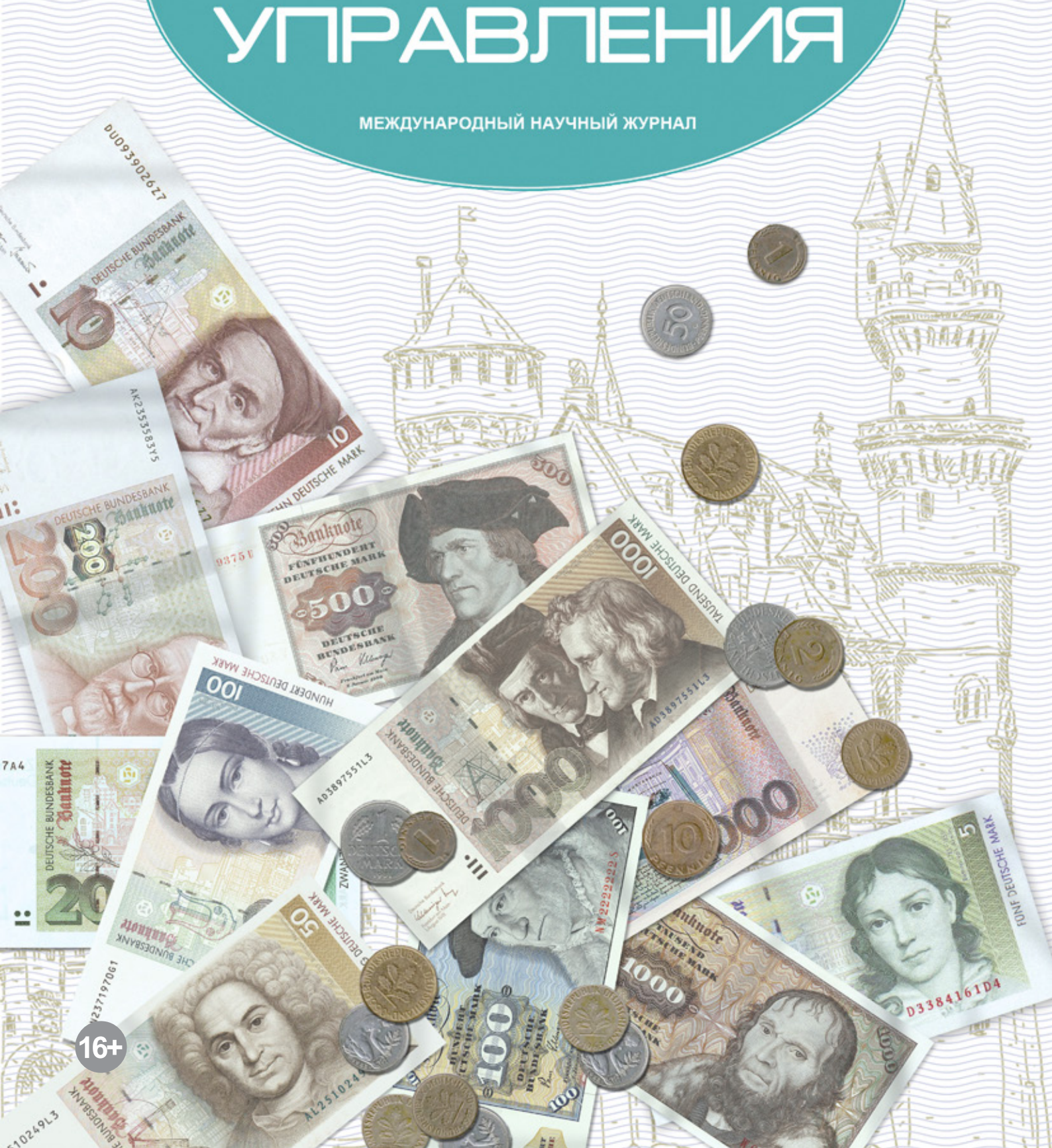


ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ



ISSN 2412-3773

ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

Международный научный журнал

№ 3 (05) / 2016

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Главный редактор: Ахметов Ильдар Геннадьевич, *кандидат технических наук*

Члены редакционной коллегии:

Арошидзе Паата Леонидович, *доктор экономических наук*

Брезгин Вячеслав Сергеевич, *кандидат экономических наук*

Велковска Гена Цветкова, *доктор экономических наук*

Желнова Кристина Владимировна, *кандидат экономических наук*

Кучерявенко Светлана Алексеевна, *кандидат экономических наук*

Матроскина Татьяна Викторовна, *кандидат экономических наук*

Яхина Асия Сергеевна, *кандидат технических наук*

Руководитель редакционного отдела:

Кайнова Галина Анатольевна

Ответственные редакторы:

Осянина Екатерина Игоревна, Вейса Людмила Николаевна

Художник: Шишков Евгений Анатольевич

Верстка: Бурьянов Павел Яковлевич

Почтовый адрес редакции: 420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231.

Фактический адрес редакции: 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.

E-mail: info@moluch.ru; <http://www.moluch.ru/>.

Учредитель и издатель: ООО «Издательство Молодой ученый».

Тираж 500 экз. Дата выхода в свет: 10.06.2016. Цена свободная.

Материалы публикуются в авторской редакции. Все права защищены.

Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый», 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.

Журнал входит в систему РИНЦ (Российский индекс научного цитирования) на платформе elibrary.ru.
Журнал включен в международный каталог периодических изданий «Ulrich's Periodicals Directory».

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)*
Ахмеденов Кажмурат Максutowич, *кандидат географических наук, ассоциированный профессор (Казахстан)*
Бидова Бэла Бертовна, *доктор юридических наук, доцент (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)*
Демидов Алексей Александрович, *доктор медицинских наук, профессор (Россия)*
Досманбетова Зейнегуль Рамазановна, *доктор философии (PhD) по филологическим наукам (Казахстан)*
Ешиев Абдыракман Молдоалиевич, *доктор медицинских наук, доцент, зав. отделением (Кыргызстан)*
Жолдошев Сапарбай Тезекбаевич, *доктор медицинских наук, профессор (Кыргызстан)*
Игисинов Нурбек Сагинбекович, *доктор медицинских наук, профессор (Казахстан)*
Кадыров Кутлуг-Бек Бекмуратович, *кандидат педагогических наук, заместитель директора (Узбекистан)*
Кайгородов Иван Борисович, *кандидат физико-математических наук (Бразилия)*
Каленский Александр Васильевич, *доктор физико-математических наук, профессор (Россия)*
Козырева Ольга Анатольевна, *кандидат педагогических наук, доцент (Россия)*
Колпак Евгений Петрович, *доктор физико-математических наук, профессор (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)*
Рахматуллин Рафаэль Юсупович, *доктор философских наук, профессор (Россия)*
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)*

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.

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И РОСТ

Коварда В.В.

Необходимость учета экологического фактора как базис устойчивого социально-экономического развития 1

Круговцова Е.В., Сапрыкина Т.В.

Влияние бухгалтерского и налогового законодательства на развитие инвестиционного климата в России 3

Шмелёва Е.Ю., Былинкина А.Е.

Влияние курса национальной валюты на финансовый рынок страны. 5

ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА

Азовцева Ю.Н.

Автоюристы против страховщиков: кто победит в этой борьбе? 9

Клецкая А.А.

Изучение опыта проведения IPO на фармацевтическом рынке Российской Федерации. . 11

Хосев А.М.

Ключевые проблемные аспекты российской фармацевтической промышленности на современном этапе 14

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Рябова Г.А.

Специфические особенности процессов слияний и поглощений на мировом фармацевтическом рынке 18

ФИНАНСЫ, ДЕНЬГИ И КРЕДИТ

Боджам Т.

Анализ факторов инвестиционной привлекательности экономики Республики Гвинея-Бисау 22

Горбунова М.В., Слотина Е.М.

Купить или копить? Потребительский кредит 25

Дёмина Н.А.

Современные оценки качества управления региональными (муниципальными) финансами, проводимые на федеральном уровне 28

Крюков П.А., Крюкова В.В.	
Финансовый механизм инвестирования на основе алгоритмической торговли	32
Кулумбекова Т.С., Кадохова С.А.	
Методы управления активами коммерческого банка	35
УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ	
Бекмухамедова Б.У.	
Теоретические основы организации планирования аудита	40
Матрасулов Б.Э.	
Пути совершенствования и дальнейшего развития аудиторской деятельности.	42
Махмудова Г.Р.	
Особенности проведения внутреннего и внешнего аудита.	44
Медвежков Н.С.	
Контроль эффективности процесса совещаний путем проведения внутреннего аудита (на примере конкретной организации)	47
Райимбердиева О.Р.	
Особенности организации и направления внутреннего аудита на предприятиях	58
МАРКЕТИНГ, РЕКЛАМА И КОММУНИКАЦИИ	
Иващенко Р.Ю.	
Основные структурные параметры развития фармацевтического рынка Российской Федерации	61
Куклина Н.Д.	
Внутренний имидж Екатеринбурга	64
Позднякова Ж.С.	
Маркетинг территорий: обеспечение привлечения инвестиции	66
ЭКОНОМИКА ТРУДА	
Аллаярова М.К., Янгибоев Б.Ф.	
Социальная помощь в системе социальной защиты населения	69
Белоусова А.В.	
Теоретические концепции безработицы	71
Субботина Т.Ю., Шахоткина М.С.	
Анализ проблем трудоустройства людей с ограниченными возможностями в Челябинске	73
Чердакова А.В.	
Роль профессиональных стандартов в профориентации молодых специалистов	76

ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ, УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Власов Д.А.

Особенности реализации доходного подхода к оценке стоимости малого предприятия.	78
---	-----------

Крыгина А.П.

Стратегические подходы к формированию инвестиционной привлекательности сельского хозяйства	81
---	-----------

Михайлов О.В.

Обзор основных элементов архитектуры предприятия.	83
---	-----------

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Турбина И.В., Хохрякова Е.В.

Правовое регулирование деятельности микрофинансовых организаций: новеллы законодательства.	86
--	-----------

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Шатдинов Р.С., Богданова С.Ю., Тимергазина А.В.

Системно-критериальный подход к построению региональной модели человеческого капитала как основы формирования инновационно-информационной экономики	89
--	-----------

Яценко О.В.

Домашние хозяйства Республики Башкортостан	91
---	-----------

ЛОГИСТИКА И ТРАНСПОРТ

Лаптев Р.А., Дюкарева А.С.,

Осуществление таможенного контроля за таможенным транзитом в рамках электронных технологий с введением системы слежения за товарами	95
--	-----------

Тихомиров М.Е.

Понятие и сущность таможенно-логистического терминала	97
--	-----------

ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОЕ ХОЗЯЙСТВО

Астафьева В.О., Хачко О.И.

Актуальные вопросы капитального ремонта в РФ	99
---	-----------

Чикина С.Ю., Дакаева Ж.Х.

Анализ образования фонда капитального ремонта многоквартирных домов на специальном счете в банке и у регионального оператора.	102
---	------------

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И РОСТ

Необходимость учета экологического фактора как базис устойчивого социально-экономического развития

Коварда Владимир Васильевич, кандидат физико-математических наук, доцент
Юго-Западный государственный университет

В статье был определен тип современного социально-экономического развития человечества, кратко описаны две основные модели техногенного развития. Обоснована необходимость глобальной стратегии устойчивого развития.

Ключевые слова: устойчивое развитие, социально-экономическое развитие, природный фактор, экологические изменения.

Экономическое развитие основывается на трех факторах: человеческом капитале, созданных средствах производства, природных ресурсах. Последние десятилетия все более лимитированным становится природный фактор.

В 1970-е гг. XX века, когда экологические проблемы резко обострились, перед экономической наукой встал вопрос разработки принципиально новой концепции развития [1, 2].

Современный тип эколого-экономического развития экономики можно определить как техногенный, т. е. природоёмкий (природоразрушительный) тип развития, базирующийся на использовании искусственных средств производства, созданных без учета экологических ограничений. Характерными чертами техногенного типа развития являются быстрое истощение невозпроизводимых видов природных ресурсов (полезных ископаемых) и сверхэксплуатация воспроизводимых (почва, леса и др.) со скоростью, превышающей возможности их восстановления. При этом наносится значительный экономический ущерб, являющийся стоимостной оценкой деградации природных ресурсов и загрязнения окружающей среды.

Для техногенного типа экономического развития свойственны значительные экстерналии, или внешние эффекты. В природопользовании их можно охарактеризовать как негативные эколого-экономические последствия экономической деятельности, которые не принимаются во внимание субъектами этой деятельности [3].

В настоящее время разработано множество моделей техногенного типа развития, которые условно можно разделить на два вида:

1. фронтальная модель (господствовала до 1970–80-х гг.);
2. модель охраны окружающей среды.

Первая модель, по существу, не учитывает роль природных ресурсов, выделяя факторы экономического роста: труд и капитал. Вне рассмотрения остаются последствия экономического развития в виде различного рода загрязнений, деградации окружающей среды и ресурсов, не изучается и обратное воздействие этих процессов на состояние трудовых ресурсов, качество жизни населения [4, 5]. Такую экономику американский экономист К. Баулдинг образно назвал «ковбойской экономикой», некоторые эксперты называют ее фронтальной экономикой.

Существование фронтальной экономики исходило из того, что саморегуляция биосферы еще не вызывала глобальных экологических изменений.

В последнее время пришло осознание необходимости коренного изменения воззрений в направлении учета экологического фактора. В связи с этим появилась модель — концепция охраны окружающей среды. Исходя из этого, в большинстве стран созданы государственные структуры, связанные с охраной природы. В мире быстрое развитие получила законодательная деятельность, связанная с принятием законов и актов, регламентирующая нормы, процедуры природопользования, дающих методические рекомендации, декларирующих природоохранные принципы.

В рамках концепции охраны окружающей среды некоторым странам удалось добиться определенной экологической стабилизации, однако качественного улучшения не произошло. Основными причинами этого являются следующие:

- концепция не стала общемировой,
- общая идеология эколого-экономического развития не изменилась по сравнению с концепцией фронтальной экономики: практически всегда преобладают интересы экономики, максимальное наращивание производства, широкое использование достижений

НТР с целью более полного удовлетворения потребностей людей.

В этих условиях природоохранная деятельность, затраты на нее представляются как противостоящие экономическому росту, а учет экологического фактора признается необходимым, но сдерживающим экономический рост фактором.

При этом отмечается, что необходимость проведения природоохранной деятельности базируется на положении о том, что деградация окружающей среды вредит человеку и сдерживает экономическое развитие.

Однако реальное разрешение противоречия между экономикой и природой в рамках данной концепции (модели) невозможно, о чем свидетельствует значительное нарастание экологических проблем в мире.

Дальнейшая деятельность человечества выявила положение, что в экономическом развитии необходимо принимать во внимание, по крайней мере, два ограничения:

1. ограниченные возможности окружающей среды принимать и поглощать, ассимилировать (нейтрализовать) различного рода отходы и загрязнения, производимые экономикой;
2. конечный характер невозобновимых природных ресурсов.

Данные послы послужили мотивом активизации природоохранной деятельности на международном уровне, прежде всего, в масштабах ООН, результатом

чего стало формирование теоретической базы и разработка стратегий устойчивого развития, а в дальнейшем трансформация национальных экономик.

Концепция устойчивого развития вошла в природоохранный лексикон после Конференции ООН по окружающей среде и развитию (Рио-де-Жанейро, 1992 г.).

По первоначальному определению устойчивое развитие формулировалось как «модель движения вперед, при котором достигается удовлетворение жизненных потребностей нынешнего поколения без лишения такой возможности будущих поколений. В широком смысле стратегия устойчивого развития направлена на достижение гармонии между людьми (друг с другом), обществом и природой.

В рамках Глобального экологического форума в Рио-де-Жанейро (1992) были сформулированы следующие основные принципы о неразрывности эколого-экономических связей:

- экономическое развитие в отрыве от экологии ведет к превращению планеты в пустыню,
- упор на экологию без экономического развития закрепляет нищету и несправедливость.

Здесь следует отметить, что в зависимости от уровня развития экономики, статуса государства на международной арене, варьируется поведение каждой конкретной страны в рамках реализации стратегии устойчивого развития. Это связано как с характером поведения национальных элит, так и с культурой населения конкретного государства [6, 7].

Литература:

1. Тимофеев, Г.П., Тимофеева О.Г. К вопросу разработки системы управления твердыми бытовыми отходами в рамках устойчивого развития региона // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Техника и технологии. — 2012. — № 2–3. — с. 286–289.
2. Саврасова, Ю.С., Чаплыгина Д.И., Тимофеев Г.П. Существующие и перспективные направления развития переработки древесных отходов // В сборнике: Актуальные проблемы экологии и охраны труда сборник статей VII Международной научно-практической конференции. Юго-Западный государственный университет; редакционная коллегия: Л.В. Шульга (отв. редактор), В.М. Попов, А.Н. Барков, В.В. Юшин, В.В. Протасов, Е.А. Припачкина. 2015. с. 177–181.
3. Электронный ресурс: http://www.kgau.ru/distance/ur_4/ekology/cont/2-1.html
4. Малиновская, И.Н., Катыхин А.И., Барбышева Г.И. Эффективное развитие территорий на основе отраслевой локализации промышленного сектора // Курск, 2016.
5. Барбышева, Г.И. Прогнозирование и планирование развития отрасли // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. — 2015. — № 4 (17). — с. 74–81.
6. Букреева, Т.Н., Глушкова Г.П. Основные этапы развития современного экологического образования в Китае // Известия Юго-Западного государственного университета. — 2012. — № 5–2 (44). — с. 167–170.
7. Букреева, Т.Н. Экологический потенциал китайской традиционной культуры // Известия Юго-Западного государственного университета. — 2012. — № 4–3 (43). — с. 143–146.

Влияние бухгалтерского и налогового законодательства на развитие инвестиционного климата в России

Круговцова Екатерина Вячеславовна, студент;

Сапрыкина Татьяна Валерьевна, кандидат экономических наук, доцент

Белгородский государственный национальный исследовательский университет

В статье рассмотрен вопрос о развитии инвестиционного климата в России, проведен анализ внешних и внутренних прямых инвестиций в Россию и за границу. Влияние бухгалтерского и налогового законодательства на развитие инвестиционного климата в России целесообразно рассматривать, анализируя ставки налогообложения для резидентов и нерезидентов, так как ставки налогообложения различны. Государственная политика Российской Федерации направлена на развитие инвестиционного климата в стране, чем обусловлено уменьшение налоговых ставок и льготный порядок налогообложения данной сферы экономических взаимоотношений.

Ключевые слова: бухгалтерское законодательство, налоговое законодательство, инвестиционный климат, инвестиции, меры налоговой политики.

Развитие инвестиционного климата России является на данный момент одной из первоочередных для организации внешнеэкономических связей России.

Целью исследования является изучение влияния бухгалтерского и налогового законодательства на развитие инвестиционного климата в России. Данной цели соответствует задача углубленного анализа законодательных актов Российской Федерации и международных стандартов, их влияния на формирование и улучшение инвестиционной среды нашей страны, определение направлений повышения привлекательности инвестиционного климата в России.

Инвестирование как отрасль деятельности хозяйствующих субъектов связана с высокими рисками частичной или полной потери вложенных материальных ценностей. Но, благодаря глубокому изучению особенностей и проблем данной отрасли есть возможность их определения. Данные особенности обуславливают бухгалтерская и налоговая законодательные базы и существующие положение России на мировом рынке. Инвестиционный климат России обусловлен многими факторами, к которым относятся эффективность экономики, уровень политического развития государства и его приоритетных направлений, доступность банковского кредитования, и, естественно влияние бухгалтерского и налогового законодательства.

В настоящее время в России проводится поддержания развития инвестиционного климата, изучаются способы привлечения инвестиций в экономику нашей страны, что само собой определяет актуальность работы.

Новизна данной работы состоит в определении особенностей налогообложения резидентов и нерезидентов РФ по направлениям инвестирования.

Основной методикой исследования является анализ налогового и бухгалтерского законодательства Российской Федерации и изучение международных стандартов учета в части инвестирования.

В минувшем 2015 году общий объем прямых иностранных инвестиций в мире вырос на 36 процентов по сравнению с предыдущим годом и составил 1,7 триллионов долларов. В тоже время в России он сократился в

2,8 раза меньше, чем в 2014 году. Снизились в 2015 году и обязательства федеральных органов управления РФ перед нерезидентами по портфельным инвестициям — на \$6,7 млрд — против снижения в 2014 году на \$8,7 млрд.

В том числе в четвертом квартале 2015 года эти обязательства увеличились на \$0,3 млрд после снижения в третьем квартале на \$1,5 млрд. Во втором квартале они увеличились на \$2,2 млрд после снижения в первом на \$7,7 млрд. [4].

Причины такого снижения сумм инвестиций и увеличения обязательств, следующие:

Первая причина неблагоприятный инвестиционный климат, несмотря на предпринимаемые попытки его улучшить с помощью изменения бухгалтерского и налогового законодательства.

Вторая причина — медленное развитие российской промышленности. Зарубежные инвесторы не видят перспектив в этом секторе из-за высоких рисков потери вложенных активов.

Проанализируем динамику прямых инвестиций за 2012 — первые 3 квартала 2015 года за границу и в Россию (таблица 1).

Таким образом, государственная политика по поддержке инвестиционного климата находит свое отражение в 2013 году по отношению к 2012 году. Сумма прямых инвестиций в Россию увеличилась более чем на 36 процентов, но и увеличилась более чем на 77 процентов и сумма внешних инвестиций за границу. Далее наблюдается отрицательный прирост сумм прямых инвестиций и за рубеж и в Россию, что, по моему мнению, связано с понижением ценности нашей российской денежной единицы, а это дает инвестору сомнения в стабильности инвестиционных потоков России.

Конечная цель инвестирования — наращивание капитала. Эту цель в первую очередь формируют критерии стабильности инвестиционных проектов и устойчивость бухгалтерского и налогового законодательства. Согласно анализу ряда иностранных специалистов налоговое законодательство России действует относительно недавно и нестабильно.

Динамика прямых внешних и внутренних инвестиций России за 2012 – первые 3 квартала 2015 года. [составлено по источнику5] (млн. долл. США)

Прямые инве- стиции, в том числе:	Года				Относительное отклонение			
	2012	2013	2014	1–3 кв. 2015	2013 г. к 2012 г.	2014 г. к 2013 г.	2015 г. к 2014 г.	2015 г. к 2012 г.
За границу	48822	86507	56593	8117	177,19	65,19	14,39	16,63
В Россию	50588	69219	22891	52	136,83	33,07	0,23	0,10

Инвестиционный климат представляет собой процесс создания положительных экономических, политических и социальных условий для привлечения капитала, определяющий степень привлекательности инвестиционного рынка.

Проанализируем налоговое законодательство России в отношении налогообложения инвестиционных проектов.

Целесообразно исследовать налогообложение инвестиций по отраслям для резидентов и не резидентов России.

На данный момент в области инвестирования в недвижимость действует льготный порядок. Однако, не смотря на этот факт, объем иностранных инвестиций в недвижимость в России в 2015 году упал на 60 процентов по сравнению с 2014 годом. В 2015 году иностранные представители вложили в российскую недвижимость 540 миллионов долларов, примерно такая же сумма инвестиционных потоков в данную отрасль наблюдалась только в 2009 году.

Говоря об инвестициях в ценные бумаги, налоговая политика России также является привлекательной для инвесторов. Так, с 1 января 2015 года вступили в силу новые нормы федерального № 39-ФЗ от 22 апреля 1996 закона «О рынке ценных бумаг» и Налогового кодекса, согласно которым в российское законодательство вводится понятие индивидуальный инвестиционный счет, по которому налогоплательщик сможет совершать операции с ценными бумагами и получать налоговые вычеты. Новые нормы предоставляют возможность управляющей компании открывать индивидуальный инвестиционный счет с максимальной суммой взноса от 400 тысяч рублей и минимальным сроком — три года. Однако налоговые нерезиденты лишены права получать налоговые вычеты.

Доход от продажи ценных бумаг облагается налоговой ставкой 13%. Налоговая ставка 35% устанавливается в отношении ряда доходов, в число которых входят процентные доходов по вкладам в банках, находящихся на территории Российской Федерации, налоговая база по которым определяется в соответствии со статьей 214.2 Налогового Кодекса России, суммы экономии на процентах при получении налогоплательщиками заемных (кредитных) средств в части превышения размеров, указанных в пункте 2 статьи 212 НК РФ и прочих.

В отношении депозитов налоговое законодательство России предусматривает случаи уплаты налогов, если рублевая ставка по депозиту превышает ставку рефи-

нансирования Центрального Банка Российской Федерации более чем на 5 пунктов, то с этой разницы вкладчик обязан заплатить подоходный налог на депозит — 35 процентов — для резидентов РФ и 30 процентов — для нерезидентов, суммы дохода и по валютным вкладам, если процентная ставка по вкладу превышает 9 процентов годовых [2]

Правительство Российской Федерации предпринимает меры по улучшению инвестиционного климата России, основные направления, которых:

- 1) упрощение миграционного режима;
- 2) сокращение административных барьеров при реализации инвестиционных проектов;
- 3) оптимизация процедур по доступу к инфраструктуре;
- 4) совершенствование таможенного администрирования, меры налоговой политики, направленной на стимулирование инвестиций в модернизацию и инновационное развитие экономики;
- 5) координация сопровождения инвестиций в российскую экономику и защиты прав инвесторов.

Таким образом, предпринимаются стимулирующие меры налоговой политики, такие как освобождение от налога на прибыль организаций при реализации ценных бумаг при сроке владения свыше 5 лет и размере владения не менее 10 процентов; освобождение от налога на прибыль организаций, оказывающих услуги в сфере образования и здравоохранения; освобождение от налога на имущество организаций энергоэффективного оборудования сроком на 3 года.

Основными законами, регулирующие бухгалтерский учет в России являются Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете», положения по бухгалтерскому учету, гражданский кодекс РФ.

Для достижения цели развития инвестиционного климата в России необходимо устроить бухгалтерское законодательство в соответствии с нормами международных стандартов финансовой отчетности (далее МСФО). Согласно утвержденному приказу Министерства финансов от 25 ноября 2011 года № 160н нормы МСФО введены в действие международные стандарты финансовой отчетности и разъяснений международных стандартов финансовой отчетности на территории Российской Федерации.

Понятие «Международных стандартов финансовой отчетности» обобщает несколько документов: концепция финансовой отчетности, стандарты (IFS, IFRS) и интерпретации стандартов (SIC, IFRIC). [1]

На пути адаптации норм МСФО в России сложились проблемы, связанные с тем, что международные стандарты составляются комитетом в Великобритании. Так как правовая база нашей страны меняется законодательством России, то с изменением международных стандартов — они должны будут приняты на территории Российской Федерации, что ставит России в полную зависимость от решений британского органа.

Еще одной проблема, связана с противоречиями бухгалтерского законодательства нормам МСФО: отчетность согласно МСФО отвечает интересам рыночной экономики, отчетность российских стандартов бухгалтерского учета четко определена и стандартизирована, а по международным стандартам финансовой отчетности — в каждом финансовом институте уникальна.

Но, не смотря на проблемы, связанные с внедрением норм МСФО, это позволит привлечь иностранный инвестиционный капитал на рынок России.

С 1 января 2015 года увеличился круг организаций, которые обязаны сдавать отчетность МСФО [3]. К таким организациям относятся кредитные организации, страховые организации, предприятия, ценные бумага которых допущены к организованным путем их включения в котировальный список. А с 2015 года включены негосударственные пенсионные фонды, управляющие компании инвестиционных фондов, акционерные орга-

низации, перечень которых утвержден правительством, и акции которых находятся в федеральной собственности. Включение в список негосударственных пенсионных фондов и управляющих компаний призвано увеличить контроль над их деятельностью и усилить защиту неквалифицированных инвесторов.

Таким образом, в Российское бухгалтерское законодательство внедряются нормы МСФО, с помощью которых для иностранных инвесторов создается благоприятная почва для бизнеса.

Инвестиционный климат России определяется, прежде всего, экономическими условиями для капитала, но важное значение имеют социальные и политические условия, в которых действует инвестор. Безусловно, развитие инвестиционного климата страны это стратегическая задача, к решению которой Россия стремится, предпринимая меры стимулирующего характера для привлечения инвесторов.

Государство планирует развивать инвестиционную деятельность, совершенствуя экономику страны, принимая меры льготного характера налогообложения, совершенствуя бухгалтерское законодательство под международные стандарты финансовой отчетности. Влияние таких мер может определиться притоком инвестиций. Возможность такого притока высока, благодаря привлечению новых рынков, партнеров и инвесторов.

Литература:

1. Международные стандарты финансовой отчетности и разъяснения к ним [Электронный ресурс]// Справочно-правовая система «Консультант Плюс». — Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_law_140000
2. Налоговый Кодекс Российской Федерации: часть 2, статья 214, пункт 2 [Электронный ресурс]// Справочно-правовая система «Консультант Плюс». — Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165
3. Приказ Министерства финансов России от 08.06.2015 «О внесении изменений в указания о порядке применения бюджетной классификации Российской Федерации, утвержденные приказом Министерства финансов Российской Федерации от 01.07.2013 № 65н.
4. Доклад о торговле и развитии ЮНКАРД от 6.10.2015: Приток инвестиций в страны с переходной экономикой резко сократился [Электронный ресурс]// — режим доступа: <http://www.ictsd.org/bridges-news/мосты/news>
5. Динамика прямых инвестиций [Электронный ресурс]//Статистика банка России 2012–2015 года. — Режим доступа: <http://www.cbr.ru/statistics/?Prtid>

Влияние курса национальной валюты на финансовый рынок страны

Шмелёва Екатерина Юрьевна, студент;

Былинкина Анна Евгеньевна, студент;

Научный руководитель: Быканова Ольга Алексеевна, кандидат физико-математических наук, доцент
Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова

Действующие для российской экономики внешние условия ограничения доступа компаний на международные рынки капитала с 2014 года влияют на стоимость заимствований внутреннего рынка. Следует отметить рост ставок как на рынке облигаций, так и на

кредитном рынке. При этом опережающими темпами росли долгосрочные ставки, что отражает увеличение геополитических и экономических рисков, а также обострение проблемы нехватки длинных денег, одним из основных источников которых были иностранные долговые

рынки. В то же время недоступность внешних заимствований для российских компаний является фактором, способствующим увеличению темпов роста банковского кредитования и объемных показателей внутреннего облигационного рынка.

С точки зрения платежного баланса — это отток капитала, который создает давление на курс национальной валюты. При этом он является непредвиденным в том смысле, что многие компании собирались рефинансировать долг, но не смогли этого сделать. Ряд компаний-экспортеров накапливали выручку на счетах, не продавая на внутреннем валютном рынке, для будущих выплат по внешнему долгу [9]. С другой стороны, геополитический фактор спровоцировал уход с российского рынка ряда инвесторов. В этой связи курс национальной валюты следует за изменением стоимости нефти.

Одним из главных субъектов на рынке валюты является Банк России. В 2013 году он проводил валютные интервенции, в основном продавая валюту. Вместе с тем Банк России предоставлял отечественным банкам значительный объем рублевой ликвидности, часть которой возвращалась на валютный рынок. С 2014 года Банк России перешел к плавающему курсу, но продолжает присутствовать на рынке [14]. В частности, в первом квартале 2015 года предоставлял банкам валютную ликвидность, поддерживая национальную валюту, далее, когда рубль чрезмерно укрепился, начал покупать валюту. Какова бы ни была мотивация главного регулятора, он продолжает оказывать влияние на курс валюты.

Влияние на экономику зависит от комплекса взаимосвязанных факторов. Изменение одного фактора может послужить причиной изменения другого фактора, а может и никак на него не повлиять [6]. Подобные зависимости встречаются достаточно часто. В частности, производительность труда на предприятии будет зависеть от таких факторов, как: квалификация персонала, применяемые технологии, при этом влияние каждого фактора отражается в разной степени [2]. Так же происходит и на валютном рынке. Особенно сильно на динамику курса валют влияют цены на нефть, при этом не все валюты зависят от них в равной степени [11]. Чтобы проследить эту зависимость в динамике, рассмотрим два

исторических этапа, которые характеризуются нестабильными ценами на нефть.

Первый этап характеризуется временным интервалом второй половины 20 века. До 70-х годов цены на нефть являлись постоянной величиной по причине высокой монополизации отрасли, компании заключали долгосрочные контракты. Из-за политического процесса в 1973 году и последовавшего мирового нефтяного кризиса стоимости нефти увеличилась с 2 до 14 долларов США. В свою очередь последовавшая девальвация доллара привела к значительной стагнации экономики США и доли высокой безработицы.

В мировой экономике появилось сознание того, что истинной ценностью являются не современные технологии, не золото, а самая обычная бурая жидкость, известная под названием нефть. В частности, в СССР в те годы рассматривался вопрос об обеспечении советского рубля золотом, но решение принято не было. Вместе с тем было принято решение посадить Европу на «нефтяную иглу». Экспорт нефти в СССР увеличился в 1975 году до 130 млн тонн [13]. Между тем в 1960 году он составлял только 33 млн тонн. Благодаря нефтедобывающей отрасли объемы добычи возросли на 2,3 млн. баррелей в день в период с 1971–1975 гг. Поэтому повышение цен на нефть положительно повлияло на экономику СССР. Ежегодные доходы Советского союза от экспорта нефти доходили до 30\$ млрд. Динамика курса советского рубля к доллару представлена на рис. 1

Второй этап начинается в период с 2002–2003 гг. Рассмотрим соотношение динамики курса рубля и цен на нефть марки Brent с февраля 1999 года по июль 2015 года (рис. 2).

