценки. Прежде всего это относится к методике определения проблемы и целей региональной программы. Задачи территориального развития постоянно изменяются, финансовые, природные и другие ресурсы ограничены, поэтому целесообразно одновременно разрабатывать небольшое количество программ. Необходим их тщательный отбор, изучение и научное обоснование. Основной вопрос выбора региональной программы объективно заключается в том, какой методический инструмент при этом будет использоваться. Такими инструментами при формировании, планировании и финансировании региональных программ следует считать:

- значимость или приоритетность для региона;
- обеспечение экологической безопасности населения;
- рациональность использования природных ресурсов.

В настоящее время недостаточно разработан и такой важный вопрос регионального программирования, как оценка эффективности программ.

Общая результативность региональной программы, ее экономическая, социальная и экологическая эффективность выражаются конкретными показателями. Это могут быть абсолютные, относительные, стоимостные и натуральные достижения программной цели.

Анализ соотношения результатов и затрат отражается в общих и частных показателях экономической эффективности, показателях абсолютной и сравнительной эффективности.

Под *эффективностью реализации* программы следует понимать меру соответствия ожидаемых результатов поставленной цели.

В социально-экономических и экологических программах применяются характеристики качественных изменений (загрязнение окружающей природной среды и биологическое разнообразие) в результате осуществления программных мероприятий.

В настоящее время на первый план в формировании, планировании, финансировании и реализации региональных целевых экологических программ выходят количественные оценки определения качества природной среды и ресурсов. Среди важнейших результатов программы следует учитывать влияние на соседние и другие

регионы, обеспечение экологической безопасности страны, а также социальные, экологические и экономические последствия.

Применение различных методов при реализации целевых федеральных и региональных программ заключается в конечных экологических и социальных результатах, а также в направленности проектов на обеспечение согласованности действий государственных региональных органов власти и свободных рыночных структур.

Подчеркивается необходимость интеграции научного, промышленного и финансового потенциала, активизации инвестиционной деятельности на всех уровнях управления.

Мировой опыт свидетельствует, что финансово-промышленная интеграция позволяет концентрировать ресурсы на основных и наиболее важных направлениях.

Таким образом, совершенствование методов формирования и реализации программ развития регионов России в настоящее время состоит в том, чтобы переложить на регионы большую часть расходов, связанных с социальным, экономическим и экологическим развитием, а в регионах центр тяжести финансирования экологических программ перенести с бюджетов всех уровней на негосударственный сектор экономики.

Отметим, что общество несет дополнительные затраты как при эффективной охране окружающей среды, так и при ее отрицательной эффективности. В случае отсутствия специальных политических мер эти затраты переносятся, как правило, на частный сектор экономики.

Преодоление проблем однородности и инерции при разработке и реализации региональной экологической политики требует коллективных действий государственных органов власти, бизнеса и общественности.

Однако политически это весьма сложная задача. Поэтому в условиях РФ с ее значительной дифференциацией экономических, социальных и экологических условий, высоким биологическим разнообразием экологические отношения также не могут быть однородными. При решении региональных проблем экологической политики должны учитываться не только региональные, но и местные особенности. Важно разработать эффективную научную методологию экологической политики, соответствующую условиям субъектов РФ.

Одним из наиболее эффективных направлений экологических отношений является эффективность экологической деятельности в контексте развития «модели партнерства» в экологической сфере. Она предполагает наличие двух ключевых условий:

- *во-первых*, существования заинтересованных кругов на всех уровнях власти, которые могли бы быть партнерами в решении проблем экологической политики;
- *во-вторых*, по широкому включению региональных общественных организаций, бизнеса и гражданского общества в экологически ориентированное государственное управление.

Создаваемые партнерские отношения уже активно используются при решении проблем экологической поли-

тики в стране и, главным образом, на основе сочетания интересов частного бизнеса и власти. Включение предпринимателей, представителей негосударственных структур в разработку, реализацию экологической политики дает более эффективные результаты, чем ориентация государственных органов на принудительное регулирование. Основная функция государственных органов в «модели партнерства» — обеспечение информацией, обучение, т.е. обеспечение условий для формирования экологических отношений.

Следовательно, экологическая политика определяет цели и принципы проведения в стране единой государственной политики в области экологии и охраны окружающей среды на долгосрочный период. Формирование и реализация стратегии социально-экономического развития страны и государственная политика в области экологии и охраны окружающей среды должны быть взаимосвязаны, поскольку здоровье, социальное и экологическое благополучие населения находятся в неразрывном единстве.

Стратегической целью государственной экологической политики является сохранение природных систем, поддержание их целостности и основных функций для устойчивого развития общества, повышения качества жизни, улучшения здоровья населения и демографической ситуации, а также обеспечения экологической безопасности страны.

Таким образом, *во-первых*, если Россия действительно заинтересована в том, чтобы стать полноправной участницей европейского и мирового сообщества, максимально и рационально использовать выгоды территориального, ресурсного и геополитического характера, то стране, безусловно, необходима принципиально новая экологическая политика, в полной мере учитывающая такие факторы, как принципиальные сдвиги в мировой политике последних десятилетий и новый формат взаимодействия основных субъектов мировой политики; глубину и характер рыночных преобразований; сокращение сферы влияния государства и возрастание влияния негосударственных политических и экономических факторов как на национальном, так и наднациональном уровне.

Исходя из этого, необходимо взять за основу следующие принципиальные положения: признание многофакторного, полисубъектного и полиаспектного характера процессов формирования экологической политики; необходимость использования системного подхода и учета дисперсности природных особенностей страны; императивность примата сохранения качества окружающей природной среды и обеспечения безопасности России над всеми остальными видами деятельности.

Во-вторых, требуется новая оценка ситуации в стране, учитывающая изменение отношений, интересов и природно-ресурсных возможностей государства, регионов, хозяйствующих субъектов и населения, для чего в первую очередь необходимо оптимизировать систему сбора и анализа информации, поступающей из регионов.

В-третьих, экологическая политика России должна определять деятельность властных структур по решению наиболее значимых проблем за счет государственных ресурсов и применения инструментов экологически ориентированного управления.

Смысл политологического подхода к экологической деятельности заключается в акцентировании внимания к следующим основным позициям: переход страны на безопасное и устойчивое развитие состоит в стратегическом сочетании политических и экологических подходов к решению стоящих перед Российской Федерацией задач.

Он требует всестороннего учета изменений социально-экономических условий регионов страны, связанных с кризисом платежеспособности многих предприятий и загрязнения природной среды.

В условиях экологического кризиса, наблюдающегося во многих странах, экологическая политика переходит в разряд стратегических задач государства и должна учитываться как показатель условий развития и роста политических, экономических и экологических структур общества.

В этом сущность политической и социально-экологической самоидентификации стран.

Для анализа безопасного развития российских регионов следует исходить из масштабов и специфики воздействия различных видов антропогенной деятельности, из территориальной дифференциации регионов и степени устойчивости их природной среды. Одним из ключевых факторов деградации природной среды в регионах России является техногенное загрязнение окружающей среды.

Накопленный опыт организации и функционирования охраняемых природных территорий показал возможность и необходимость структурно-функциональной оценки состояния биосферных заповедников, а также преимущества кластерного подхода к их формированию с учетом территориальной интеграции и дифференциации.

Экологически ориентированное государственное управление предполагает наличие множественности элементов, т.е. структурности системы и наличия интегрированных связей между составляющими эту систему элементами. Важнейшими элементами системы управления являются целевые комплексные экологические программы развития. В то же время программное государственное управление и заложенные в него методы в настоящее время являются инструментами прямого государственного воздействия на регионы.

Сегодня целенаправленная экологическая деятельность осуществляется и стимулируется на экономической основе. Основную экономическую нагрузку по реализации региональных экологических программ несут предприятия и организации. Одним из наиболее эффективных направлений решения региональных проблем экологической политики в стране является совершенствование методов и механизмов управления на государственном уровне, а также интенсификация экологических отно-

шений в рамках «модели партнерства» в экологической сфере с участием гражданского общества.

Лишь усилиями всех структур государственной власти, общественных организаций, научного сообщества, гражданского общества возможно решение важной нацио-

нальной задачи по формированию экологической политики страны как фактора обеспечения безопасности населения и сохранения окружающей природной среды Российского государства.

Литература:

1. Гусева, Н. А. Политические основы социально-экономического развития России на региональном уровне. М.: Государственный университет Высшая школа экономики. 2014
2. Гусева, Н. А. Роль регионов и политических объединений в формировании новой экологической политики России. М.: Институт сравнительной политологии РАН. 2014.
3. Лексин, В., Андреева Е., Ситников А., Швецов А. Региональная политика России: концепции, проблемы, решения // РЭЖ, № 9. 2013. — с. 5056.
4. Лексин, В., Швецов А. Программные методы территориального развития // РЭЖ, № 2. — 2013. с. 62–70.
5. Реймерс, Н. Ф. Экология (теория, законы, правила, принципы и гипотезы). Россия молодая, М. — 2014.
6. Федоров, Е. К. Взаимодействие общества и природы. Гидрометеиздат, Л. — 1972.

Применение следящих систем к решению задач управления запасами

Шипилова Светлана Сергеевна, кандидат физико-математических наук, старший преподаватель
Национальный исследовательский Томский политехнический университет

В работе предприятия в условиях рыночной экономики и условиях обостренной конкурентной борьбы задача управления запасами является актуальной. В статье рассматриваются задачи управления запасами для дискретных и непрерывных моделей.

Ключевые слова: управление запасами, следящие системы, дискретная модель, непрерывная модель.

Введение

При функционировании любой экономической системы запасы различного рода играют важнейшую роль и возникают практически во всех звеньях народного хозяйства. Ни одно производственное предприятие не может существовать без материально-производственных запасов. Основные результаты производственной деятельности предприятия любой формы собственности зависят от объема и уровня запасов, реагируя на любые изменения рыночной конъюнктуры, и, главным образом, на соотношение спроса и предложения. Однако, не секрет, что иногда чрезмерное существование запасов приносит их владельцам лишь затраты и убытки.

Возникновение теории управления запасами принято связывать с работами Ф. Эджуорта и Ф. Харриса конца XIX — начала XX веков, в которых исследовалась простая оптимизационная модель для определения экономичного размера партии поставок для складской системы с равномерным постоянным расходом и периодическим поступлением хранимого продукта. В течение длительного времени эти работы оставались незамеченными, не находя ни теоретического развития, ни практического применения. Быстрое развитие этой теории началось в годы второй мировой войны и сразу после нее в рамках группы

прикладных математических дисциплин, объединенных названием «исследование операций». В настоящее время теория управления запасами наиболее естественно рассматривается как раздел общей теории управления.

Значительный интерес к научному исследованию процессов запасаения появился в середине прошлого века. Процессы управления запасами лишь кажутся простыми, и решения, построенные на интуиции, обычно далеки от оптимальных. Ненадежность интуиции в управлении процессами снабжения связана с двумя факторами:

1) со склонностью человека к накопительству, которая приобреталась им эволюционно (а в этих задачах «больше» далеко не всегда «лучше»),

2) с принципиальной стохастичностью почти всех реальных задач в этой области.

Целый ряд различных факторов определяет потребность в создании запасов: дискретный во многих случаях характер производства при непрерывном потреблении; необходимость согласования производственных процессов, протекающих с разной интенсивностью; многочисленные случайные возмущения (отказы оборудования, погодные и климатические воздействия, стихийные бедствия) и другие.