Рост цен на нефть и при этом неярко выраженная положительная тенденция в укреплении рубля наблюдается с 2004 года. К 2007 году Россия вышла на второе место по добыче нефти после Саудовской Аравии. Вместе с тем по причине финансового кризиса 2008 года цена на нефть упала с 143 долларов за баррель до 40 долларов. В это же время курс доллара достиг отметки в 23,3 рубля. Данную ситуацию рассмотрим в виде соотношения данных валютного и нефтяного рынков (рис. 3).



Рис. 1. Курс рубля к доллару в 1950–1985 гг. (данные finam.ru)



Рис. 2. Динамика курса рубля на нефть Brent. (данные finam. ru)

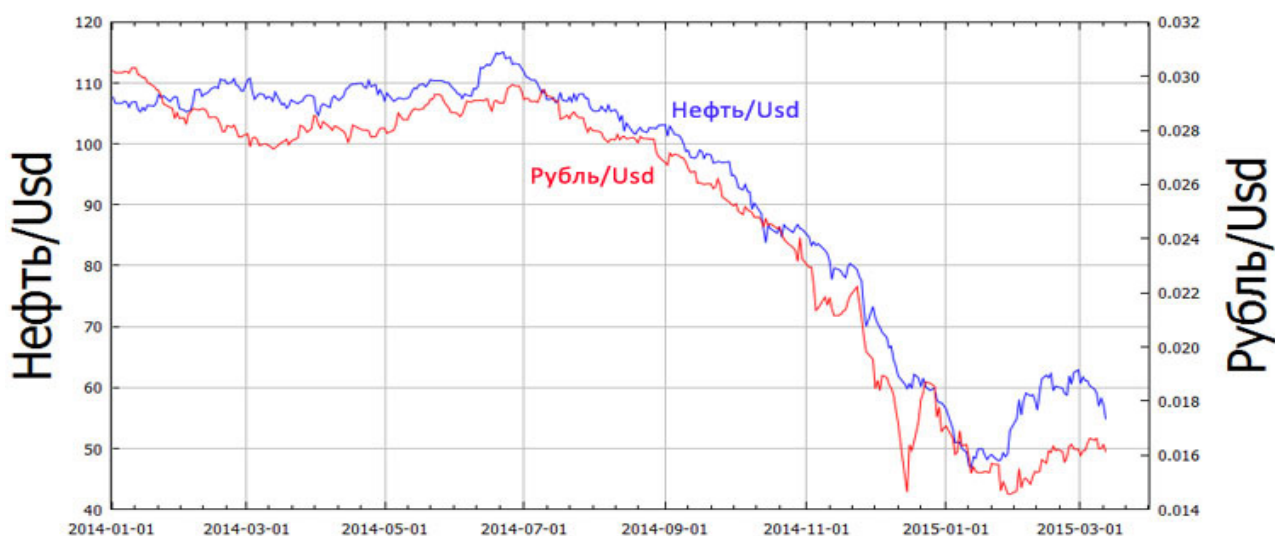


Рис. 3. Динамика курса рубля и цен на нефть в 2014–2015 гг. (данные finam. ru)

Во второй половине 2014 года динамика курса национальной валюты снова оказалась под давлением различных факторов: геополитическая обстановка, санкции, падение цен на нефть на мировом рынке.

Следует отметить, что укрепление национальной валюты, с одной стороны, ослабляет позиции иностранных валют в национальной экономике, сдерживает инфляцию через снижение цен на импортные товары и услуги, способствует росту цен на российские активы, повышает инвестиционную привлекательность российской экономики, облегчает погашение внешнего долга, гасит инфляционные ожидания, создает условия для повышения степени конвертируемости национальной валюты [12].

С другой стороны, укрепление национальной валюты сдерживает экспорт российских товаров и услуг и одновременно стимулирует их импорт. В результате этого сужаются возможности прибыльной работы для отечественных производителей как на внешних, так и на внутренних рынках [15]. Неизбежно сокращение поло-

жительного сальдо платежного баланса и налоговых поступлений в бюджет [3]. Снижение курса национальной валюты или сдерживание его роста сопровождаются прямо противоположными процессами. В любом случае проведение экономической политики предполагает регулирование динамики курса национальной валюты, проведение определенной валютной политики. При использовании Банком России режима плавающего валютного курса рубля он стремится к достижению максимального соответствия курса фундаментальным экономическим факторам в досрочном аспекте [7]. В краткосрочном плане этот режим способен сбалансировать спрос на иностранную валюту с ее предложением на российском валютном рынке. В условиях экономической глобализации он одновременно должен способствовать эффективному вхождению России в мировые глобализационные процессы [1].

Таким образом, с одной стороны между ценами на нефть и курсом рубля нет непосредственной связи, однако в периоды кризисов правительство России в ручном

режиме привязывает курс к мировым ценам на энергоносители. Такая тенденция прослеживается в истории страны неоднократно. Проблема заключается в том, что доходы от продажи нефти и газа в бюджете страны составляют более 50% [10]. Следовательно, экономика страны в достаточной мере зависима от нефтегазовой промышленности. Вместе с тем необходимо сделать упор на развитие других отраслей экономики [8]. В частности, речь идет о сферах тяжелого машиностроения, железно-

дорожной инфраструктуры, строительства и сельского хозяйства [5]. Наиболее актуальной задачей в среднесрочной перспективе является совершенствование работы Банка России по выявлению и мониторингу рисков на финансовом рынке. Для своевременного выявления системных рисков и поддержания стабильности финансового рынка Банку России необходимо осуществлять постоянный мониторинг различных финансовых индикаторов [4].

Литература:

1. Vashchekin, A. N. The development of new organization forms of wholesale trade enterprises in Russia // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. 2015. № 2. с. 29–33.
2. Ахмадеев, Р.Г. Налоговые льготы для малых инновационных предприятий в России // Международная торговля и торговая политика. № 7–8 (87). 2014. с. 67–76.
3. Ахмадеев, Р.Г., Быканова О.А. Влияние регионального аспекта на формирование налоговой базы консолидированных групп налогоплательщиков в России // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2016. № 4–2. с. 427–431.
4. Ващекина, И.В. Платежные агенты — проводники кредитных организаций в новых регионах и рыночных секторах // XVI Международная межвузовская научно-практическая конференция «Виттевские чтения — 2015»: сб. трудов. М.: изд-во «Дашков и К», 2015. с. 292–301.
5. Зверева, А.О. Перспективы развития торгового персонала в условиях введения в действие профессиональных стандартов // Российское предпринимательство. 2015. Т. 16. № 11. с. 1711–1716.
6. Косевич, А.В., Кожина В. О. Развитие международного образования как важнейшей сферы мировой экономики // Вестник Международного института экономики и права. 2015. № 4 (21). с. 85–92.
7. Косов, М.Е. Развитие теории формирования реального валютного курса // Актуальные проблемы современной науки. № 3 (42). Москва. 2008. с. 39–43.
8. Косов, М.Е., Ахмадеев Р.Г. Финансово-банковское регулирование макроэкономических процессов в России // Финансы и кредит. 2015. № 20 (644). с. 22–30.
9. Мамрукова, О.И. Использование зарубежного опыта налогового стимулирования инновационной активности предприятий в России // Инновационные преобразования в производственной сфере: сборник научных трудов международной научной конференции Киров: изд-во Международный центр научно-исследовательских проектов (Киров). 2012. с. 175–184.
10. Понкратов, В.В. Горная рента в нефтедобывающей промышленности: экономическая сущность и инструменты изъятия // Вестник ИжГТУ им. М.Т. Калашникова. 2011. № 1. с. 90–93.
11. Понкратов, В.В. Налоговый маневр в нефтяной отрасли России // Нефтяное хозяйство. 2014. № 9. с. 58–61.
12. Понкратов, В.В. Укрепление доходной базы региональных и местных бюджетов в России — налоговые меры // Экономические науки. 2012. № 90. с. 7–12.
13. Пономарева, Н.В., Голубцова Е.В. О введении экологического сбора // Финансы. 2015. № 12. с. 29–32.
14. Филиппова, Н.В. О характеристике модифицированной модели распространения инновационных технологий в условиях рыночной экономики // Молодой ученый. 2010. № 6. с. 165–168.
15. Шихатов, П.И. Возможные пути оптимизации финансового учета в малых предприятиях // Вестник Международного института экономики и права. 2015. № 3 (20). с. 51–57.

ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА

Автоюристы против страховщиков: кто победит в этой борьбе?

Азовцева Юлия Николаевна, магистрант

Калужский филиал Финансового университета при Правительстве Российской Федерации

В последние годы все чаще среди страхователей и страховщиков можно услышать такое понятие как «автоюристы». В связи с повышением тарифов и увеличением лимита страховой выплаты ОСАГО, появляется всё больше недовольных страховыми компаниями страхователей, а также желающих получить выгоду от данных изменений. Сейчас «профессию» автоюриста можно назвать достаточно прибыльным бизнесом. Кто они, и какие проблемы принесли с собой в сферу страхования? Какими методами пытаются бороться страховщики со злоупотреблениями «автоюристов», и кто победит в этой необъявленной войне?

Ключевые слова: страхование, ОСАГО, автоюристы, страхование автогражданской ответственности, мошенничество, выплаты, убытки, суд.

Для сферы страхования 2015 год оказался достаточно тяжелым, как для страховщиков, так и для страхователей. Сборы по обязательному автострахованию (ОСАГО) увеличились по сравнению с 2014 годом на 46 % и составили 220198 млн. рублей. Однако данный рост произошел не за счет увеличения количества договоров страхования ОСАГО, а в связи с увеличением премии по данному виду страхования. Так, на рынке ОСАГО количество договоров сократилось на 7,8 %, в то время как средняя премия по ОСАГО в 2015 году выросла на 57 % по сравнению с 2014 годом и составила 5530 рублей против 3547 рублей в 2014 году. Кроме того, вместе с этим наблюдается и увеличение выплат на 37 %. За 2015 год выплаты составили 121929 млн. рублей, за 2014 год — 89079 млн. рублей. По прогнозам РАЕХ в 2016 году в связи с резким замедлением роста взносов (до 15–17 % при базовом сценарии и 9–11 % при негативном) вслед за исчерпыванием эффекта от увеличения тарифов и роста выплат, осуществляемых по новым лимитам, темпы прироста выплат по ОСАГО заметно превысят темпы прироста взносов. [5]

Средняя выплата по ОСАГО в отчетном году составила 46,3 тыс. рублей, превысив аналогичный показатель 2014 года на 12,8 тыс. Наиболее наглядно динамику средней премии и выплат по ОСАГО можно рассмотреть на графике (рис. 1). [3]

Одной из серьезных проблем в области страхования в последние несколько лет стало появление так называемых «автоюристов», использующих судебную практику для получения незаконного обогащения. Конечно же, речь идет не об обычных юристах, которые помогают попавшим в ДТП правильно составить претензию в страховую компанию, подать иск, а то и представить их интересы в суде. И берут за это определенную плату,

которая включается потом в сам иск. В данном случае, речь идет о тех, кто специализируется на «выбивании» через суд неоплаченных компенсаций по автомобильным страховкам. Как рассказывают страховщики, «автоюристы» выходят на клиентов самыми замысловатыми способами. Генеральный директор страховой компании «РЕСО-Гарантия» Игорь Иванов в своем интервью утверждал, что основной проблемой на настоящий момент является то, что такие юристы пытаются перехватить клиентов страховой компании непосредственно на самом месте ДТП до обращения пострадавшего в страховую компанию. «... Дежурства у офисов страховых компаний — это самое невинное, что они делают» — рассказывает он. Распространенным среди «автоюристов» является также предложение своих услуг через Интернет. Схема их работы заключается в следующем: Они пребывают на месте происшествия до приезда ГИБДД, убедительно объясняют автоладельцу, что ремонт обойдется, например, в 50 тысяч рублей, а страховщик заплатит ему только 20 тысяч. При этом водителю придется изрядно побегать, чтобы получить даже эти деньги. В предлагаемом ими варианте, такой юрист сам у своего «надежного» оценщика получает оценку ущерба машины, направляет по почте требование в страховую компанию, ждет положенное время и направляет иск в суд и пострадавший сможет получить 40 тысяч рублей. Однако в этом иске фигурируют уже не 40 тысяч плюс небольшая сумма за представление интересов пострадавшего в суде, а совсем другие цифры, плюс штраф в половину иска. И, как правило, «автоюрист» выигрывает дело. Подобные схемы у «автоюристов» стали уже классикой. Вследствие этого, растут убытки по нестраховым выплатам, растут тарифы на ОСАГО для минимального покрытия убытков, растет недоверие к стра-

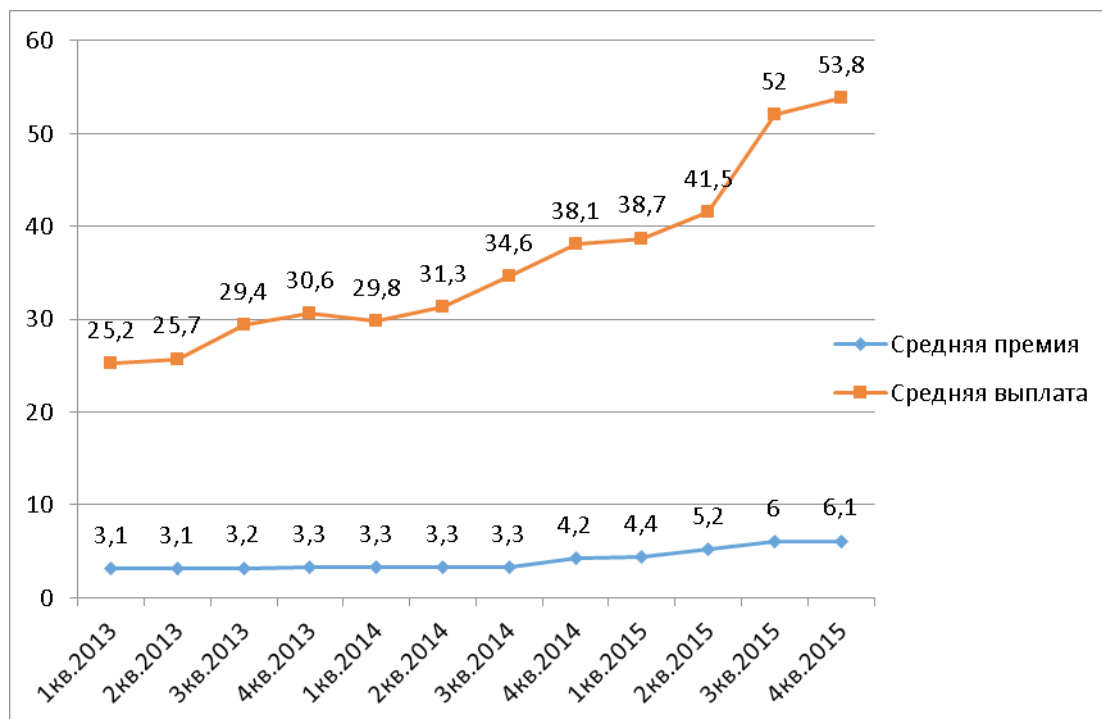


Рис. 1. Квартальная динамика средней премии и средней выплаты по ОСАГО

ховщикам, снижается страховая культура страхователей, которая и так в России развивается достаточно низкими темпами.

Так, по данным РСА, доля выплат «автоюристам» в ОСАГО выросла за последние пять лет в 3 раза — с 15 % до 43 %. «Если в 2011 году автоюристы получали 15 % от судебной страховой выплаты, то в 2015 году этот показатель составил 43 %, а только за 2015 год доля выплат автоюристам возросла в треть — с 33 до 43 %», — сообщил президент РСА и ВСС Игорь Юргенс. Это означает, что если суд постановил выплатить водителю 50 тыс. рублей, то он (водитель) на руки получит примерно половину от этой суммы, остальное достанется посреднику. При этом общий объем выплат в ОСАГО по суду в 2015 году составил 18,4 млрд. рублей против 24,6 млрд. рублей годом ранее. В 2011 году эта цифра составляла всего 5,8 млрд. рублей. [4]

Мошенничество в области страхования, в том числе и возросшее число «автоюристов», вышло за рамки проблем исключительно страховых компаний. Данную проблему уже можно отнести к общегосударственным, так как масштабы подобного явления становятся социальной проблемой и затрагивают не только страховщиков, но и честных граждан, которые вынуждены платить более высокие тарифы. Ведь в тарифы по ОСАГО, рассчитанные на основе фактической убыточности, косвенно заложена и доля мошенничества. Яркий тому пример — город Челябинск, где коэффициент территории, закладываемый в расчет тарифов на моторные виды страхования, с недавних пор был поднят до 2,1, так как доля мошенничества в городе переваливает за четверть от всех выплат. Для сравнения — коэффициент территории в г. Москве составляет 2. Перед страховщиками появляется дилемма: если на территориях, где «ав-

тоюристы», используя формальные лазейки в законодательстве, зарабатывают на страховщиках ОСАГО, не выстроить противодействия такой практике, если согласиться с существующим положением вещей, то следом надо принимать решение о включении таких убытков в тариф по ОСАГО, чтобы компенсировать эти потери, то есть перенести тяжесть убытков на плечи водителей территории. [2, с. 49]

Однако в целом уже сейчас понятно, что корректировка ценовой политики страховщиков ОСАГО, переход на свободные тарифы на настоящий момент являются бессмысленными с учетом растущей быстрыми темпами активности «автоюристов». Ведь мошенники только и пользуются тем, что ждут дальнейшего повышения тарифов, и, как следствие, увеличения собственной выгоды. С мошенниками нужно бороться не ценой страховки, так как со стоимостью страховки увеличится и количество желающих заработать на этом. «...Мы хотим выбить правовую и экономическую основу из-под ног «автоюристов», которые действуют в собственных интересах, зачастую при поддержке криминальных сообществ, — заявляет генеральный директор «Росгосстрах» Дмитрий Маркаров. — Не скрою, часто это происходит при попустительстве автовладельцев, которые, впрочем, не до конца понимают, как их используют и действуют без особой материальной выгоды для себя».

Все крупнейшие страховщики уверены, что бороться с «автоюристами» необходимо на законодательном уровне, и решать данную проблему комплексно, на всех уровнях, объединившись друг с другом. Так, например, можно конкретизировать процедуру уведомления страховщика о наступлении страхового события. До сих пор действует порядок, при котором недобросовестные лица уведомляют о ДТП страховщика ОСАГО по почте,

умышленно сопровождая обращение неполным пакетом документов на выплату. Страховщик в этой ситуации не имеет права платить возмещение, автоюристы обращаются в суд, демонстрируя штамп на почтовом отправлении, суд считает обязанность об уведомлении добросовестно исполненной, страховщика ждет проигрыш в суде и колоссальные штрафы.

В последнее время с данной проблемой усиленно борются не только страховщики и РСА, но и Центральный Банк РФ. Так, были разработаны поправки в закон об ОСАГО, которые изменять порядок подачи и рассмотрения претензий к страховым компаниям. Цель этих поправок — сокращение количества «автоюристов», которые наживаются на людях, попавших в аварию, и на страховщиках. Наиболее лаконично данные меры можно изложить следующим образом:

— корректировка претензионного порядка работы страховых компаний: предлагаем увеличить срок почтового прогона в случае, если документы на выплату подаются по этому каналу. Использование почтовых сообщений мошенниками превратилось в стан-

дартный способ, делающий невозможной прямую и быструю выплату возмещения пострадавшему и лишение непосредственного взаимодействия страховщика с пострадавшим;

— уточнение требования по предоставлению на осмотр страховщику поврежденного автомобиля;

— усовершенствование работы экспертов-техников, чьи заключения ложатся в основу расчетов стоимости ремонта по полису ОСАГО для автомобиля, попавшего в ДТП;

— установление приоритета выплаты в натуральном виде в ОСАГО над денежной выплатой: это фактически полностью убирает всех посредников при взаимоотношениях между страховщиком и автовладельцем. [4]

Исполнительный директор РСА Е. Уфимцев сообщил: «... Планируется, что данный блок поправок в закон об ОСАГО, направленных на противодействие ОСАГО, пройдет законопроект в Госдуме уже в эту весеннюю сессию, и нам удастся сократить выплаты автоюристам и, возможно, пресекать их новое появление».

Литература:

1. Федеральный закон от 25.04.2002 N 40-ФЗ «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств» (ред. от 28.11.2015)
2. Тихомиров, М. Ю. Обязательное страхование ответственности владельцев транспортных средств (ОСАГО): нормативные акты, официальные разъяснения, судебная практика. — М.: Тихомиров, 2016. — 80 с.
3. Официальный сайт Банка России / Режим доступа: <http://cbr.ru/>
4. Официальный сайт РСА / Режим доступа: <http://www.autoins.ru/>
5. Рейтинговое агентство «Эксперт РА» / Режим доступа: <http://raexpert.ru/>

Изучение опыта проведения IPO на фармацевтическом рынке Российской Федерации

Клецкая Анна Александровна, студент

Волгоградский государственный технический университет

На основе анализа данных о проведении российскими фармацевтическими компаниями IPO сделан вывод о тенденциях развития этого процесса на рынке Российской Федерации. Дана краткая характеристика самого понятия IPO, проведен обзор наиболее известных фондовых бирж, а также рассмотрены все случаи проведения IPO российскими фармацевтическими компаниями.

Ключевые слова: фармацевтический рынок, IPO, листинг, фондовые биржи.

В последние несколько лет российские компании проявляют все больший интерес к проведению IPO. В классическом понимании, IPO (от англ. initial public offering) — это первичное размещение компанией акций на фондовой бирже или первая публичная продажа акций компании [21, с. 109]. Целью поведения IPO является возможность получить объективную рыночную оценку стоимости компании. Помимо этого, продажа акций компании позволяет привлечь значительные финансовые средства на дальнейшее ее развитие. Процессы IPO тесно связаны с процессами сли-

яний и поглощений на фармацевтическом рынке [15, с. 136], [9, с. 34]. Посредством эмиссии акций собственники могут продать их по приемлемой цене, тем самым диверсифицировав свои активы. Проведение IPO является одним из основных направлений деятельности субъектов фармацевтического рынка Российской Федерации [7, с. 38], [12, с. 96]. Это может быть удобно в случае, если собственник хочет выгодно выйти из бизнеса. Кроме того, проведение IPO положительно влияет на имидж компании в связи с тем, что процесс проведения IPO требует публичного освещения основных по-

казателей деятельности, раскрытию финансовой отчетности, что, усиливает ее конкурентные позиции.

В настоящее время на мировом рынке капитала доминируют несколько бирж, которые характеризуются самой высокой капитализацией, значительными объемами торгов и наибольшей ликвидностью. Это Нью-Йоркская (NYSE), Лондонская (LSE), Токийская (TSE) фондовые биржи и американская электронная биржа (NASDAQ) [21, с. 110].

По данным на 2013 г. капитализация рынка акций на Нью-Йоркской фондовой бирже превысила 16,5 трлн. долл. США [2]. Компании, размещающиеся на NYSE, должны соответствовать самым высоким мировым стандартам раскрытия информации, финансовой отчетности и корпоративного управления. Размер вноса при допуске ценных бумаг к торгам на NYSE рассчитывается, исходя из стоимости акций, которые уже находятся в обращении в США.

Наибольшей популярностью у российских компаний при проведении IPO пользуется Лондонская фондовая биржа. Связано это с тем, что расходы на организацию публичного размещения акций являются более низкими по сравнению с проведением IPO на американских площадках. Совокупные расходы на прохождение листинга составляют 3–4 % от объема привлеченных средств, в США — 6–7 % [21, с. 111]. Листинг (от англ. list — список) — совокупность процедур включения ценных бумаг в биржевой список (список ценных бумаг, допущенных к биржевым торгам), осуществление контроля за соответствием ценных бумаг установленным биржей условиям и требованиям.

Компании, которые планируют выпустить свои ценные бумаги на крупнейшей в мире электронной бирже NASDAQ, должны соответствовать определенным минимальным требованиям. Вносы, взимаемые с компаний, которые торгуются на этой фондовой бирже, зависят от количества выпущенных акций. У российских компаний NASDAQ не пользуется высокой популярностью по причине удаленности последней и высокой стоимости размещения акций.

Помимо названных выше фондовых бирж, существует еще одна, это Московская биржа, образовавшая путем объединения Московской межбанковской валютной биржи (ММВБ) с ОАО «Фондовая биржа РТС» в декабре 2011 года. По данным на май 2015 года капитализация рынка акций составила 28,4 трлн. рублей. Количество участников, прошедших листинг, составило 253 компании.

Первопроходцем среди российских фармацевтических компаний в проведении IPO стала «Аптечная сеть 36,6». Аптечная сеть была создана в 1991 году. В конце 2013 года компания объединилась с сетью «А. В. Е». По данным исследовательского агентства «DSM Group» в рейтинге аптек сетей за 1-ое полугодие 2015 года «А. В. Е. Group» заняла второе место с долей 3,2 %. В настоящее время аптечная сеть насчитывает 863 аптеки. Размещение первичных акций состоялось в январе 2013 года. Биржей размещения стала Московская межбанковская валютная биржа. Было размещено 1,6 млн.

ценных бумаг, цена размещения составила 9 долларов. По итогам проведения IPO объем привлеченных средств составил 14 млн. долл.

Второй компанией, разместившей свои акции, стала компания «Верофарм». «Верофарм» — ведущая российская фармацевтическая компания, один из крупнейших отечественных производителей дженериков, а также онкологических препаратов и медицинских пластырей. Компания «Верофарм» была основана 21 января 1997 года акционерами аптечной сети «36,6». По данным «DSM Group» «Верофарм» занимает 5-е место по объему продаж среди отечественных производителей в стоимостном выражении за 2014 год. В 2006 году «Верофарм» вышел на IPO. Стоимость одной акции составила 28 долларов, сумма привлеченных средств — 140 млн. долл. Акции были размещены на фондовой бирже РТС. Позднее, в сентябре 2013 года, 52,01 % акций компании за 5 млрд. рублей купила компания «Гарден Хиллс». В феврале 2014 года «Гарден Хиллс» увеличил долю в «Верофарме» с 52,01 % до 81,12 %. А в июне 2014 года американская корпорация Abbott объявила о покупке «Верофарма» за 631 млн. долл. Сделка была закрыта в декабре 2014 года.

ПАО «Фармстандарт» в 2007 году разместила свои акции в РТС и депозитарные расписки на Лондонской фондовой бирже. Проведение IPO оказалось успешным, вызвало интерес, как у российских, так и у иностранных инвесторов. Стоимость акций установилась по верхней границе диапазона и составила 58,2 доллара, за расписку — 14,5 долл. Капитализация компании по итогам IPO составила 2,2 млрд. долл. Объем привлеченных средств достиг 880 млн. долл. Таким образом, «Фармстандарт» можно считать первой российской фармацевтической компанией, чьи акции котируются на международном рынке.

«Протек» — одна из крупнейших российских фармацевтических компаний, работающая во всех основных сегментах фармацевтической отрасли: дистрибуции, аптечной торговле и производстве. В апреле 2010 года компания провела IPO. Акции были размещены на РТС и ММВБ. Стоимость акций, 3,5 доллара за акцию, установилась ближе к нижней границе ценового коридора, определенного компанией накануне на уровне 3,1–4,5 долл., а объем IPO составил 400 млн. долл. Средства, полученные в результате размещения, использованы преимущественно для развития розничного и производственного сегментов.

«Фармсинтез» — одна из ведущих российских фармацевтических компаний, с 1997 года осуществляющая полный цикл производства от синтеза активных молекул до выпуска современных готовых лекарственных форм. Выпускает препараты, применяемые в онкологии, онкоурологии, хирургии, гастроэнтерологии, гинекологии, эндокринологии, реаниматологии и радионуклидной диагностике. «Фармсинтез» провел IPO в ноябре 2010 года. Объем привлеченных средств составил всего 528 млн. рублей. Стоимость одной акции установилась на отметке 24 рубля. Биржей проведения IPO стала ММВБ.

Рекордсменом среди российских фармацевтических компаний стала группа компаний «Мать и дитя». «Мать и дитя» входит в группу MD Medical Group. Компания оказывает частные медицинские услуги в области женского и детского здоровья и в настоящее время насчитывает 4 ультрасовременных высокотехнологичных госпиталя и 25 клиник, расположенных в 13 городах России, а также в Киеве. Компания разместилась на IPO в Лондоне по цене в 12 долларов за одну глобальную депозитарную расписку. Общий объем размещения составил 311 млн. долл.

Таким образом, в результате изучения опыта про-

ведения IPO на фармацевтическом рынке Российской Федерации, автором статьи было установлено, что отечественные фармацевтические компании отдают предпочтение российским биржам. Это обусловлено их близостью и более простой процедурой проведения IPO. В качестве положительной тенденции необходимо выделить интерес к отечественным компаниям не только со стороны российских, но и иностранных инвесторов. Распространяющаяся практика IPO является качественно новым этапом взаимодействия российской экономики с мировым финансовым рынком.

Литература:

1. Википедия [Электронный ресурс] // Нью-Йоркская фондовая биржа — Электронные данные. — URL: http://ru.wikipedia.org/wiki/Нью-Йоркская_фондовая_биржа.
2. Новости IPO [Электронный ресурс] // Официальный сайт РБК QUOTE — Электронные данные. — URL: <http://quote.rbc.ru/shares/ipo/>.
3. Бельских, И. Е. Особенности регулирования цен на фармацевтическом рынке / И. Е. Бельских, С. В. Кулагина // Международный бухгалтерский учет. — 2011. — № 14. — с. 37–45.
4. Бельских, И. Е. Реклама лекарственных препаратов в фармацевтическом маркетинге / И. Е. Бельских, С. В. Кулагина // Маркетинг в России и за рубежом. — 2010. — № 4. — с. 74–80.
5. Бельских, И. Е. Особенности российского фармацевтического рынка / И. Е. Бельских, С. В. Кулагина // Известия Волгоградского государственного технического университета. — 2010. — Т. 10. — № 13 (73). — с. 56–66.
6. Гранкина, С. Ю. Использование контроллинга в системе управления организацией // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. — 2010. — № 1 (33). — с. 192–198.
7. Евстратов, А. В. Основные направления деятельности субъектов фармацевтического рынка Российской Федерации / А. В. Евстратов, В. С. Игнатъева // Экономика: теория и практика. — 2016. — № 1 (41). — с. 35–40.
8. Евстратов, А. В. Основные направления процесса импортозамещения на фармацевтическом рынке Российской Федерации / А. В. Евстратов, Г. А. Рябова // Вестник Самарского государственного экономического университета. — 2016. — № 1 (135). — с. 49–54.
9. Евстратов, А. В. Исследование процессов слияний и поглощений компаний на мировом фармацевтическом рынке / А. В. Евстратов // Вестник Самарского государственного экономического университета. — 2016. — № 3 (137). — с. 32–37.
10. Евстратов, А. В. Процесс импортозамещения на фармацевтическом рынке РФ: возможности и перспектива / А. В. Евстратов, Г. А. Рябова // Известия Волгоградского государственного технического университета. — 2016. — № 1 (180). — с. 64–69.
11. 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.
12. Евстратов, А. В. Основные субъекты фармацевтического рынка Российской Федерации и их роль в повышении эффективности его функционирования / А. В. Евстратов, В. С. Игнатъева // Вестник Самарского государственного экономического университета. — 2015. — № 9 (131). — с. 94–99.
13. Евстратов, А. В. Региональная специфика формирования фармацевтических кластеров в современной России / А. В. Евстратов // Известия Волгоградского государственного технического университета. — Волгоград, 2011. Т. 11. № 4 (77). — с. 210–215.
14. Евстратов, А. В. Структурные параметры фармацевтического рынка Российской Федерации в 2001–2014 годах: закономерности формирования и тенденции развития / А. В. Евстратов // Известия Волгоградского государственного технического университета. — 2015. — № 3 (158). — с. 31–43.
15. Евстратов, А. В. Слияния и поглощения компаний на мировом фармацевтическом рынке / А. В. Евстратов // Известия Волгоградского государственного технического университета. — Волгоград, 2010. Т. 10. № 13. — с. 135–138.
16. Кунев, С. В. Продвижение фармацевтической продукции: проблемы современных моделей и инструментов / С. В. Кунев, Л. В. Кунева, Е. Н. Мальченков // Современные проблемы науки и образования. — 2014. — № 6. — Режим доступа: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=16283>.
17. Кунев, С. В. Проблемы и пути развития российской фармацевтической отрасли в условиях внешнеэкономических ограничений / С. В. Кунев, Л. В. Кунева // Современные проблемы науки и образования. — 2014. — № 6. — Режим доступа: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=15317>.

18. Матвеева, О.П. Управление ассортиментом товаров аптечных организаций: теоретический аспект / О.П. Матвеева, С.Ю. Шлячкова // Вестник Белгородского университета потребительской кооперации. — 2007. — № 2. — с. 68–81.
19. Папанова, С.Ю. Определение ключевых аспектов эффективного менеджмента аптечной организации в условиях серьезных преобразований российского фармацевтического рынка / С.Ю. Папанова // Белгородский экономический вестник. — 2015. — № 1 (77). — с. 79–86.
20. Пушкарев, О.Н. Оптимизация структуры аптечной сети / О.Н. Пушкарев, А.В. Евстратов // Вестник экономики, права и социологии. — 2016. — № 1. — с. 62–66.
21. Фридман, Ю.А. IPO-дромы для российских фармацевтических компаний / Ю.А. Фридман, Г.Н. Речко, Н.А. Оськина // Вестник Кузбасского государственного технического университета. — 2008. № 2. — с. 109–115.

Ключевые проблемные аспекты российской фармацевтической промышленности на современном этапе

Хосев Анатолий Михайлович, аспирант
Московский финансово-юридический университет

На современном этапе ключевые проблемы российской фармацевтической промышленности преимущественно связаны с экономической ситуацией и несовершенством законодательной базы в сфере регулирования деятельности фармацевтической отрасли. Перспективные шаги российского правительства направлены на решение проблем импортозамещения и перехода отечественных предприятий на стандарты GMP.

Ключевые слова: фармацевтическая промышленность, локализация производства, импортозамещение, стандарты GMP.

Российская фармацевтическая промышленность в настоящее время переживает эпоху непростых, но вместе с тем, прогрессивных перемен. Ряд государственных программ последних лет направлен на модернизацию отечественных предприятий, выпускающих медицинскую и фармацевтическую продукцию, переход на инновационный путь развития с целью обеспечения населения нашей страны эффективными, безопасными и качественными лекарствами [3, 5, 6].

Одними из основных задач Государственной программы РФ «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности» на 2013–2020 годы являются перевооружение фармацевтического производства, формирование технологического производственного потенциала, создание высокопроизводительных рабочих мест и увеличение доли высокотехнологичной и наукоемкой продукции.

Кроме того, к 2018 году 90 % лекарств из перечня жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов (ЖНВЛП) должны производиться в России [2]. В настоящее время в данном направлении реализуются более 130 контрактов, согласно которым предусмотрено производство таких лекарств. Достижению этой цели будут способствовать новые законодательные акты, находящиеся в данный момент на рассмотрении в Государственной думе — «О промышленной политике» и «О стандартизации». Первый из этих законов позволит заключать с предприятиями долгосрочные контракты на поставку лекарственных препаратов (ЛП) и меди-

цинских изделий. Будет создан фонд поддержки промышленности, который позволит компенсировать процентные ставки по кредитам.

К основным целям программы также относятся повышение экспортной способности и инвестиционной привлекательности предприятий, переход на стандарты надлежащей производственной практики (Good Manufacturing Practice, GMP).

Одной из мер привлечения иностранных инвестиций в развитие фармацевтических предприятий на территории России было Постановление Правительства РФ от 22.07.2014 г. № 694 об освобождении от налога на добавленную стоимость ввоза на территорию России технологического оборудования, комплектующих и запасных частей к нему [4]. Это позволило крупным зарубежным фармацевтическим компаниям инвестировать средства в развитие локальных производств на территории РФ. Так, например, Gedeon Richter (Венгрия), КРКА (Словения), Servier (Франция), Stada (Германия), Nemofarm (Польша) и Solvey (Бельгия) открыли свои производственные площадки.

В последние два года правительство приняло ряд законодательных актов, связанных с импортозамещением и являющихся важными для дальнейшего развития фармацевтической промышленности. К ним относятся перенос сроков перехода на стандарты GMP на январь 2016 года, предложения по ограничению участия в государственных закупках лекарств зарубежного производства, продление сроков преференций в госзакупках до 1 января 2016 года.

Согласно приказу Минэкономразвития РФ от 25 марта 2014 г. № 155 «Об условиях допуска товаров, происходящих из иностранных государств, для целей осуществления закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», для производителей стран Таможенного Союза (Россия, Белоруссия и Казахстан) установлены ценовые преференции в 15 % при участии в конкурсах и аукционах.

Одним из проблемных и пока не решенных на законодательном уровне вопросов является определение принадлежности к отечественному производителю. На территории России присутствуют различные виды локализации производств: первичная упаковка, вторичная упаковка, производство субстанций, полный цикл производства, контроль качества.

Минпромторг России предусматривает дополнительные преференции для предприятий с полным циклом производства (включая производство субстанций), локализованным на территории РФ. При этом данные преференции будут распространяться не только на отечественные, но и на зарубежные фармацевтические предприятия, локализовавшие свое производство в России.

Однако, согласно мнениям экспертов, иностранные компании рассматривают процесс локализации производства на территории России как принудительный стимул своего бизнеса, поскольку такой необходимости у них нет. Но наличие такого производства становится обязательным условием для работы в России. Вместе с тем, пока отсутствуют как четкие критерии определения «локального» продукта, так и перспективы преференций, зарубежные производители не спешат открывать предприятия полного цикла, ограничиваясь, в большинстве случаев, запуском упаковочных линий, что позволяет им участвовать в госзакупках (до конца 2016 года упакованный в России ЛП считается локальным) [7].

Относительно ограничений по госзакупкам важно отметить, что для участия в конкурсах не будут приниматься заявки от иностранных производителей, если уже заявлены не менее двух российских производителей или производителей стран Таможенного Союза. Так с октября 2014 года Правительство рассматривает проект «Об установлении ограничений на допуск лекарственных средств, происходящих из иностранных государств, для целей осуществления закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд». Документ предполагает, что к госзакупкам не будут допускаться предложения о поставке ЛП иностранного происхождения (за исключением Армении, Белоруссии, Казахстана) при наличии двух и более предложений со стороны производителей из стран ЕАЭС. Также планируется разработать дифференцированную шкалу преференций для локализованных лекарств в зависимости от полноты стадии технологического процесса производства. По оценкам экспертов, после того, как будет принят данный проект, названный «Третий лишний», процесс локализации может вновь активизироваться.

Таким образом, правительственные меры, приведенные выше, направлены на реализацию политики

импортозамещения. Однако в данном контексте важна точка зрения представителей самой фармацевтической отрасли по этой проблеме.

В аналитическом исследовании компании Deloitte «Тенденции и практические аспекты развития российского фармацевтического рынка — 2015» приводится мнение респондентов о том, что действительно повлиять на снижение доли импортных препаратов на российском рынке могут [1] (рис. 1.):

- ограничение или запрет на участие в госзакупках для иностранных (нелокализованных) производителей — так считают 57 % опрошенных респондентов;
- стимулирование иностранных производителей к переходу на производство полного цикла — 56 %;
- господдержка российских производителей путем предоставления льгот и увеличения инвестиций в российские инновационные фармпроизводства — 49 %.

На государственную поддержку большие надежды возлагают производители дженериков (57 %) и российские фармацевтические предприятия (62 %).

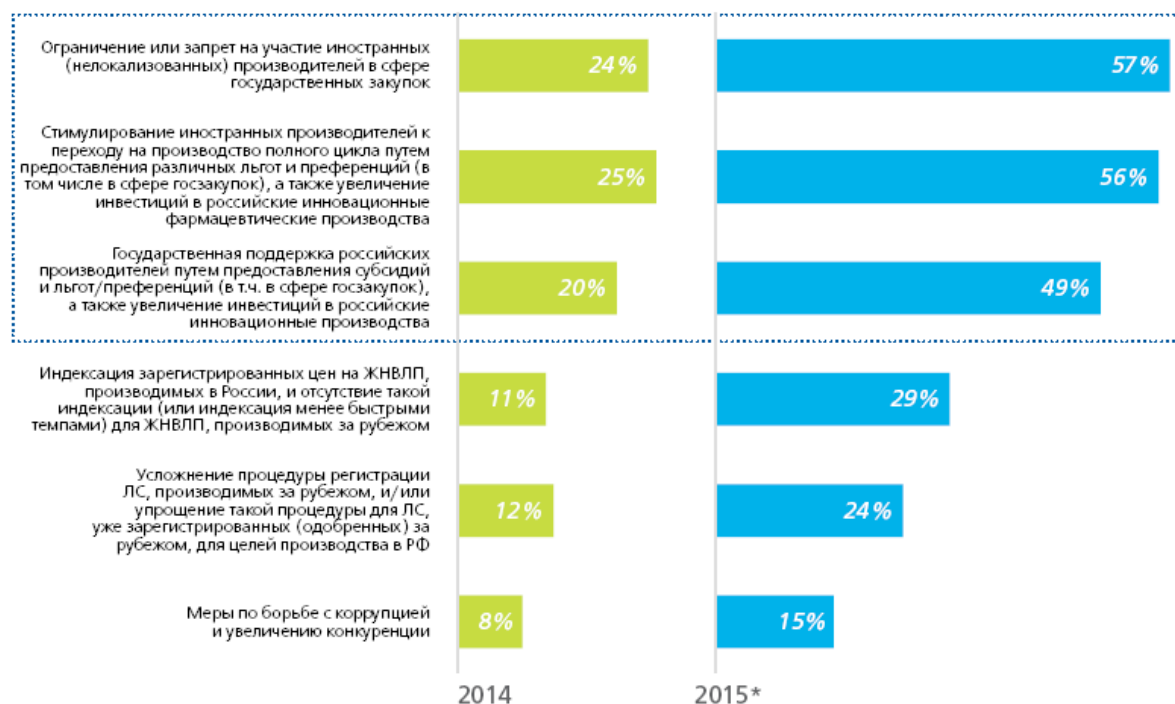
В данном исследовании приняли участие более 70 респондентов из более 50 российских и иностранных производителей оригинальных ЛП и дженериков в России и за рубежом, а также фармацевтических дистрибьюторов.

Еще одной серьезной проблемой в последние годы является переход российских фармацевтических предприятий на стандарты GMP. Эта проблема обсуждается с начала 2014 года, однако нерешенных вопросов остается еще много. В частности, инспекция по анализу соответствия предприятия данным стандартам отличается от таковых в Европе и США. За рубежом устанавливаются не жесткие правила, а принципы достаточности принимаемых мер, позволяющих считать ЛП качественным. В России, напротив, более принято использовать четко регламентированные нормы. До настоящего времени не разработан полный пакет документов для этой сферы, продолжаются дискуссии на тему, должен ли документ о соответствии стандартам GMP, выдаваемый Минпромторгом называться «заключением» или «сертификатом» [7].

Проведенная в этом направлении работа принесла положительные результаты: началась аттестация уполномоченных лиц (аттестовано около 300 специалистов) — это новая регуляторная функция для отечественной фармацевтической промышленности; началась массовая инспекция на фармацевтических предприятиях и уже в 2015 году Минпромторг выдал 98 заключений о соответствии предприятий стандартам GMP; ряд российских фармпредприятий успешно прошли аудит зарубежных инспекций на соответствие стандартам GMP.

Однако еще остаются нерешенными ряд проблемных аспектов [7]:

- продолжаются дебаты о том, кому поручить функцию инспектирования;
- нет правовой основы для создания инспектората по GMP, соответствующего международным требованиям;



* В 2015 году вопрос был множественный (возможность нескольких вариантов ответа)

Рис. 1. Меры правительства, способные снизить долю импортных ЛП на российском фармрынке [1]

- предусмотренная выдача «заключений» (но не «сертификатов») может усложнить импорт российских препаратов за рубеж;
- инспектированием охвачено не более четверти российских фармпредприятий и процесс полного перехода отечественной фармотрасли на данные стандарты может растянуться на несколько лет;
- на законодательном уровне мало уделено внимания практике регулирования фармацевтического производства в форме лицензирования и инспектирования площадок на соответствие стандартам GMP;
- не сформулированы содержание и механизмы осуществления контроля в сфере производства ЛП;
- отсутствует связь процедуры регистрации препаратов и инспектирования их производителей;
- весьма острой и нерешенной проблемой является инспекционный контроль зарубежных производителей.

В аналитическом отчете компании Deloitte также приводятся данные о том, какие ключевые проблемы отечественной фармотрасли выделяют представители фармацевтического сообщества (рис. 2.).

Исследование показало, что на протяжении 2013–2014 годов на первое место представители фармацевтического сообщества ставили проблемы несовершенства законодательного регулирования отрасли. Эта проблема, по-прежнему, входит в Топ-3 и актуальна для четверти опрошенных респондентов (24 %).

Однако в 2015 году текущее состояние российской экономики, зависимость российского фармрынка от валютной и геополитической ситуации наиболее актуальны для представителей фармотрасли (26 % респондентов). Эта проблема наибольшее беспокойство

вызывает у предприятий, выпускающих оригинальные ЛП (26 %) и у дистрибьюторов (28 %), а так же у зарубежных фармкомпаний, не локализовавших производство в России (40 %).

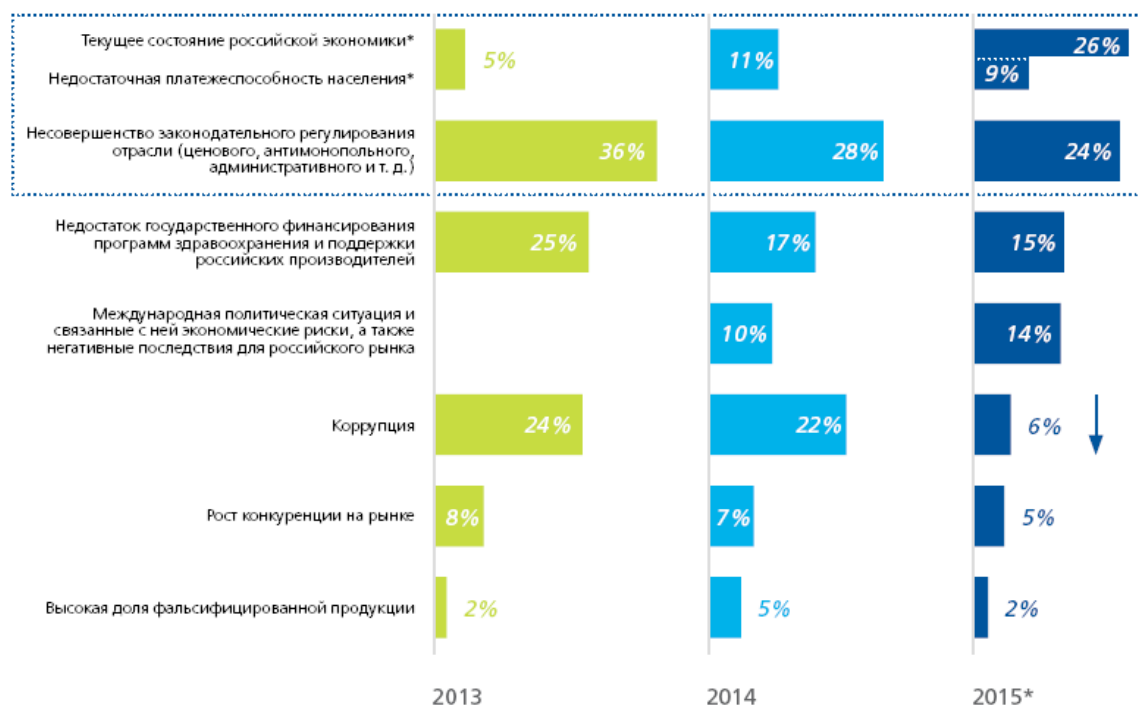
Международная политическая ситуация и связанные с ней экономические риски, а также негативные последствия для российских фармпроизводителей беспокоят 14 % опрошенных респондентов.

Несколько меньше волнуют респондентов проблемы недостаточного государственного финансирования программ в здравоохранении и поддержка российских фармпроизводителей (15 %).

Учитывая проблемы отечественной фармотрасли на современном этапе основными слабыми сторонами российского фармацевтического рынка являются:

- высокая зависимость от импорта готовых лекарственных препаратов и субстанций;
- ориентированность фармацевтического рынка в РФ на местных потребителей;
- проблемы ценового регулирования на лекарственные препараты;
- недостаточность/неэффективность государственной поддержки локальных фармпроизводителей.

Таким образом, анализируя современное состояние российской фармацевтической промышленности, можно выделить как основные проблемы, преимущественно связанные с экономической ситуацией и несовершенством законодательной базы в сфере регулирования деятельности фармацевтической отрасли, так и перспективные шаги российского правительства в направлении импортозамещения и перехода отечественных предприятий на стандарты GMP.



* В исследовании 2015 года данный показатель был разделен на два отдельных параметра

Рис. 2. Основные проблемы состояния российской фармацевтической отрасли на современном этапе [1]

Литература:

1. Делойтт. Тенденции и практические аспекты развития российского фармацевтического рынка-2015 // Делойтт. URL: russian-pharmaceutical-industry-2015 (дата обращения: 20.03.2016).
2. Государственная программа Российской Федерации «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности» на 2013–2020 годы (утв. Постановлением Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. № 305).
3. Послание Президента Российской Федерации Федеральному собранию от 22.12.2011 г. — Российская газета от 23.12.2011 г., № 290.
4. Постановление от 22 июля 2014 г. № 694 «О внесении изменений в перечень технологического оборудования (в том числе комплектующих и запасных частей к нему) аналоги которого не производятся в Российской Федерации, ввоз которого на территорию Российской Федерации не подлежит обложению налогом на добавленную стоимость» // Консультант плюс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_166083/ (дата обращения 03.04.2016).
5. Приказ Министерства промышленности и торговли РФ «Об утверждении Стратегии развития фармацевтической промышленности Российской Федерации на период до 2020 года» от 23.10.2009 г. № 965.
6. Распоряжение Правительства РФ «Об утверждении Концепции федеральной целевой программы «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности Российской Федерации на период до 2020 года и на дальнейшую перспективу» от 01.10.2010 г. № 1660-р. — Собрание законодательства РФ от 11.10.2010 г., № 41 — ст. 5266.
7. «Российский фармацевтический рынок: итоги 2014 г». Годовой отчет // Фармацевтический вестник. URL: http://rafarma.ru/files/Pharmgrynok_itogi_2014.pdf (дата обращения 03.04.2016).

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Специфические особенности процессов слияний и поглощений на мировом фармацевтическом рынке

Рябова Галина Александровна, магистрант
Волгоградский государственный технический университет

В статье рассмотрены процессы слияний и поглощений на мировом фармацевтическом рынке, актуальность изучения процессов слияний и поглощений, связана, прежде всего, с высоким уровнем

социальной значимости рынка, присущим фармацевтическому рынку.

Ключевые слова: слияния и поглощения, структурные процессы, фармацевтический рынок.

Процессы слияний и поглощений компаний, происходящих в современной экономике, способны изменять структуру рынка, влиять на концентрацию участников рынка, изменять уровень монопольной власти компаний [11, с. 132], и в конечном счете — влиять на процесс ценообразования на рынке [1, с. 42]. Необходимость изучения процессов слияний и поглощений на мировом фармацевтическом рынке, связана с социальной значимостью этого рынка [10, с. 95], которая определяется высокой социальной приоритетностью рынка и низкой эластичностью спроса по цене на лекарственные средства [6, с. 36]. Компании, которые участвуют в сделках по слияниям и поглощениям, получают некоторые преимущества в стратегической перспективе для своего дальнейшего развития. Можно отметить несколько ключевых причин, которые побуждают компанию участвовать в подобных сделках.

Необходимость осуществления процессов слияний и поглощений на мировом фармацевтическом рынке связана, в первую очередь, с интенсификацией разработок лекарственных средств и выводением их на мировой рынок с учетом возникающей экономии ресурсов, которые направлены на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки. Возможность слияний и поглощений позволяет фармацевтическим компаниям динамично развиваться и быть конкурентоспособными на глобальном рынке. При этом, необходимо отметить, что доля оригинальных лекарственных средств продуктовых портфелях крупных фармацевтических производителей сокращается и некоторые компании получают около половины своей прибыли от реализации 2–3 оригинальных лекарственных средств. Это обусловлено тем, что разработка и производство оригинального лекарственного средства представляет собой сложный наукоемкий технологический процесс, требующий привлечения около 800 млн. долл. США, а также нескольких лет клинических испытаний.

Как показывают расчеты по эффективности процессов слияний и поглощений на фармацевтическом рынке, компании, образовавшиеся в результате таких альянсов, способны экономить около 17–18% своих текущих расходов, а также сокращать используемые ресурсы для разработки «смежных» лекарственных средств, повышая тем самым свой потенциал для дальнейших исследований. Помимо этого возникает положительный эффект от повышения уровня капитализации компании, от экономии на сокращении подразделений, функции которых являются дублирующими, а также открывается доступ к более выгодным кредитным ресурсам. В таблице представлены данные по сделкам слияний и поглощений на мировом фармацевтическом рынке в период 2007–2015 гг. В качестве пороговой суммы для учета в статистическом выборке таблицы автором статьи были выбраны суммы за одну сделку более 3 млрд. долл. США.

В первом полугодии 2014 г. фармацевтическая отрасль была самой активной по сделкам слияний и поглощений, на ее долю пришлось 18% всех сделок (по стоимости). Даже без слияний «Astra Zeneca» и «Pfizer» сумма сделок фармацевтических компаний выросла более чем в три раза, достигнув 317,4 млрд. долл.

Крупнейшей сделкой 2015 г., безусловно, считается соглашение между компанией «Teva» и «Mylan». Сумма сделки оценивалась примерно в 40 млрд. долл. США. Другой значимой для компании «Pfizer» сделкой стало приобретение портфеля активов другой американской компании «Hospira». Сумма сделки составила 17 млрд. долл. США. Эта сделка позволила компании «Pfizer» расширить продуктовый портфель за счет инъекционных дженериков, в том числе предназначенных для лечения онкологической патологии и экстренной помощи, а также биосимиляров. Кроме того, в 2015 г. компания «Pfizer» приобрела контрольный пакет акций частной компании «Redvax GmbH», что позволило ей

Крупнейшие сделки слияний и поглощений на фармацевтическом рынке [8, с. 36]

Год	Компания-покупатель	Объект покупки	Стоимость сделки, млрд долларов США
2007	ASTRA-ZENECA	MEDIMMUNE	15,6
	SCHERING-PLOUGH	ORGANON	11,0
	MERCKKGAA	SERONO	10,6
2008	NOVARTIS	ALCON	10,4
2009	PFIZER	WYETH	68,0
	ROCHE	GENENTECH	46,8
	MERCK&CO	SCHERING-PLOUGH	47,1
2010	SANOFI	GENZYME	19,6
	MERCK KGAA	MILLIPORE CORP	7,2
	TEVA PHARMACEUTICAL INDUSTRIES	RATIOPHARM	5,5
	ASTELLAS PHARMA INC	OSI PHARMACEUTICALS INC	4,0
2011	JOHNSON& JOHNSON INC	SYNTHES INC	21,3
	TAKEDA PHARMACEUTICAL CO	NYCOMED	13,7
	TEVA PHARMACEUTICAL INDUSTRIES	CEPHALON INC	6,8
	GRIFOLS S. A.	TALECRIS BIOTHERAPEUTIC	3,4
2012	GILEAD SCIENCES INC	PHARMASSET INC	11,2
	BRISTOL MYERS SQUIBB / ASTRA ZENECA	AMYLIN PHARMACEUTICAL	7,0
	WALGREEN CO	ALLIANCE BOOTS	6,7
	WATSON PHARMACEUTICAL INC	ACTAVIS	5,9
	GLAXOSMITHKLINE	HUMAN GENOME SCIENCES	3,0
2013	VALEANT PHARMACEUTICALS	BAUSCH&LOMB	9,0
	ACTAVIS	WARNERCHILCOTT	8,5
2014	MEDTRONIC	COVIDIEN	42,9
	ACTAVIS	FOREST LABORATORIES	20,7
	ROCHE HOLDING AG	INTERMUNE INC	8,3
	MYLAN	ABBOTT	5,3
2015	TEVA	MYLAN	40,0
	MYLAN	PERRIGO	29,0
	PFIZER	HOSPIRA	17,0
	MERCK&CO.	JAZZ PHARMACEUTICALS	13,5
	VALEANT	SALIX	10,1
	SHIRE	NPS PHARMACEUTICALS	5,2

получить доступ к потенциальной вакцине против вируса герпеса.

Для анализа абсолютных значений объемов сделок по слияниям и поглощениям на основе данных таблицы рассмотрим структуру крупнейших сделок слияний и поглощений компаний по годам. (рис. 1)

Другим немаловажным мотивом для слияния является доступ к препаратам, входящим в государственные закупки. Правительство является крупнейшим покупателем продуктов фармацевтической отрасли, что позволяет ему контролировать сферу здравоохранения.

Еще одним важным мотивом слияний и поглощений на фармацевтическом рынке является географическая экспансия. Стремление фармацевтических компаний расширить свое присутствие во всех регионах мира является ключевым элементом корпоративной стратегии. Цель такого подхода заключается в росте возможностей для сбыта и реализации лекарственных препаратов, а также увеличение клиентских баз компаний, образу-

ющихся при М&А. Такая стратегия обеспечивает компании собственный рост в глобальном масштабе и позволяет формировать научные альянсы.

Одной из серьезных проблем, с которой сталкиваются фармацевтические компании, является то, что сроки патентной защиты препаратов-оригиналов, позволяющей возмещать значительные расходы по разработке лекарственных препаратов в определенный момент истекают. Как уже упоминалось выше, производительность фармацевтических компаний постепенно снижается. Эта тенденция связана с удлинением периода от начала разработки лекарства и до его выхода на рынок, несмотря на повышение эффективности самого процесса разработки. После истечения срока действия патента на рынке появляются недорогие копии препарата — дженерики [7, с. 50] и, как следствие — продажи оригинального препарата резко сокращаются.

Таким образом, в результате проведенного изучения специфических особенностей процессов слияний и по-

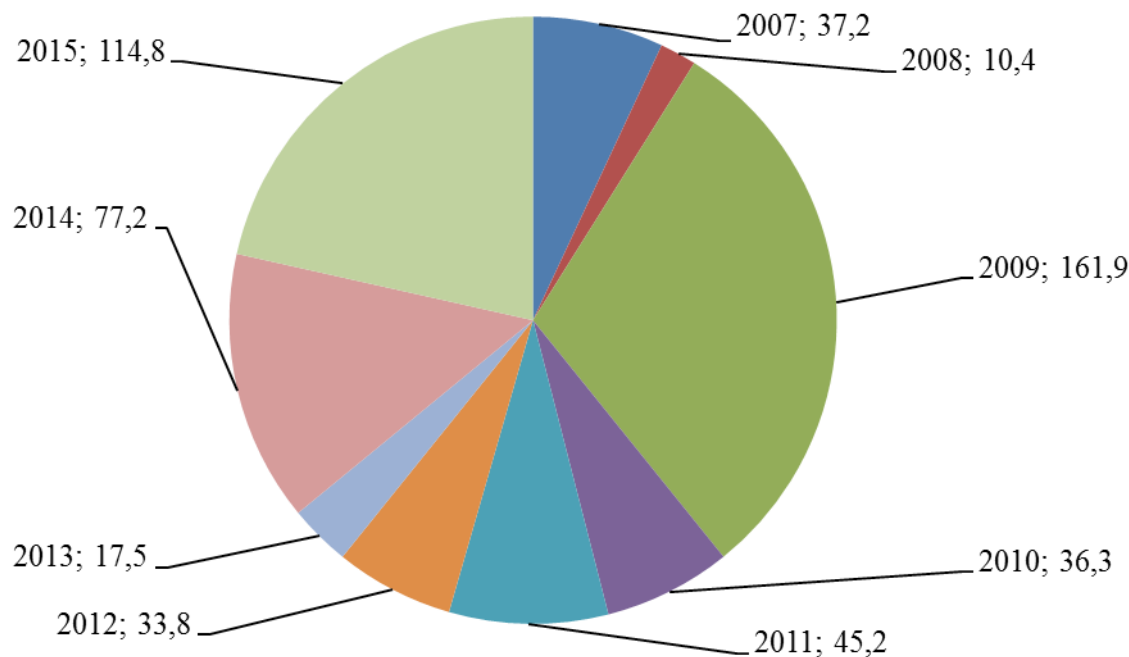


Рис. 1. Структура крупнейших сделок слияний и поглощений компаний по годам на мировом фармацевтическом рынке (млрд долл США) [8, с. 34]

глощений на мировом фармацевтическом рынке, автором статьи было установлено, что процессы слияний и поглощений являются неизбежными в случае, если компания претендует на глобальное лидерство в определенном сегменте лекарственных средств. Перспектива

развития фармацевтического рынка связана с необходимостью потребителя быть здоровым, что и выражается в удовлетворении потребности в лекарственных средствах, и соответственно, процессы слияний и поглощений будут происходить постоянно.

Литература:

1. Бельских, И. Е. Особенности регулирования цен на фармацевтическом рынке / И. Е. Бельских, С. В. Кулагина // Международный бухгалтерский учет. — 2011. — № 14. — с. 37–45.
2. Бельских, И. Е. Реклама лекарственных препаратов в фармацевтическом маркетинге / И. Е. Бельских, С. В. Кулагина // Маркетинг в России и за рубежом. — 2010. — № 4. — с. 74–80.
3. Бельских, И. Е. Особенности российского фармацевтического рынка / И. Е. Бельских, С. В. Кулагина // Известия Волгоградского государственного технического университета. — 2010. — Т. 10. — № 13 (73). — с. 56–66.
4. Воронцова, Н. А. Проблемы лекарственного обеспечения населения на региональном уровне (на примере Иркутской области) / Н. А. Воронцова // Известия Иркутской государственной экономической академии. — 2013. — № 1. — с. 56–59.
5. Воронцова, Н. А. Перспективы формирования фармацевтического кластера в Иркутской области / Н. А. Воронцова // Известия Иркутской государственной экономической академии. — 2011. — № 3. — с. 72–75.
6. Евстратов, А. В. Основные направления деятельности субъектов фармацевтического рынка Российской Федерации / А. В. Евстратов, В. С. Игнатьева // Экономика: теория и практика. — 2016. — № 1 (41). — с. 35–40.
7. Евстратов, А. В. Основные направления процесса импортозамещения на фармацевтическом рынке Российской Федерации / А. В. Евстратов, Г. А. Рябова // Вестник Самарского государственного экономического университета. — 2016. — № 1 (135). — с. 49–54.
8. Евстратов, А. В. Исследование процессов слияний и поглощений компаний на мировом фармацевтическом рынке / А. В. Евстратов // Вестник Самарского государственного экономического университета. — 2016. — № 3 (137). — с. 32–37.
9. Евстратов, А. В. Процесс импортозамещения на фармацевтическом рынке РФ: возможности и перспектива / А. В. Евстратов, Г. А. Рябова // Известия Волгоградского государственного технического университета. — 2016. — № 1 (180). — с. 64–69.
10. Евстратов, А. В. Основные субъекты фармацевтического рынка Российской Федерации и их роль в повышении эффективности его функционирования / А. В. Евстратов, В. С. Игнатьева // Вестник Самарского государственного экономического университета. — 2015. — № 9 (131). — с. 94–99.

11. Евстратов, А. В. Слияния и поглощения компаний на мировом фармацевтическом рынке / А. В. Евстратов // Известия Волгоградского государственного технического университета. — Волгоград, 2010. Т. 10. № 13. — с. 135–138.
12. Кунев, С. В. Формирование инвестиционной привлекательности фармацевтического производителя на основе инструментов маркетинга: системный подход / С. В. Кунев, Л. В. Кунева // Современные проблемы науки и образования. — 2015. — № 1–1. — Режим доступа: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=17205>.
13. Кунев, С. В. Проблемы и пути развития российской фармацевтической отрасли в условиях внешнеэкономических ограничений / С. В. Кунев, Л. В. Кунева // Современные проблемы науки и образования. — 2014. — № 6. — Режим доступа: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=15317>.
14. Матвеева, О. П. Управление ассортиментом товаров аптечных организаций: теоретический аспект / О. П. Матвеева, С. Ю. Шлячкова // Вестник Белгородского университета потребительской кооперации. — 2007. — № 2. — с. 68–81.
15. Матвеева, О. П. Управление ассортиментом товаров аптечной организации: маркетинговый аспект: монография / О. П. Матвеева, С. Ю. Шлячкова. — Белгород: Кооперативное образование. — 2007. — 211 с.
16. Папанова, С. Ю. Определение ключевых аспектов эффективного менеджмента аптечной организации в условиях серьезных преобразований российского фармацевтического рынка / С. Ю. Папанова // Белгородский экономический вестник. — 2015. — № 1 (77). — с. 79–86.
17. Пушкарев, О. Н. Оптимизация структуры аптечной сети / О. Н. Пушкарев, А. В. Евстратов // Вестник экономики, права и социологии. — 2016. — № 1. — с. 62–66.

ФИНАНСЫ, ДЕНЬГИ И КРЕДИТ

Анализ факторов инвестиционной привлекательности экономики Республики Гвинея-Бисау

Боджам Тумане, магистрант
Южный федеральный университет

К концу 2014 года мировая экономическая активность возросла, в основном благодаря некоторому повышению темпов экономического роста в странах с развитой экономикой, но подъем был неравномерным и оставался тревожно слабым: сохранялась негативная динамика и миллионы людей оставались без работы. Растущие геополитические риски создавали новые осложнения. Политические меры в течение указанного периода помогли стабилизировать мировую экономику, но обеспечению глобальной финансовой стабильности препятствовали новые проблемы, связанные с замедлением темпов роста в странах с формирующимся рынком. Экономическая активность в странах с формирующейся рыночной экономикой и развивающихся странах, которая начала замедляться в последние месяцы 2013 года, несколько возросла за счет более высокого спроса в странах с развитой экономикой. В то же время ужесточение внешних финансовых условий и продолжающаяся понижательная динамика инвестиций сдерживали внутренний спрос. Общий объем производства в странах с формирующимся рынком и развивающихся странах рос высокими темпами, достигшими в 2013 году 4,7%, и 4,9% в 2014 году.