Экономика несет потери при неоправданно высоком уровне запасов из-за омертвления средств и замедления

их оборачиваемости. Также нормальный ход производства нарушается при дефиците запасов, поскольку не хватает сырья и инструментов, и как результат срывается снабжение потребителей. Все это приводит к экономическому, социальному и моральному ущербу. Таким образом, для каждого вида хранимых ресурсов и каждого звена экономической системы существует оптимальный уровень запасов. Расчет таких наилучших уровней запасов, методов их создания и поддержания и является предметом теории управления запасами.

Теорию управления запасами можно рассматривать как инструмент, позволяющий наилучшим образом организовать процессы снабжения при заданных структурах хозяйственных связей и при механизмах планирования и экономического стимулирования. Существенно и обратное влияние — результаты решения задач управления запасами могут указывать направления организационно-экономических изменений, способствующих наилучшему функционированию систем снабжения.

В работах [1–5] для решения задач управления запасами применяются методы теории следящих систем управления.

Постановки задач управления запасами

1. Рассмотрим дискретную динамическую модель управления запасами для n типов товара на изолированном складе:

$$x_{k+1} = x_k + u_k - v_k,$$

где x_k — это n -вектор запаса в k -м периоде работы системы, v_k — это n -вектор спроса в k -м периоде работы системы, u_k — это n -вектор поставок на склад в k -м периоде работы системы.

В работах [2, 4] исследовалась задача управления запасами с использованием методов пространства состояний. Модель спроса и канала наблюдений имела следующий вид:

$$v_{k+1} = a_k + A_k v_k + B_k \xi_k,$$

$$y_k = C_k v_k + D_k \eta_k,$$

где y — m -вектор наблюдений за состоянием склада; ξ_k, η_k — независимые гауссовские векторы с независимыми компонентами с нулевыми средними значениями и единичными дисперсиями; a_k — известная векторная функция соответствующей размерности; A_k, B_k, C_k, D_k — известные матричные функции соответствующих размерностей.

В [2, 4] рассмотрен алгоритм управления поставками товаров на склад, обеспечивающий заданный уровень запасов. Алгоритм основан на минимизации средней квадратичной ошибки. Ставится задача стабилизации на уровне d_k вектора запаса посредством выбора управления $u_k \in [0, U]$ таким образом, чтобы критерий

$M \{(x_k - d_k)^T (x_k - d_k)\}$ был минимальным (здесь M — оператор математического ожидания; индекс «Т» обозначает транспонирование).

Используя теорию оптимальной линейной фильтрации случайных последовательностей и теорему разделения, получено следующее решение задачи:

$$u_k^* = Ue - (Ue - (d_k - \hat{x}_k)^+)^+,$$

$$\hat{x}_k = \hat{x}_{k-1} + u_{k-1}^* - \hat{v}_k,$$

где u_k^* — оптимальное управление, \hat{v}_k — наилучший в среднеквадратическом смысле прогноз вектора v_k по наблюдениям y_1, y_2, \dots, y_m , $x^+ = (x_1^+, x_2^+, \dots, x_n^+)^T$, $x_i^+ = \max(0, x_i)$, $e = (1, 1, \dots, 1)^T$.

При оптимальном управлении запасы на складе удерживаются на заданном уровне.

В работе [3] рассмотрены задачи управления запасами для моделей в непрерывном времени, при этом использовался аппарат теории слежения в частотной области.

На основе информации о заказах и избытке или недостатке запасов ежедневно (непрерывно) издаются приказы о нормах выпуска продукции. Спустя некоторое время продукты, запущенные в производство в начальный момент времени, будут действительно изготовлены и войдут в состав запасов, причем продолжительность запаздывания определяется временем производства. Между тем из запасов ежедневно (непрерывно) изымаются товары для выполнения заказов потребителей. Информация о величине запасов подается обратно для ежедневного (непрерывного) сравнения с оптимальным уровнем запасов и вычисленная ошибка в свою очередь используется для уточнения планируемой скорости выпуска.

Эта система обладает характерными особенностями следящей системы. В ней имеется однонаправленная связь с нагрузкой и источником входного сигнала (заказы потребителей и заданные запасы). Она имеет цепь обратной связи:

ошибка \rightarrow планируемая продукция \rightarrow действительная продукция \rightarrow запасы \rightarrow ошибка.

Ошибка вызывает изменения в планируемой продукции, направленные к уменьшению ошибки.

Модель управления запасами описывается следующими уравнениями:

$$x(t) = K_1 [u(t) - v(t)], \tag{1}$$

$$u(t) = K_2 [\varepsilon(t)], \tag{2}$$

$$\varepsilon(t) = d(t) - x(t),$$

где K_1 и K_2 являются линейными операторами; $d(t)$ — входной сигнал (заданная величина запасов); $x(t)$ — действительные запасы готовой продукции, это выходной сигнал; ошибка ε — дефицит запасов $d(t) - x(t)$ (больше нуля или меньше нуля); $v(t)$ — спрос, количество заказов потребителей в единицу времени; $u(t)$ — поставки на склад в единицу времени t .

Уравнение (2) дает правило принятия решения — оно определяет объем планируемого (и фактически достигнутого) выпуска продукции в единицу времени как функцию избытка или недостатка запасов. Точный вид уравнения (1) определяется условиями задачи, поскольку по опре-

делению $\frac{dx(t)}{dt} = u(t) - v(t)$. Поэтому для

конструирования следящей системы описанного класса, которая удовлетворяет некоторому критерию оптимальности, имеется в распоряжении только оператор K_2 — правило принятия решения. Так как $u(p) = K_2(p)\varepsilon(p)$, p — комплексная переменная, это правило на основе сведений о текущем избытке или недостатке запасов $\varepsilon(p)$ определяет, с какой скоростью $u(p)$ следует продолжать

производство. Пусть $K_2 = \frac{a}{p} + b$, где a, b — большие

положительные константы. Вводя этот оператор

в уравнение (2), получим $\frac{du(t)}{dt} = a\varepsilon(t) + b\frac{d\varepsilon(t)}{dt}$.

Это означает, что скорость выпуска нужно увеличить или уменьшить на величину, пропорциональную дефициту или избытку запасов, плюс величина, пропорциональная скорости уменьшения запасов. Коэффициенты пропорциональности a и b должны быть большими, если желательно поддерживать колебания запасов в узких пределах.

Литература:

1. Первозванский, А. А. Математические модели в управлении производством. — М.: Наука, 1975. — 616 с.
2. Лотоцкий, В. А. Управление запасами при частично наблюдаемом спросе // Статистические методы теории управления. — М.: Наука, 1978. — с. 222–224.
3. Симон, Г. А. О применении теории следящих систем для изучения процессов регулирования производства // Процессы регулирования в моделях экономических систем: Сборник статей/ред. В. Я. Фридман, Л. П. Якименко. — М.: Изд-во иностранной литературы, 1961. — 290 с.
4. Лотоцкий, В. А., Мандель А. С. Модели и методы управления запасами. — М.: Наука, 1991. — 189 с.
5. Рыжиков, Ю. И. Теория очередей и управление запасами. — СПб.: Питер, 2001. — 376 с.

Если необходимо избежать колебаний, должно выдерживаться соотношение $b^2 > 4a$.

Анализируя литературу, можно сделать вывод, что ранее исследовались задачи управления запасами при точных или косвенных измерениях спроса. А задачи управления запасами при ненаблюдаемом спросе рассматривались только в непрерывном времени для однономенклатурного склада.

Заключение

Задача управления запасами является актуальной в работе предприятия в рыночных условиях и условиях обостренной конкурентной борьбы. Эффективность работы предприятия во многом зависит от количества товаров на складе: количество запасов на складе должно быть оптимальным — не мало, чтобы получить прибыль, и не много, чтобы товар не пролеживал на складе и не тормозил работу предприятия, тем самым неэффективно используя его оборотные средства.

Основные идеи теории следящих систем действительно могут быть использованы для анализа и разработки алгоритма управления производством.

Интенсивное развитие теории управления запасами и ее практическое применение в последние годы не оставляет сомнений в том, что данной прикладной научной дисциплине предстоит внести значительный вклад в повышение эффективности общественного производства.

Фармацевтический рынок и его сегменты с позиции товарного ассортимента аптечных учреждений

Широкова Мария Владимировна, магистрант
Волгоградский государственный технический университет

В статье рассматривается ассортимент аптечной организации. Описываются характерные черты для ассортимента организации, рассматриваются примеры для аптечной сети, с расчетом количественного соотношения ассортиментных групп на примере ГУП «Волгофарм».

Ключевые слова: фармацевтический рынок, фармация, ассортимент аптечной организации, сегментирование, лекарственные средства, биологически активные добавки.

В соответствии с классическим подходом в маркетинге, ассортимент товаров (товарный ассортимент, товарная номенклатура) представляет собой набор товаров, объединённых по одному признаку или по совокупности признаков. Ассортимент медицинских товаров подразделяют по местонахождению и широте охвата товаров, характеру удовлетворения потребностей (спросу), способу формирования. Товарный ассортимент характеризуется шириной, глубиной и гармоничностью (согласованностью). Ширина ассортимента показывает количество различных товарных линий компании. Например: средства по уходу за кожей, гипополипидемические препараты, препараты применяемые при сахарном диабете и т.д. Длина ассортимента представляет собой количество составляющих его отдельных единиц. Нередко говорят о средней длине товарной линии, для определения которой следует разделить общее число товаров на число товарных линий, таким образом, можно определить длину товара как насыщенность. Например: Лозап 50 мг — 7 упаковок в наличии, Индапамид-22 упаковки в наличии Глубина ассортимента показывает количество вариантов каждого продукта в товарной линии. Например, аптека может продавать препарат эналаприл, выпускаемый предприятием ОАО «Фармстандарт-Лексредства», ОАО «Мосхимфармпрепараты им. Н.А. Семашко», ОАО «Нижфарм», ОАО «Валента Фармацевтика», ОАО «Синтез», ЗАО «ФармФирм Сотекс», ОАО «Фармасинтез», ОАО «Акрихин». Гармоничность товара-микс отражает степень общности различных товарных линий с точки зрения их использования, производства, каналов распределения или других показателей. Касаясь фармации, гармоничность можно определить как степень однородности номенклатуры (ассортимента) по отношению к предпочтениям врача, пациента. Так, имея широкую номенклатуру диуретиков, мы можем говорить о ее гармоничности, если она удовлетворяет все потребительские предпочтения, то есть здесь имеются осмотические, петлевые, калийсберегающие диуретики, а также комбинированные препараты этой группы.

Ассортимент, в соответствии с позицией Ф. Котлера, представляет собой подбор товаров различных видов и разновидностей, объединенных по какому-либо признаку и предназначенных для наиболее полного удовлет-

ворения спроса. В зарубежной маркетинговой литературе дается понятие товарного ассортимента как группы товаров, тесно связанных между собой в силу равнозначности их функционирования или в силу реализации через однотипные торговые заведения.

Ассортимент аптечной организации имеет специфические особенности, которые называются свойствами ассортимента, в частности:

- возможность деления на различные группы, подгруппы по выбранным признакам (среди которых есть характерные только для фармацевтической продукции, например, фармакотерапевтические группы);
- включение новых и исключение из обращения на фармацевтическом рынке старых товаров;
- возможность выбора в зависимости от различных факторов промежуточным и конечным потребителем лекарственных средств;
- возможность замены одного лекарственного средства на другое;
- необходимость поддержания определенного набора товаров в различных аптечных организациях.

Товарный ассортимент аптек, по мнению автора можно разделить на несколько частей (в натуральном выражении): лекарственные средства занимают большую часть товарного ассортимента аптеки. Сегмент лекарственных средств состоит более чем из 16000 препаратов, терапевтических групп и др. Сегмент БАДов насчитывает 547 наименований. Сегмент трав насчитывает 47 наименований. Сегмент гомеопатии насчитывает 52 наименования. Сегмент предметов ухода и гигиены насчитывает 72 наименования.

Лекарственные средства представляют собой вещества или их комбинации, вступающие в контакт с организмом человека или животного, проникающие в органы, ткани организма человека или животного, применяемые для профилактики, диагностики (за исключением веществ или их комбинаций, не контактирующих с организмом человека или животного), лечения заболевания, реабилитации, для сохранения, предотвращения или прерывания беременности и полученные из крови, плазмы крови, из органов, тканей организма человека или животного, растений, минералов методами синтеза или с примене-

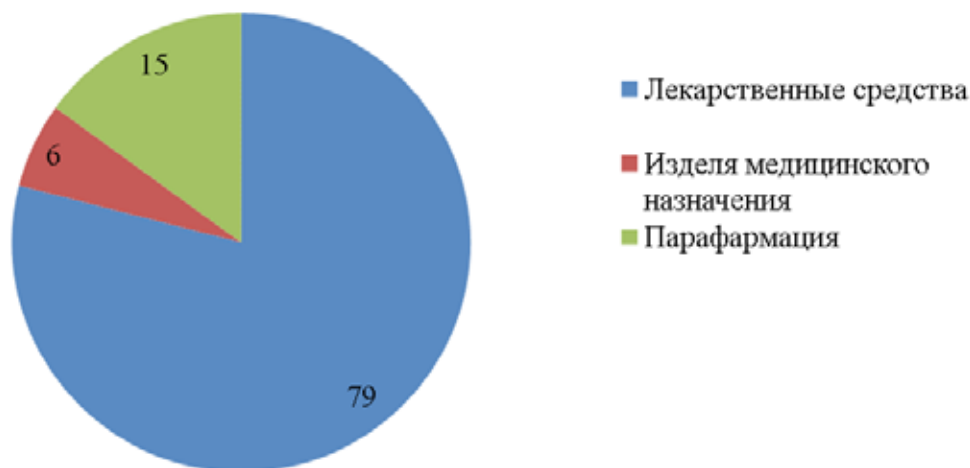


Рис. 1. Товарный ассортимент (в %) ГУП «Волгофарм» АГФ № 24

нием биологических технологий. К лекарственным средствам относятся фармацевтические субстанции и лекарственные препараты.

Таким образом, в результате изучения фармацевтического рынка и его сегментов с позиции товарного ассортимента аптечных учреждений, автором был изучен товарный ассортимент ГУП «Волгофарм» АГФ № 24 и составлена диаграмма, которая отображает степень взаимного расположения сегментов друг с другом. Парафармация представлена различными препаратами, не имеющими статуса лекарственных средств. Это травы, биологически активные добавки, настойки, травы, аксессуары красоты, средства гигиены и осо-

бенно женской гигиены, средствами ухода за полостью рта. Биологически активные добавки к пище (БАД) представляют собой концентраты натуральных природных пищевых и биологически активных веществ, выделенных из животного, минерального, растительного сырья, или полученных путем химического синтеза. Изделия медицинского назначения (ИМИ) представляют собой медицинские изделия из стекла, полимерных, резиновых, текстильных и иных материалов, наборы реагентов и контрольные материалы для них, другие расходные средства и изделия, в основном однократного применения, не требующие технического обслуживания при использовании.

Литература:

1. Джинджолия, А. Ф. Международный маркетинг: учебное пособие для студентов, обучающихся по направлению «Экономика» и специальности «Мировая экономика»/А. Ф. Джинджолия, А. В. Евстратов; М-во образования и науки Российской Федерации; Волгоградский гос. технический ун-т. Волгоград, 2011.
2. Евстратов, А. В. Структурные параметры развития фармацевтического рынка Российской Федерации: закономерности формирования и основные тенденции/А. В. Евстратов // Экономика: теория и практика. — 2014. — № 4 (36). — с. 39–46.
3. Евстратов, А. В. Основные тенденции слияний и поглощений на фармацевтическом рынке/А. В. Евстратов // Вестник филиала ВЗФЭИ в г. Волгограде. — 2010. — № 7. — с. 38.
4. Евстратов, А. В. Динамика основных структурных параметров развития фармацевтического рынка Российской Федерации: тенденции и перспективы/А. В. Евстратов, В. С. Игнатъева // Молодой ученый. — 2014. — № 18. с. 357–361.
5. Евстратов, А. В. Основные тенденции и перспективы развития фармацевтического рынка Российской Федерации/А. В. Евстратов, Г. А. Рябова // Молодой ученый. — 2014. — № 19. с. 299–304.
6. Евстратов, А. В. Фармацевтический рынок Российской Федерации: основные структурные параметры развития в 2001–2013 годах // Современные технологии управления, 2015. — № 2 (50). — с. 27–36.
7. Евстратов, А. В. Основные направления и формы организации маркетинговой деятельности на региональном фармацевтическом рынке: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук: 08.00.05/А. В. Евстратов. — Волгоград, 2005.
8. Евстратов, А. В. Основные направления и формы организации маркетинговой деятельности на региональном фармацевтическом рынке: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук: 08.00.05/А. В. Евстратов. — Волгоград, 2005.

9. Евстратов, А.В. Стратегический маркетинг: учебное пособие для студентов, обучающихся по направлению «Экономика» и специальности «Мировая экономика»/Евстратов А.В., Абрамов С.А.; М-во образования и науки Российской Федерации; Волгоградский гос. технический ун-т. Волгоград, 2010.
10. Лоскутов, Е.Е. Ассортимент аптечной организации. Маркетинговые показатели 2001.
11. Мартынюк, О.В. Особенности развития дистрибьюции на фармацевтическом рынке Российской Федерации/О.В. Мартынюк, А.В. Евстратов // Международный научно-исследовательский журнал. — 2014. — № 5–2 (24). — с. 32–35.
12. Новокрещенова, И.Г. Медицинское и фармацевтическое товароведение: методические указания по выполнению контрольной работы/И.Г. Новокрещенова, И.В. Новокрещенов, А.Н. Островский, Л.М. Аранович, Ю.Н. Якимова. Саратовский медицинский университет. — 2010.
13. Рябова, Г.А. Регулирование деятельности отечественных и зарубежных компаний на фармацевтическом рынке в РФ/Г.А. Рябова, А.В. Евстратов // Международный научно-исследовательский журнал. — 2014. — № 3–3 (22). — с. 64–66.
14. Рябова, Г.А. Анализ фармацевтического рынка Российской Федерации/Рябова Г.А., Евстратов А.В. // Международный научно-исследовательский журнала. — 2014. — № 5 (часть 2). — с. 47–49.
15. Тюренков, И.Н. Товаропроводящая система волгоградского фармацевтического рынка/И.Н. Тюренков, А.В. Евстратов // Новая Аптека. — 2003. — № 5. — с. 18.
16. Тюренков, И.Н. Товарная политика и управление ассортиментом аптечной организации: учебное пособие/И.Н. Тюренков, Л.Н. Горшунова.
17. Evstratov, A.V. Mergers and acquisitions of companies in the global pharmaceutical market in 1999–2012/A. V. Evstratov // World Applied Sciences Journal. — 2014. — № 32 (7). — pp 1400–1403.

HR-брендинг как эффективный инструмент в системе подбора персонала организаций, выполняющих гидромеханизированные работы

Шпакович Юлия Сергеевна, студент

Сургутский государственный университет (Ханты-Мансийский автономный округ — Югра)

Деятельность любой организации связана с необходимостью комплектования штата. От того, насколько эффективно выполняется работа по подбору персонала, зависит качество человеческих ресурсов, их вклад в достижение целей организации и качество производимой продукции или предоставляемых услуг.

Согласно Кибанову А.Я., под подбором кадров понимается рациональное распределение работников организации по структурным подразделениям, участкам, рабочим местам в соответствии с принятой в организации системой разделения и кооперации труда, с одной стороны, и способностями, психофизиологическими и деловыми качествами работников, отвечающими требованиям содержания выполняемой работы, — с другой. [2, с. 330]

В настоящее время специалист по подбору персонала все чаще сталкивается с условиями, такими как: изменение целей организации, сокращение бюджета на реализацию функции подбора персонала, влияние экономической ситуации в стране на прибыль организации, появление новых технологий, недостаточная информированность о структуре и качестве рынка труда.

В связи с этими условиями, при закрытии вакансий, в организациях существует ряд значимых проблем, которые представлены на рисунке 1.

На сегодняшний день для каждой организации важно, чтобы подбор кадров осуществлялся целенаправленно, чтобы при подборе необходимых сотрудников, учитывались конкретные должностные обязанности, требования рабочего места, а также цели организации и личные качества сотрудника, необходимые для его профессиональной деятельности и успешной адаптации в организации. Такой многосторонний подход к подбору персонала осуществим при условии развития HR-брендинга.

Модель HR-брендинга подразумевает создание бренда организации как работодателя на базе наиболее сильных сторон организации и ценностей сотрудников, а также последующее его включение во все уровни организации. Его суть заключается в том, что сами сотрудники становятся наиболее эффективным способом донесения положительной информации о компании до конечных потребителей.

Актуальность данного исследования связана с ростом проблем в современной практике подбора персонала в России. Некоторые существующие ныне подходы, приемы, процедуры и технологии подбора персонала отрицательно сказываются на эффективности работы организаций.

В настоящее время существует несколько определений HR-бренда:



Рис. 1. Проблемы закрытия вакансий

— это образ компании как хорошего места работы в глазах всех заинтересованных лиц (настоящих и бывших сотрудников, кандидатов, клиентов, акционеров); [4]

— набор экономических, профессиональных и психологических выгод, которые получает работник, присоединяясь к организации;

— способ, которым бизнес строит свою идентичность, начиная с базовых основ и ценностей, и то, каким образом он доносит ее до всех заинтересованных лиц. [1, с. 11];

В данной работе под HR-брендингом мы будем понимать комплекс мероприятий, направленных на создание благоприятного имиджа компании как работодателя.

Целевыми группами для формирования данного бренда являются сотрудники фирмы, бывшие сотрудники, соискатели, выпускники профильных специальностей, работники компаний-конкурентов.

Брендинг работодателя — это начало взаимоотношений компании с нынешними и будущими сотрудниками. Наиболее доверительные формы коммуникации — это не рекламные объявления и веб-сайты, а поведение сотрудников, их отзывы и мнения о компании в момент переживания ими личного опыта трудоустройства и работы в компании. Бренд работодателя является следствием опыта тех, кто нанят на работу конкретной фирмой, а также тех, кто только трудоустраивается. Поэтому большим риском для работодателя может стать инвестирование в масс-медиа при отсутствии инвестиций в создание бренда компании как работодателя на рынке труда.

Важно отметить, что бренд работодателя включает в себя две составляющих:

Во-первых, это визуальный ряд: художественный образ и слоган, которые отражают сильные стороны ком-

пании, корпоративные ценности, позволяют определить ее особое положение на рынке труда. Данная составляющая направлена на привлечение соискателей через создание положительного имиджа компании как работодателя и взаимосвязана с внешней средой организации.