В странах с низкими доходами отмечались самые высокие в мире темпы роста экономического роста на уровне 6,1% в 2013 году; согласно экспертным оценкам и прогнозам на ближайшие два года указанная тенденция сохранена. В то же время перспективы дальнейшего роста в нескольких странах Ближнего Востока и Северной Африки сдерживались сложными внутренними переходными процессами и социальными волнениями [1].

Республика Гвинея-Бисау входит в группу 77 стран, которая была учреждена 15 июня 1964 года путем принятия «Совместной декларации семидесяти семи стран» на первой сессии Конференции Организации Объединенных Наций по торговле и развитию (ЮНКТАД) в Женеве. Она была создана в целях формирования и продвижения коллективных экономических интересов ее государств-членов и укрепления их совместной позиции на переговорах по всем основным международным экономическим вопросам в системе Организации Объединенных Наций. Состав «Группы 77» с того времени рас-

ширился до 132 государств-членов, но первоначальное название было сохранено ввиду его исторического значения. Пост председателя переходит поочередно от региона к региону (между Африкой, Азией и Латинской Америкой и Карибским бассейном) на срок в один год. В 2013 году председателем «Группы 77» в Нью-Йорке является представитель Фиджи.

С момента начала действия программы Всемирного банка Doing Business в 2011 году, в Республике Гвинея-Бисау не было проведено ни одной крупной реформы, экономика продолжает стагнировать. По данным Всемирного банка Doing 2015 рейтинг страны оценивается на уровне 179 позиции из 189.

В указанной связи, экономическая система Гвинея-Бисау характеризуется множеством факторов нестабильности, вызванных институциональной слабостью. Историческая слабость национальных учреждений на основе централизованной модели их управления создала дисбаланс власти между армией и гражданскими институтами. Вкупе с отсутствием экономических альтернатив и инклюзивного роста — особенно с учетом гендерного фактора — учреждения также были ослаблены появлением незаконных доходов и созданием трансграничных преступных сетей. Кроме того, некоторые исторические конфликты с такими прилегающими территориями как Казамансе, способствовали и способствуют дестабилизирующему воздействию и даже провоцируют внутренние конфликты (1998/1999 гражданская война).

Наряду с указанными геополитическими факторами, детерминирующими уровень инвестиционной привлекательности Гвинея-Бисау, важное значение имеют внутренние макроэкономические параметры. Поэтому для целей анализа инвестиционного потенциала и привлекательности экономики Гвинея-Бисау рассмотрим динамику ключевых макроэкономических показателей (табл. 1).

На основе статистических данных таблицы 1 можно отметить изменчивость периодов экономического роста экономики Гвинея-Бисау периодами спада, при этом высокие темпы роста ВВП в 2011 г. сменились сокращением деловой и инвестиционной активности в экономике в 2012 г. Важно отметить, что начавшаяся в 2013 г. стабилизация в экономике страны усилилась и в 2015 г., а в прогнозируемом 2016 г. ожидается стабилизация эко-

Динамика темпов роста ВВП и экспортно-импортных операций экономики Гвинея-Бисау за 2007–2016 гг., % [4, 5]

Макроэкономические индикаторы	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016 (п)
Рост реального ВВП, к предыдущему году	3,2	3,2	3,3	4,4	9,0	–2,2	0,9	2,6	3,9	3,9
Индекс роста цен	-	-	-	-	5,1	2,1	0,8	–0,8	3,3	2,3
Темп роста экспорта	-	-	-	-	34,3	–16,5	33,0	–9,3	4,9	3,3
Темп роста импорта	-	-	-	-	6,0	–25,9	2,0	30,9	7,4	6,7

номического роста на уровне 4 %. Апрельский переворот 2012 г. прекратил период экономический стабильности и роста, длившийся 9 лет, и привел к экономическим дисбалансам, вызывающим снижением темпов роста ВВП Гвинея-Бисау.

Следует отметить, что инфляция снизилась с 2,1 % в 2012 году до 1,0 % в 2013 году на фоне низкого внутреннего спроса и дефицит бюджета на уровне 4,7 %. В 2014 году, прогнозировался рост ВВП на 2,8 % в связи с ожидаемым подъемом экономической активности после возвращения к конституционному порядку в стране. Таким образом, рост ВВП Гвинея-Бисау в значительной степени зависит от социально-политического климата.

Далее, следуя логике проводимого в статье исследования, рассмотрим тенденции развития ключевые показатели сектора государственных финансов Гвинея-Бисау.

Социальная и политическая нормализация позволила сохранить финансовых партнеров, обеспечивающих стабильность налоговых поступлений (налог на прибыль), хотя способность государства к расширению налоговой базы остается предельно низкой. Управление государственными финансами за счет повышения сбора налогов будет оставаться определяющими факторами в восстановлении экономики в среднесрочной перспективе.

Социальная ситуация ухудшается и социальное обеспечение не соответствует потребностям из-за слабости государственных финансовых ресурсов. Социальное положение остается нестабильным и страна имеет один из самых низких показателей социального развития.

Здравоохранение не финансируется должным образом из-за отсутствия у государства средств и находится на уровне ниже среднего по региону — ЗАЭВС. Кроме того, многие финансовые проблемы в течение последних нескольких лет спровоцировали отставание просроченных платежей. Из данных таблицы 2 отмечается растущая бюджетная напряженность и рост потребности во внешнем финансировании.

Исходным толчком должно стать производство продуктов питания, продвижение производства кешью ореха в сельском хозяйстве, а также улучшение в экономическом и налогово-бюджетном управлении. Для развития систем финансирования и кредитования сельскохозяйственных отраслей в Республике целесообразно рассмотреть возможности использования опыта Российской Федерации по поддержанию политики импортозамещения [7]. Гвинея-Бисау остается страной с одним из самых низким уровнем налоговой нагрузки в Западно-Африканском экономическом и валютном союзе (ЗАЭВС). В тоже время, высокое отношение доходов к расходам бюджета свидетельствует о низкой способности государства управлять своими финансовыми ресурсами. Продовольственная безопасность по-прежнему под угрозой непредсказуемости урожая. Кроме того, распространение вируса Эбола в Гвинею-Бисау из соседней Гвинеи является реальной угрозой, что может остановить развитие, иметь экономические и гуманитарные последствия.

Реформирование общественных финансов, начатое до переворота в апреле 2012 г., включало усилия, свя-

Таблица 2

Динамика показателей состояния государственных финансов Гвинея-Бисау в 2013–2016 гг., в % от ВВП [10]

Показатель	2013	2014	2015	2016 (прогноз)
Доходы бюджета	8,7	11,4	10,6	11,0
Совокупные внутренние первичные расходы	10,4	15,3	18,4	13,3
Внутренний первичный баланс	–1,7	–3,9	–7,8	–2,3
Итоговый баланс				
Включая грант	–1,9	–1,8	–3,5	–2,8
Исключая гранты	–5,7	–10,0	–8,7	–8,0
Внешнее сальдо	–4,1	–0,4	–3,9	–4,5
Исключая трансферты	–4,9	–6,7	–6,8	–7,4

занные с региональной интеграцией. После переворота 2012 г. правительство столкнулось с большими проблемами, связанными с приостановкой бюджетной поддержки, а также приостановлении соглашений по рыболовству с Европейским Союзом. Бюджетный дефицит увеличился до 2,7 % ВВП в 2012 г. и 4,7 % ВВП в 2013 г. на фоне того, что налоговая база и налоговая нагрузка в Гвинея-Бисау остаются самыми низкими среди стран в ЗАЭС (7,9 % ВВП). Восстановление соглашений по рыболовству с Европейским Союзом и выплаты первого транша бюджетной поддержки в декабре 2014 года улучшило финансовую ситуацию в стране и оказало положительное влияние на экономический рост. Первичное сальдо в 2014 году на уровне 2 % ВВП, а инфляция выросла, достигнув 2,6 % в 2015 году и до 2,4 % в 2016 году.

В 2014 году нормализация социально-политического климата позволила возобновить сотрудничество с TFPs и продолжить реформирование общественного сектора, что должно повысить бюджетную эффективность.

Необходимо указать, что политическая нестабильность в стране негативно сказалась и на бюджетных расходах, связанных с заработной платой (уровень задолженности эквивалентен 67,4 % налоговых поступлений в 2013 г.), процессы государственного инвестирования были приостановлены, и внутренняя задолженность увеличилась и в конце 2013 г. составила 7,7 млрд. франков КФА, в том числе 4,0 млрд. франков КФА по оплате труда. В первом полугодии 2014 г., Всемирный Банк направил финансовые средства на заработную плату части государственных служащих страны.

Давая общую оценку внешнего положения Гвинея-Бисау, следует указать, что наблюдается дефицит текущего счета, т. к. в 2005 г. дефицит сократился до 6,6 % ВВП из-за отрицательного ценового шока и падения цен на кешью. Кроме того, финансовая нагрузка по обслуживанию внешнего долга остается довольно высокой. Тем не менее, сокращение долга будет зависеть от дальнейшего экономического восстановления, а также эффективного управления государственными финансами. Прогнозировалось, что уровень задолженности в 2014 и 2015 годах составит 59,7 % и 60,1 % ВВП, соответственно.

Несмотря на отмеченную социально-политическую и экономическую нестабильность, правительство Гвинея-Бисау предпринимает попытки урегулировать инве-

стиционные потоки. Значительную роль в активизации инвестиционного процесса в странах Африки играет Африканский банк развития. С начала своего сотрудничества с Гвинеей-Бисау в 1976 году, Группа Африканского банка развития (АБР) профинансировал, за исключением многонациональных проектов, 38 операций (24 проектов, 7 операций институциональной поддержки, 3 исследования, операции по оказанию помощи в чрезвычайных ситуациях и 3 одной линии кредитования), представляющий совокупный чистый обязательства UA 188080000 (около 150 млрд. франков КФА).

Динамика инвестиции и сбережений Гвинея-Бисау представлена в таблице 3.

Статистические данные таблицы показывают стремление государства поддерживать стабильные темпы инвестиционной активности и влиять на уровень внутренних сбережений. Предоставленные данные свидетельствуют о корректировке государственной политики в сторону привлечения средств в реальный сектор экономики Гвинея-Бисау внутренних и внешних частных и корпоративных инвесторов. В то же время Гвинея-Бисау пока недостаточно активно использует известные в Российской Федерации инструменты управления сберегательным поведением, направленные на активизацию участия населения в инвестиционных процессах [9], а также более широкое вовлечение компаний в функционирование рынка ценных бумаг и развитие связей с инвестиционным сообществом, особенно актуальное в условиях масштабных кризисных явлений [8]. Статистический анализ диверсификации инвестиционной активности позволяет получить качественную информацию об интеграционном структурно-динамическом процессе, количественно оценить его и представить содержательную интерпретацию полученных результатов.

Выводы. Для поддержания устойчивого экономического роста и политической ситуации, повышения основных социально-экономических показателей, преодоления кризисных явлений и финансовых шоков, вызванных ухудшением конъюнктуры мирового рынка, монетарные власти и правительство Республики Гвинея-Бисау должны быть ориентированы на реализацию ряда мероприятий по укреплению сбалансированности инвестиционного спроса и предложения, повышению качества системы мониторинга, что, несомненно, позволит повысить инвестиционную привлекательность экономики Республики Гвинея-Бисау.

Таблица 3

Динамика инвестиций и сбережений в Гвинея-Бисау, в % от ВВП [2]

Показатель	2012	2013	2014	2015	2016
Валовые инвестиции	7,1	7,1	7,1	7,1	7,1
Государственные инвестиции	1,9	1,9	1,9	1,9	1,9
Валовые внутренние сбережения	-2,7	-2,7	-2,7	-2,7	-2,7
Государственные сбережения	-2,9	-3,8	-8,0	-6,8	-6,1
Валовые национальные сбережения	1,4	2,5	9,7	6,4	5,7

Литература:

1. Африка. Энциклопедия. В 2-х т. Т. 2: А — К. — М.: Энциклопедия, 2010. — 960 с.
2. Банк международных расчетов. URL: <http://www.bis.org/statistics>
3. Всемирный банк. URL: <http://data.worldbank.org/country/guinea-bissau>
4. Гвинея-Бисау // Вокруг света: электронная энциклопедия. — <http://www.vokrugsveta.ru/encyclopedia/index.php?title=Гвинея-Бисау>.
5. Гвинея-Бисау. Госбюджет, налоги, цены // Обзор СМИ. — <http://www.polpred.com/?cnt=42&art=9640>.
6. Громова, О. Миграции в Африке // Азия и Африка сегодня. — 2008. — № 4. — с. 15–21.
7. Давыденко, И. Г., Зеленкова О. А. Модификация системы кредитования предприятий АПК России в условиях импортозамещения // Экономика и социум. — 2015. — № 3. — с. 494–501.
8. Зотова, А. И., Шевченко Д. А. Инвестор рилейшнз: содержание и особенности реализации в условиях финансового кризиса // Финансы и кредит. — 2009. — № 43. — с. 34–40.
9. Шевченко, Д. А., Шахвардиев И. В. Возможности регулирования инвестиционно-сберегательного поведения населения России // Молодой ученый. — 2015. — № 16. — с. 326–330.
10. African Economic Outlook. URL: <http://www.africaneconomicoutlook.org/en/statistics/>
11. African Development Bank Group. URL: <http://www.afdb.org>

Купить или копить? Потребительский кредит

Горбунова Мария Вячеславовна, студент;

Слотина Елизавета Михайловна, студент

Научный руководитель: Филиппова Наталья Васильевна, кандидат педагогических наук, доцент

Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова

В современном развивающемся мире все большую роль играет потребление. Но, как известно, все ресурсы являются ограниченными, в отличие от потребностей, и денежные ресурсы не исключение. Поэтому на сегодняшний день особо актуальна тема накоплений и заимствований. Набирает популярность получение заемных средств в виде потребительских кредитов, а, следовательно, растет и ряд вопросов, связанных с данной процедурой. Стоит ли брать кредит? Под какой процент и на каких условиях? Как рассчитываются проценты, и как они выплачиваются? Эти и другие вопросы будут рассмотрены в данной статье.

Потребительский кредит (кредит частным лицам) — это кредит, предоставляемый физическим лицам в денежной или товарной форме на потребительские цели.

Потребительский кредит в товарной форме — это случай продажи торговыми предприятиями предметов потребления в рассрочку или с отсрочкой платежа. Предоставление банками ссуд на покупку потребительских товаров, а также на оплату личных расходов (обучение, медицинское обслуживание и тд) представляет собой потребительский кредит в денежной форме.

Потребительский кредит обычно сопровождается дополнительными комиссиями и сборами. В связи с этим увеличивается реальная стоимость кредита, и формируется так называемая скрытая процентная ставка. При выборе банка для получения кредита следует учитывать не только объявленную процентную ставку, но и производить расчет полной стоимости кредита (с учетом эффективной процентной ставки).

Ввиду вступившего с 1 июля 2007 года распоряжения ЦБ, а также ввиду ФЗ от 21.12.2013 № 353 — ФЗ «О потребительском кредите (займе)» все банки в РФ должны раскрывать ставки по кредитам. Другими словами, банки должны раскрывать полную стоимость своих кредитов с учётом всех дополнительных платежей и комиссий. Несомненно, этот факт защищает интересы заёмщиков. Перед тем, как заключить договор, клиент имеет полную информацию обо всех платежах по кредитному договору, о размерах комиссий и сроках уплаты, что позволяет рассчитать свои финансовые возможности для грамотного приобретения товара в кредит.

Рассрочки также относятся к категории потребительских кредитов. Рассрочка позволяет погашать часть процентного долга за счет скидки, которая предоставляется торговой организацией.

В настоящее время становится все более и более распространенной функция кредита, который берется непосредственно во время нахождения в интернет магазинах, что свидетельствует об ослаблении требований, предъявляемых к потенциальному заемщику.

Нарастающую популярность потребительских кредитов можно объяснить возможностью выплаты кредита несущественными платежами на протяжении нескольких месяцев, которые не будут из месяца в месяц сильно ограничивать заемщиков в приобретении других товаров. Кроме того, имеют место психологические аспекты восприятия че-

ловека. Покупка в кредит может спасти от подорожания товара в будущем, от потери его актуальности с течением времени или вообще от прекращения его поставок в торговые организации.

Для многих большой проблемой является понимание того, смогут ли они погасить кредит, сколько на самом деле денег нужно, какие будут платежи и как работает данная операция.

Цена банковского кредита зависит от метода расчета процентов и порой может не уменьшиться, даже с учетом слишком низкой ставки банка по кредиту. Общая сумма платежа по кредиту может быть в итоге больше ожидаемой, происходит это из-за оплаты сопутствующими кредитом услугами, поэтому важно внимательно читать договор.

Величина общих затрат по кредиту напрямую зависит от метода, по которому рассчитываются проценты.

На данный момент выделяют 3 метода расчета процентов по кредиту:

- 1) Ежемесячный возврат части кредита с уплатой процентов;
- 2) Платеж посредством аннуитета;
- 3) Единовременный возврат кредита с периодической уплатой процентов.

Чтобы понять, какова цена кредита для заемщика, и в чем различаются методы, мы рассмотрим следующую ситуацию. Человек берет в кредит 60000 рублей на 2 года под 22 % годовых (ставка взята с сайта Сбербанка) на покупку холодильника марки «Samsung».

Итак, сумма кредита — 60000 рублей, в формуле обозначим через $S(0)$ как первоначальную величину занимаемых средств, также $S(0)$ можно заменить обозначением «PV» от английского «present value», то есть текущая стоимость кредита. Срок кредита составит 24 месяца, обозначим как n — количество месяцев. Процентная ставка по кредиту равняется 22 % «годовых», обозначим через i . Месячная процентная ставка по кредиту равняется годовой процентной ставке, деленной на 12 месяцев, так как проценты начисляются и выплачиваются каждый месяц, и составляют 1,83 %.

Метод 1. Ежемесячный возврат части кредита с уплатой процентов

Ежемесячный возврат части кредита с уплатой процентов, это метод расчета кредита, предусматривающий ежемесячный возврат заранее оговоренной, одной и той же части кредита и ежемесячную уплату процентов.

Величина платежа в каждом периоде выплаты в нашем случае в каждом месяце по кредиту определяется по формуле: [8]

$$V = \frac{S(0)}{n} = \frac{60000}{24} = 2500 \text{ рублей}$$

$$I = S(0) * \frac{i}{n} = 60000 * \frac{0.22}{12} = 60000 * 0.018(3) = 1100 \text{ рублей}$$

Общая сумма расходов по кредиту составит в данном случае 13750 рублей, общая сумма составляет 73750 рублей, то есть заемщик переплачивает за кредит еще почти 23 %, но стоит отметить, что взамен он получает уже как два года работающий холодильник, велика вероятность и того, что через два года холодильник будет стоить еще больше, а альтернативные затраты, например, на ремонт старого составят больше, чем процентные выплаты.

Метод 2. Платеж посредством аннуитета

Несмотря на то, что аннуитет является самым популярным способом расчета кредитов, одновременно с этим он является и самым сложным для понимания заемщиков.

Аннуитетный платеж, это метод расчета процентов по кредиту, который предусматривает погашение кредита ежемесячными равновеликими (при условии, что ставка кредита неизменна) платежами, содержащими в себе платеж по уплате процентов и платеж по возврату кредита. При этом часть суммы аннуитетного платежа, идущая на погашение основной суммы кредита постепенно растет, а сумма, идущая на погашение процентов, наоборот, уменьшается.

Сумма каждой выплаты равна $0,051858404 * 60000 = 3111,50$

Для погашения кредита и процентов будет уплачено $24 * 3111,50 = 74676 \text{ руб.}$

Общая сумма процентов по кредиту составит в данном случае 14676,13 рублей, что уже на 926,13 рублей больше, чем по первому методу расчета, а сама переплата составит 24,46 %. Удобство данного метода выражается, в первую очередь, в том, что каждый месяц заемщик платить одну и ту же сумму, в которую входит и платеж по кредиту, и платеж по процентам.

Метод 3. Единовременный возврат кредита с периодической уплатой процентов.

Единовременный возврат кредита с периодической уплатой процентов, это расчет по кредиту, который предусматривает возврат кредита в конце срока и периодическое (как правило, ежемесячное) перечисление банку процентов за кредит. Этот метод применяется банками крайне редко, в виде исключения. Причина — повышенный риск невозвратности кредита одной суммой в конце срока не гарантирует своевременного погашения, особенно если заемщик получает доходы не равномерно.

$$I = S(0) * \frac{i}{n} = 60000 * \frac{0.22}{12} = 60000 * 0.018(3) = 1100 \text{ рублей}$$

Сумма процентов по кредиту, которую нужно будет выплатить, составляет 26532 рублей, что на 11855,87 рублей больше, чем во втором методе, и на 12602 рубля больше, чем по первому методу. Переплата по кредиту составит

43,92 %, преимущественным является только тот факт, что на протяжении двух лет заемщик выплачивал только проценты, то есть ему не приходилось вносить ежемесячные платежи по кредиту, откладывать от заработной платы определенную сумму для оплаты. Но в данном случае заемщика предостерегает опасность невозможности выплаты в конце срока всей суммы единовременно.

Расчеты показали, что по предпочтительности для заемщика методы выстроятся в следующую очередность (от более выгодного к менее выгодному): 1, 2, 3.

Решение человека о том, брать кредит или нет, зависит не только от суммы, которую ему будет необходимо выплатить, но и от психологических факторов. Так, поведение человека в вопросах собственных расходов во многом определяется психологией личности. Если один человек привык жить в долг независимо от уровня его доходов, а другой, наоборот, склонен откладывать и накапливать денежные ресурсы, то ничто их не изменит.

Множество факторов влияет на выбор каждого конкретного человека. В первую очередь каждый сам для себя определяет необходимость покупки того или иного предмета. Именно поэтому необходимо заранее изучать предложение по кредитам в различных банках, изучать все условия договора и рассчитывать конечную общую сумму платежа. Следует обратить внимание на штрафные санкции в случае несвоевременной выплаты денежных средств в счет погашения кредита, применяемые банками. Как правило, эта информация прописана мелким шрифтом и в конце договора. Также необходимо просчитать возможные риски по не выплате кредита (потеря работы, болезнь и т. д.), по крайней возможности предусмотреть негативный ход развития событий.

Копить нельзя купить. Выбор, где ставить запятую, остается за вами.

Литература:

1. Ахмадеев, Р.Г. Таможенная пошлина: акцент на гармонизацию // Основные направления экономического, правового и социально-культурного развития в современной России: материалы 9-й междунар. научно-практической конф.: в 2 частях /отв. ред. А.А. Власов. Москва: Изд-во РУДН. 2013. с. 7–12
2. Ахмадеев, Р.Г., Быканова О.А. Влияние регионального аспекта на формирование налоговой базы консолидированных групп налогоплательщиков в России // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2016. № 4–2. с. 427–431.
3. Быканова, О.А., Иванова М.А., Кысина П.И. Оценка влияния уровня инфляции на изменение стоимости услуг сотовой связи // Молодой ученый. 2016. № 7. с. 801–803.
4. Ващекин, А.Н. Формы интеграции оптовой и розничной торговли в России на современном этапе // Инновации и инвестиции. 2013. № 7 с. 221–225
5. Ващекина, И.В. Структурная эволюция современных национальных банковских систем: преимущества и недостатки в условиях экономического кризиса // Вестник РГТЭУ. 2012. № 1 (61). с. 36–44.
6. Голубцова, Е.В., Юлгушева Л.Ш., Акопян Г.К. Новации в методах налогового администрирования // Современные тенденции развития науки и технологий. 2015. № 9–7. с. 29–33.
7. Косевич, А.В., Кожина В.О. Воздействие транснациональных корпораций на принимающие страны и их роль в мировой экономике // Вестник Международного института экономики и права. 2015. № 4 (21). с. 81–84.
8. Косов, М.Е. Перспективы формирования социально-ориентированной рыночной экономики // Вестник финансового университета. 2015. № 2 (86). с. 29–37.
9. Косов, М.Е. Развитие теории формирования реального валютного курса // Актуальные проблемы современной науки. № 3 (42). Москва. 2008. с. 39–43
10. Мамрукова, О.И., Манина Е.В. Налоговые риски налогоплательщиков при ведении бизнеса в России // Современные тенденции развития науки и технологий. 2015. № 9–7. с. 92–96.
11. Понкратов, В.В. Горная рента в нефтедобывающей промышленности: экономическая сущность и инструменты изъятия // Вестник ИжГТУ им. М.Т. Калашникова. 2011. № 1. с. 90–93.
12. Понкратов, В.В. Налоговые инструменты изъятия природной ренты при добыче нефти и газа // Экономика. Налоги. Право. 2014. № 3. с. 28–32.
13. Понкратов, В.В. Укрепление доходной базы региональных и местных бюджетов в России — налоговые меры // Экономические науки. 2012. № 90. с. 7–12.
14. Шихатов, П.И. Мотивация работников как элемент механизма экономического развития предприятия // Вестник Международного института экономики и права. 2015. № 1 (18). с. 32–35.
15. Nikishin, A. F., Pankina T. V., Zvereva A. O. Transport accessibility of trading organizations // European Journal of Economics and Management Sciences. 2016. № 1. с. 74–77.

Современные оценки качества управления региональными (муниципальными) финансами, проводимые на федеральном уровне

Дёмина Наталья Алексеевна, магистрант
Оренбургский государственный университет (г. Оренбург)

Ключевые слова: управление финансами, финансовый менеджмент, оценка, индикаторы, степень качества.

В последние годы большое значение придается совершенствованию уровня управления общественными финансами, качество которого является основополагающим признаком успешного развития любого публично-правового образования (как страны в целом, так и отдельного региона или муниципалитета). Управление государственными (муниципальными) финансами оказывает непосредственное влияние на функционирование системы предоставления государством публичных услуг и работ населению для удовлетворения их потребностей.

С целью совершенствования системы управления финансами в общественном секторе экономики, в том числе стимулирования органов государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления к осуществлению финансового менеджмента «на местах» на новом, более качественном уровне и вовлечения их в конкуренцию за бюджетные ресурсы (путем предоставления «призовых» межбюджетных трансфертов за достижение наилучших результатов), на федеральном уровне был разработан ряд нормативных правовых актов.

Так, для анализа сложившихся в регионах систем управления общественными финансами и формирования стимулов к повышению уровня его качества в целях реализации требований государственной программы Российской Федерации «Создание условий для эффективного и ответственного управления региональными и муниципальными финансами, повышения устойчивости бюджетов субъектов Российской Федерации» Минфином России на постоянной основе осуществляются мониторинг и оценка качества управления региональными финансами с помощью определенных финансовых индикаторов (показателей), образующих семь целевых групп и оценивающих:

- 1) механизмы бюджетного планирования;
- 2) результативность исполнения бюджета;
- 3) качество управления долговыми обязательствами в процессе исполнения бюджета;
- 4) финансовые взаимоотношения регионов с муниципалитетами;
- 5) эффективность управления государственной собственностью и качество оказания государственных услуг;
- 6) уровень прозрачности бюджетного процесса;
- 7) степень выполнения Указов Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 года [1–2].

Данный мониторинг министерство начало осуществлять ещё много лет назад. Раньше аналогичная оценка выполнялась только в рамках поддержки субъектов Российской Федерации, активно реализующих программы реформирования региональных финансов и региональные программы повышения эффективности бюджетных расходов. Отбор таких регионов осуществлялся путём проведения конкурсных процедур. Позднее начали оценивать качество управления финансами уже во всех регионах (не только в тех, которые подали свои заявки для участия в конкурсе, как это было прежде) в определённом порядке в соответствии с утверждённой Приказом Минфина России от 03.12.2010 № 552 методикой.

Согласно данной методике каждая целевая группа включает в себя определенный набор показателей (от 7 до 9 показателей), призванных отображать ситуацию, которая складывается в субъекте в определённых сегментах системы управления региональными общественными финансами. При этом каждой группе министерством присваивается определённый вес, влияющий на итоговую оценку (таблица 1). Общее количество показателей в методике — 54.

Сущность удельных весов сама по себе является важной характеристикой, т. к. отражает позицию Минфина России в сфере общественных финансов, и позволяет определить те проблемные «места», на которых регионы и муниципальные образования должны акцентировать свое внимание как наиболее уязвимых и в первую очередь подверженных бюджетным рискам. При этом стоит отметить, что по результатам проводимого мониторинга министерством определяются не только размеры рисков, но и субъекты — «владельцы» высоких рисков. Внесенные в оценку изменения в части значений удельных весов свидетельствуют о том, что главным финансовым органом страны по-прежнему уделяется большое внимание бюджетному планированию и исполнению регионами и муниципалитетами их бюджетов.

Благодаря тому, что в состав ряда показателей входят сведения, характеризующие отдельные сегменты финансовой деятельности органов местного самоуправления, мониторинг охватывает не только сферу управления региональными, но и муниципальными финансами, что делает оценку более многосторонней и интересной.

Таким образом, плюсом методики является то, что регионы и Минфин России получают актуальную информацию, позволяющую отслеживать состояние дел в области управления муниципальными финансами кон-

Распределение удельных весов по группам индикаторов оценки качества управления региональными финансами (в соответствии с Приказом Минфина России от 03.12.2010 № 552)

№ п/п	Номер целевой группы	Удельный вес группы в оценке за соответствующий год, % / Количество индикаторов в группе, ед.					
		2009 год	2010 год	2011 год	2012 год	2013 год	2014 год
1.	Группа 1	2,00 / 7				1,75 / 7	
2.	Группа 2	2,00 / 7				1,75 / 7	
3.	Группа 3	1,50 / 6				1,50 / 7	
4.	Группа 4	1,75 / 8				1,50 / 8	
5.	Группа 5	2,00 / 10				1,50 / 8	
6.	Группа 6	0,75 / 8				0,75 / 8	
7.	Группа 7	-				1,25 / 9	
8.	Всего:	10,00 / 46				10,00 / 54	

Источник: составлено автором.

кретного региона либо страны в целом в оперативном режиме. Владение такой информацией позволяет выявлять наиболее слабые места и вовремя принимать соответствующие меры, не допускать возникновения рисков неэффективного использования бюджетных средств, осуществлять анализ качества исполнения бюджета с целью своевременного предотвращения финансовых нарушений.

В соответствии с утверждённым порядком субъекты за свои «достижения» не получают каких-либо новых дополнительных средств финансовой помощи, однако после проведения оценки на основе полученных результатов для каждого региона определяется рейтинговое значение, и все субъекты Российской Федерации распределяются по трём группам в зависимости от степени качества управления находящимися в их распоряжении бюджетными ресурсами:

1) субъекты с надлежащим (высоким) качеством — первая степень;

2) субъекты со средним качеством — вторая степень;

3) субъекты с ненадлежащим (низким) качеством управления региональными финансами — третья степень.

Помимо присвоенного рейтинга итоговая оценка не напрямую, но возможно косвенно используется при распределении средств из федерального бюджета либо осуществлении федеральным центром каких-либо других действий. Безусловно, доверие к субъектам с высоким уровнем управления финансами будет существенно выше, например, в случае сложной экономической ситуации — риск траты бюджетных средств без значимого экономического эффекта будет намного меньше, что сегодня особенно актуально и важно.

Одним из плюсов проводимой оценки также является возможность отслеживать уровень роста либо снижения качества управления общественными финансами в конкретном субъекте, своего рода «эпохальность» развития региональной финансовой системы.

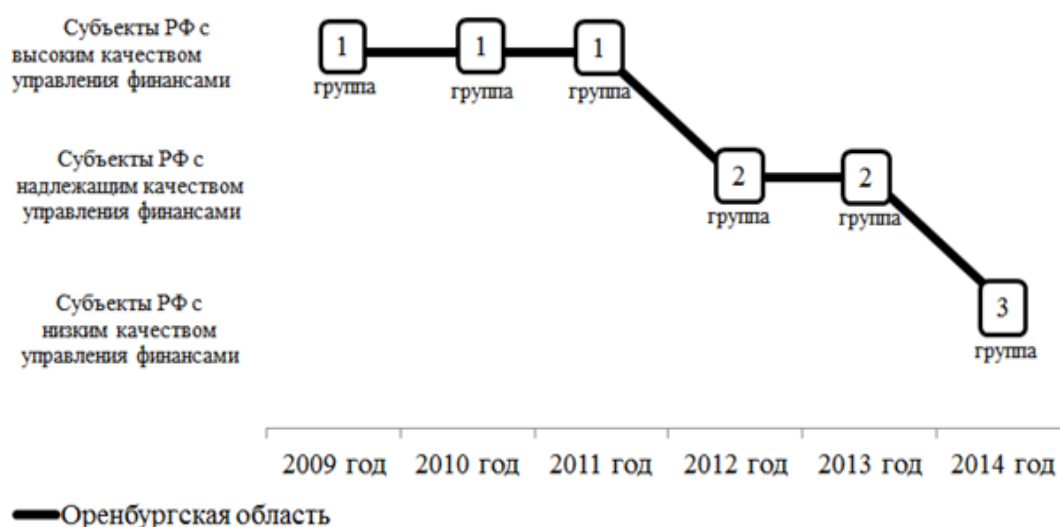


Рис. 1. Изменения в распределении по группам по уровню качества управления региональными финансами за 2009–2014 годы на примере Оренбургской области (источник: составлено автором)

Анализ результатов проведённых Минфином России оценок за последние шесть лет показал, что уровень управления финансами в Оренбургской области снижается (рис. 1). На протяжении последних трех лет область оказывается вне группы субъектов-лидеров, что свидетельствует о наличии ряда проблем, с которыми регион сталкивается в современных реалиях.