Во-вторых, это внутренняя политика компании, направленная на работу с молодыми кадрами. Речь идет о комплексной программе внутри компании, которая направлена на развитие и адаптацию молодых специалистов, кроме того, сюда относится система стимулирования и мотивации сотрудников, корпоративная культура, уровень лояльности сотрудников, удовлетворенности работой, гордости за компанию, в которой они работают. [5]

Деление HR-брендинга на внутреннюю и внешнюю составляющие помогает сэкономить затраты компании при диагностике и корректировке HR-бренда. Но, несмотря на данное деление, обе составляющие бренда работодателя должны быть взаимосвязаны и соответствовать действительности. Так, например, если слоган бренда информирует о быстром профессиональном развитии, компания должна обеспечить для молодого сотрудника прозрачную и реальную программу тренингов.

Для организации бренд работодателя выступает в качестве связующего звена между всеми подразделениями, обеспечивая лояльность, защиту и удовлетворенность сотрудников. В свою очередь, на уровне макросреды разработка бренда работодателя обеспечивает наличие доли на рынке, высокую рентабельность, рост бизнеса, признание среди заинтересованных сторон и конкурентов, а также увеличение лояльности к компании со стороны соискателей. Зависимость уровня рентабельности от степени разработанности бренда работодателя представлена на рисунке 2. [7]



Рис. 2. Зависимость уровня рентабельности от степени разработанности бренда работодателя

В компаниях с ярким брендом люди работают не столько за деньги, как за что-то, во что они верят и что позволяет им осознать свою индивидуальность.

Одной из главных причин стремления выпускников и специалистов получить работу в крупных компаниях является возможность повысить свою стоимость на рынке труда. Поэтому работать в компании — бренде специалисты готовы зачастую почти задаром. Обеим сторонам это выгодно: компания получает квалифицированную рабочую силу за небольшие деньги, а человек — положительно значимую строчку в резюме, так как известная компания помогает удовлетворить потребность сотрудников в уважении и признании окружающих. Успех на своем отраслевом рынке организация достигает за счет создания качественного продукта, который невозможно произвести без работы профессионалов.

Следует отметить, что одним из наиболее значимых факторов для бренда работодателя является и мнение о компании уволившегося (уволенного) персонала. Чем негативнее является отношение сотрудников к своей бывшей работе, тем ниже привлекательность данной компании в глазах соискателей и потребителей. Этот фактор находится в прямой зависимости от степени продуманности кадровой политики в компании.

Процедура формирования бренда работодателя не заключается в пустых обещаниях, ее задачей является эффективная демонстрация успешного развития сотрудников в организации с целью привлечения талантливых профессионалов. Благодаря высокой конкуренции работодателей и низкому уровню предложения квалифицированных кадров на рынке труда успешной стратегией найма персонала становится «поиск талантов». Таким образом, организация сможет удержать лучшие кадры только в том случае, если она будет лучшей для соискателей, как на подсознательном уровне, так и по факту. На рисунке 3 показано как формируется отношение сотрудников к своей компании. [6]

Следует отметить, что, изучив современные исследования по вопросу разработки и повышения бренда работодателя, мы пришли к выводу, что развитие HR-

брендинга необходимо тем компаниям, которым требуется постоянный приток молодых специалистов. Для таких организаций HR-бренд является важнейшим элементом кадровой политики компании. Организациям, которые не имеют цели закрепиться на рынке, а решить точечную задачу, бренд как таковой не нужен.

Так, в ходе нашего исследования, мы проанализировали процесс подбора персонала в организациях, деятельностью которых является гидромеханизация. Было выявлено, что каждое из исследуемых сообществ сталкивается со следующими проблемами:

1. Значительно высокие затраты на источники привлечения персонала;
2. Денежные потери в связи с увольнением сотрудников, не прошедших испытательный срок (3 месяца);
3. Денежные потери в связи с отклонением фактической производительности труда от плановой;
4. Увеличение показателя текучести персонала.

На основе анкетирования сотрудников исследуемых организаций, мы выявили, что многие работники уже не видят дальнейшей перспективы продолжать свою профессиональную деятельность в данных компаниях.

Причины сложившейся ситуации представлены на рис. 4.

Как видно из диаграммы, основной причиной ухода сотрудников по собственному желанию в 2014 году оказалось несоответствие реальности и ожиданий сотрудника, что составило 33% (т.е. содержание труда, степень сложности выполняемой работы, моральные принципы, цели организации и т.д.), также одной из значительных причин ухода сотрудников стали нестабильные заработки — 26%.

На основе данных исследования нами были разработаны мероприятия, способствующие повышению HR-брендинга компаний, а также, оптимизирующие процесс подбора кадров.

Во-первых, исследуемым организациям необходимо сократить количество внешних источников поиска кандидатов, и, в первую очередь, рассматривать кандидатуры внутри организации.



Рис. 3. Формирование отношения сотрудников к своей компании



Рис. 4. Причины ухода сотрудников по собственному желанию в компаниях по гидромеханизации, 2014 г.

Во-вторых, мы предлагаем разбить процесс подбора кадров на следующие этапы:

1-й этап — планирование потребности в человеческих ресурсах. На данном этапе служба управления персоналом определяет вакантные рабочие места, которые необходимо заполнить, на основании сравнения плана по человеческим ресурсам с численностью персонала, уже работающего в организации.

2-й этап — определение требований к кандидатам. После того, как определена количественная потребность в персонале, определяются требования (квалификация, знания, способности, поведение и т. п.), которым должны отвечать сотрудники для того, чтобы они могли выполнять свои задачи. В основе этого процесса лежит подготовка должностной инструкции, т.е. документа, описывающего основные функции сотрудника, занима-

ющего данное рабочее место. Должностная инструкция подготавливается службой управления персоналом совместно с начальником подразделения, в котором существует вакантная должность. В данном случае начальник подразделения определяет требования к конкретному рабочему месту, а начальник службы управления персоналом составляет должностную инструкцию. Кроме того, для облегчения подбора и оценки кандидатов создается квалификационная карта, описывающая основные характеристики, которыми должен обладать «идеальный» сотрудник, занимающий данную должность. Карта создается на основе должностной инструкции. Использование квалификационной карты дает возможность структурированной оценке кандидатов и сравнения кандидатов между собой.

3-й этап — привлечение персонала. Как было сказано выше, для того, чтобы закрыть вакансии, менеджер по персоналу должен, в первую очередь, ссылаться на внутренние источники, т. е. сначала необходимо рассмотреть кандидатуры уже работающих сотрудников организации на открытые вакансии. Возможно, закрыть некоторые вакансии удастся путем ротации кадров. В таком случае, те издержки, которые будут сэкономлены на использовании внешних источников, необходимо будет внести в обучение и повышение квалификации сотрудников, принимающихся на вакантную должность. В случае отсутствия кандидатов на вакантную должность внутри организации, менеджер по персоналу должен использовать внешние источники, такие как: сеть Internet и сотрудничество с профессиональными образовательными учреждениями. Для этого менеджеру по персоналу необходимо будет создать стандартную форму анкеты-резюме и разместить ее на официальном сайте компании. Данная процедура будет проходить вместо телефонного интервью, так как это значительно сократит затраты и время менеджера, потраченные на телефонные звонки.

4-й этап — отбор кандидатов. Отбор кандидатов предполагается разделить на следующих 3 подэтапа:

1-й подэтап предполагает работу менеджера по персоналу с заполненными на сайте анкетами-резюме заинтересовавшихся кандидатур. Менеджер анализирует анкеты и на их основе выбирает наиболее подходящих кандидатур на вакантные должности. Сотрудник по персоналу оповещает выбранных кандидатов об анализе резюме и предлагает кандидатам пройти тестирование.

2-й подэтап — тестирование кандидатов на выявление их психофизиологических особенностей. Тест создается специалистом-психологом. Кандидатам выделяется кабинет, где они будут проходить данное тестирование. Происходить этот процесс будет в присутствии менеджера по персоналу и специалиста-психолога. После проведения тестирования кандидатур на выявление их психофизиологических особенностей, менеджер по персоналу отбирает наиболее подходящих кандидатур для следующего подэтапа отбора. То есть отбираются те люди, которые

подходят по психофизиологическим признакам на данную вакантную должность. Это способствует не только снизить риск травматизма и возникновения неблагоприятных ситуаций, но и предотвращению конфликтности в коллективе.

3-й подэтап — тестирование кандидатов на выявление профессиональных способностей. Данный подэтап предполагает отбор персонала путем тестирования на компьютерных программах. Для осуществления данного процесса организация закупает специально разработанные программы-тесты, которые будут содержать вопросы, связанные с профессиональной деятельностью определенных вакансий. На данное тестирование будет отводиться определенное количество времени, кроме того, кандидаты будут находиться в кабинете по 2–4 человека. Наблюдать за правильностью процесса будет менеджер по персоналу.

5-й этап процесса подбора кадров — предложение должностей кандидатам и заключение трудового договора. После компьютерного тестирования менеджер по персоналу анализирует результаты, которые были получены в процессе отбора кандидатов на вакантную должность, и предлагает работу наиболее подходящим сотрудникам.

Схематично предлагаемый процесс подбора кадров представлен на рисунке 5.

Следующим мероприятием, которое мы предлагаем, является обучение персонала. Уместность данного мероприятия объясняется тем, что обучение сотрудников повышает их лояльность и приверженность к компании, что значительно повышает бренд фирмы, а также удерживает персонал, тем самым снижая текучесть кадров. Рассмотрим данное мероприятие подробнее.

Так как, предполагается, что исследуемые организации значительно сократят затраты на использование внешних источников привлечения персонала, а также в связи с оптимизацией процесса подбора кадров, то данные затраты будут перенаправлены на обучение персонала.

Обучение персонала — это один из важнейших компонентов всей HR-работы компании, без которого вся система управления персоналом предприятия в значительной мере парализуется, поскольку сотрудники не смогут развиваться и очень быстро окажутся неэффективными в работе. [8]

Обучение работников позволяет организации более успешно решать проблемы, связанные с новыми направлениями деятельности, и поддерживать необходимый уровень конкурентоспособности (повышение качества и производительности (эффективности) труда персонала, сокращение издержек и снижение себестоимости, снижение травматизма и т. п.). Кроме того, выгоды, получаемые организацией в результате обучения персонала, выражаются в следующем:

- Повышение приверженности персонала своей организации, снижение текучести кадров;
- Повышение способности персонала адаптироваться к изменяющимся социально-экономическим условиям



Рис. 5. Предлагаемая схема подбора кадров

и требованиям рынка. Таким образом, организация повышает ценность находящихся в ее распоряжении человеческих ресурсов.

— Обучение позволяет поддерживать и распространять среди сотрудников основные ценности и приоритеты организационной культуры, пропагандировать новые подходы и нормы поведения, призванные поддерживать организационную стратегию. [3, с. 9]

Таким образом, мы предлагаем внедрить систему обучения всех сотрудников предприятий не менее чем 1 раз в 5 лет, увеличив количество сотрудников, проходящих обучение в год до 20 %.

Кроме того, для повышения HR-брендинга компаний, занимающихся гидромеханизацией, мы предлагаем внедрить систему материального поощрения по окончании рабочего сезона, тем сотрудникам, чья производительность труда увеличится. Так, например, если производи-

тельность труда бригады по намыву штабелей песка увеличится на 25 %, по окончании сезона работ работники данной бригады получают 15 % премии. В таблице 1 приведены тарифы системы материального стимулирования работников в случае повышения производительности труда.