Также данные мониторинга за 2009–2014 годы свидетельствуют о том, что только 17 регионов из 83 (20,5 %) за прошедшие годы смогли повысить качество управления бюджетными средствами на своих территориях. Особенно это удалось Иркутской и Рязанской областям, Ставропольскому краю — данные регионы по результатам проведённых оценок поднялись с низшей ступени в области управления региональными финансами до высшего уровня [3]. В то же время по 3 субъектам Российской Федерации сложилась отрицательная тенденция, и их позиции сильно ухудшились (перешли от лидеров к группе субъектов с низким уровнем) — Забайкальский край, Оренбургская и Псковская области (рис. 2–3).

Всего по итогам 2014 года в целом по стране первая степень качества управления региональными финансами была присвоена 22 регионам (в 2009 году — 24), вторую степень качества получили 46 (в 2009 году — 38) и 15 субъектов — третью (в 2009 году — 21).

Помимо вышеуказанного способа стимулирования регионов к повышению качества управления финансами в общественном секторе экономики Минфином России в соответствии с приказом от 26.07.2013 № 75н проводится оценка результатов (их динамики), достигнутых субъектами Российской Федерации в сфере повышения эффективности бюджетных расходов, по итогам которой

регионы с наилучшей практикой управления финансами на конкурсной основе получают субсидии, предоставление и распределение которых регламентируется положениями постановления Правительства Российской Федерации от 31.12.2010 № 1203 [4–5].

В 2012 году Минфин России по итогам конкурса поставил бюджет Оренбургской области по результативности расходования государственных средств на второе место в стране. В качестве поощрения министерство выделило области 81,6 млн руб. Первое место в рейтинге Минфина тогда заняла Чеченская Республика (95,7 млн руб.), на третьей и четвертой позициях расположились Брянская область (81,2 млн руб.) и республика Коми (76,8 млн руб.) соответственно.

Что же касается механизма проведения данного мониторинга, то можно отметить следующее. В основе критериев оценки лежат такие составляющие финансового менеджмента, ориентированного на результат, как обеспечение сбалансированности и устойчивости региональных и местных бюджетов, внедрение программно-целевых принципов и повышение эффективности распределения и расходования бюджетных средств, оптимизация функций государственного (муниципального) управления и повышение эффективности их обеспечения (в том числе за счёт повышения качества предоставляемых населению публичных услуг и работ), расширение границ информатизации сферы управления финансами.

По 7 определенным направлениям оценки рассчитываются конкретные показатели, по результатам расчётов каждому региону присваивается соответствующая оценка качества управления бюджетными ресурсами. 15 лучшим субъектам Российской Федерации, реали-

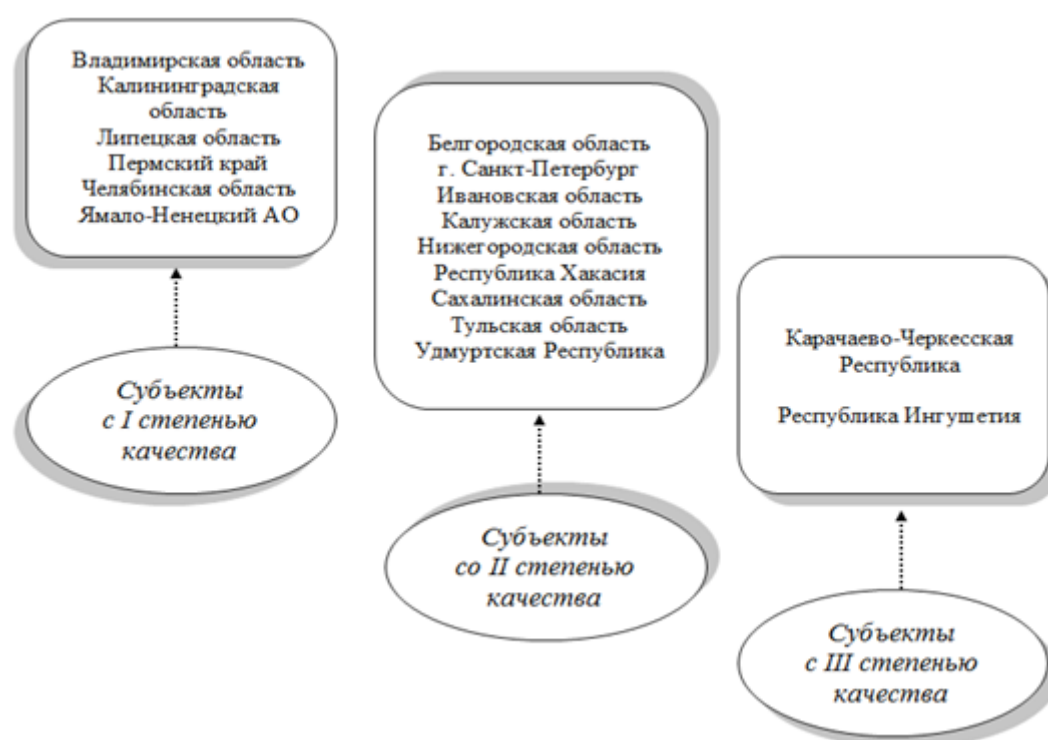


Рис. 2. Распределение субъектов Российской Федерации, которым за период с 2009 по 2014 годы стабильно присваивается одна и та же степень качества управления финансами (источник: составлено автором)

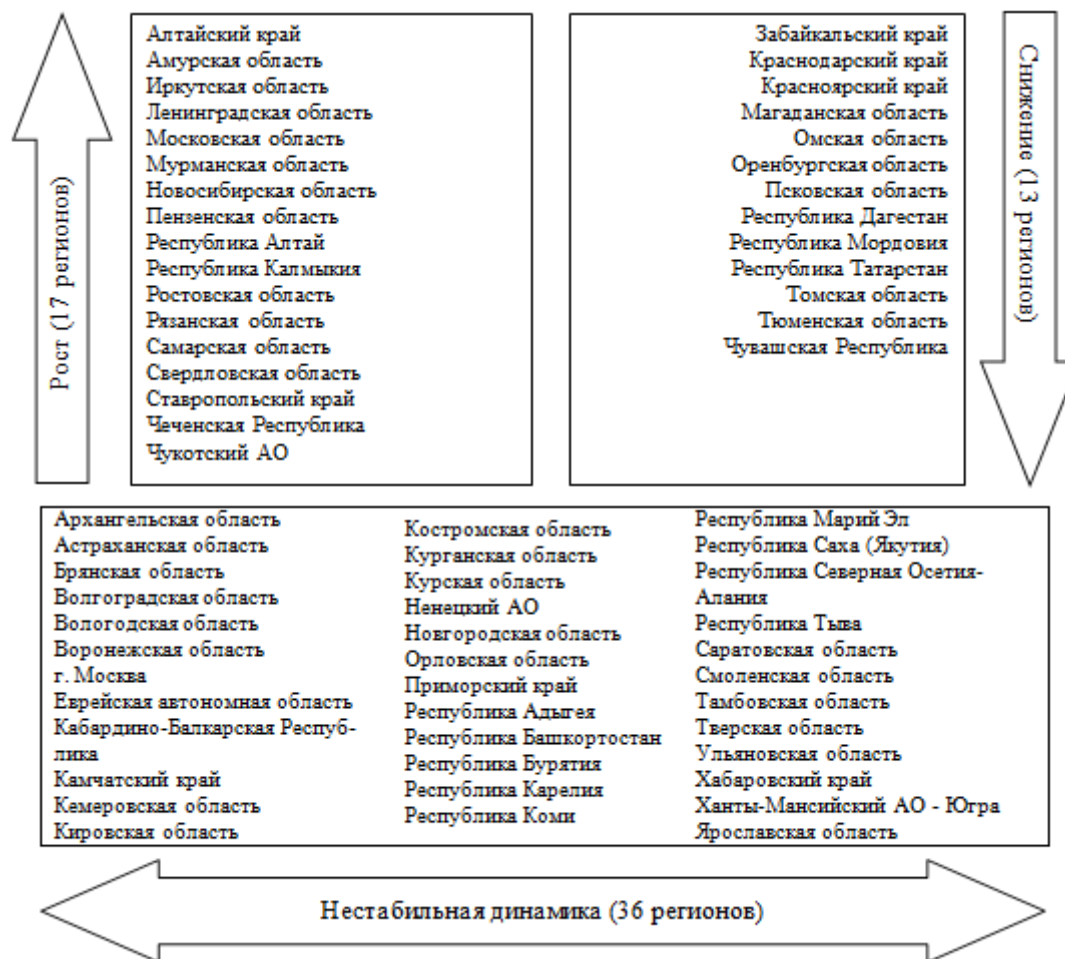


Рис. 3. Группировка субъектов Российской Федерации с точки зрения динамики присвоения степеней качества управления региональными финансами за 2009–2014 годы (источник: составлено автором)

зующим региональные программы, которые отобраны Минфином России по итогам проведения оценки, предоставляются субсидии.

Следует отметить, что данная методика является «живым» механизмом и периодически министерство в соответствии с выбранными приоритетами в сфере общественных финансов вносит определённые корректировки в части показателей, на основании которых и проводится оценка.

В целях определения и поощрения муниципальных образований Российской Федерации, достигших лучших результатов в сфере управления общественными финансами, ежегодно с 2008 года журналом «Бюджет» совместно с Сообществом финансистов России при поддержке Совета Федерации проводится Всероссийский конкурс «Лучшее муниципальное образование России в сфере управления общественными финансами». В рамках данного конкурса оцениваются: качество управления бюджетными доходами и расходами, муниципальной собственностью и долгом; качество бюджетного планирования, исполнения бюджета и предоставления муниципальных услуг; открытость и прозрачность управления муниципальными финансами; соблюдение бюджетного законодательства при осуществлении бюджетного процесса; кадровый состав финансового органа муниципального образования.

Из года в год городские округа и муниципальные районы Оренбургской области принимают участие в конкурсе и добиваются побед в различных номинациях. Так, например, по результатам VIII Всероссийского конкурса, который проводился по итогам работы за 2014 год среди 236 муниципальных образований страны, призерами стали город Оренбург (диплом в номинации «За высокое качество организации предоставления муниципальных услуг») и город Орск («За лучшую организацию работы с кадрами») [6].

Подводя итог всему вышесказанному, можно констатировать, что в целом создание конкурентной борьбы между регионами и муниципалитетами способствует в первую очередь поиску новых способов повышения качества финансового менеджмента в секторе государственного (муниципального) управления, а также их стимулированию к более результативному использованию бюджетных средств и построению эффективной системы межбюджетных отношений по вертикали, применению в бюджетном процессе новых современных технологий. Развитие «бюджетной конкуренции» особенно актуально в условиях, когда каждый субъект и муниципалитет Российской Федерации в соответствии с действующим законодательством по-разному осуществляет организацию бюджетного процесса на своей территории.

Литература:

1. Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Создание условий для эффективного и ответственного управления региональными и муниципальными финансами, повышения устойчивости бюджетов субъектов Российской Федерации»: Постановление Правительства РФ от 15.04.2014 № 310 / КонсультантПлюс. — <http://www.consultant.ru>.
2. О Порядке осуществления мониторинга и оценки качества управления региональными финансами: Приказ Минфина России от 03.12.2010 № 552 / КонсультантПлюс. — <http://www.consultant.ru>.
3. Результаты оценок качества управления региональными финансами за 2009 год, 2010 год, 2011 год, 2012 год, 2013 год, 2014 год / Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации. — http://minfin.ru/ru/performance/regions/monitoring_results/monitoring_finance/.
4. Об утверждении методики проведения оценки результатов, достигнутых субъектами Российской Федерации в сфере повышения эффективности бюджетных расходов, и динамики данных результатов: Приказ Минфина России от 26.07.2013 № 75н / КонсультантПлюс. — <http://www.consultant.ru>.
5. Об утверждении Правил предоставления и распределения субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на реализацию региональных программ повышения эффективности бюджетных расходов: Постановление Правительства РФ от 31.12.2010 № 1203 / КонсультантПлюс. — <http://www.consultant.ru>.
6. Итоги VIII Всероссийского конкурса «Лучшее муниципальное образование России в сфере управления общественными финансами» / БЮДЖЕТ. RU. — http://bujet.ru/action/lmo_VIII/.

Финансовый механизм инвестирования на основе алгоритмической торговли

Крюков Павел Алексеевич, старший преподаватель;
Крюкова Валентина Валентиновна, кандидат технических наук, доцент
Кузбасский государственный технический университет имени Т.Ф. Горбачева

Рассмотрен финансовый механизм инвестирования на основе алгоритмической торговли на международном валютном рынке. Показано, что данный механизм относится к типу механизмов «колебательных движений (осцилляций)» с коэффициентом осцилляции, не являющимся константой.

Ключевые слова: финансовый механизм, теоретические основы, финансовые инвестиции, коэффициент осцилляций.

Анализ тенденций динамики развития международного валютного рынка на основе данных трехгодичного отчета банка международных расчетов (BIS) [1] выявил преобладание электронных методов выполнения операций (более 74 % к 2013 г.), устойчивый рост алгоритмической торговли (от 40 % до 60 %), в том числе высокочастотной (около 35 %).

Распространение алгоритмической торговли порождает снижение операционных издержек, способствует повышению ликвидности инвестиционных операций, а также приводит к увеличению волатильности рынка, повышению технического риска и другим эффектам. Возникает необходимость обоснования теоретических основ финансового механизма инвестирования.

Цель статьи — описать финансовый механизм инвестирования на основе алгоритмической торговли как механизм колебательных движений (осцилляций).

В работах [2, 3] уточнено определение финансовых инвестиций и раскрыто содержание понятия финансового механизма инвестирования на основе алгоритмической торговли на международном валютном рынке:

«финансовые инвестиции на международном валютном рынке — это совокупность экономических отношений между участниками рынка по поводу формирования, распределения и использования собственных, заемных и привлеченных финансовых ресурсов, возникающих в процессе их вложения в форме сделок купли/продажи финансовых инструментов с различным базисным активом (иностранная валюта, процентная ставка, золото), осуществляемых в условиях риска с целью получения дохода или иного полезного эффекта» [2, с. 260; 3, с. 224];

«финансовый механизм инвестирования на основе алгоритмической торговли на международном валютном рынке — это совокупность видов, форм и методов организации финансовых отношений, возникающих между профессиональными участниками рынка и их клиентами в процессе выполнения сделок с помощью механических торговых систем (автоматизированных инвестиционных стратегий) в различных условиях рынка (восходящий, нисходящий, боковой тренд) и высокого риска на кратком и среднесрочном интервалах ценовой динамики, посред-

ством которой осуществляется преобразование финансовых ресурсов в инвестиции в целях получения дохода или иного полезного эффекта» [3, с. 225].

По нашему мнению, все цели и операции по покупке/продаже ликвидного актива (валюты, процентной ставки, золота) на валютном рынке являются инвестиционными с позиции получения дохода или иного полезного эффекта.

Анри Кульман [4] исследовал и описал многообразие экономических механизмов: валютный, финансовый, рыночный, инфляционный, инвестирования, циклов и мультипликации, механизмы акселерации и колебательных движений (осцилляций).

Анри Кульман отмечал:

- экономические механизмы «представляют собой системы взаимосвязанных экономических явлений, которые возникают в определенных условиях под воздействием начального импульса» [4, с. 16];
- одна и та же экономическая система может действовать в различных экономических режимах, а экономический режим формируют институциональная и юридическая составляющие, которые «играют роль начального импульса и управляют дальнейшим развитием цепи экономических явлений» [4, с. 94];
- существует множество экономических механизмов — такое количество, сколько «существует импульсов в каждой системе взаимосвязанных экономических явлений при заданных условиях» [4, с. 16].

Финансовые механизмы [4, с. 72] А. Кульман определял как «механизмы превращения капитала в доход и дохода в капитал».

И.А. Бланк указывает, что механизм инвестиционного рынка (частью которого является валютный рынок) «направлен на обеспечение его равновесия (сбалансированность отдельных его элементов), которое достигается путем взаимодействия отдельных его элементов за счет саморегуляции и государственного регулирования» [5, с. 293].

Большой вклад в развитие теории экономических механизмов внесли L. Hurwicz, R. Myerson, E. Maskin (нобелианты 2007 г.) [6]. L. Hurwicz и S. Reiter создали теорию «информационно эффективных экономических механизмов» [7].

L. Hurwicz и S. Reiter разработали методику построения децентрализованных информационно эффективных экономических механизмов, функционирование которых достигает указанных целей (желаемых резуль-

татов). По их мнению, механизм — это структура математических моделей, описывающих институты, как системы, предназначенные для организации и координации экономической деятельности (производство, потребление, обмен) на разных уровнях экономических связей (всех экономик, государства, предприятия и домохозяйства) [7, с. 16]. Механизмы L. Hurwicz и S. Reiter допускают количественную оценку. Эффективность такого механизма определяется с точки зрения затрат на его управление в доминирующей стратегии с позиции решения информационных задач, возникающих в процессе действия механизма.

Рассмотрим функционирование механизма инвестирования на основе алгоритмической торговли на международном валютном рынке. По нашему мнению, данный финансовый механизм относится к типу механизмов «колебательных движений (осцилляций)» [4, с. 176], сочетающих в себе одновременно эффекты мультипликации и акселерации, которые, в общем случае, допускают количественную оценку. «Всякое дополнительное вложение капитала, осуществляемое в течение данного периода, порождает в последующие периоды мультипликацию дохода» [4, с. 174] (прирост дохода, обусловленный эффектом, полученным на предыдущем периоде действия механизма). Механизм колебательных движений учитывает все последовательные эффекты воздействия дополнительных вложений на доход. Механизм описывает цепочку экономических явлений, в которой величина начального импульса изменяется от периода к периоду, в котором проявляется эффект.

Для единичного начального импульса величины последовательных эффектов связаны уравнением $E_n = E_{n-1} * k$, где k — константа. Если $k > 1$, то это — механизм акселерации, если $k < 1$, то — механизм мультипликации [4, с. 174].

В механизме инвестирования на основе алгоритмической торговли источником начального импульса являются субъекты ФМ (дилеры, брокеры, клиенты), источником вторичного, третичного и последующих импульсов является механические торговые системы (МТС), которые порождают цепочку взаимосвязанных экономических явлений «купля — продажа», «продажа — купля» (рис. 1).

Последовательные эффекты — полученные доходы в результате выполнения торговых сделок. В цепочке взаимосвязанных явлений доход со знаком «+» или «—» (прибыль/убыток) направляется на дополнительное ин-

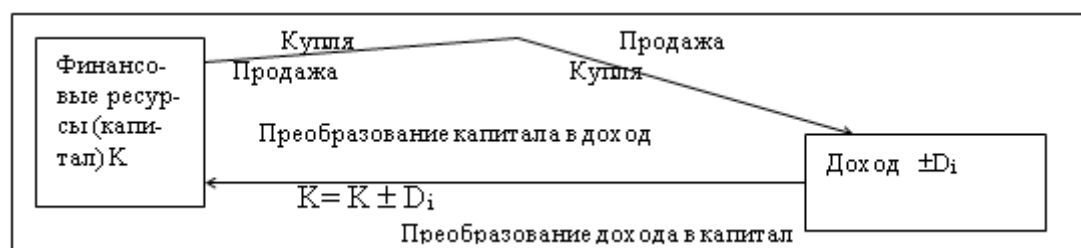


Рис. 1. Графическое представление действия механизма инвестирования на основе алгоритмической торговли

вестирование (рост текущего капитала) или изымается, вследствие чего величина начального депозита (текущего капитала) также изменяется, но во всех случаях величина текущего эффекта (дохода от операции) влияет на величину последующего эффекта (порождает последовательный эффект) [4, с. 130].

А. Кульман [4, с. 176] описал экономический механизм осцилляций, в котором k — константа, но в рассматриваемом механизме величина k не является константой, поэтому математическое описание механизма (в виде модели) представляется сложной задачей. Однако результат действия механизма инвестирования на основе алгоритмической торговли — это преобразование капитала в доход, а дохода в капитал. Покажем это.

Рассмотрим следующую упрощенную гипотезу для описания механизма колебательных движений (осцилляций):

- 1) весь капитал с учетом полученных эффектов (прибылей и убытков) направляется на инвестирование, т. е. $K = K \pm D_i$;
- 2) начальный импульс порождает первичный эффект одного вида и все последующие эффекты принадлежат к одному виду (доход со знаком «+» или «-»); первичный эффект порождает вторичный, а вторичный порождает третичный эффект и т. д.;

3) начальный импульс порождает первичный эффект $D_1 = K$; эффект i -го порядка связан с эффектом $i-1$ порядка уравнением вида:

$$D_i = D_{i-1} \times k \text{ (эффект — доход);}$$

4) пусть известно всё множество эффектов от производных начального импульса K .

Построим таблицу последовательной зависимости эффектов (табл. 1). Решим обратную задачу, т. к. величина коэффициента осцилляций неизвестна, $k \neq \text{const}$.

Пусть начальный импульс $K = 100$ усл. ед.

Коэффициент осцилляций $k \neq \text{const}$, может принимать значения $k \geq 1$ или $k < 1$ (т. е. сочетает в себе эффекты мультипликации и акселерации), а также имеет знак \pm (соответствует знаку дохода — эффекта). Таким образом, сумма последовательных эффектов, порождаемых механизмом, в колонках 2 и 4 совпадают.

Выводы

Показано, что данный механизм можно описать как механизм «колебательных движений (осцилляций)», сочетающий в себе одновременно эффекты мультипликации и акселерации с коэффициентом осцилляции, не являющимся константой.

Описанный финансовый механизм — это механизм преобразования капитала в доход, а дохода в капитал.

Таблица 1

Последовательная зависимость эффектов

Номер периода	Последовательные эффекты	Коэффициент осцилляции k	Сумма эффектов
1.	$D_1 = K = 100$		$K_1 = 100$
2.	$D_2 = 10$	$D_2 / D_1 = 10/100$	$K_2 = K_1 + D_2 = K_1 + D_1 \times k = 100 + (100 \times 10/100) = 110$
3.	$D_3 = -5$	$D_3 / D_2 = -5/10$	$K_3 = K_2 + D_3 = K_2 + D_2 \times k = 110 + (10 \times (-5)/10) = 105$
4.	$D_4 = 15$	$D_4 / D_3 = 15/-5$	$K_4 = K_3 + D_4 = K_3 + D_3 \times k = 105 + (-5 \times 15/(-5)) = 120$
5.	$D_5 = 20$	$D_5 / D_4 = 20/15$	$K_5 = K_4 + D_5 = K_4 + D_4 \times k = 120 + (15 \times 20/15) = 140$
6.	$D_6 = -25$	$D_6 / D_5 = -25/20$	$K_6 = K_5 + D_6 = K_5 + D_5 \times k = 140 + (20 \times (-25)/20) = 115$
	$\Sigma = 115$		

Литература:

1. Triennial Central Bank Survey OTC interest rate derivatives turnover in April 2013: preliminary global results [Электронный ресурс] / BIS, 2013. — URL: <http://www.bis.org/publ/rpfx13.htm> (дата обращения 02.02.2015).
2. Крюков, П. А. Финансовые инвестиции на валютном рынке Forex // Молодой ученый, 2014. — № 16 (75). — с. 257–261.
3. Крюков, П. А. Финансовый механизм инвестирования на основе алгоритмической торговли на международном валютном рынке // Вестн. Кузбасс. гос. тех. ун-та, 2015. — № 6. — с. 222–228.
4. Кульман, А. Экономические механизмы: Пер. с фр. / Общ. ред. Н. И. Хрустальной. — М.: А/О Изд. группа «Прогресс», «Универс», 1993. — 192 с.
5. Бланк, И. А. Основы инвестиционного менеджмента: в 2 томах. Т. 1. 3-е изд., стер. М.: Изд-во «Омега — Л», 2008. — 660 с.
6. Довбенко, М. В., Осик Ю. И. Современные экономические теории в трудах нобелиантов: Учеб. пособ. — М.: Изд — во Академия естествознания, 2011. — URL: <http://www.monographies.ru/129> (Дата обращения 01.03.2015).
7. Hurwicz Leonid, Reiter Stanley. Designing Economic Mechanisms. Cambridge University Press. 2006. 344 p.

Методы управления активами коммерческого банка

Кулумбекова Таира Сергеевна, кандидат экономических наук, доцент;
Кадохова Сабина Астановна, студент
Северо-Кавказский горно-металлургический институт

Активные операции банка составляют существенную и определяющую часть операций банка, формирующих его активы.

Активные операции банка — это размещение собственных и привлеченных средств банка с целью получения дохода. Такие операции учитываются на активных балансовых счетах. Развитие активных операций коммерческих банков исходя из соображений ликвидности, прибыльности и приемлемого допустимого распределения рисков должно происходить при строгом соблюдении имеющихся законодательных актов, регулирующих соответствующие стороны банковской деятельности, которые прямо или косвенно воздействуют на возможности банков осуществлять вложения средств в те или иные виды активных операций. По российскому законодательству к активным банковским операциям относятся: кредитные, кассовые, валютные, операции с драгоценными металлами и драгоценными камнями; выдача банковских гарантий и поручительств за третьих лиц, предусматривающих их исполнение в денежной форме; приобретение права требования от третьих лиц исполнения обязательств в денежной форме; доверительное управление денежными средствами и другим имуществом, лизинговые, факторинговые, форфейтинговые операции, вложения банка в ценные бумаги; другие операции.

Ключевые слова: актив, активные операции, банк, диверсификация, рисковость, ликвидность, рентабельность.

В условиях современной неустойчивости экономики вопросы результативного управления в банковской сфере встают исключительно остро. При ограниченном доступе банков к ресурсам и нарастании рисков при размещении активов успешно вести свою деятельность смогут только те банки, которые сумеют соответствовать требованиям надзорных органов, т. е. найти оптимальное соотношение между риском и доходностью, а также найти оптимальный метод управления активами.

Активы банка обладают следующими свойствами: ликвидность, рисковость (надежность), доходность.

Традиционно группировка активов банка предполагает деление всех активов на две большие группы:

— Активы, приносящие доход.

Их также иногда называют работающими, доходными, оборотными или рисковыми активами (в совокупности с инвестиционными активами). Основным критерием отнесения активов к этой группе является то, что они приносят доход и сравнительно быстро оборачиваются. К этой группе относятся чистая ссудная задолженность и вложения в ценные бумаги. Одной из разновидностей работающих активов являются межбанковские кредиты и депозиты, размещенные в ЦБ РФ или коммерческих банках.

— Активы, не приносящие доход.

«Неработающие» активы: денежные средства, обязательные резервы, денежные средства на счетах в ЦБ, основные средства, нематериальные активы и материальные запасы, а также средства на корреспондентских счетах. [2]

Для обеспечения ежедневной способности банка отвечать по своим обязательствам структура активов коммерческого банка должна соответствовать качественным требованиям ликвидности.

С этой целью все активы банка разбивают на группы по степени ликвидности:

— высоколиквидные активы (2 дня) — то есть финансовые активы, которые должны быть получены в течение ближайшего календарного дня, и (или) могут быть незамедлительно востребованы банком, и (или) в случае необходимости могут быть реализованы банком в целях незамедлительного получения денежных средств, в том числе средства на корреспондентских счетах банка в Банке России, в банках-резидентах, во Внешэкономбанке.

— ликвидные активы (30 дней) — различные краткосрочные вложения банка (ссуды, ценные бумаги);

— низколиквидные активы (1 год) — долгосрочные ссуды, долгосрочные ценные бумаги;

— неликвидные — не могут быть реализованы.

С точки зрения рисков все активы коммерческого банка классифицируются на пять групп по степени риска вложений и возможностей потери части стоимости с присвоением каждой группе коэффициента риска.

Взвешивание активов по уровню риска осуществляется путем умножения остатка (сумм остатков) на соответствующем балансовом счете (счетах) или его (их) части, уменьшенного на величину сформированных резервов на возможные потери или резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности, на коэффициент риска (в процентах).

1 группа: активы, имеющие нулевую степень риска (кассовая наличность и драгоценные металлы в хранилище банка, остатки средств на корреспондентских счетах, средства в ЦБ, облигации ЦБ)

2 группа: активы с 20 %-ной степенью риска (вложения в долговые ценные бумаги РФ). Это ссуды, гарантированные Правительством России, ссуды под залог драгоценных металлов в слитках, ссуды под залог государственных ценных бумаг.

3 группа: активы с 50 %-ной степенью риска (средства на корреспондентских счетах в кредитных организациях-нерезидентах из числа группы развитых стран)

4 группа: активы с 100 %-ной степенью риска (средства на корреспондентских счетах российских коммерческих банков, кредитные требования к банкам резидентам)

5 группа: активы со 150 %-ной степенью риска (просроченные ссуды, все прочие инвестиции). Это вексельные кредиты, краткосрочные и долгосрочные ссуды клиентам, дебиторы по хозяйственным операциям и капитальным вложениям банка, а также собственные здания банка. Конечно, вероятность потери средств по активам данной группы различна, но при определенной ситуации они могут быть максимальными. [1]

Базельский комитет по банковскому надзору регулярно пересматривает надзорные требования к активам кредитных организаций, взвешенным с учетом риска, к оценке рисков активных операций банков и размеру создаваемых резервов, к ликвидности активов, объему крупных кредитов, предоставленных клиентам, акционерам, инсайдерам, связанным с банком лицам, к размеру выданных гарантий и обязательств, коэффициенты крупных кредитных рисков и другие показатели. Соответствующие финансовые показатели определены в директивах Базельского комитета по банковскому надзору. Эти требования с небольшими изменениями учитываются в экономических нормативах деятельности российских кредитных организаций.

В целях регулирования деятельности банков и минимизации возникающих банковских рисков ЦБРФ устанавливает экономические нормативы, которые должны способствовать как сохранности вложенных акционерами средств в уставный капитал, так и сохранности средств вкладчиков (как юридических, так и физических лиц).

Основная доля экономических нормативов устанавливается Инструкцией Банка России от 3 декабря 2012 г. N 139-И «Об обязательных нормативах банков».

На качество активов коммерческого банка оказывает существенное влияние решение дилеммы между ликвидностью и рентабельностью. Увеличение уровня ликвидности активов способствует более полному удовлетворению спроса на ликвидные средства, но в тоже время не позволяет максимизировать получаемую прибыль. Ликвидность и рентабельность — это характеристики активов банка, изменяющиеся разнонаправленно, поэтому повышение качества активов коммерческого банка связано с определением некоего оптимального соотношения между ними.

Управление ликвидностью является стержнем, определяющим степень эффективности деятельности любой кредитной организации. Именно здесь строятся процессы управления и надежностью, и платежеспособностью, и прибыльностью, а так же вообще формируется ресурсный менеджмент банка. [3]

В мировой практике сложилось несколько подходов к управлению банковскими активами. Придерживаясь определенного метода управления, руководство банка определенным образом распределяет ресурсы между различными группами активов.

Метод «общего фонда средств» заключается в распределении совокупной суммы банковских ресурсов (общего фонда средств) между разными видами активов независимо от источника образования ресурсов. Для совершения определенной активной операции в соответствии с данной моделью не имеет значения, из какого источника поступили средства: от вкладов до востребования или от срочных вкладов. При таком подходе не учитываются требования ликвидности по отношению к различным вкладам.

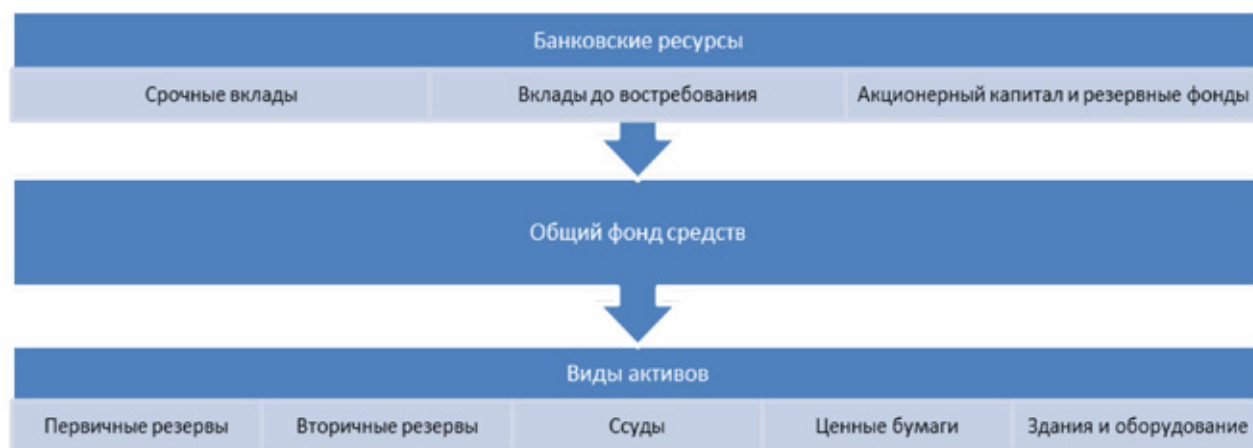


Рис. 1. Метод «общего фонда средств»

Метод распределения активов, известный также как метод конверсии средств, позволяет преодолеть ограниченность метода общего фонда средств. Модель распределения активов устанавливает, что размер необходимых банку ликвидных средств зависит от источников привлечения фондов. С помощью данного метода делается попытка разграничить источники средств в соответствии с нормами обязательных резервов и скоростью

их обращения. Модель определяет несколько «центров ликвидности — прибыльности» внутри самого банка, используемых для размещения средств, привлеченных банком из разных источников. Эти центры получили название «банков внутри банка».