Данные мероприятия — это не весь комплекс по формированию и развитию HR-брендинга, они являются лишь аспектом и началом для дальнейшей работы компаний над своим имиджем.

Подводя итоги, можно сделать следующие выводы:

1. Развитый HR-бренд обеспечивает долгосрочные конкурентные преимущества компании в плане стабильности положения и приобретения лидерских позиций на рынке труда, а также способствует повышению рентабельности предприятия и его готовности к будущим изменениям рыночных условий.

Таблица 1. Система материального стимулирования для повышения производительности труда в компаниях, выполняющие гидромеханизированные работы

Увеличение производительности труда	Премия по окончании сезона работ
+15%	+10%
+25%	+15%
+50%	+25%
+75%	+35%
+100%	+50%

2. Создание положительного имиджа поможет компании существенно снизить затраты на подбор персонала, повысить приверженность персонала к компании и снизить уровень текучести кадров.

3. HR-брендинг способствует эффективной и нестандартной рекламе продуктов или услуг, производимых компаниями.

Литература:

1. Бруковская, О. Как построить HR-бренд вашей компании/О. Бруковская, Н. Осовицкая. — М: Питер, 2010
2. Кибанов, А.Я. Управление персоналом организации: учебник/Под ред. А.Я. Кибанова. — М.: ИНФРА-М, 2010.
3. Магура, М.И., Курбатова М.Б. «Организация обучения персонала компании», 2-е изд., Москва 2003;
4. Караваева, А.А. Модель построения бренда работодателя/А.А. Караваева, А.А. Ушкова // Научный журнал «Молодой ученый». — 2012. — № 5. — с. 229–232. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.moluch.ru/archive/40/4717/>
5. Коновалов, А. Кадровый имидж компании/Андрей Коновалов// Интернет сайт HR-сообщества и публикаций «HR-Portal». [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://hr-portal.ru/article/kadrovyu-imidzh-kompanii>
6. Лучинина, Н. Брендинг работодателя, как получить лучшие кадры/Наталья Лучинина//Интернет-сайт HR-сообщества и публикаций «HR-Portal». [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.hr-portal.ru/article/brending-rabotodatela-kak-poluchit-luchshie-kadry>
7. Цыпин, П. Плюсы и минусы корпоративного обучения/Цыпин Павел//Интернет сайт «Деловой мир». [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://delovoymir.biz/ru/articles/view/?did=6180>
8. Minchington, B. Your Employer Brand — attract, engage, retain, Collective Learning Australia, 2006.

Разработка методики оценки качества услуг, оказываемые Удостоверяющими центрами по выдаче электронных подписей в системе электронного декларирования

Шувалова Наталья Владимировна, аспирант
Российская таможенная академия (г. Люберцы, Московская обл.)

При осуществлении какой-либо услуги для потребителя важное значение имеет достоверная оценка ее качества. Оценка качества оказанных услуг или обслуживания в целом, очень непростая и многогранная задача. На настоящий момент существует большое количество методик и систем для оценки качества услуг. Системы разные по эффективности и стоимости, разрозненные и комплексные, разработанные с единственной целью — получить независимую оценку качества обслуживания и иметь достоверную информацию, в какой мере доволен потребитель услуги.

При этом надо отметить, что оценка качества услуг — одна из самых сложных проблем современной науки. Многие из характеристик качества услуг не имеют количественной меры. Трудность определения качества услуг изучалась многими исследователями и поиски решения этого вопроса были всегда актуальны. Так по мнению автора статьи [1] которая посвящена вопросам качества услуг с позиции потребителя, она определяется самими особенностями услуг, в том числе их неосвязаемостью.

В целом же следует сказать, что оценка качества услуг основывается на показателях. Показатель — совокуп-

ность свойств услуги, объединенных тематически и характеризующих один из аспектов качества предоставления услуги. Все показатели качества услуг можно классифицировать на количественные и качественные.

В соответствии со стандартом установленным государством [2] показатели качества устанавливаются на определенных этапах жизненного цикла результата услуги так, например, на схеме, приведенной на рис. 1, показаны типовые этапы жизненного цикла. Кроме того, для каждого этапа жизненного цикла результата услуги могут быть выбраны свои показатели качества.

Необходимо отметить, что номенклатура показателей качества услуг в России введена в 2003 г. ГОСТом Р 52113—2003 «Услуги населению. Номенклатура показателей качества». Данный стандарт устанавливает номенклатуру основных групп показателей качества по характеризующим свойствам услуг, а также подразделяет эти группы на подгруппы, в работе [3] они схематично представлены и описаны. При этом показатели качества услуг должны обеспечивать:

во-первых, повышение качества услуги и соответствие требованиям потребителей;

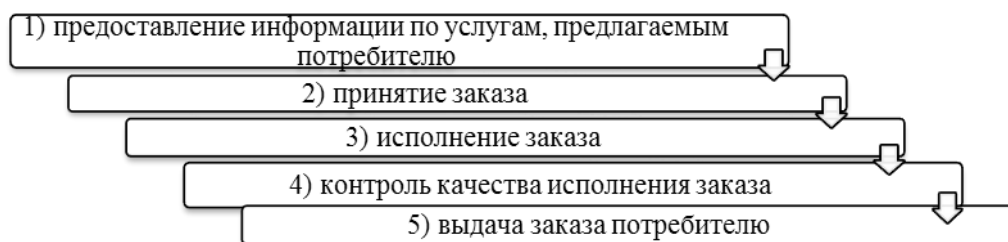


Рис. 1. Типовые этапы жизненного цикла услуги

во-вторых, соответствие качества услуги передовому зарубежному опыту;

в-третьих, учет современных достижений науки и техники;

в-четвертых, характеристику свойств услуги на стадиях жизненного цикла. Рациональным будет это учесть при определении показателей оценки качества услуг УЦ в системе ЭД.

В отличие от количественных, качественные показатели измерить и подсчитать непросто. Качественные параметры оценки сложнее формализуемы, чем количественные, однако позволяют оценить не столько результаты предоставления услуги (как количественные параметры), сколько сам процесс ее оказания. Определению и оценке качественных параметров, посвящен целый ряд научных исследований, которые тесно связаны с исследованиями в области процедур оценки удовлетворенности/неудовлетворенности потребителей.

Методика оценки качества услуг SERVQUAL, разработанная Л. Бери, А. Парасураман и В. Зейтамль [4]. Данная методика часто используется как основа для разработки других методик оценки качества услуг, так и в данной работе используется часть первоначальной модели. Предложенная автором методика оценки качества услуг, оказываемая УЦ участникам ВЭД, также, как и ученые, которые являются основателями методики SERVQUAL выделяет пять параметров, с помощью которых потребители судят об услугах. Однако, они отличаются, впрочем, как и выделенные 15 критериев, которые характеризуют набор услуг от 10 критериев представленного учеными. В работе [3] подробно представлены основные положения данной методики. Необходимо отметить, что методика SERVQUAL представляет собой анкету, состоящую из двух частей, каждая из которых состоит из 22 вопросов. Первая часть анкеты касается ожидания клиента. Ко второй части анкеты относится к восприятию полученной услуги. Автор, так же, как и самые активные оппоненты методики SERVQUAL — Кронин и Тейлор, являющиеся прародителями, в последние годы набирающиеся популярность модели SERPPERF, игнорирует выявления так называемого «ожидаемого» качества услуг.

По мнению автора, значительная роль в измерении качественных показателей отводится получателям услуг — их мнению и влиянию на развитие услуг данного УЦ. Количественные показатели, оцениваемые участниками

ВЭД не менее важны, на основании этого и рассмотренных подходов по методике оценки качества услуг, автором была разработана методика оценки качества услуг, оказываемая УЦ по выдаче ЭП для целей электронного декларирования.

Следует отметить, что существуют совершенно разные системы оценки и при разработке оценки той или иной услуги, в основу можно ставить показатели, достижения которых важно именно для потребителей, или же комплексно оценивать деятельность учреждений, полагая, что любая ее сторона так или иначе восходит к качеству услуги. Основой же для оценки той или иной услуги является: содержание, условие, результат.

Независимая оценка качества услуг, оказываемых УЦ в системе электронного декларирования, предлагается рассчитывать в соответствии с приведенной на рис. 2 структурно-логической схемой.

Можно сделать вывод, что независимая оценка качества оказания услуг УЦ должна предусматривать оценку условий оказания услуг по таким общим показателям как:

1) Полезность услуги, оказываемой УЦ для участника ВЭД с позиции эффективности и оптимизации процесса решения профессиональных задач (ценность услуги с позиции прагматической значимости).

Полезность услуги предусматривает, что УЦ оказывает комплекс и непрерывность услуг для участников ВЭД в системе подключения к системе ЭД.

2) Своевременность и оперативность оказания услуг УЦ участникам ВЭД. Своевременность предусматривает, что УЦ, структурные подразделения УЦ и отдельные должностные лица выполняют взятые на себя обязательства оказывать услуги и выполнять связанные с ней процедуры в установленные сроки, прописанные в Регламенте и в договоре на оказания услуг. В общем виде своевременность представляет собой время, затрачиваемое участником ВЭД на получение услуги с момента обращения в УЦ.

Говоря об оперативности, следует отразить скорость обработки первоначального обращения клиента в УЦ, с использованием онлайн-формой, которая способствует сокращения сроков ожидания ответа УЦ при первоначальном обращении, определяется:

3) Удовлетворенность качеством оказания услуги.

Показатели качества услуг УЦ в зависимости предоставляемой услуги могут включать: показатели правиль-

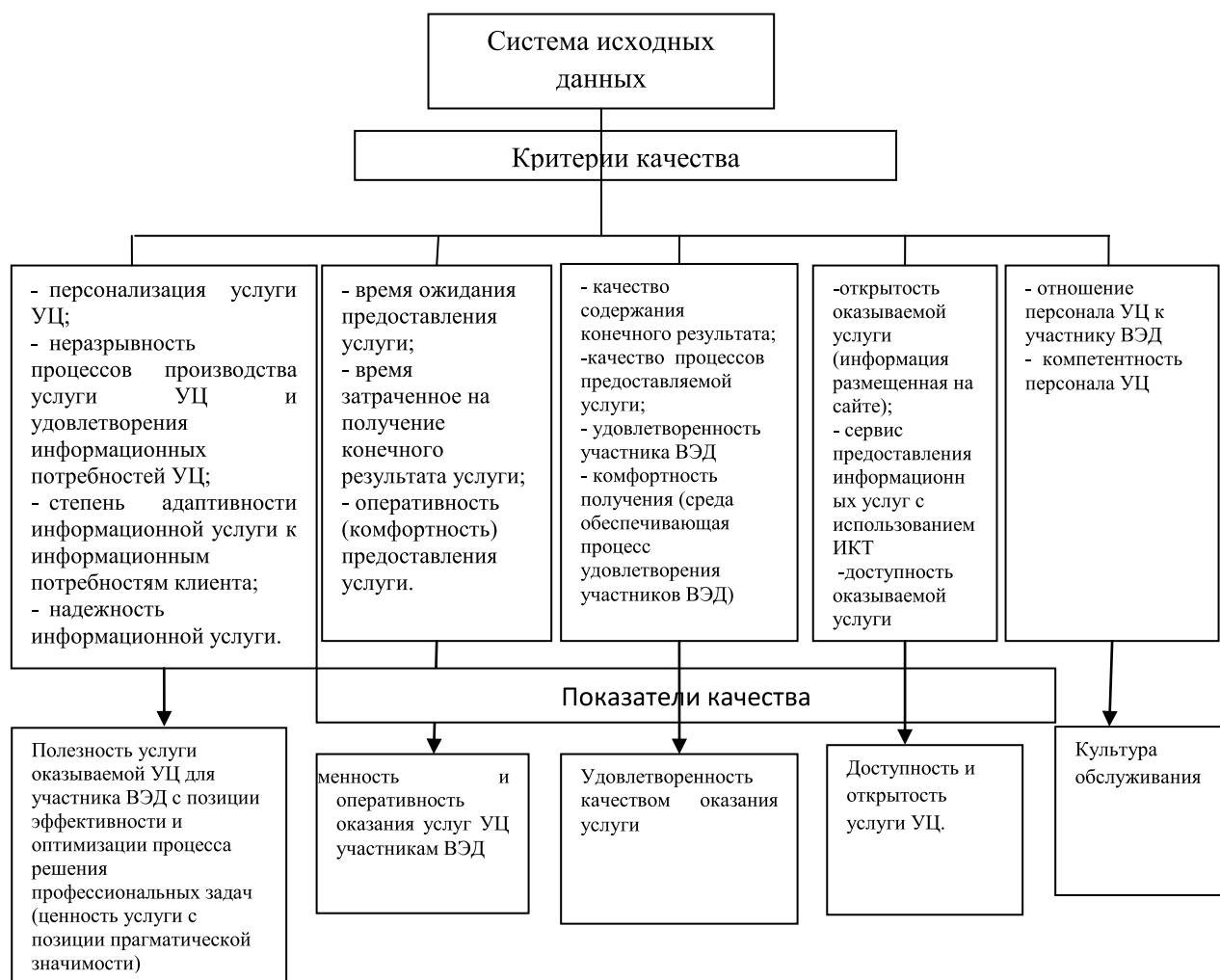


Рис. 2. Структурно-логическая схема оценки качества услуг оказываемых УЦ в системе электронного декларирования

ности обработки предоставленных данных (возникновение ошибки при оказании услуги) участником ВЭД в УЦ, качество обслуживания в целом, по конкретным аспектам в процессе получения услуги, комфортностью получения (среда обеспечивающая процесс удовлетворения участников ВЭД), готовность обращаться повторно в УЦ, рекомендовать и т.д.

4) Доступность и открытость услуги УЦ. Доступность заключается в оценке простоты и рациональности процесса предоставления услуги, ясности и качества информации, предоставленной участнику ВЭД, объясняющей порядок и процедуры оказания услуг. Под открытостью понимается полнота, актуальность и понятность информации об услуге, размещаемой на официальном сайте, сервис предоставления информационных услуг с использованием ИКТ. Доступность определяется различными пространственно-временными параметрами. Основными показателями, позволяющими её оценить, являются: количество и удаленность пунктов по оказанию необходимых услуг участникам ВЭД, финансовые затраты.

5) Культура обслуживания.

Отражает удовлетворенность участников ВЭД отношением персонала УЦ в процессе предоставления услуги,

готовность оказать эффективную помощь при возникновении трудностей.

Качество услуг, оказываемых УЦ, можно рассматривать со следующих позиций:

- 1) Качество услуг, как степень удовлетворения ожиданий потребителей, именно в таком значении термин закреплен в международных стандартах ИСО 9000:1994;
- 2) Качество услуг, как степень соблюдения предписанных требований и стандартов;
- 3) Качество услуг, с позиций соответствия предоставляемых услуг их стоимости;
- 4) Качество услуг, как общую совокупность технических, технологических и эксплуатационных характеристик, посредством которых услуга будет отвечать нуждам потребителя.

Совокупность всех этих факторов становится основными «линейками», по которым становится возможным оценивать качество принятого решения в том или ином аспекте функционирования организации сферы услуг. Данная оценка исходит, в большей степени, из расчета большого количества частных показателей, которые и составляют общую картину изменения ситуации в реали-

зации производственных процессов в организации до изменения основного механизма и после [5].

Оценка по показателям, разработанным на базе перечисленных критериев, может вестись различными ме-

тодами — с помощью анализа информации из открытых источников, анкетирования и даже масштабного социологического исследования с привлечением общественных наблюдателей.

Литература:

1. Абрамов, С. С. Оценка качества услуг с учетом позиции потребителя/С. С. Абрамов // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. — 2011. — № 1.
2. ГОСТ Р 52113–2003 — Услуги населению. Номенклатура показателей качества. — М.: Изд-во стандартов, 2003. — 47 с.
3. Развитие теоретических положений по совершенствованию системы оказания услуг Удостоверяющих центров по выдаче электронных подписей (шифр «Экономист»): отчет о НИР (промежуточный)/А. Я. Черныш; науч. рук. А. Я. Черныш, исполн.: Н. В. Шувалова; ФТС, РТА. — Люберцы, 2014. — 74 с.
4. Valarie A/Zeithaml, A. Parasuraman, and Leonard L. Berry, Delivering Quality Service: Balancing Customer Perceptions and Expectations (New York, The Free Press, 1990), стр. 12–13.
5. Салихов, Ф. Н. Критерии и методики оценки качества управленческих решений на предприятиях сферы услуг/Ф. Н. Салихов// Всероссийский журнал научных публикаций — 2012. — № 1 (11), с. 35–40.

Как отражается на нас «свободное плавание» рубля

Щербатых Ирина Владимировна, учитель истории, обществознания и экономики
МБОУ лицея с. Хлевное (Липецкая обл.)

Ключевые слова: МВС, «плавающий» курс, курс рубля.

Умный человек осваивает прежде всего не тот стиль плавания, который позволяет быстро плавать, а тот, с помощью которого можно долго держаться на плаву.

Э. Севрус

Всех нас без исключения волнует экономическая ситуация, складывающаяся в нашей стране. Как все это отразится на жизни в дальнейшем, к чему уже привели введенные против России санкции, что происходит с курсом рубля и что нас ждет в будущем.

В предновогодней суматохе глава ЦБ РФ Эльвира Набиуллина заявила о том, что рубль отпущен в «свободное плавание». Я думаю, что не всем была понятна эта ситуация. Поэтому я попыталась найти ответы на несколько важных вопросов волнующих каждого из нас, таких как: Что означает «плавающий курс рубля»? Что такое международная валютная система? Будет ли курс рубля расти? Можно ли сейчас держать деньги в банках? В какой валюте брать кредит? Нужно ли покупать или продавать доллары?

Для того чтобы все встало на свои места, прежде всего ответим на вопрос: что же такое международная валютная система и как с ней связан валютный курс.

Есть несколько толкований этого термина, к примеру:

В свободной энциклопедии Википедия можно прочитать следующее: «Международная валютная система (МВС) — совокупность организаций, правил, обычаев,

договорённостей и инструментов, созданных для осуществления валютных отношений между странами; то есть, платежей, сопровождающих международные экономические операции. Бреттон-Вудская конференция (США) возникла в 1944 году, в которой участвовали 44 государства. Её основная задача — производить валютную ликвидность (с помощью золотых резервов, сырья, финансовых активов какой-то одной страны, наднациональных финансовых активов и т.д.), для того, чтобы международная торговля — в частности, расчёты в разных национальных валютах — могла развиваться свободно [5].

Фролова Т. А. дает такое определение: «Мировая валютная система — это форма организации валютных отношений в рамках мирового хозяйства» [6].

В Интернете можно встретить также следующее толкование термина: «Мировая валютная система (МВС) является исторически сложившейся формой организации международных денежных отношений, закреплённой межгосударственными договоренностями. МВС представляет собой совокупность способов, инструментов и межгосударственных органов, с помощью которых осуществляется платежно-расчетный оборот в рамках ми-

Таблица 1. Виды валютных курсов

Система валютных курсов	Период действия	Тип системы	Режим валютных курсов
Система золотого стандарта	Конец XIX в — середина 1930-х гг.	Золотой стандарт	Фиксированный по золотому паритету
Бреттон-Вудская система	Середина 1940-х — начало 70-х годов	Золото-валютный стандарт	Фиксированный, на основе сложившихся рыночных курсов
Система плавающих курсов (Ямайская валютная система)	С 1971 г.	Многовалютный стандарт	Плавающие (управляемые) валютные курсы

рового хозяйства. Ее возникновение и последующая эволюция отражают объективное развитие процессов интернационализации капитала, требующих адекватных условий в международной денежной сфере» [7].

Общим для всех этих определений является то, что международная валютная система — это совокупность всех канонов, традиций, инструментов и правил, исторически сложившихся договоренностей между государствами для более простого осуществления расчетов.

Международная валютная система прошла три этапа эволюции: «Золотой стандарт» или Парижская валютная система, Бреттон-Вудская система фиксированных валютных курсов, Ямайская система плавающих валютных курсов. В таблице ниже представлены временные рамки и краткая характеристика валютных курсов.

Теперь стало понятно, каким образом валютная система связана с плавающим курсом рубля. Следовательно, политика, проводимая Центробанком РФ по переходу на «плавающий» курс рубля, оправданна и вынуждена.

Так что же такое «плавающий курс»? Это режим валютного курса, при котором значению валюты разрешено колебание в зависимости от валютного рынка [5].

Сейчас ЦБ старается зафиксировать курс рубля и поддерживать его на стабильном уровне. До кризиса главный банк страны делал все, чтобы не допустить слишком сильного укрепления рубля. Поэтому-то мы и накопили такие грандиозные золотовалютные резервы: ЦБ выкупал валютную выручку и выбрасывал на рынок рубли, которые дешевели. Если бы этого не было, то год назад доллар стоил бы не 24, а все 15 рублей, а значит, девальвация была бы болезненной: выше заберешься — большее падать.

Зимой ЦБ установил коридор для бивалютной корзины (условной единицы, состоящей наполовину из евро и долларов): минимальное значение — 26 рублей за этот условный валютный коктейль, максимальное — 41. «КП» тогда подсчитала, что при курсе 1,3 доллара за евро предельные значения иностранных валют к рублю — 36,5 за доллар и 47 за евро.

Плавающий курс — это значит, что пока рубль находится в этом коридоре, ЦБ не будет предпринимать никаких резких шагов для его регулирования. 25 рублей за доллар или 36 — всякое может быть, главное — не выйти из коридора. Каждый день цену рублю будет назначать рынок на основании спроса и предложения [4].

Но уже можно заметить уверенные шаги к укреплению рубля. Хотя есть и ощутимые минусы всего этого процесса — рост цен, осложнение ситуации для малых предприятий, которым и без того трудно удержаться на плаву.

Многих также волнует вопрос о курсе долларов и евро. Проанализировав различные источники информации, я пришла к выводу, что экономисты пока не могут дать точного ответа на этот вопрос. Повышение курса доллара и евро в большей степени, на мой взгляд, провоцируют паникеры, которые скупают валюту или спешно ее продают. Мы с Вами были свидетелями, как в одно прекрасное утро курс этих валют в обменниках стремительно вырос. А еще свежо в памяти, как перед новым годом те же паникеры утверждали о том, что грядет новый дефолт и также спешно скупали с полок магазинов бытовую технику и автомобили в автосалонах.