В банке как бы существует «банк вкладов до востребования», «банк срочных вкладов», «банк основного капитала».

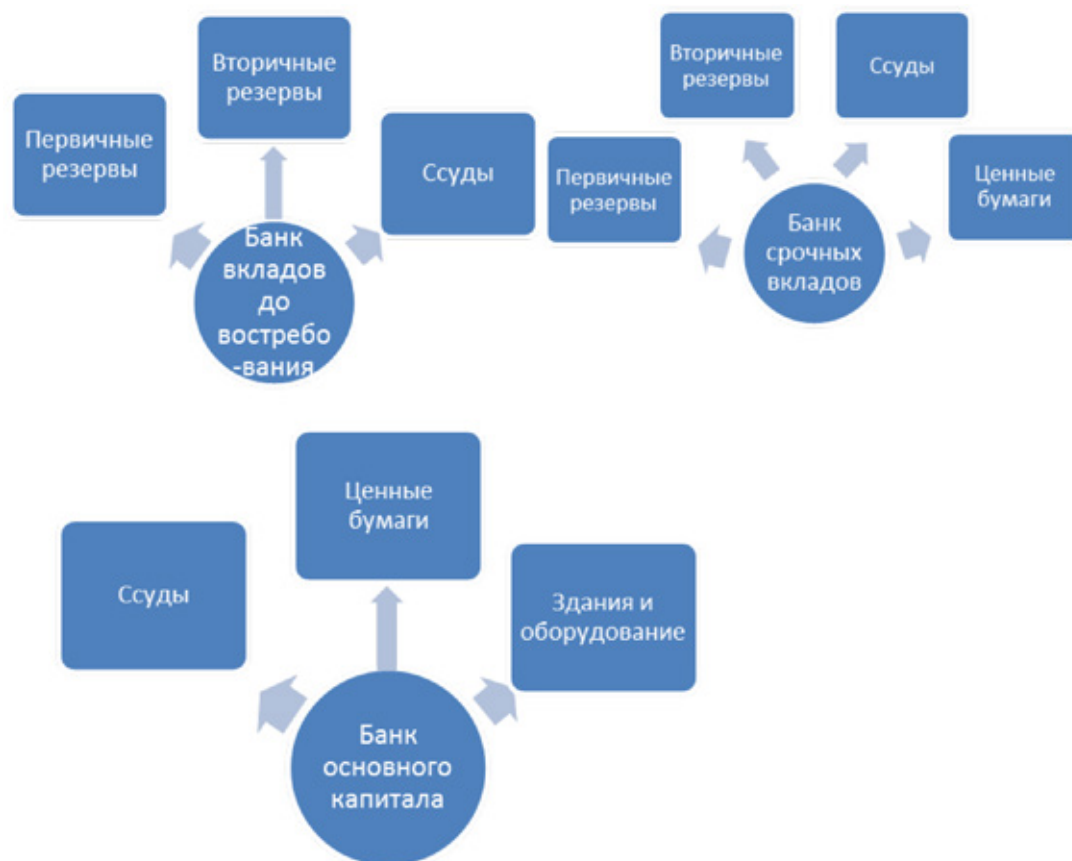


Рис. 2. Метод «банки внутри банка»

Поскольку вклады до востребования требуют самого высокого покрытия ликвидными активами, значительная часть средств из «банка вкладов до востребования» будет направлена в первичные резервы (например, на 1% больше, чем установлено нормой обязательных резервов, подлежащих хранению в центральном банке). Оставшаяся часть вкладов до востребования пойдет главным образом во вторичные резервы, и только небольшая часть — в ссуды, причем краткосрочные.

Иначе будут распределяться средства «банка срочных вкладов». Более значительная их доля пойдет на формирование вторичного резерва, предоставление средне- и долгосрочных ссуд, в долгосрочные ценные бумаги. [4]

Главным преимуществом рассматриваемого метода является уменьшение доли ликвидных активов и вложение дополнительных средств в ссуды и инвестиции, что ведет к росту нормы прибыли.

К недостаткам следует отнести отсутствие тесной и прямой связи между скоростью обращения средств и не снижающимся остатком средств по данной категории ресурсов. Метод этого не учитывает. Кроме того, на практике не бывает предполагаемой независимости источников ресурсов от их распределения. Привлечение крупного клиента, имеющего депозиты до востребования, чековые счета, как правило, подразумевает и выдачу этому клиенту кредитов, причем не, только краткосрочных. [5]

Управление портфелем активов коммерческого банка является одной из основных частей эффективной си-

стемы банковского менеджмента. Однако, как показывает анализ, сложившейся в России системе управления банковской деятельностью не хватает научной базы, стратегического подхода, корпоративной ответственности, рыночной культуры, ориентации на развитие кадрового потенциала.

Современный финансово-экономический кризис выявил ошибки российских банков в управлении портфелем активов: недостаточную диверсификацию, бессистемный маркетинг, несоответствие процентных ставок уровню риска. Эти ошибки приводят к возникновению убытков, возрастанию упущенных возможностей, снижению уровня конкурентоспособности кредитной организации. Сложившаяся ситуация обуславливает применение портфельной концепции в управлении активами коммерческого банка.

В рамках такого подхода портфель активов рассматривается как единый объект управления. Это дает возможность планировать, анализировать, регулировать портфель, учитывать не только индивидуальные характеристики отдельных активов, а рассматривает их в совокупности, выявляя влияние каждой группы на количественные и качественные характеристики всего портфеля. Целью объединения активов в портфель является целенаправленное формирование структуры активов по различным критериям и постоянный мониторинг портфеля, его регулирование, а также осуществление соответствующих организационных мероприятий. В этом состоит принципиальное различие понятий «портфель банковских активов» и «активы банка».

Первый этап формирования портфеля активов — планирование, которое предполагает многоуровневую деятельность. Данный этап включает в себя определение миссии банка (она во многом будет определять целевые установки в области управления активами), стратегическое планирование (идеи, концепции, цели управления и подходы к формированию и функционированию портфеля активов), тактическое планирование (определение мероприятий и задач по выполнению стратегии) и финансовое планирование (разработка бюджетов, конкретных нормативов, показателей).

Портфельное управление в коммерческом банке всегда должно подчиняться принципу стратегической направленности принимаемых решений, то есть быть всегда ориентировано на выполнение глобальной цели кредитной организации и решение конкретных проблем. Однако в настоящее время только крупные и часть средних банков пытаются использовать стратегическое планирование как метод управления активами в целях поддержания собственной конкурентоспособности.

Для увеличения эффективности управления банковским портфелем активов на стадии планирования необходимо использование зарубежного опыта формулировки миссии, стратегического планирования на основе понимания возможностей банка и мониторинга рыночной ситуации, SWOT-анализа.

Вторым этап — организация. В рамках портфельного подхода важное место отводится усилению позиции банка на рынке, стремлению соответствовать запросам действующих и потенциальных клиентов. В настоящее время многие российские банки (в первую очередь крупные и средние) создают организационные структуры, ориентированные на обслуживание отдельных категорий клиентов. Такая структура в целом соответствует концепции портфельной стратегии, хотя и не является ее достаточным атрибутом.

Третий этап процесса управления портфелем активов банка — регулирование. Необходимо отметить, что российские коммерческие банки в целом освоили методы регулирования отдельных активов и их групп. Но, не смотря на это, многие решения принимаются изолированно, вне контекста управления структурой, количественными и качественными характеристиками всего портфеля активов.

Согласно современной портфельной теории, несистематический риск можно снизить путем распределения

активов между различными клиентами, отраслями, сегментами.

Диверсификация — это распределение банком вкладываемых в экономику ресурсов между разнообразными объектами с целью снижения риска потерь и получения дохода. Диверсификация как инструмент снижения банковских рисков является важной характеристикой деятельности банка, так как только наличие различных направлений вложений ресурсов может уберечь банк от системных и рыночных рисков.

Для портфельной стратегии характерно использование современных способов регулирования портфеля активов, позволяющих улучшить его структуру. Так, в целях повышения ликвидности портфеля или «избавления» от кредита (группы кредитов) прибегают к перепродаже кредитов или их секьюритизации. Это позволяет улучшить значения коэффициентов ликвидности, досрочно получить причитающиеся процентные доходы, а также дополнительный комиссионный доход от продажи ценных бумаг. Кредитные организации имеют возможность применять различные инструменты разделения риска, что позволяет эффективно управлять рисками портфеля активов, а также расширять кредитный портфель до такого объема, который не ухудшит его качества.

Заключительными этапами процесса управления портфелем активов кредитной организации выступают анализ и контроль. Необходимость данных этапов связана с тем, что они направлены на мониторинг рыночной среды деятельности кредитной организации. На этапе анализа коммерческим банкам необходимо сравнивать количественные и качественные характеристики своих портфелей с характеристиками активов банковской системы, основных конкурентов, и ориентироваться на показатели лучших из них. [6]

Проанализировав вышеуказанные методы, сделаны следующие выводы. Управление активами коммерческого банка должно быть направлено на размещение ресурсов в максимально доходные активы, обладающие необходимым уровнем ликвидности и имеющие ограниченный уровень риска. При этом руководство банка должно стремиться к тому, чтобы максимизировать текущую стоимость активов, а так же оптимизации финансовых результатов.

Литература:

1. Инструкция Банка России от 3 декабря 2012 г. N 139-И «Об обязательных нормативах банков» // КонсультантПлюс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_law_139494/ (дата обращения: 28.04.2016).
2. Под ред. Г. Г. Коробовой. Банковское дело. — 2-е изд. — : Магистр, 2012. — 590 с.
3. Зудина, Л. В. & Даниловских Т. Е. (2015). Анализ ликвидности и доходности коммерческого банка как основа оценки качества его активов. // CyberLeninka. ru. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/analiz-likvidnosti-i-dohodnosti-kommercheskogo-banka-kak-osnova-otsenki-kachestva-ego-aktivov> (дата обращения: 28.04.2016).
4. А. А. Курилова, О. Г. Коваленко (2015). Теоретические основы управления активами коммерческих банков // CyberLeninka. ru. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/teoreticheskie-osnovy-upravleniya-aktivami-kommercheskogo-banka> (дата обращения: 28.04.2016).

5. Фатуев, В. А. Бакаева М. А. (2010). Управление активами коммерческих банков // CyberLeninka. ru. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-aktivami-kommercheskogo-banka> (дата обращения: 28.04.2016).
6. Можанова, И. И, Несмеянова Н. А. Портфельный подход к управлению активами коммерческого банка // Теория и практика общественного развития. — 2013. — № 4. — с. 255–259.

УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

Теоретические основы организации планирования аудита

Бекмухамедова Барно Уктамовна, старший преподаватель
Гулистанский государственный университет (Узбекистан)

На начальном этапе перехода к рыночной экономике широко бытовало мнение, что в условиях рынка такое понятие как финансовый контроль будет применяться в узких рамках только государственного сектора. Приватизированные, частные и совместные предприятия, товарищества и акционерные общества, не будут подчиняться вышестоящим организациям, которые, в соответствии с утвердившейся политикой управления, проводят плановые ведомственные ревизии. Работники негосударственных структур будут собственниками, а собственники, как предполагалось, сами будут организовывать эффективный внутренний контроль без привлечения внешних контрольных органов. Тем самым, негосударственные предприятия не будут нуждаться ни в каком виде финансового контроля. [4]

Прошедшие двенадцать лет независимости Республики Узбекистан и продвижения к рыночной экономике показали несостоятельность такого мнения.

Республика Узбекистан выбрала собственную модель перехода к рыночной экономике, социально-экономического развития, пути решения поставленных задач, стоящих перед интеграцией экономики в мировую цивилизацию, целью которых является подъем жизненного уровня населения.

Как оказалось, в Узбекистане, так же как и в других странах, создать класс собственников возможно в первую очередь путём приватизации государственной собственности, логическим продолжением и развитием которой является организация рынка ценных бумаг. [3]

Президент Ислам Каримов, выступая в 2013 году на заседании межведомственного Совета по экономической реформе, предпринимательству и иностранным инвестициям отметил, что «в социальном плане, приобщаясь к ценным бумагам, приобретая акции, человек становится собственником, заинтересованным в умножении своего состояния. Рынок ценных бумаг придаёт осознанность всему процессу осуществляемых преобразований, формирующимся рыночным отношениям», но «рынок ценных бумаг не может развиваться в информационном вакууме, чтобы поверить в него, принять это новое для них дело, люди должны знать о нём всё, владеть полноценной информацией».

До этого памятного выступления и после него в нашей республике проделано и делается очень многое

для обеспечения населения всей необходимой для принятия экономических решений информацией. [4]

Давно известно: полная и правдивая информация даёт власть, её отсутствие ведет к бесконтрольности и анархии. Степень насыщенности деловой информацией — показатель состояния и один из важнейших факторов функционирования финансового рынка любого государства.

Важнейшая роль в составе деловой информации принадлежит экономической, в которой приоритетное значение отводится данным финансовой отчётности и показателям финансового состояния предприятия.

Насыщение рынка финансовой информацией возможно лишь в том случае, если она достоверна. Только достоверная информация полезна государству в деле разработки своей социально-экономической политики. А широким слоям населения — в деле принятия решений, связанных с инвестициями, приобретением акций и облигаций приватизируемых предприятий. Исходя из опыта стран с развитой рыночной экономикой, достоверность подготовленной к публикации для широкого круга пользователей финансовой информации достигается путём её проверки и выдачи независимым аудитором аудиторского заключения. [3]

В соответствии с Законом «Об аудиторской деятельности» под *аудиторской деятельностью* понимается предпринимательская деятельность аудиторских организаций по проведению аудиторских проверок и оказанию профессиональных услуг, предусмотренных этим Законом.

Аудит — это процесс уменьшения до приемлемого уровня информационного риска для внешних и внутренних пользователей финансовых отчетов.

Аудиторская деятельность (аудит). Под аудиторской деятельностью понимается предпринимательская деятельность аудиторских организаций по проведению аудиторских проверок и оказанию профессиональных аудиторских услуг.

Это означает, что все аудиторские фирмы создаются с целью получения прибыли (в соответствии с ГК), как и любые другие предпринимательские структуры.

Аудит (аудиторская проверка) — проверка аудиторскими организациями финансовой отчетности и связанной с ней финансовой информации хозяйствующего субъекта с целью установления достовер-

ности и соответствия финансовой отчетности и иной финансовой информации законодательству.

Аудиторская проверка осуществляется в обязательной и инициативной формах.

Независимость аудиторов и аудиторских организаций при проведении проверки — это ключевой принцип проведения аудита. [1]

Объектом аудита могут выступать хозяйствующие субъекты всех форм собственности и индивидуальные предприниматели.

Аудит не подменяет государственного контроля достоверности финансовой (бухгалтерской) отчетности, осуществляемого в соответствии с законодательством Узбекистана уполномоченными органами государственной власти.

Аудитор — физическое лицо, имеющее квалификационный сертификат аудитора.

Аудитор может работать по трудовому договору или по гражданско-правовому договору только с одной аудиторской организацией.

Аудитор в соответствии с законодательством несет перед аудиторской организацией ответственность за ущерб, причиненный в результате проведения некачественной аудиторской проверки, разглашения коммерческой тайны и иных действий, повлекших убытки для аудиторской организации. [1]

Аудиторская организация — юридическое лицо, имеющее лицензию на осуществление аудиторской деятельности.

Аудиторские организации в своей деятельности являются независимыми.

Аудиторские организации не могут создаваться министерствами, государственными комитетами, ведомствами и другими органами государственного и хозяйственного управления.

Должностные лица органов государственной власти и управления, а также другие лица, которым запрещается

заниматься предпринимательской деятельностью в соответствии с законодательством, не могут быть учредителями аудиторских организаций.

Аудиторские организации могут создаваться и осуществлять свою деятельность в любой организационно-правовой форме, предусмотренной законодательством, за исключением открытого акционерного общества, при соблюдении следующих обязательных условий: не менее пятидесяти одного процента уставного капитала аудиторской организации должно принадлежать одному или нескольким штатным аудиторам данной аудиторской организации (за исключением случаев создания аудиторской организации — филиала или дочернего предприятия иностранной аудиторской организации).

Аудитор (аудиторы) может быть учредителем (участником, акционером) только одной аудиторской организации; штатная численность аудиторской организации должна соответствовать установленным законодательством требованиям к минимальному числу штатных аудиторов с соответствующей квалификацией; руководителем аудиторской организации должен быть только аудитор; наличие уставного капитала аудиторской организации, предусмотренного законодательством.

Аудиторские организации подлежат государственной регистрации в Министерстве юстиции Республики Узбекистан. Министерство юстиции ведет государственный реестр аудиторских организаций. Порядок государственной регистрации аудиторских организаций и ведения государственного реестра аудиторских организаций устанавливается законодательством.

Аудиторские организации осуществляют аудиторскую деятельность на основании заключенного договора об оказании аудиторских услуг при наличии полиса страхования своей гражданской ответственности.

В условиях рыночной экономики аудит выполняет две основные функции:

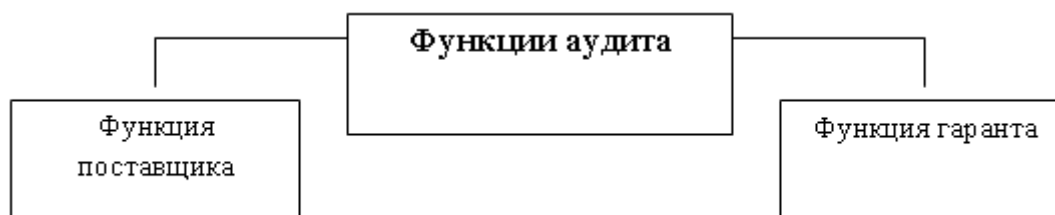


Рис. 1. Функции аудита

Функция поставщика достоверной (проверенной) финансовой информации пользователям финансовой отчетности.

Функция гаранта финансовой деятельности клиента, когда в случае финансовых потерь вследствие использования недостоверной информации, заверенной аудитором, аудитор возмещает все финансовые потери и нанесенный материальный ущерб клиенту.

Аудитор — физическое лицо, имеющее квалификационный сертификат аудитора.

Аудитор может привлекаться к проведению аудиторской проверки, если он состоит в штате аудиторской организации или в случае заключения с ним аудиторской организацией договора гражданско-правового характера.

Аудитор в соответствии с законодательством несет перед аудиторской организацией ответственность за ущерб, причиненный в результате проведения некачественной аудиторской проверки, разглашения коммерческой тайны и иных действий, повлекших убытки для аудиторской организации.

Помощник аудитора — физическое лицо, не имеющее квалификационный сертификат аудитора и участвующее в аудиторской проверке по поручению аудитора без права подписи в аудиторском отчете, аудиторском заключении, экспертном заключении аудитора и ином официальном документе, связанном с проведением аудиторской проверки.

Условия труда помощника аудитора определяются трудовым договором, заключенным в порядке, установленном законодательством.

На помощника аудитора распространяется обязанность не разглашать сведения, полученные им при осуществлении аудиторской проверки.

Время работы в качестве помощника аудитора включается в стаж работы, необходимый для получения квалификационного сертификата аудитора.

Вся документация аудитора, подготавливаемая перед началом и в ходе проверки, включает следующее: информацию об организационной структуре предприятия; бухгалтерскую и финансовую отчетность, с целью анализа важнейших показателей, характерные тенденции

развития финансовых и других процессов; данные об акционерах; данные о директорах; основные виды деятельности и размещение дочерних предприятий и филиалов; банковскую информацию; торговые отношения; договоры об аренде; договоры о ссудах.

К методам аудиторских проверок относятся: фактические проверки; подтверждение; документальные проверки; наблюдения; опрос; проверка механической точности; аналитические тесты; обследования; сканирование; специальные проверки; встречные проверки. [3]

В ходе проверок субъектов предпринимательской деятельности, аудиторские фирмы чаще всего соприкасаются с государственной налоговой службой. Это мощная правительственная структура с численностью сотрудников более 100 тыс. человек. Аудиторы не должны становиться внештатными работниками налоговых инспекций. Кроме того, этический кодекс не позволяет им напрямую сообщать в налоговые службы об имеющихся местах нарушениях, однако в заключении о проверке должны быть указаны все нарушения, недочеты и даны соответствующие рекомендации об их исправлении.

Литература:

1. Закон Республики Узбекистан «Об аудиторской деятельности». 2000 г.
2. Национальные стандарты бухгалтерского учета Республики Узбекистан. № 1–23.
3. Аудит / Под ред. М. М. Тулаходжаевой, Т. И. Джураевой, Ф. Г. Гулямовой. — Ташкент: ТГЭУ, 2010.
4. Дустмуродов, Р. Д. Основы аудита. Учебник. — Т.: «Национальная энциклопедия Узбекистана», 2003.

Пути совершенствования и дальнейшего развития аудиторской деятельности

Матрасулов Баходир Эрбутаевич, старший преподаватель
Гулистанский государственный университет (Узбекистан)

Вопрос о необходимости аудита в Узбекистане возник с начала рыночных преобразований, развитием внешнеторговых взаимоотношений. Привлечение иностранного капитала требовало гарантий возврата, а следовательно, и независимой оценки деятельности предпринимательских структур. Обычный способ получения надежной информации — это проведение независимого аудита. Таким образом, необходимость в аудите стала объективной реальностью. В Узбекистане идет поэтапное реформирование аудиторской деятельности. Главным реформатором аудиторской деятельности выступает Министерство Финансов Республики Узбекистан совместно с Палатой аудиторов Узбекистана и Национальной Ассоциацией бухгалтеров и аудиторов.

В 2000–2006 годы были приняты Закон «Об аудиторской деятельности» в новой редакции и Положения о порядке выдачи лицензии и квалификационного сертификата аудитора. Установлены дополнительные лицензионные требования и условия, направленные на повышение ответственности аудиторских организаций, качества аудиторских услуг. Введены дополнительные

квалификационные требования к аудиторами руководителям аудиторских организаций. С 1 января 2008 года внедрена дифференцированная система лицензирования аудиторской деятельности в зависимости от проверяемых субъектов.

На начальном этапе перехода к рыночной экономике широко бытовало мнение, что в условиях рынка такое понятие как финансовый контроль будет применяться в узких рамках только государственного сектора. Приватизированные, частные и совместные предприятия, товарищества и акционерные общества, не будут подчиняться вышестоящим организациям, которые, в соответствии с утвердившейся политикой управления, проводят плановые ведомственные ревизии. Работники негосударственных структур будут собственниками, а собственники, как предполагалось, сами будут организовывать эффективный внутренний контроль без привлечения внешних контрольных органов. Тем самым, негосударственные предприятия не будут нуждаться ни в каком виде финансового контроля. Формирование конкурентной среды, обеспечение макроэкономической

стабильности, укрепление национальной валюты, формирование демократического государства с сильными социальными гарантиями требовали кардинальной перестройки законодательной базы. В настоящее время в республике существует развитая правовая база, постоянно адаптируемая к динамично изменяющимся условиям рыночных отношений. В результате проведенных преобразований в республике реально сложилась многоукладная экономика, произошли качественные изменения в структуре народного хозяйства, сформирован класс собственников. [4]

Разнообразие форм собственности, признание Республики Узбекистан равноправным субъектом международных отношений требуют построения экономики открытого типа и создания новых экономических институтов, регулирующих взаимоотношения различных субъектов предпринимательской деятельности. Одним из таких институтов является институт аудиторства. Необходимость совершенствования корпоративного управления повышает роль внешнего и внутреннего аудита. Для решения этой задачи необходимо совершенствовать работу в области организации и методологии внешнего и внутреннего аудита. Президент Республики Узбекистан И. Каримов отметил, что сферами внимания современного аудита должны быть все бизнес процессы акционерных обществ, компаний, причем результатом работы аудита должны стать не только констатация фактов нарушений и суммы установленного ущерба, но также усиление предупредительной работы, создание условий для недопущения нарушений, что привело бы к повышению качества системы управления предприятием. [5]

Республика Узбекистан выбрала собственную модель перехода к рыночной экономике, социально-экономического развития, пути решения поставленных задач, стоящих перед интеграцией экономики в мировую цивилизацию, целью которых является подъем жизненного уровня населения. До этого памятного выступления и после него в нашей республике проделано и делается очень многое для обеспечения населения всей необходимой для принятия экономических решений информацией.

Давно известно: полная и правдивая информация даёт власть, её отсутствие ведет к бесконтрольности и анархии. Степень насыщенности деловой информацией — показатель состояния и один из важнейших факторов функционирования финансового рынка любого государства. Важнейшая роль в составе деловой информации принадлежит экономической, в которой приоритетное значение отводится данным финансовой отчетности и показателям финансового состояния предприятия. Насыщение рынка финансовой информацией возможно лишь в том случае, если она достоверна. Только достоверная информация полезна государству в деле разработки своей социально-экономической политики. А широким слоям населения — в деле принятия решений, связанных с инвестициями, приобретением акций и облигаций приватизируемых предприятий. [5]

Исходя из опыта стран с развитой рыночной экономикой, достоверность подготовленной к публикации для

широкого круга пользователей финансовой информации достигается путём её проверки и выдачи независимым аудитором аудиторского заключения.

Особенность профессии аудитора состоит в том, что он выполняет важную общественную функцию: выражает независимое мнение о достоверности бухгалтерской отчетности организации и соответствии порядка ведения бухгалтерского учета законодательству, на основе которого впоследствии множество людей (представители банков, инвестиционных компаний, контрагентов и др.) будут решать, сотрудничать ли с данным экономическим субъектом. И именно поэтому для аудитора важно не обмануть ожидания тех людей, которые при принятии различных экономических решений основываются на выданном им аудиторском заключении. Поэтому так актуален вопрос о качестве аудиторской проверки. [4]

В соответствии с международным опытом осуществления контроля качества аудиторских проверок выделяется такое понятие, как «проверка равным». Оно представляет собой изучение одной аудиторской фирмы другой аудиторской фирмой на предмет соответствия системе контроля качества. *Цель проверки* — сделать заключение о том, придерживается ли проверяемая организация рассмотренных ранее процедур контроля качества на практике.

Как показывает зарубежная практика, для получения признания на рынке аудиторские организации обязаны иметь внутрифирменные стандарты аудита, учитывающие конкретную специфику их деятельности. Согласно законодательству большинства стран (США, Великобритания, Германия), а также международным соглашениям в области защиты объектов интеллектуальной собственности внутрифирменные стандарты аудита составляют коммерческую тайну. На их разработку требуются значительные средства и долгие годы практической работы, поэтому внутрифирменные стандарты под силу только крупным аудиторским фирмам со значительным научным потенциалом. В связи с этим по наличию (отсутствию) внутренних стандартов аудита в определенной мере можно судить о качестве проверок, проводимых данной аудиторской организацией.

Как оказалось, в Узбекистане, так же как и в других странах, создать класс собственников возможно в первую очередь путём приватизации государственной собственности, логическим продолжением и развитием которой является организация рынка ценных бумаг. Президент Ислам Каримов, выступая в 2011 году на заседании межведомственного Совета по экономической реформе, предпринимательству и иностранным инвестициям отметил, что «в социальном плане, приобщаясь к ценным бумагам, приобретая акции, человек становится собственником, заинтересованным в умножении своего состояния. Рынок ценных бумаг придаёт осознанность всему процессу осуществляемых преобразований, формирующимся рыночным отношениям», но «рынок ценных бумаг не может развиваться в информационном вакууме, чтобы поверить в него, принять это новое для них дело, люди должны знать о нём всё, владеть полноценной информацией». [4]

Как свидетельствует опыт, целесообразна возможность передачи ряда контрольных полномочий саморегулируемым аудиторским объединениям. Смысл данного направления совершенствования качества аудита состоит в том, что государству (в лице уполномоченного федерального органа) гораздо проще проводить проверку качества работы определенного (закрепленного в реестре) числа саморегулируемым аудиторских объединений, нежели всех аудиторов и аудиторских организаций.

Нельзя не отметить, что для ряда аудиторских компаний условия членства в объединениях аудиторов весьма ощутимы в финансовом отношении. Поэтому вопрос о соизмеримости платы за лицензию на осуществление аудиторской деятельности и размера членских

взносов в саморегулируемых объединениях тоже актуален. В связи с этим повышение требований к аудиторским компаниям не должно быть финансового характера.

Важным шагом на пути приближения аудиторской деятельности в республике к международным нормам являются внутрифирменные стандарты, разработка и практическая реализация которых способствует повышению качества проверок, эффективности их результатов, снижению трудоемкости аудиторской работы. Наличие отработанной системы внутрифирменных стандартов и ее методологического сопровождения служит показателем профессионализма и надежности деятельности аудиторской организации, а ее соблюдение — дополнительной гарантией результатов проверки.

Литература:

1. Закон Республики Узбекистан «Об аудиторской деятельности». 2000 г.
2. Каримов, И. А. Мировой финансово-экономический кризис, пути и меры по его преодолению в условиях Узбекистана. — Т.: Узбекистан, 2009. 56 с.
3. Национальные стандарты бухгалтерского учета Республики Узбекистан. № 1–23.
4. Аудит / Под ред. М. М. Тулаходжаевой, Т. И. Джураевой, Ф. Г. Гулямовой. — Ташкент: ТГЭУ, 2010.
5. Дустмуродов, Р. Д. Основы аудита. Учебник. — Т.: «Национальная энциклопедия Узбекистана», 2003.

Особенности проведения внутреннего и внешнего аудита

Махмудова Гулрух Равшанбековна, преподаватель
Гулистанский государственный университет (Узбекистан)

В международной практике существует два вида аудита, которые дополняют друг друга и в то же время существенно различаются. Рассмотрим различия между внутренним и внешним аудитом.

Внутренний аудит предназначен для проверки и оценки деятельности предприятия в интересах самого предприятия. Цель внутреннего аудита — помочь управ-

ленческому персоналу предприятия эффективно выполнять свои функции. Внутренние аудиторы представляют управленческому персоналу предприятия данные анализа и оценки, рекомендации и другую необходимую информацию по результатам проверок.

Внутренний аудит имеет следующие особенности:

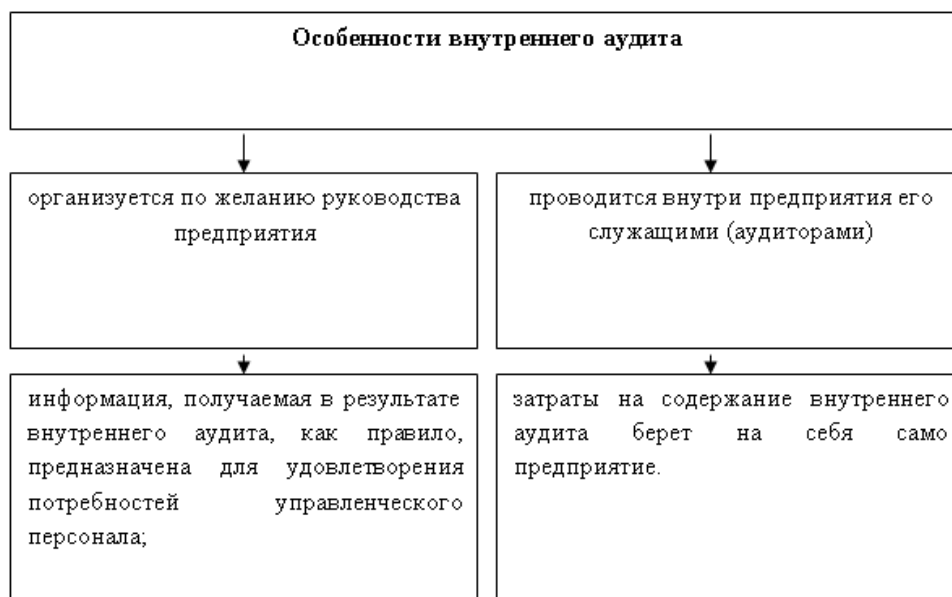


Рис. 1. Особенности внутреннего аудита

Таким образом, служба внутреннего аудита создается не по причине получения указания сверху, а для того, чтобы с его помощью успешно конкурировать на рынке за счет повышения качества продукции, снижения себестоимости, знания потребностей рынка, т. е. в конечном счете за счет повышения эффективности работы управленческого персонала предприятия. Предприятие всегда ищет резервы, чтобы получить достаточную прибыль для дальнейшего развития, поскольку в противном случае его неминуемо ждет банкротство. Поэтому пред-

приятие заинтересовано в эффективной работе внутреннего аудита и постоянно должно сопоставлять и анализировать эффективность работы внутренних ревизоров и есть ли отдача от понесенных затрат на их содержание. Если «баланс» будет не в пользу внутреннего аудита, должны предприниматься меры либо к его улучшению, либо к его ликвидации [3].

Деятельность внутренних аудиторов почти аналогична деятельности внешних. В перечень услуг внутренних аудиторов также включены:



Рис. 2. Перечень услуг внутренних аудиторов

Управленческий аудит — это изучение деловых операций с целью выработки рекомендаций по экономичному и эффективному использованию финансовых и материальных ресурсов, достижению конечного результата и выработке политики организации управления предприятием. Он должен оказывать помощь руководителям в выполнении их функций и приводить к повышению доходности предприятия.

Американский институт дипломированных общественных бухгалтеров определил управленческий аудит как вид консультационных услуг в помощь клиенту для повышения эффективности использования его производственных мощностей, материальных ресурсов и достижения поставленных целей. Управленческий аудит выполняется независимыми фирмами дипломированных общественных бухгалтеров.