В поисках ответов я наткнулась на такие интересные советы. На вопрос о том, в какой валюте хранить свои накопления, экономисты дают такой ответ.

Совет первый: «Вам доллары для чего? Копите на отдых в Турции, Египте, Тунисе, Таиланде? Однозначно покупать, пока дешево. Если и снизится еще, то немного. Если готовитесь летом поехать на отдых в Грецию, Испанию, Италию — продавайте срочно и покупайте евро. Эксперты ждут, что единая европейская валюта скоро подрастет. Если копите на ремонт квартиры или покупку дачи — не продавайте, но и не покупайте. Есть какая-то сумма в американской валюте? И здорово. Теперь копите еще и в евро, а часть можно даже в рублях. То же самое, если вы просто делаете заначку на черный день» [4].

Говорят, что будущее за китайскими юанями и хочется верить российским рублем, а доллар и евро вскоре отойдут на второй план.

Брать кредит в иностранной валюте сейчас не выгодно. А что делать тем, кто уже взял?

Совет второй: «Те, кто поспешил перевести в начале года (курс доллара был максимален) свои кредиты из долларовых в рублевые прогадали, так как курс доллара снизился. Аналитики, следящие за ситуацией на рынке, пришли к такому выводу, что «конвертировать в рубли кредиты, до конца выплаты которых осталось менее 2 лет, невыгодно. Слишком большая разница будет между ставками по долларам и рублям. Ведь вряд ли вам удастся найти возможность получить заем дешевле, чем под 25%. К тому же придется заплатить комиссию за смену валюты — при-

мерно 15 тысяч рублей. Долгосрочные кредиты тоже не стоит трогать — слишком все непредсказуемо. А вот попытаться выплатить долг побыстрее — лучшее решение, которое можно принять в нынешних условиях» [4].

Открывать вклады в банках можно, так как суммы до 1400000 рублей застрахованы государством (с января 2015 года, до этого застрахованная сумма составляла 700000 рублей), и в случае если банк «лопнет», деньги Вам вернутся. Если же Ваша сумма превышает этот лимит, то поделите ее и откройте вклады в разных банках, лучше в проверенных и крупных.

Литература:

1. Плавающий курс рубля. — <https://ru.wikipedia.org/wiki/>
2. Теория оптимальных валютных зон. — <http://www.monographies.ru/129-4233>
3. Видяпина, В. И. — http://www.portalus.ru/modules/economics/rus_readme.php?subaction
4. Курс рубля. — <http://bishelp.ru/business/economics/rubl-ukreplyaetsya-eto-horoshho-ili-ploho-5-prostyh-voprosov-o-kurse-nacionalnoy>
5. Википедия. — <https://ru.wikipedia.org/wiki>
6. Фролова, Т. А. http://www.aup.ru/books/m202/22_1.htm
7. Мировая валютная система. — <http://www.management.aaanet.ru/economics/valutno-finsistema.php>

Роль муниципальных образований в управлении социально-экономическим развитием Российской Федерации

Юмаев Егор Александрович, кандидат экономических наук, доцент
Омский государственный технический университет

В России существует несколько уровней управления социально-экономическим развитием. Каждый занимает свое особое положение в сформировавшейся иерархии управления. На нынешнем этапе экономического развития происходит уточнение функций и роли каждого из уровней в социально-экономическом развитии России.

Ключевые слова: уровень управления, муниципалитет, регион, субъект РФ, федеральный округ, Россия.

Не теряет актуальности вопрос совершенствования научных и правовых вопросов муниципального управления, оценки его роли в социально-экономическом развитии Российской Федерации. К середине 2015 г. в целом можно говорить о наличии сформированной нормативной правовой базы, регулирующей муниципальное управление. Однако, данный процесс требует постоянного исследования, чему подтверждением служат неоднократные изменения Федерального закона «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ. Продолжающееся развитие местного самоуправления, все усложняющиеся условия хозяйствования обуславливают непрерывный поиск наиболее эффективных моделей управления муниципальными образованиями [1, с. 202].

В нашей стране в основном завершен процесс распределения функций между различными уровнями управления (федеральным, межрегиональным, региональным,

Таким образом, постепенно ситуация на российском валютном рынке стабилизируется. В большей степени все страхи на пустом месте. По мнению аналитиков в ближайшее время рубль будет продолжать расти и уже к осени вернется на свои позиции. На мой взгляд, смена курса рубля на «плавающий», наоборот встряхнет экономику России, выявив сильные и слабые стороны, что, несомненно, пойдет на пользу. Все познается в сравнении. Безусловно, риск есть, но без него нельзя дойти до вершины и добиться каких-либо успехов в области экономики.

местным), для каждого определены соответствующие задачи. Административно-территориальное деление Российской Федерации тесно связано с системой государственного и муниципального управления. Принимаемые органами власти управленческие решения реализуются посредством трех главных элементов административного территориального устройства: федеральный округ, субъект РФ, муниципалитет.

Федеральный округ является экономическим районом высшего звена, крупным территориальным промышленным комплексом [9, с. 10]. Огромные размеры Российской Федерации, наличие значительного количества субъектов РФ, острая необходимость укрепления вертикали власти, ослабленной в 90-е гг. XX в., вызвали появление федеральных округов. Не имея органов управления, подобным тем, какие есть в субъектах РФ и муниципалитетах, они не способны оказывать прямое влияние на развитие территорий в своих границах, не отвечают за про-

цессы, происходящие в них. В связи с этим их главное предназначение сводится к аналитической работе с целью повышения эффективности государственного и муниципального управления.

Регионы являются средним уровнем государственного управления России. Указ Президента Российской Федерации от 3 июня 1996 г. № 803 следующим образом трактует категорию «регион»: «часть территории Российской Федерации, обладающая общностью природных, социально-экономических, национально-культурных и иных условий» [8]. Регионы наделены обширным кругом полномочий, дающих возможность руководству региона направлять его социально-экономическое развитие в соответствии с определенными приоритетами [1, с. 202]. Регион является главным элементом административно-территориального деления страны и важнейшим проводником федеральной социально-экономической политики.

Муниципальные образования представляют собой третий уровень управления социально-экономическим развитием России. В ведении властей муниципалитетов находятся политическое, экономическое, социальное, экологическое развитие соответствующих территорий, прямо связанное с жизнью каждого местного жителя [1, с. 202].

Между регионом и муниципальным образованием различие в выполняемых функциях заключается в том, что на регионы возложено исполнение двух функций (власти и хозяйствования), а на муниципалитеты — трех (власти, хозяйствования, общественная функция).

Полномочия органов управления субъектов РФ и муниципальных образований различны. Муниципалитеты обладают менее комплексным потенциалом социального и экономического развития, поэтому находятся в определенной зависимости от субъектов РФ. Кроме того, отличительной особенностью муниципалитета является сочетание в «одном лице» объекта и субъекта управления. Благодаря прямому контакту с жителями территории по вопросам жизнеобеспечения они имеют большое влияние и значимость для граждан.

Муниципальным образованиям принадлежит особая роль в системе управления социально-экономическим развитием России в связи с тем, что они завершают систему управления развитием государства и представляют собой объект местного самоуправления. Именно на этом уровне исполняются законы и решения органов государственной власти [1, с. 203].

В соответствии с Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г. планируется появление новых центров роста в субъектах РФ [7], в связи с чем приоритетной задачей становится поиск «точек роста», способных взять на себя роль локомотива как для самих субъектов РФ, так и для России в целом.

К ним в настоящий момент могут быть отнесены города (как правило, за исключением малых городов). Указанный феномен имеет простое объяснение. Именно в городах, в отличие от других типов муниципальных об-

разований, концентрируется серьезный потенциал (экономический, инновационный, социальный, культурный, кадровый и др.). На нынешнем этапе экономического развития вследствие преобладания тактического управления перед стратегическим города не в полную силу используют имеющийся потенциал для развития, не всегда, имея на то основания, являются локомотивами роста близлежащих территорий [4, с. 10–14].

По состоянию на 1 января 2013 г. в России насчитывалось 23001 муниципалитет, из них городских округов только 518 (2,25%), городских поселений 1687 (7,3%). Заметим, что в нашей стране понятие «город» шире, чем «городской округ». Городское поселение не обязательно является городом. Поэтому общее число городов на 1 января 2013 г. составило 1097 (из их числа 71,2% — малые города).

27 ноября 2014 г. официально завершена 1-й этап реформы местного самоуправления. За полгода до этого прямые выборы мэров были отменены еще в 13 административных центрах субъектов РФ (большая часть центров субъектов РФ отказалась от них еще до реформы). Принципиальное новшество, а именно: формирование городской думы из делегированных районами депутатов — решили опробовать только в одном субъекте РФ (в Челябинской области в г. Челябинск). Намечается перераспределение полномочий между местной и региональной властью. В ухудшившихся экономических условиях укрепление вертикали власти будет обосновано экономией бюджетных средств [6, с. 3].

Второй этап реформы подразумевает принятие субъектами РФ нормативных актов о перераспределении полномочий между местным самоуправлением и региональной властью. Сроками этот процесс не ограничен. К началу 2015 г. такие законы приняли, в частности, Московская и Орловская области, Приморский край. В указанных случаях все значимые полномочия вместе с полагающимся для них финансированием были переданы на региональный уровень. Речь о градостроительной политике, дорожном строительстве, похоронном деле, распоряжении землей, ЖКХ [6, с. 3]. Самой реформе местного самоуправления был дан старт после того, как делегаты съезда муниципальных образований в 2013 г. на встрече с Президентом РФ В.В. Путиным поставили вопрос о полномочиях местного самоуправления, их финансовом обеспечении [3, с. 1].

В первом варианте реформы, внесенной в Госдуму РФ группой депутатов [2, с. 2], определялись полномочия только для сельских поселений и внутригородских районов. Одновременно реформа подразумевала обязательную отмену выборов мэров в крупных городах, имеющих внутригородское деление, а также формирование городских дум из делегированных районами депутатов.

Против такого жесткого варианта реформы выступили главы городов от «Единой России». Мэр Саратова О. Грищенко отметил, что реформа способна внести путаницу в устоявшуюся систему власти на местах. По мнению Мэра Самары, решение о выборе мэров должно принадлежать

населению [6, с. 3]. Вследствие острой критики, — лишь 30% отзывов из регионов были положительными, — обсуждение реформы затянулось. В результате ко второму чтению в проекте реформы были сохранены 16 полномочий, которые при любых условиях не могут быть отобраны у муниципалитетов, а требование обязательной отмены выборов мэров крупных городов из него исчезло — формирование власти на местах передали субъектам РФ. Ключевым

в реформе местного самоуправления называется делегирование органам государственной власти субъектов РФ права определять систему власти на местах [6, с. 3].

Необходимо продолжение всестороннего обсуждения дальнейшего хода реализации реформы местного самоуправления, вовлечение в этот процесс специалистов-практиков, ученых, представителей крупного бизнеса и общественных организаций.

Литература:

1. Афонин, С.Н. Муниципальные образования в иерархии управления социально-экономическим развитием России // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. 2014. № 37. с. 200–203.
2. Бекбулатова, Т., Городецкая Н. Выборы мэров выводят из больших городов // Коммерсант. 2014. 12 марта. с. 2.
3. Городецкая, Н. Съезд провел переговоры с Кремлем // Коммерсант. 2013. 9 ноября. с. 1.
4. Копыченко, Г.С. Стратегия социально-экономического развития как механизм повышения конкурентоспособности муниципального образования // Управленческие науки. 2014. № 2 (11). с. 10–14.
5. Кошкина, С.Н. Значение управления государственными финансами Омской области в обеспечении положительной социально-экономической динамики региона в рамках Стратегии-2020/Управление современной организацией: опыт, проблемы и перспективы: материалы V Международной научно-практической конференции. под ред. В.И. Звонникова, О.В. Кожевиной. Барнаул, 2012. с. 61–64.
6. Перцев, А., Корченкова Н., Городецкая Н., Нагорных И. Местной реформе потребуется продолжение // Коммерсантъ. 2014. 27 ноября. с. 3.
7. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 17.11.2008 г. № 1662-р [Электронный ресурс]/Консультант плюс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_90601/ (дата обращения 25.11.2014).
8. Указ Президента РФ от 03.06.1996 N 803 «Об Основных положениях региональной политики в Российской Федерации» [Электронный ресурс]/Консультант плюс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_10590/ (дата обращения 25.11.2014).
9. Федеральные округа России. Региональная экономика: учеб. пособие/коллектив авторов; под ред. В.Г. Глушковой, Ю.А. Симагина. М.: КНОРУС, 2011. с. 10.

Сущность инвестиционной привлекательности предприятия и факторы, влияющие на нее

Юхтанова Юлия Александровна, кандидат экономических наук, доцент;
Братенкова Анна Владимировна, магистрант
Тюменский государственный университет

В современных условиях экономического кризиса, увеличения темпов инфляции и достаточно жесткой налоговой системы собственные средства предприятий все реже направляются на цели долгосрочного инвестирования. В основном они присутствуют в сфере обращения, а так же в значительных объемах используются для потребления.

Однако для стабильного существования предприятию нужно постоянно развиваться, быстро подстраиваться под изменяющиеся условия внешней среды, а это требует регулярных инвестиций как в основные средства и научно-исследовательские разработки, так и на другие цели, направленные на достижение положительного результата. Для получения дополнительных финансовых ресурсов предприятие должно обладать высоким уровнем инвестиционной привлекательности для того, чтобы убедить потенциальных инвесторов вложить в него свои средства.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность предприятия, виды инвестиционной привлекательности предприятия, система факторов, влияющих на инвестиционную привлекательность предприятия.

На сегодняшний день в экономической литературе существует большое количество трудов отечественных и зарубежных авторов относительно сущности инвестиционной привлекательности предприятия. Однако, единого мнения в понимании данного определения, к сожалению, нет, что значительно затрудняет изучение его сущности. Рассмотрим основные трактовки понятия «инвестиционная привлекательность предприятия».

Из таблицы видно, что трактовки понятия «инвестиционная привлекательность предприятия» очень многообразны и разноплановы. Однако ни одно из определений, нельзя назвать достаточно полным и верным. В связи с этим возникает необходимость уточнить определение инвестиционной привлекательности предприятия. По мнению автора, инвестиционная привлекательность предприятия — это экономическая категория, характеризующая эффективность использования имущества предприятия, его платежеспособность, устойчивость финансового состояния, при котором у потенциального собственника капитала возникает желание пойти на определенный риск и обеспечить приток инвестиций в монетарной и немонетарной форме.

Можно выделить несколько разновидностей инвестиционной привлекательности предприятия. Все они отличаются друг от друга, но в тоже время очень похожи, так как инвестиционную привлекательность одного предприятия можно представить сразу по нескольким видам. Рассмотрим классификацию инвестиционной привлекательности предприятия, предложенную Д. А. Ендовицким [2, с. 203]

На инвестиционную привлекательность предприятия влияет большое количество факторов, как независимых от результатов хозяйственной деятельности предприятия, так и находящихся в непосредственной зависимости от них. Бабушкин Н. А. и Ендовицкий Д. А. все факторы, влияющие на инвестиционную привлекательность разде-

ляют на внутренние и внешние. Внутренние факторы зависят от деятельности хозяйствующего субъекта, т. е. это факторы, на которые он может повлиять. К ним относятся: система управления предприятием; номенклатура выпускаемой продукции; финансовое состояние предприятия; диверсификация производства; степень использования инновационных решений в технологии производства; степень открытости компании, полнота и достоверность раскрытия информации в отчетности; корпоративная социальная ответственность организации и др. [2, с. 278]

Внешние факторы не зависят от хозяйствующего субъекта. К ним можно отнести: политическую и внутриэкономическую среду, экономические особенности отрасли, экономический потенциал региона, систему законодательных норм и пр.

Ростиславов Р. А. так же разделяет факторы, влияющие на инвестиционную привлекательность предприятия, на внутренние и внешние, однако выделяет несколько иные параметры, относящиеся к ним. К внешним факторам он относит инвестиционную привлекательность страны, инвестиционную привлекательность региона и инвестиционную привлекательность отрасли. К внутренним факторам — финансовое состояние, производственные факторы, качество менеджмента, инвестиционную и инновационную деятельность, рыночную устойчивость, юридические факторы.

Обобщив представленные системы факторов, влияющих на инвестиционную привлекательность предприятия, можно выделить наиболее значимые группы факторов и построить следующую систему.

Рассмотрим более подробно внешние факторы. Система законодательных норм, которая регламентирует деятельность отечественных и зарубежных инвесторов, является не последним фактором, оказывающим влияние на инвестиционную привлекательность предприятия. Этот

Таблица 1. Трактовки понятия «инвестиционная привлекательность предприятия»

Автор	Определение инвестиционной привлекательности предприятия»
Стровский Л. Е.	инвестиционная привлекательность предприятия — это система мер, направленная на стимулирование привлечения инвестиций и регулирование источников получения и направления использования инвестиций для предприятия [4, с. 41]
Афоничкин А. И.	Инвестиционная привлекательность предприятия — это целесообразность вложения в него свободных денежных средств [1, с. 316]
Бочаров В. В.	Инвестиционная привлекательность предприятия — это наличие экономического эффекта (дохода) от вложения денег при минимальном уровне риска [2, с. 153]
Бабушкин В. А., Ендовицкий Д. А.	Инвестиционная привлекательность предприятия — это совокупность взаимосвязанных между собой характеристик экономического потенциала, доходности операций с активами и инвестиционного риска хозяйствующего субъекта, обладающего определенной способностью к устойчивому развитию в условиях конкурентной среды и отвечающего допущению о непрерывности деятельности [2, с. 158]
Крейнина М. Н.	Инвестиционная привлекательность предприятия находится в прямой зависимости от комплекса коэффициентов, характеризующих его финансовое состояние [4, с. 38]
Крылов Э. И., Власова В. М., Егорова М. Г., Журавкова И. В.	инвестиционная привлекательность предприятия — это самостоятельная экономическая категория, которая характеризуется не только устойчивостью финансового состояния предприятия, но и находится в зависимости от конкурентоспособности продукции, клиентоориентированности предприятия и уровня инновационной деятельности хозяйствующего субъекта. [4, с. 42]

Таблица 2. Классификация инвестиционной привлекательности предприятия

Признак	Вид	Характеристика
По соотношению риска и доходности	Высокая инвестиционная привлекательность	В предприятие стоит инвестировать; это операции с высокой степенью доходности при умеренных (низких) рисках
	Средняя инвестиционная привлекательность	В предприятие выгодно вкладывать средства, но прибыль будет невелика
	Низкая инвестиционная привлекательность	Соотношение риска и доходности не предполагает получение большой прибыли, но гарантирует возврат вложенных средств
По пользователям информации	Инвестиционная привлекательность для государственных органов	Результаты деятельности предприятия являются положительными, оно оказывает влияние на рост экономики, решает важные социально-экономические задачи
	Инвестиционная привлекательность для инвесторов	Характеризуется доходность капитала, курсом акций и уровнем дивидендов
	Инвестиционная привлекательность для контрагентов	Зависит от показателей платежеспособности, ликвидности, т. е. возможности продолжения деятельности
По срокам	Краткосрочная инвестиционная привлекательность	Привлекательность вложений на один год
	Среднесрочная инвестиционная привлекательность	Привлекательность на 1–3 года
	Долгосрочная инвестиционная привлекательность	Привлекательность на срок более трех лет
По отраслевой принадлежности	Инвестиционная привлекательность организаций промышленности, сельского хозяйства, торговли и др.	Зависит от развития отрасли, ее государственной защиты, инфраструктуры и др.
По объектам инвестирования	Инвестиционная привлекательность одиночного хозяйствующего субъекта	Зависит от внешних и внутренних факторов
	Инвестиционная привлекательность холдинга (группы взаимосвязанных организаций)	Помимо внешних и внутренних факторов, влияющих на организацию, на него оказывают влияние такие факторы как прозрачная система корпоративного управления, оптимизация управленческих процедур.



Рис. 1. Система факторов, влияющих на инвестиционную привлекательность предприятия

фактор отражает законодательные гарантии защиты прав инвесторов и имущества субъектов инвестиционной деятельности. Инвестиционная привлекательность страны включает в себя такие параметры как социально-политическая и экономическая стабильность, уровень коррупции, уровень научно-технического прогресса, степень вмешательства государства в регулирование экономики и др. Инвестиционную привлекательность региона характеризуют такие параметры как географическое положение, экономическое развитие, социальное положение населения, налоговые льготы. Инвестиционная привлекательность отрасли зависит от наличия конкуренции, существования или отсутствия барьеров входа и выхода на рынок, доступности ресурсов.

Одним из важнейших внутренних факторов, влияющих на инвестиционную привлекательность предприятия, является его финансовое состояние. Финансовое состояние предприятия проявляется в платежеспособности предприятия, в способности выполнять обязательства перед поставщиками, кредиторами и другими контрагентами. Именно финансовое состояние определяет конкурентоспособность предприятия и его потенциал в деловом сотрудничестве.

Литература:

1. Ендовицкий, Д. А. Анализ инвестиционной привлекательности организации: научное издание / Д. А. Ендовицкий, В. А. Бабушкин, Н. А. Батурина и др. — М.: КНОРУС, 2010. — 376 с.
2. Когденко, В. Г. Методология и методика экономического анализа в системе управления коммерческой организацией: монография / В. Г. Когденко. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. — 543 с.
3. Крылов, Э. И., Власова, В. М., Егорова, М. Г. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности предприятия: учеб. пособие — М.: Финансы и статистика, 2003. — 192 с.

Высокоэффективная система управления так же увеличивают инвестиционную привлекательность предприятия. Во-первых, высокое качество менеджмента предполагает лучшее распределение имеющихся средств и контроль за их использованием, а во-вторых, является одной из основных гарантий возвратности вкладываемых средств и своевременности уплаты процентов по ним. Рыночная устойчивость обуславливается эффективностью ведения предприятием маркетинговой деятельности, диверсификацией выпускаемой продукции, размером предприятия и пр. Так же на инвестиционную привлекательность предприятия влияет такой фактор как производственный потенциал, включающий в себя средства и предметы труда, трудовые ресурсы и технологию производства.

Таким образом, на основании всего сказанного можно сделать вывод, что инвестиционная привлекательность предприятия — это достаточно сложное и подробно не изученное понятие, на которое влияет большое количество факторов как внешних, так и внутренних и нельзя с достоверной точностью сказать, влияние какой из групп (внутренних или внешних) доминирует.

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.
Куташов В. А.
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)
Ешнев 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: Бурьянов П. Я.

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

Материалы публикуются в авторской редакции.

АДРЕС РЕДАКЦИИ:

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