Внешний аудит — это системный процесс получения и оценки объективных данных об экономических действиях и событиях, устанавливающий уровень их соответствия определенному критерию и представля-

ющий результаты проверки и оценки заинтересованным внешним пользователям, т. е. внешний аудит имеет свою определенную цель и логику проведения, не являясь беспорядочным или незапланированным.

Основная цель внешнего аудита — составить мнение о точности, с которой в финансовых отчетах отражено финансовое положение предприятия, результаты проведенных операций и состояние движения денежных и материальных ресурсов, подтвердить представленные данные в финансовых отчетах либо опровергнуть их и составить по результатам проверки заключение. [4]

Проводя внешний аудит, аудитор определяет также качество работы внутреннего аудита и степень возможного доверия к информации, получаемой в результате деятельности внутреннего аудита.

Пользователи финансовой информации. Стороны, заинтересованные в достоверной финансовой информации о деятельности предприятия, можно условно разделить на две основные группы:

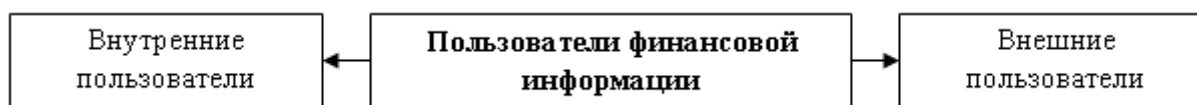


Рис. 3. Пользователи финансовой информации

К внутренним пользователям относится администрация, то есть управленческий персонал предприятия.

Администрация — группа людей на предприятии, которая несет полную ответственность за управ-

ление его деятельностью и достижение поставленных перед ним целей. У предприятия много целей, но успех и выживание в условиях жесткой конкуренции требуют от администрации сосредоточения усилий с экономиче-

ской точки зрения на следующих факторах: *рентабельности (прибыльности)*, *ликвидности предприятия*, *платежеспособности*.

Рентабельность (прибыльность) — это способность получать доход (прибыль) от финансово-хозяйственной деятельности, достаточная для дальнейшего стабильного функционирования и развития предприятия.

Ликвидность — это достаточное наличие денежных и иных платежных средств для оплаты принятых на себя обязательств в пределах установленного срока.

Внутренние пользователи принимают различные решения производственного и финансового характера. Например, на базе отчетности составляется перспективный финансовый план предприятия, принимаются решения об увеличении или уменьшении объемов реализации продукции с учетом сложившегося спроса, о ценах на продаваемые товары, определяются основные направления инвестирования внутренних и внешних денежных ресурсов на предприятии, а также целесообразность привлечения кредитов коммерческих банков и др. Очевидно, что для принятия таких решений требуются своевременный и качественный анализ хозяйственно финансовой деятельности предприятия, наиболее точная информация, поскольку в противном случае предприятие может понести большие убытки и даже обанкротиться [4].

Платежеспособность означает наличие денежных средств для своевременного погашения принятых финансовых обязательств предприятием.

Финансовая отчетность и информация в условиях рынка представляют интерес еще для двух других групп внешних пользователей: *непосредственно заинтересованных в деятельности предприятия*, *опосредованно заинтересованных в ней*.

К первой группе относятся следующие пользователи:

- существующие и потенциальные собственники средств предприятия, которым необходимо определить увеличение или уменьшение доли собственных средств предприятия и оценить эффективность использования ресурсов руководством предприятия;
- существующие и потенциальные кредиторы, использующие отчетность для оценки целесообразности предоставления или продления кредита, определения условий кредитования, усиление гарантий возврата кредита, оценки доверия к предприятию как к клиенту;
- поставщики и покупатели, определяющие надежность деловых связей с данным клиентом;
- государство, прежде всего в лице налоговых органов, которые проверяют правильность расчета налогов, анализируют эффективность налоговой политики правительства;
- служащие компании, интересующиеся данными отчетности с точки зрения уровня их заработной платы и перспектив работы на данном предприятии.

Вторая группа пользователей финансовой отчетности — это те, кто непосредственно не заинтересован

в деятельности предприятия, однако изучение отчетности им необходимо для того, чтобы защитить интересы первой группы пользователей отчетности. К этой группе относятся:

- аудиторские службы, проверяющие соответствие данных отчетности определенным правилам с целью защиты интересов пользователей;
- консультанты по финансовым вопросам, использующие отчетность в целях выработки рекомендаций своим клиентам относительно помещения их капиталов в ту или иную компанию;
- биржи ценных бумаг, оценивающие информацию, представленную в отчетности, при регистрации соответствующих фирм, принимающие решения о приостановке деятельности какой-либо компании, оценивающие необходимость изменения методов учета и составления отчетности;
- законодательные органы;
- юристы, нуждающиеся в отчетной информации для оценки выполнения условий контрактов, соблюдения законодательных норм при распределении прибыли и выплате дивидендов, а также для определения условий пенсионного обеспечения;
- пресса и информационные агентства, использующие отчетность для подготовки обзоров, оценки тенденций развития и анализа деятельности отдельных компаний и отраслей, расчета прогнозируемых показателей финансовой деятельности;
- торгово-производственные ассоциации, использующие отчетность для статистических обобщений по отраслям и сравнительного анализа и оценки результатов деятельности на отраслевом уровне;
- профсоюзы, заинтересованные в отчетной информации для определения своих требований в отношении заработной платы и условий трудовых соглашений, а также для оценки тенденций развития отрасли, к которой относится данное предприятие. [3]

Годовая финансовая отчетность хозяйствующих субъектов должна быть открытой для заинтересованных банков, бирж, инвесторов, кредиторов и др.

Акционерные общества открытого типа, страховые компании, банки, фондовые и товарные биржи, инвестиционные фонды и другие финансовые учреждения обязаны опубликовать ежегодную финансовую отчетность (бухгалтерский баланс, счет прибылей и убытков), проспект эмиссии акций общества после подтверждения аудиторами их достоверности.

Анализируя финансовую отчетность, внешние пользователи пытаются определить, какие финансовые перспективы у данного предприятия в будущем, стоит ли вкладывать в него свои финансовые ресурсы и имеет ли возможность данное предприятие своевременно расплачиваться с кредиторами, выплачивать проценты или дивиденды по вложенным средствам инвестора.

Литература:

1. Закон Республики Узбекистан «Об аудиторской деятельности». 2000 г.

2. Национальные стандарты бухгалтерского учета Республики Узбекистан. № 1–23.
3. Аудит / Под ред. М. М. Тулаходжаевой, Т. И. Джураевой, Ф. Г. Гулямовой. — Ташкент: ТГЭУ, 2010.
4. Дустмуродов, Р. Д. Основы аудита. Учебник. — Т.: «Национальная энциклопедия Узбекистана», 2003.

Контроль эффективности процесса совещаний путем проведения внутреннего аудита (на примере конкретной организации)

Медвехкв Никита Сергеевич, магистрант

Нижегородский государственный университет имени Н.И. Лобачевского

Внутренний аудит является средством независимой оценки деятельности организации с целью выяснения текущей ситуации и разработки мероприятий, направленных на повышение эффективности различных бизнес-процессов. Одним из таких процессов является процесс проведения совещаний, являющийся неотъемлемой частью трудовой деятельности в работе организации. Процесс совещаний является объектом, эффективность процесса совещаний предметом, а контроль эффективности процесса совещаний целью настоящего научного исследования. Работа описывает проведение аудита процесса совещаний. Исследование основывается на анализе данных, полученных путем проведения анкетирования сотрудников конкретной организации. Метод анкетирования позволяет получить независимую оценку, легко поддающуюся систематизации и анализу. Результаты работы показывают, что в процессе проведения совещаний существуют серьезные проблемы, носящие организационный характер. Самое негативное влияние имеют проблемы несоответствия обсуждаемых вопросов решаемым и невыполнения достигнутых договоренностей. Они составляют основную часть отрицательного экономического эффекта. Также затрагиваются темы закрепления достигнутых договоренностей путем оформления протокола совещаний, необходимости заблаговременного информирования о проведении совещания и др. Все вопросы анализируются на предмет причин их возникновения и действий, способствующих решению проблем. Для улучшения ситуации в целом предлагается проведение ряда мероприятий, направленных на повышение эффективности процесса совещаний для конкретной организации. Внедрение для оценки эффективности предлагаемых мер сначала рекомендуется провести в отдельном структурном подразделении, численностью не более 50 человек. Вследствие распространенности исследуемых проблем эти рекомендации будут полезны широкому кругу российских компаний. Периодическое проведение контроля бизнес-процессов в организациях позволит в целом повысить эффективность управления и сократить ненужные расходы.

Ключевые слова: контроллинг, совещание, внутренний аудит, протокол, повестка, регламент.

Control of efficiency of process of meetings by carrying out internal audit (on the example of the concrete organization)

Medvekhkv Nikita Sergeyevich, Student of 2 course of a magistracy

N.I. Lobachevsky State University of Nizhny Novgorod

Internal audit is means of an independent assessment of activity of the organization for the purpose of clarification of the current situation and development of the actions directed to increase of efficiency of various business processes. One such process is the process of meeting, which is an integral part of the work in the organization. Process of meetings is object, efficiency of process of meetings is subject, and control of efficiency of process of meetings is aim of the present scientific research. Work describes carrying out audit of process of meetings. Research is based on the analysis of the data obtained by carrying out questioning of staff of the concrete organization. Survey method makes it possible to obtain an independent assessment, and it is easy to compile and analyze. Results of work show that in the course of carrying out meetings there are serious problems having organizational character. Problems of discrepancy of the discussed questions solvable and non-performance of the reached agreements have the most negative influence. They make the main part of negative economic effect. Also subjects of fixing of the reached agreements by registration of the protocol of meetings, need of preliminary informing on carrying out meeting, etc. are touched. All the questions are analyzed for their causes and activities that contribute to the solution of problems. For improvement of a situation in general carrying out a number of the actions directed to increase of efficiency of process of meetings for the concrete organization is offered. Introduction for an assessment of efficiency of proposed measures at first is rec-

ommended to be carried out in separate structural division, numbering no more than 50 people. Because of the prevalence of the studied problem, these recommendations will be useful for a wide range of Russian companies. Periodic monitoring procedure of business processes in the organizations will allow to increase in general management efficiency and to cut down unnecessary expenses.

Keywords: management control system, meeting, internal audit, protocol, agenda, regulations.

M420 Auditing

D700 Analysis of Collective Decision-Making: General

1. Цель исследования

В процессе трудовой деятельности возникают вопросы, ответы на которые требуют диалога между двумя и более сотрудниками. Достижение договоренности по обсуждаемому вопросу — ключевая особенность и отличительная черта процесса совещаний. Исходной точкой настоящего исследования является предположение о том, что процессу совещаний в нашей стране уделяется недостаточное внимание, вследствие чего он является низкоэффективным. Несоблюдение во время проведения установленных правил и невыполнение по завершению достигнутых договоренностей являются типичными нарушениями процесса совещаний, которые превращают мощный инструмент выработки и принятия решений в поглотитель времени, снижающий общую производительность организации. Целью исследования является определение основных проблем, препятствующих проведению эффективных совещаний и формирование комплекса мер для их решения на примере конкретной организации.

2. Актуальность и новизна

Речь является основной формой общения человека, вследствие чего организация процесса группового общения не теряет свою актуальность. Рост наукоемкого производства и увеличение доли умственного труда на рынке с течением времени привлекают к участию в совещаниях все большее количество сотрудников. Тем самым к качеству процесса совещаний предъявляются все более строгие требования, и хотя аудит процессов нельзя назвать новой идеей — в нашей стране популярностью пользуется в основном формальное соблюдение требований законодательства в части проведения аудита бухгалтерского учета и финансовой отчетности.

3. Обзор литературы

В одной из современных отечественных статей (Назаренко, и др., 2014) руководителю предлагают при подготовке к совещанию заранее выбрать «итог, который требуется подвести» в результате проведения совещания. Отмечается, что руководитель должен иметь «аргументы для убеждения персонала в правильности принятого решения». Завершенным, по мнению авторов, совещание считается «в тот момент, когда ведущий объявляет о прекращении дискуссии». Излагаемое мнение иллюстрирует типичный пример авторитарного стиля, где задача руководителя сводится к правильному выбору техник убеждения, воспользовавшись которыми необходимо склонить подчиненных к своей точке зрения. Необходимость в проведении подобного совещания вызывает сомнения, а обоснование того, каким образом достига-

ется «увеличение результативности рабочего процесса», обозначенное авторами, как приоритетная цель совещания — отсутствует. По мнению, изложенному в одном из учебных пособий (Мокшанцев, 2002), вследствие неумения вести переговоры в условиях равноправия сторон специалисты оценивают отечественный способ ведения переговоров грубым, а поведение на переговорах авторитарным. В другом учебнике (Карташова, и др., 2001) также со ссылкой на исследования специалистов, отмечается дистанцированность власти в нашей стране и отсутствие желания в достижении договоренностей, т. е. уступки в ведении переговоров считаются проявлениями слабости.

Приведенные источники демонстрируют, что обозначенные в 2001–2002 гг. проблемы ведения переговоров в нашей стране сохраняются до сих пор. Современные отечественные публикации усугубляют сложившуюся ситуацию, пропагандируя поведение, ведущее к их возникновению.

4. Методология исследования

Для определения проблем в конкретной организации был проведен внутренний аудит. На добровольной основе сотрудникам предлагалось пройти анонимное анкетирование по заранее разработанному перечню из семи вопросов. Требования по обязательному заполнению ответов на все вопросы не предъявлялось. Шесть вопросов были разделены по трем парам, каждая из которых имела свою тематическую направленность. Первая пара вопросов выясняла степень вовлеченности сотрудников в совещания, вторая и третья — их мнение о собственном вкладе и общей пользе в проведенных совещаниях соответственно. На каждый из шести вопросов необходимо было выбрать один из предложенных вариантов ответа. Седьмой вопрос не имел предложенного варианта ответа, в нем сотруднику предлагалось дать рекомендации по повышению эффективности процесса совещаний.

Анкетирование проводилось в течение двух недель с помощью электронного ресурса SurveyMonkey. Сотрудники переходили на страницу анкеты в сети интернет по полученной на электронную почту ссылке и заполняли ответы на вопросы. По завершению анкетирования была проведена обработка результатов в программе Microsoft Excel. При обработке заложенных в первом вопросе временных показателей год принимался за 247 дней в соответствии с утвержденным на 2015 г. производственным календарем. За длительность дня было принято 8 часов, недели — 5 дней, месяца — 1/12 года. Расчет стоимости совещаний производился без учета обязательств работодателя по социальным отчислениям. Ответы на седьмой

вопрос были обобщены, после чего в программе OpenOffice Draw было проведено построение дерева отказов.

5. Оценка временных затрат на совещания

Всего в анкетировании приняло участие 48 сотрудников, из которых на первые шесть вопросов ответили все сотрудники, а на седьмой вопрос 27 сотрудников. Первый вопрос анкеты выяснял периодичность участия сотрудников в совещаниях (Рисунок 1).

Полученные ответы позволяют сделать вывод о том, что более чем для половины сотрудников наиболее привычным является частое участие в совещаниях — или несколько раз в неделю, или несколько раз в день. Для более подробного анализа полученных данных была раскрыта заложенная в вариантах ответа числовая информация. Взяв за основу равномерное распределение по вариантам ответа, исходя из их содержания было рассчитано математическое ожидание количества совещаний на одного сотрудника (Таблица 1).

Полученные значения иллюстрируют, какое количество совещаний приходилось бы в среднем на одного сотрудника, если за каждый из предложенных вариантов ответа проголосовало бы одинаковое количество сотрудников. Уточнив рассчитанные значения полученными ответами, составляется прогноз общего количества со-

бытий для всех сотрудников (Таблица 2). Под событием в данном случае понимается посещение одного совещания одним сотрудником. Понятие «события» вводится для ограждения от понятия «совещания» по причине возможности участвовать в совещании более, чем одного сотрудника — а значит и содержать более, чем одно событие.

В отличие от равномерного распределения по вариантам ответа наибольшее количество событий создается сотрудниками, участвующими в совещаниях несколько раз в неделю, а не несколько раз в день. Совместно же они производят более 95 % всех событий. Для расчета величины временных затрат соответствующей общему количеству событий требуется информация об их длительности. Недостающие сведения содержат ответы на второй вопрос анкеты, который выясняет продолжительность участия сотрудников в совещаниях (Рисунок 2).

Тип проводимого совещания оказывает существенное влияние на его продолжительность, ожидания которой значительно различаются: доклад о текущей ситуации на производственной оперативке может занимать менее 15 минут, принятие решения на заседании научно-технического совета более 2 часов. Установка зависимости по-

Варианты ответа	Ответы
Несколько раз в день, от 1 раза и >	20,83% 10
Несколько раз в неделю, от 1 до 6 раз	37,50% 18
Несколько раз в месяц, от 1 до 4 раз	12,50% 6
Несколько раз в год, от 1 до 11 раз	29,17% 14
Всего	48

Рис. 1. Какова частота Вашего участия в совещаниях?

Таблица 1

Математическое ожидание количества совещаний

Варианты ответа на вопрос № 1 Какова частота Вашего участия в совещаниях?	Количество совещаний			
	в день	в неделю	в месяц	в год
Несколько раз в день, от 1 раза и более	1,00	5,00	20,58	247,00
Несколько раз в неделю, от 1 до 6 раз	0,70	3,50	14,41	172,90
Несколько раз в месяц, от 1 до 4 раз	0,12	0,61	2,50	30,00
Несколько раз в год, от 1 до 11 раз	0,02	0,12	0,50	6,00
В среднем на 1 сотрудника	0,46	2,31	9,50	113,98

Таблица 2

Прогноз общего количества событий для всех сотрудников

Варианты ответа на вопрос № 1 Какова частота Вашего участия в совещаниях?	Количество событий			
	в день	в неделю	в месяц	в год
Несколько раз в день, от 1 раза и более	10,00	50,00	205,83	2470,00
Несколько раз в неделю, от 1 до 6 раз	12,60	63,00	259,35	3112,20
Несколько раз в месяц, от 1 до 4 раз	0,73	3,64	15,00	180,00
Несколько раз в год, от 1 до 11 раз	0,34	1,70	7,00	84,00
Суммарно для 48 сотрудников	23,67	118,34	487,18	5846,20





Варианты ответа	Ответы		
15 мин		14,58%	7
30 мин		39,58%	19
60 мин		41,67%	20
120 мин и >		4,17%	2
Всего			48

Рис. 2. Какова продолжительность совещаний с Вашим участием?

Таблица 3

Взаимосвязь ответов на вопросы № 1 и № 2

Варианты ответа на вопрос № 1 Какова частота Вашего участия в совещаниях?	Варианты ответа на вопрос № 2			
	15 мин	30 мин	60 мин	120 мин
Несколько раз в день, от 1 раза и более	0	3	7	0
Несколько раз в неделю, от 1 до 6 раз	3	8	7	0
Несколько раз в месяц, от 1 до 4 раз	0	1	5	0
Несколько раз в год, от 1 до 11 раз	4	7	1	2

Таблица 4

Математическое ожидание и прогноз длительности совещаний

Варианты ответа на вопрос № 1 Какова частота Вашего участия в совещаниях?	Длительность совещаний, [ч]:мм		
	без ответов	с ответами	с взаимосвязью
Несколько раз в день, от 1 раза и более	0:56	0:44	0:51
Несколько раз в неделю, от 1 до 6 раз	0:56	0:44	0:39
Несколько раз в месяц, от 1 до 4 раз	0:56	0:44	0:55
Несколько раз в год, от 1 до 11 раз	0:56	0:44	0:40
В среднем на 1 сотрудника	0:56	0:44	0:46

Таблица 5

Прогноз общей длительности событий для всех сотрудников

Варианты ответа на вопрос № 1 Какова частота Вашего участия в совещаниях?	Длительность событий, [ч]:мм			
	в день	в неделю	в месяц	в год
Несколько раз в день, от 1 раза и более	8:30	42:30	174:57	2099:30
Несколько раз в неделю, от 1 до 6 раз	8:13	41:07	169:17	2031:34
Несколько раз в месяц, от 1 до 4 раз	0:40	3:20	13:45	165:00
Несколько раз в год, от 1 до 11 раз	0:13	1:09	4:45	57:00
Суммарно на 48 сотрудников	17:37	88:07	362:45	4353:04

лученных данных о продолжительности совещаний с их типом для оценки подобного соответствия остается за рамками настоящего исследования. Важной для настоящего исследования является зависимость между частотой и продолжительностью совещаний, в которых принимают участие сотрудники. Она прослеживается в взаимосвязи между ответами на первые два вопроса (Таблица 3).

Большинство ответов на второй вопрос (Рисунок 2) примерно поровну распределились между значениями в 30 и 60 минут. Предположительное математическое ожидание длительности совещания на основании этих

данных составит около 45 минут. Раскрыв заложенную в вариантах ответа на второй вопрос (Рисунок 2) числовую информацию о продолжительности совещаний и уточнив ее найденной взаимосвязью (Таблица 3) ответов на первый и второй вопросы, был составлен прогноз длительности совещаний сотрудников в зависимости от установленной частоты участи (Рисунок 1) в совещаниях (Таблица 4).

В приведенном расчете пренебрежение взаимосвязью не оказывает существенного влияния на длительность совещаний при учете ответов всех сотрудников и составляет 4,54 %, по сравнению с прогнозом,

Прогноз общей длительности событий в год

Варианты ответа на вопрос № 1 Какова частота Вашего участия в совещаниях?	Длительность событий в год			
	ч/дней	ч/недель	ч/месяцев	ч/лет
Несколько раз в день, от 1 раза и более	262,44	52,49	12,75	1,06
Несколько раз в неделю, от 1 до 6 раз	253,95	50,79	12,34	1,03
Несколько раз в месяц, от 1 до 4 раз	20,63	4,13	1,00	0,08
Несколько раз в год, от 1 до 11 раз	7,13	1,43	0,35	0,03
Суммарно на 48 сотрудников	544,13	108,83	26,44	2,20

Таблица 7

Затрачиваемое сотрудниками на совещания время

Варианты ответа на вопрос № 1 Какова частота Вашего участия в совещаниях?	Длительность событий в год	
	ч/лет	в % от работы
Несколько раз в день, от 1 раза и более	1,06	10,63%
Несколько раз в неделю, от 1 до 6 раз	1,03	5,71%
Несколько раз в месяц, от 1 до 4 раз	0,08	1,39%
Несколько раз в год, от 1 до 11 раз	0,03	0,21%
Суммарно на 48 сотрудников	2,20	4,59%

Таблица 8

Стоимость совещаний в конкретной организации

Оцениваемый параметр	Стоимость совещаний в год		
	для 1 чел.	для 48 чел.	для 1500 чел.
Конкретная организация	22195р.	1065356р.	33292368р.
Нижегородская обл.	18285р.	877663р.	27426964р.

сделанным с использованием ответов на второй вопрос (Рисунок 2). Однако учитывая ответы только тех сотрудников, которые участвуют в совещаниях несколько раз в день, разница в длительности совещаний составляет 15,90 %, что может оказывать существенное влияние на дальнейшие расчеты. Одним из таких расчетов был полученный умножением прогноза длительности совещаний (Таблица 4) на прогноз общего количества событий для всех сотрудников (Таблица 2) прогноз общей длительности событий для всех сотрудников (Таблица 5).

Выраженный через трудозатраты прогноз общей длительности событий в год имеет более наглядный вид (Таблица 6).

Сравнением полученной трудоемкости с числом проголосовавших за каждый вариант ответа была произведена оценка затрачиваемого каждым сотрудником на совещания времени в процентах от общего рабочего времени (Таблица 7).

Итого сотрудники конкретной организации тратят 4,59 % рабочего времени на участие в совещаниях. Затрачиваемое сотрудниками на совещания время само по себе не является показателем неэффективности процесса совещаний. Этот показатель отражает в первую очередь особенности деятельности конкретной органи-

зации, во вторую особенности управления руководящего состава. Для дальнейшей оценки результатов опроса был выбран критерий, который является универсальным для любой коммерческой организации, целью которой является получение прибыли — стоимость работы. Средняя зарплата в Нижнем Новгороде за первые три квартала 2014 года в крупных и средних организациях по данным одной из российских газет (Егорова, 2014) составляет 33200 руб. в месяц, а средняя зарплата на конкретном предприятии по данным правительства Нижегородской области (Сазонов, 2014) за аналогичный период 40300 руб. На основе этих данных было рассчитано, какую стоимость в денежном эквиваленте имеет время, затраченное на участие в совещаниях (Таблица 8).

6. Расчет стоимости совещаний

Полученный результат является по сути бюджетом для проведения совещаний. Анализ ответов на вопросы с третьего по шестой показывают, насколько эффективно он расходуется. Третий вопрос анкеты выяснял, насколько активным считают сотрудники свое участие в совещаниях (Рисунок 3).

Результаты показывают, что большая часть сотрудников, привлекаются к совещаниям по делу. Вопрос вызывают только те сотрудники, которые присутствуют

Варианты ответа	Ответы	
Я провожу совещание		6,25% 3
Я участвую в совещании		75,00% 36
Я присутствую на совещании		18,75% 9
Всего		48

Рис. 3. Какова степень Вашей активности на совещаниях?

Таблица 9

Стоимость совещаний по степени активности

Варианты ответа на вопрос № 3 Какова степень Вашей активности на совещаниях?	Стоимость совещаний в год	
	для 48 чел.	для 1500 чел.
Я провожу совещание	66585р.	2080773р.
Я участвую в совещании	799017р.	24969276р.
Я присутствую на совещании	199754р.	6242319р.

Варианты ответа	Ответы	
Высокая		47,92% 23
Средняя		52,08% 25
Низкая		0,00% 0
Всего		48

Рис. 4. Какова степень Вашей заинтересованности в совещаниях?

Варианты ответа	Ответы	
Важные, срочные		58,33% 28
Важные, не срочные		33,33% 16
Не важные, срочные		6,25% 3
Не важные, не срочные		2,08% 1
Всего		48

Рис. 5. Каков характер вопросов, обсуждаемых на совещаниях?

на совещании, но не проводят его и не принимают в нем участие. Была рассчитана стоимость их привлечения к совещаниям в конкретной организации (Таблица 9).

Несмотря на возможность той редкой ситуации, в которой имеет смысл присутствия на совещании без участия в нем, обоснованной необходимости в такой временной трате для большинства случаев нет. Если сотрудник не участвует в совещании, значит он не оказывает влияние на результаты совещания. Соответственно, сотрудникам совещания присутствие такого сотрудника безразлично, самому же сотруднику присутствие интересно только с точки зрения получения информации о ходе и результатах совещания. Ознакомление с этой информацией используя значительно меньшие затраты

можно проводить с помощью протокола совещания. Для сокращения расходов на проведение совещаний рекомендуется: не привлекать к совещаниям сотрудников в которых нет необходимости, доводить до сведения всех заинтересованных лиц о достигнутых на совещаниях результатах.

Четвертый вопрос анкеты выяснял, насколько целесообразным считают сотрудники свое привлечение к совещаниям (Рисунок 4).

Ответы показывают, что все сотрудники, привлекаемые на совещание заинтересованы в темах, предложенных к обсуждению. Пятый вопрос анкеты выясняет, каков характер вопросов, обсуждаемых на совещаниях (Рисунок 5). Варианты ответа на этот вопрос были составлены в соответствии с матрицей управления вре-

Таблица 10

Стоимость совещаний по характеру обсуждаемых вопросов

Варианты ответа на вопрос № 5 Каков характер вопросов, обсуждаемых на совещаниях?	Стоимость совещаний в год	
	для 48 чел.	для 1500 чел.
Важные, срочные	621458р.	19420548р.
Важные, не срочные	355119р.	11097456р.
Не важные, срочные	66585р.	2080773р.
Не важные, не срочные	22195р.	693591р.

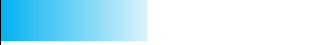


Варианты ответа	Ответы	
Исполняются		25,00% 12
Когда как		70,83% 34
Не исполняются		4,17% 2
Всего		48

Рис. 6. Каков результат решений, принятых на совещаниях?

Таблица 11

Стоимость совещаний по результату принятых решений

Варианты ответа на вопрос № 6 Каков результат решений, принятых на совещаниях?	Стоимость совещаний в год	
	для 48 чел.	для 1500 чел.
Исполняются	266339р.	8323092р.
Когда как	754627р.	23582094р.
Не исполняются	44390р.	1387182р.

менем, предложенной для оценки расхода времени, исходя из важности и срочности события (Кови, 2014).

Не важные дела не имеют отношения к достижению результатов в рабочей деятельности и если для их обсуждения проводится совещание, то оно напрасно расходует время сотрудников. Превалирование важных срочных вопросов на совещаниях является тревожным показателем, который указывает на работу в авральном режиме. Дефицит времени порождает низкое качество подготовки к совещанию, низкое качество его проведения и низкое качество принятых на нем управленческих решений. Они приводят к необходимости повторного рассмотрения вопросов совещания в аналогичных неблагоприятных условиях, образуя тем самым замкнутый круг проведения совещаний для решения важных срочных вопросов. Была рассчитана стоимость совещаний по характеру обсуждаемых вопросов в конкретной организации (Таблица 10).

Для сокращения расходов на проведение совещаний рекомендуется: не важные вопросы решать в рабочем порядке без проведения совещаний, заблаговременно проводить совещания для решения важных вопросов. Шестой вопрос анкеты выяснял, как сотрудники оценивают выполнение договоренностей, достигнутых на совещаниях (Рисунок 6).

Большую часть ответов согласно данным анкетирования занимает плавающий интервал, который в зависимости от конкретной ситуации может стать или испол-

ненным решением, или наоборот. Случайная величина, обладающая такой большой значимостью, не позволяет прогнозировать выполнение связанных в цепь событий действий и рассчитывать на достижение поставленного в случае их выполнения результата. Была рассчитана стоимость случайной величины в совещаниях конкретной организации (Таблица 11).

К решениям, результаты которых не исполняются, обычно происходит возврат. Если принять во внимание самый неблагоприятный исход, при котором случайная величина всегда превращается в неисполнение, то для выполнения всех принятых на первом совещании решений придется провести еще не меньше двух совещаний для их повторного утверждения. Для сокращения расходов на проведение совещаний рекомендуется определить ответственного за контроль достижения результатов принятых на совещании решений, или мотивировать его работу. На основе ответов на вопросы с третьего по шестой были составлены прогнозы эффективности совещаний для конкретной организации (Таблица 12).

Гарантированный прогноз содержит данные на основе только тех ответов, которые не вызывают сомнений в проведении эффективного совещания. Для третьего вопроса учитывается обсуждение только «важных, не срочных» вопросов, для четвертого вопроса учитываются только «исполняемые» решения.

Вероятный прогноз расширяет гарантированный допущениями, присущими реальному рабочему процессу.

Таблица 12

Эффективность проводимых совещаний

Критерий эффективности Исходя из вопросов № 3, 4, 5, 6	Прогноз			
	гарантированный	вероятный	возможный	идеальный
№ 1 Активность	81,25%	81,25%	81,25%	81,25%
№ 2 Заинтересованность	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
№ 3 Характер вопросов	33,33%	43,33%	53,33%	91,67%
№ 4 Результат решений	25,00%	60,42%	85,71%	95,83%
Общий	6,77%	21,27%	37,14%	71,38%

Таблица 13

Потери при проведении совещаний

Прогноз	Потери при проведении совещаний в год	
	для 48 чел.	для 1500 чел.
Гарантированный	993222р.	31038198р.
Вероятный	838736р.	26210515р.
Возможный	669652р.	20926632р.
Идеальный	304949р.	9529651р.

Для третьего вопроса учитывается, что обсуждение «важных, срочных» вопросов имеет место быть, но их количество сравнительно невелико и ограничивается 10 %. Для четвертого вопроса предполагается, что половина решений «когда как», в размере 35,42 % в итоге исполняются.

Возможный прогноз увеличивает допущения вероятного, используя другой способ расчета критериев. Для третьего вопроса приемлемое количество «важных, срочных» вопросов увеличивается до 20 %. Расчет исполняемых решений «когда как» для четвертого вопроса основывается на соотношении «исполняются» к «не исполняются» и составляет 60,71 %.

Идеальный прогноз содержит данные на основе всех ответов, которые не могут трактоваться отрицательными. Для третьего вопроса учитывается в полном объеме обсуждение «важных, срочных» вопросов, для четвертого вопроса решения «когда как» считаются положительными. На основе составленных прогнозов (Таблица 12) и стоимости совещаний (Таблица 8) была рассчитана экономическая эффективность расходования бюджета совещаний в конкретной организации (Таблица 13).

В зависимости от выбранного прогноза рекомендации по улучшению могут быть отнесены к различным критериям эффективности. Так, в идеальном прогнозе наиболее проблемной составляющей является активность на совещаниях, а в возможном и вероятном прогнозах характер обсуждаемых вопросов. Тем не менее руководствоваться стоит гарантированным прогнозом, по причине его наибольшей объективности вследствие соответствия исходным данным. Для повышения эффективности проводимых совещаний рекомендуется главным образом обратить внимание на меры, способствующие исполнению принятых решений. Следующим

приоритетом обладают меры по смещению акцента со срочности совещаний на их заблаговременную подготовку. Также необходимо уделить внимание мерам по привлечению только тех сотрудников, которые необходимы и достаточны для проведения совещания.

7. Предложения сотрудников организации

Собственное мнение сотрудников является иррациональным источником информации, который призван подтвердить или опровергнуть полученные расчетным путем в результате анализа ответов на вопросы с первого по шестой рациональные данные. Седьмой вопрос выяснял какими с точки зрения сотрудников способами можно повысить эффективность проводимых совещаний (Рисунок 7).

Проценты во втором столбце представляют собой отношение количества обобщенных ответов к общему количеству ответивших на седьмой вопрос сотрудников. На самые популярные ответы были составлены деревья отказов, для поиска причин, повлекших к возникновению проблемной ситуации. Первым по популярности, ответом на седьмой вопрос стал «не отклоняться от темы совещания» (Рисунок 8). Под словом «плохо» на рисунке подразумевается низкое качество документа или работы, в зависимости от контекста.

Первой причиной отклонений от темы совещания может стать несформулированная тема совещания. Однозначная трактовка и понимание обсуждаемого вопроса со стороны всех сотрудников совещания достигаются с помощью подготовки повестки совещания. Для прекращения отклонений от темы совещания по причине ее неопределенности рекомендуется подготовить повестку совещания или обратить внимание на качество ее подготовки. Если обсуждаемые вопросы определены однозначно, то вторая причина отклонений от темы совещания возникает непосредственно при обсуж-

Ответы			
Не отклоняться от темы совещания		34,78%	8
Контролировать достигнутые договоренности		30,43%	7
Оформлять протокол совещания		26,09%	6
Заблаговременно информировать о совещании		21,74%	5
Тщательно готовить вопросы к совещанию		21,74%	5
Уменьшить количество совещаний		21,74%	5
Не привлекать участников без необходимости		17,39%	4
Правильно выбирать формат совещания		13,04%	3
Реально оценивать сроки поставленных задач		8,70%	2
Автоматизировать процедуру совещаний		4,35%	1
Всего			46

Рис. 7. Каким образом можно повысить эффективность совещаний?

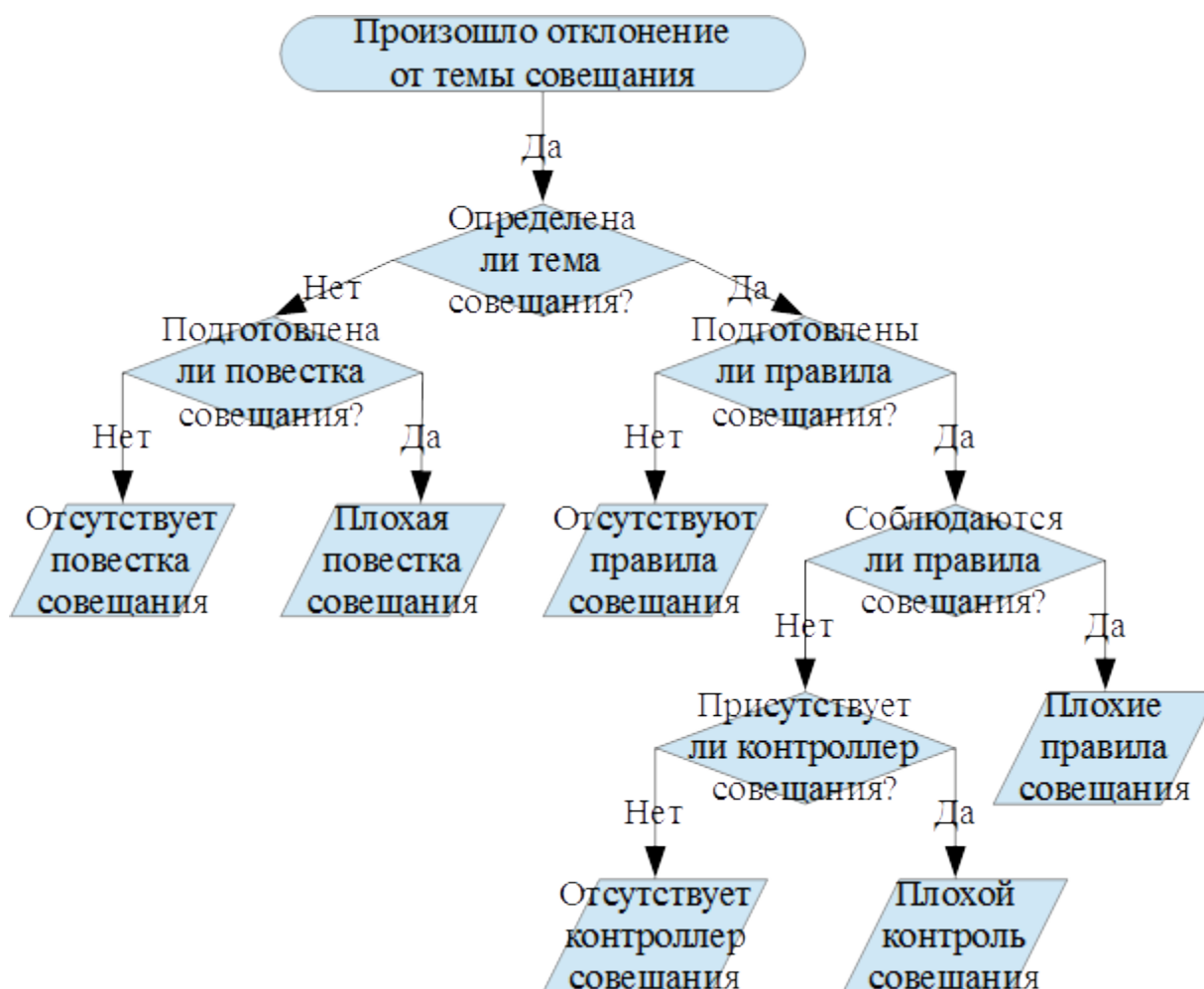


Рис. 8. Причины отклонения от темы совещания

дении, поведение во время которого определяется правилами совещания. Поддержание дисциплины при этом достигается совокупностью определенных норм поведения и обеспечивающего их соблюдение всеми сотрудниками контроллера. Для прекращения отклонений от

темы совещания по причине отсутствия дисциплины при обсуждении рекомендуется: определить правила совещания или обратить внимание на их качество, определить контроллера правил совещания или мотивировать его работу. Вторым по популярности ответом на седьмой

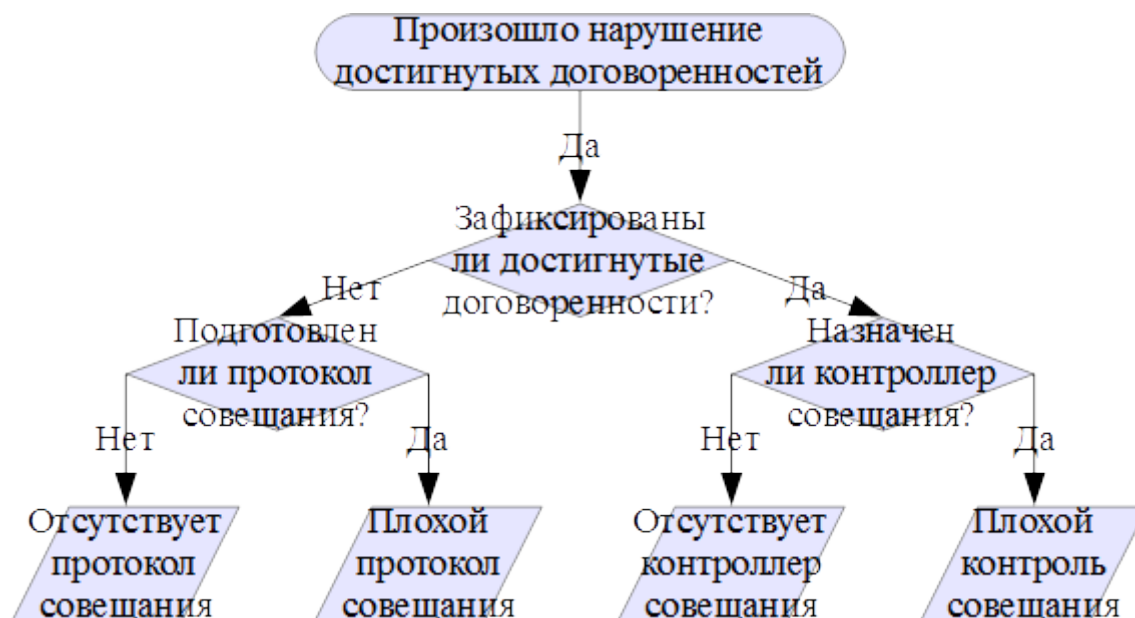


Рис. 9. Причины нарушения достигнутых договоренностей

вопрос стал «контролировать достигнутые договоренности» (Рисунок 9).

Причинами нарушений достигнутых договоренностей могут стать в первую очередь отсутствие их фиксации, во вторую отсутствие за ними контроля. Для прекращения нарушений достигнутых договоренностей рекомендуется: подготовить протокол совещания или обратить внимание на качество его подготовки, определить контроллера протокола совещания или мотивировать его работу.

Третьим по популярности ответом на седьмой вопрос стал «оформлять протокол совещания». Это предложение уже нашло отражение как частный узел в представленном на Рисунок 9 дереве отказов и свидетельствует о важности решения первостепенных проблем. Отсутствие контроллера протокола совещания или низкое качество его работы вторично, т. к. нельзя контролировать незафиксированный результат.

Четвертым по популярности ответом на седьмой вопрос стал «заблаговременно информировать о совещании» (Рисунок 10). Понятие регламента в данной работе отличается от понятия правил следующим образом: регламент описывает организацию процесса совещаний в целом, правила определяют нормы поведения при обсуждении.

Причиной, по которой отсутствует заблаговременное информирование — может стать отсутствие, неудовлетворительное качество или несоблюдение регламента совещаний. Описывая в целом организационное взаимодействие процесса совещаний регламент носит фундаментальный характер. Также, как для контроля договоренностей основополагающим является наличие протокола, для организации совещаний основополагающим является наличие регламента. Отсутствие заблаговременного информирования является частным сбоем в организации совещания демонстрирующим проявление имеющейся проблемы. Для своев-

ременного информирования о предстоящем совещании рекомендуется: создать регламент процесса совещаний или обратить внимание на его качество, определить контроллера регламента совещания или мотивировать его работу. Причиной отсутствия заблаговременного информирования о совещании также может стать отсутствие для этого возможности, например, по причине срочности принятия решения по обсуждаемому вопросу. Однако популярность четвертого ответа в размере 21,74 % (Рисунок 7) говорит о систематичности возникновения подобной ситуации, что в свою очередь является предпосылкой для возврата к вопросу существования, качества и соблюдения регламента совещания.

Таким образом, большинство ответов на седьмой вопрос, включая пожелания «уменьшить количество совещаний» и «не привлекать сотрудников без необходимости» выявляют проблемы организационного характера. Всего несколько предложений, а именно «тщательно готовить вопросы к совещанию», «правильно выбирать формат совещания» и «реально оценивать сроки поставленных задач» содержат отсылку исключительно к качеству выполняемой сотрудниками работы. Подобные вопросы имеет смысл решать уже при налаженном процессе совещаний, т. к. они осуществляют следующий вклад, поднимая эффективность совещаний при соблюдении регламента на новый уровень. К налаженному процессу совещаний можно отнести и пожелание «автоматизировать процедуру совещаний», являющемуся в сложившейся ситуации слишком преждевременным.

8. Перечень мер для конкретной организации

На основе обработки полученных результатов анкетирования в конкретной организации рекомендуется провести комплекс мер по повышению эффективности процесса совещаний. Применить предложенные меры



Рис. 10. Причины отсутствия заблаговременного информирования

рекомендуется в рамках обособленного структурного подразделения численностью порядка 50 человек. Во-первых, необходимо разработать регламент совещаний, содержащий в обязательном порядке следующие требования:

- Перед каждым совещанием инициатор должен убедиться в необходимости его проведения произведя оценку альтернативных методов принятия решения по проблемному вопросу.
- В случае необходимости проведения совещания инициатором должна быть подготовлена в письменном или электронном виде повестка совещания, содержащая:
 - тему совещания;
 - перечень проблемных вопросов;
 - перечень лиц, необходимых для принятия решения по проблемному вопросу;
 - перечень лиц, заинтересованных в проблемном вопросе.

Примечание: инициатор может назначить ответственного за подготовку повестки совещания, в случае если это возможно с точки зрения организационной структуры и обладания необходимыми компетенциями по проблемному вопросу.

- Привлекаться к совещанию инициатором должны только те сотрудники, которые указаны в перечне лиц, необходимых для принятия решения по проблемному вопросу.
- Повестка должна быть направлена инициатором привлекаемым сотрудникам заблаговременно, оставляя достаточный временной интервал для подготовки в соответствии с темой совещания и перечнем проблемных вопросов.
- После проведения совещания инициатором в письменном виде должен быть составлен протокол совещания, содержащий:
 - принятые на совещании решения;

- перечень лиц, необходимых для уведомления о принятых решениях;
- назначение контроллера протокола, на которого возлагается контроль исполнения принятых решений.

Примечание: инициатор может назначить ответственного за подготовку, согласование и утверждение протокола совещания, в случае если это возможно с точки зрения организационной структуры.

- Протокол должен быть согласован инициатором с сотрудниками совещания и утвержден лицом, обладающим полномочиями для принятия соответствующих решений. После утверждения протокол должен быть доведен до сведения:
 - сотрудников совещания;
 - лиц, необходимых для уведомления о принятых решениях.

Во-вторых, необходимо утвердить разработанный регламент в нормативных актах структурного подразделения.

В-третьих, с утвержденным регламентом необходимо провести ознакомление под роспись всех сотрудников структурного подразделения.

В-четвертых, среди сотрудников структурного подразделения участвующих в совещаниях несколько раз в неделю или несколько раз в день необходимо назначить контроллеров регламента совещаний.

В-пятых, спустя три месяца необходимо провести повторное анкетирование среди сотрудников структурного подразделения, по результатам которого принять решение об эффективности предложенных мер и дальнейших действиях.

9. Выводы

Исследование показало, что в конкретной организации процессу совещаний уделяется недостаточное внимание. В процессе аудита процесса совещаний были выявлены типичные нарушения в виде привлечения на

совещание ненужных сотрудников, спешки при подготовке и проведении совещания и невыполнения достигнутых на совещании договоренностей — которые обходятся конкретной организации в значительную сумму денежных средств, в пересчете на оплату рабочего времени, проводимого сотрудниками на совещаниях. Результаты проведенного анкетирования показали, что совещания занимают ощутимую часть рабочего времени и сотрудники в высокой степени заинтересованы и активны на совещаниях, но обсуждаемые на них вопросы и принимаемые на них решения ставят под сомнение целесоо-

бразность их проведения. Наиболее существенные проблемы носят организационный характер. Основываясь на анализе полученной в результате анкетирования информации был сформирован комплекс мер, применение которого позволит повысить эффективность процесса совещаний конкретной организации. Периодическое проведение внутреннего аудита процесса совещаний и других процессов позволит держать под контролем лишние издержки, тем самым увеличивая производительность в целом и обеспечивая конкурентные преимущества.

Литература:

1. Егорова, А. Средняя заработная плата в Нижнем Новгороде составляет 33200 рублей // Сайт газеты Комсомольская Правда. URL: <http://www.kp.ru/online/news/1905404/> (дата обращения: 05.05.2015).
2. Карташова, Л.В., Никонова Т.В. и Соломандина Т.О. Организационное поведение. — М.: ИНФРА-М, 2001. — 220 с.
3. Кови, С. Семь навыков высокоэффективных людей. — 9. — М.: Альпина Паблишер, 2014. — 378 с.
4. Мокшанцев, Р.И. Психология переговоров. — Новосибирск: Сибирское соглашение, 2002. — 351 с.
5. Назаренко, М.А., Нескромный В.Н. и Самохвалова А.Р. Подготовка и проведение делового совещания руководителем // Успехи современного естествознания. — 2014. — № 9. — с. 163–164.
6. Сазонов, И. В Нижегородской области на ОАО ЦНИИ «Буревестник» будет создано 117 новых рабочих мест с зарплатой выше средней по экономике // Сайт правительства Нижегородской области. URL: <http://government-nnov.ru/?id=158940> (дата обращения: 05.05.2015).

Особенности организации и направления внутреннего аудита на предприятиях

Райимбердиева Ойниса Рахманкуловна, кандидат экономических наук, доцент
Гулистанский государственный университет (Узбекистан)

Вэкономически развитых государствах бизнесмены уделяют внутреннему аудиту такое же пристальное внимание, как и внешнему. У нас в стране пока не так: если становление внешнего аудита в России, можно сказать, уже состоялось, то отечественный внутренний аудит и в профессиональном, и в законодательном, и в институциональном аспектах сегодня находится все еще в зачаточном состоянии. Значение собственного аудита еще в полной мере не оценено.

Между тем он чрезвычайно важен. Администрация компании разрабатывает политику и процедуры работы фирмы. Однако персонал может не всегда их понимать или не всегда выполнять по тем или иным причинам. Менеджеры не имеют достаточного времени проверить исполнение и часто не обладают специфическими инструментами такой проверки. Следовательно, они не могут своевременно обнаружить недостатки и отклонения. [2]

Внутренние аудиторы помогают им — обеспечивают защиту от ошибок и злоупотреблений, определяют «зоны риска» и возможности устранения будущих недостатков или недостач, помогают идентифицировать и «усилить» слабые места в системах управления и найти те принципы управления, которые были нарушены. Все

эти действия дополняются обсуждением проблем с высшими органами управления компании, нужды и предложения которых и определяют процедуры внутреннего аудита (внутренние аудиторы должны обеспечить управляющих любой информацией, касающейся компетенции этих специалистов).

Таким образом, органы управления организацией пользуются услугами внутренних аудиторов как дополнительными ресурсами, помогающими им осуществлять функции по управлению предприятием [3].

Создание эффективной системы внутреннего аудита в коммерческой организации позволит:

- обеспечить эффективное функционирование, устойчивость и максимальное (согласно установленным целям) развитие организации в условиях многоплановой конкуренции;
- сохранить и эффективно использовать ресурсы и потенциал организации;
- своевременно выявить и минимизировать коммерческие, финансовые и иные риски в управлении организацией;
- сформировать адекватную современным постоянно меняющимся условиям хозяйствования систему информационного обеспечения всех уровней управ-

ления, позволяющую своевременно адаптировать функционирование организации к изменениям во внутренней и внешней среде.

Внутренний аудит — это регламентированная внутренними документами организации деятельность по контролю звеньев управления и различных аспектов функционирования организации, осуществляемая представителями специального контрольного органа в рамках помощи органам управления организации (общему собранию участников хозяйственного товарищества или общества или членам производственного кооператива, наблюдательному совету, совету директоров, исполнительному органу).

Цель внутреннего аудита — помощь органам управления организации в осуществлении эффективного контроля над различными звеньями (элементами) системы внутреннего контроля.

Цель внутреннего аудита — помощь органам управления организации в осуществлении эффективного контроля над различными звеньями (элементами) системы внутреннего контроля.

Главная же задача внутренних аудиторов — обеспечение удовлетворения потребностей органов управления в части предоставления контрольной информации по различным интересующим их вопросам.

Функция внутренних аудиторов состоит в том, чтобы:



Рис. 1. Функции внутренних аудиторов

- a. оценить адекватность систем контроля — провести проверку звеньев управления (контроля), предоставить обоснованные предложения по устранению выявленных недостатков и рекомендаций по повышению эффективности управления;
- b. оценить эффективность деятельности — осуществить экспертную оценку различных сторон функ-

ционирования организации и предоставить обоснованные предложения по их совершенствованию [3].

Направления внутреннего аудита. Получило распространение деление внутреннего (как, впрочем, и внешнего) аудита на три вида: операционный аудит (управленческий аудит), аудит на соответствие требованиям и аудит финансовой отчетности.

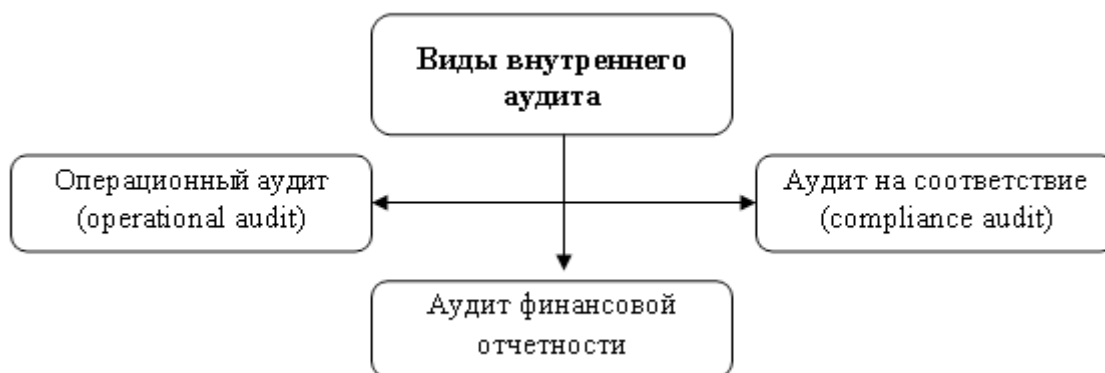


Рис. 2. Виды внутреннего аудита

Анализируя внутренний аудит более детально, можно выделить следующие его виды: функциональный (межфункциональный) аудит систем управления, организационно-технологический аудит систем управления, всесторонний аудит систем управления организацией, аудит видов деятельности, аудит на соответствие (можно также выделить аудит на предмет соответствия каким-либо конкретным требованиям или предписаниям и аудит на предмет соответствия общей целесообразности).

Функциональный аудит систем управления проводится для оценки производительности и эффективности в любом функциональном разрезе. К нему, например,

относятся аудиторские проверки каких-либо операций, проводимых подразделением (должностным лицом) в разрезе его функций.

Организационно-технологический аудит систем управления представляет собой проводимый органом внутреннего аудита контроль разнообразных звеньев управления на предмет их организационной и/или технологической целесообразности (рациональности).

Аудит видов деятельности предполагает объективное обследование и всесторонний анализ определенных видов деятельности, областей бизнеса или бизнес — проектов с целью выявления возможностей улучшения хозяйственной деятельности.

Внутренними аудиторами может проводится более глубокий контроль организации, который выражается в совокупности организационно-технологического и функционального аудитов систем управления, аудита видов деятельности, а также аудита элементов и процессов, связывающих организацию с внешней средой, — например, системы внешних профессиональных связей, имиджа, общественных связей и др. Здесь определяются все сильные и слабые стороны деятельности организации, оценивается устойчивость ее положения в социальных системах более высокого порядка, а также перспективы ее развития. Такие контрольные мероприятия, осуществляемые внутренними аудиторами, относятся к всестороннему аудиту системы управления организацией [2].

Аудит на соответствие предписаниям выражает процедуры аудиторского контроля на предмет соблюдения:

- a. установленных внешними полномочными органами законов, подзаконных актов, стандартов (правил, методик);
- b. предписанных органами управления формальных правил, заданий и т. п.

Аудит на соответствие целесообразности выражает процедуры аудиторского контроля деятельности должностных лиц (субъектов управления) на предмет целесообразности (рациональности, разумности, обоснованности, полезности) ее продуктов (принятых решений).

Дополнительные возможности внутреннего аудита. Оценка целесообразности, разрешенности и законности совершаемых сделок — основные, но не все основные направления аудиторского контроля в области финансово-хозяйственных операций.

Аудиторы могут принимать участие в решении проблемы чистоты информации, собранной для принятия решения, касающегося совершения какой-либо важной сделки.

Как известно, исход дела (сделки) зависит от возможности повлиять на предпосылки решения, на выбор альтернатив, на информацию, собранную по этим альтернативным вариантам. Возможности могут оказаться в руках сотрудников, преследующих сугубо личные или узкогрупповые цели. В этом случае внутренний аудитор, при санкции руководителя или собственников, должен проявить свою компетентность и практические навыки в критическом подходе к каждому принимаемому решению. Оценка качества информации, выдаваемой управленческой информационной системой (УИС) может быть одной из важных функций такого специалиста.

Кроме того, внутренние аудиторы могут:

- участвовать в разработке внутрифирменных организационно-нормативных документов;
- решать задачи финансово-экономической диагностики и выработки финансовой стратегии (совместно с финансово-экономическими отделами);

- консультировать работников организации по различным вопросам законодательства;
- участвовать в мероприятиях по повышению квалификации персонала организации;
- консультировать работников аппарата управления по исполнению различных финансово-хозяйственных операций;
- участвовать в постановке бухгалтерского учета.

Участие в налоговом планировании. Отдельного упоминания требует такая дополнительная функция внутренних аудиторов, как участие в налоговом планировании.

Внутренние аудиторы могут взять на себя эту функцию при отсутствии на предприятии специализированного подразделения налогового планирования.

Налоговое планирование (налоговая оптимизация) — это выбор оптимального варианта осуществления деятельности и размещения активов, направленного на достижение возможно более низкого уровня возникающих налоговых обязательств.

Внутреннему аудитору приходится обсуждать с органами управления свои рекомендации и предложения. При этом часто возникают разногласия, переходящие в напряженные дискуссии. Руководителю очень важно защитить аудитора от нападок, обеспечить ему независимое положение в фирме.

Общий подход к организации внутреннего аудита. Большой информационный потенциал и знание всех тонкостей в деятельности своей организации выгодно отличают внутренних аудиторов от внешних. Поэтому целесообразно, чтобы функции внутренних аудиторов в организации выполняли штатные специалисты, а не приглашенные со стороны независимые аудиторы. Кроме того, штатные специалисты более ответственны в своих рекомендациях. В любом случае в штате организации должен состоять специалист, исполняющий обязанности главного внутреннего аудитора.

Главный аудитор в идеале должен иметь познания и практические навыки в области бухгалтерии, налогового права, экономики, финансового менеджмента, общей юриспруденции, маркетинга, общего управления, менеджмента персонала, иметь собственно аудиторские знания и навыки.

На предприятии целесообразно периодически организовывать под руководством внутренних аудиторов семинары для ознакомления ответственных сотрудников других функциональных подразделений с последними изменениями в законодательстве, а также для общего повышения их квалификации. На таких семинарах коллективно обсуждаются возникающие у многих одинаковые вопросы и каждый сотрудник может получить детальный, подтвержденный соответствующими правовыми документами исчерпывающий ответ на любой возникший у него вопрос. [3]

Литература:

1. Закон Республики Узбекистан «Об аудиторской деятельности». 2000, 26 мая.
2. Аудит / Под ред. М. М. Тулаходжаевой, Т. И. Джураевой, Ф. Г. Гулямовой. — Ташкент: ТГЭУ, 2010.
3. Дўстмуродов, Р. Д. Аудит. — Т.: Молия, 2012.

МАРКЕТИНГ, РЕКЛАМА И КОММУНИКАЦИИ

Основные структурные параметры развития фармацевтического рынка Российской Федерации

Ивашенко Роман Юрьевич, студент
Волгоградский государственный технический университет

На основе анализа данных конъюнктуры рынка сделан вывод об основных структурных параметрах развития фармацевтического рынка Российской Федерации. Выявлено, что российский фармацевтический рынок нуждается в изменении соотношения импортных и отечественных лекарственных препаратов, но только в том случае если будут представлены качественные аналоги. Определено, что количество безрецептурных рецептурных препаратов будет увеличиваться, что повлечет за собой волну разработки дженериков, которые будут отпускаться без рецепта, но при этом не будут давать того же эффекта.

Ключевые слова: фармацевтический рынок, социальная значимость, рецептурные и безрецептурные лекарственные средства, соотношение импортных и отечественных лекарственных средств, аптечные и больничные продажи.

Фармацевтический рынок является одним из самых быстрорастущих и высокодоходных рынков мировой экономики. В отличие от других направлений, которые в связи с событиями в современном мире, идут на спад, фармацевтический рынок продолжает активно развиваться. Он является наиболее стабильным сектором, так как имеет довольно сильную социальную составляющую. Актуальность изучения фармацевтического рынка Российской Федерации, связана, прежде всего, с возрастающей социальной значимостью [7, с. 32], которая проявляется в имманентной потребности населения в выздоровлении [6, с. 41] и ограниченной возможностью производителей и поставщиков удовлетворить эту потребность. Фармацевтический рынок по темпам среднегодового роста является одним из наиболее динамично развивающихся рынков в современной экономике [9, с. 3], [10, с. 6].

По итогам 2014 года объем фармацевтического рынка Российской Федерации составил 1152 млрд рублей (с НДС) в ценах конечного потребления, что на 10% больше, чем показатель 2013 года. [13] Если говорить о 2015 году, то только за первые три квартала объем фармацевтического рынка составил 929740 миллионов рублей. [15]

Прежде чем говорить об основных структурных параметрах развития фармацевтического рынка, необходимо дать определение самому понятию фармацевтического рынка. Одно определение обозначает фармацевтический рынок как «совокупность заинтересованных в производстве, продаже и потреблении медикаментов лиц: компании-производители, дистрибьюторы, персонал аптек, врачи и руководство поликлиник и стационаров

и, непосредственно, сами пациенты». [14] Другое определение как «экономические взаимоотношения между субъектами и объектами, связанные с обменом фармацевтических товаров и услуг, и формируются основные элементы рынка — спрос, предложение и цена». [15]

Таким образом, фармацевтический рынок представляет собой экономические взаимоотношения между лицами, заинтересованными в продаже, потреблении и производстве фармацевтических товаров и услуг [2, с. 75]. Конъюнктура любого рынка складывается на основе взаимодействия факторов и условий, которые определяют структуру и динамику развития рынка [4, с. 32]. Объектами являются потребители лекарственных средств и специалисты, которые определяют назначение и приобретение лекарственных препаратов. Субъектами фармацевтического рынка являются аптечные организации, производители и дистрибьюторы, то есть те участники рынка, которые воздействуют на объекты [3, с. 40].

Исследование структурных параметров развития фармацевтического рынка имеет очень важное значение [8, с. 28]. Это позволяет выявить основные тенденции и перспективы дальнейшего развития рынка. Среди основных структурных параметров можно выделить следующие:

- соотношение импортных и отечественных препаратов на российском рынке;
- соотношение больничных и аптечных продаж;
- соотношение рецептурных и безрецептурных лекарств.

Рассмотрим по порядку каждый из параметров.

Первым идет соотношение импортных и отечественных препаратов на российском рынке. В по-

следние годы статистика показывает, что огромный перевес уходит в сторону импортных лекарств. Это связано со множеством факторов. Во-первых, укоренившееся в сознании потребителя мнение о том, что «импортное, значит, лучше». Подобное явление действует не только в медицинской сфере, но и других. При выборе между импортным препаратом и российским, потребитель скорее сделает выбор в сторону первого. Исключение бывает лишь в том случае, если потребитель финансово не может позволить себе приобрести лекарственное средство. Во-вторых, многие импортные препараты не имеют российских аналогов и не могут быть заменены. В качестве примера можно привести психотропные средства или инсулин. У последнего имеются отечественный аналог, но у многих пациентов он может вызвать негативные для здоровья последствия, что приведет к пагубному ухудшению самочувствия человека который использует данный препарат. В-третьих, российские фармацевтические компании не производят столь обширного количества препаратов в отличие от зарубежных организаций. Это связано и с тем, что в кризисной ситуации отечественным производителям приходится гораздо тяжелее.

В 2014 году данное соотношение в денежном эквиваленте составляло 77 и 23% соответственно. Но по итогам первого полугодия 2015 года эти цифры сильно изменились. Теперь доля отечественных препаратов на российском рынке составляет порядка 27,5%. [12]

Данная статистика объясняется событиями, происходящими в мире в настоящий момент. Из-за повышения курса валюты, связанной с девальвацией рубля, цены на импортные препараты сильно возросли, что объясняет подобное соотношение. Впрочем, этот же фактор может в какой-то степени сыграть положительную роль в отношении производителей отечественных лекарственных препаратов. Из-за глобального повышения цен, многие потребители будут выбирать более дешевый аналог, если не будут видеть сильной разницы в качестве лекарственных средств. Сравнивая два идентичных препарата, они предпочтут тот, который будет ниже по стоимости. В случае российских производителей данный фактор поможет уменьшить разрыв в статистике между ними и зарубежными поставщиками.

Следующим параметром является соотношение больничных и аптечных продаж. Реализация медицинских лекарственных препаратов идет через аптеки и больничные учреждения. Посредником между фармацевтической компанией и данными организациями является дистрибьютор. Он занимается оформлением договорных отношений между производителем и организациями, занимающимися реализацией, закупка и реализация лекарственных препаратов с максимально выгодными условиями, а также дальнейшее оказание логистических и маркетинговых услуг контрагентам.

Если говорить об объемах продаж, то здесь соотношение примерно схоже с параметрами соотношения импортных и отечественных средств. В данном случае соотношение составляет 75 и 25% между аптечными и больничными продажами. В последнем случае работа

дистрибьютора (представителя) требует куда больше усилий, так как проникновение в данный сегмент (больничный) гораздо сложнее, чем в аптечный. В задачи медицинского представителя входит: работа с госпиталями и диспансерами; госпитальные продажи; инициация заявок по льготе; обеспечение спроса на продукты портфеля на вверенной территории. Важно знание и понимание бюджетного сегмента (порядок закупок в госпиталях, сроков и подходов к формированию льготных заявок и т. п.). Необходимо уметь координировать действия с профильными специалистами. Вести подготовку и обеспечивать участие компании в тендерах. [5, с. 357–362.]

И третьим немаловажным параметром является соотношение рецептурных и безрецептурных лекарственных средств. Для начала необходимо определиться, что следует относить к рецептурным препаратам, а что — к безрецептурным.

К рецептурным лекарственным средствам относятся лекарства, которые строго требуют назначения врача. Последний выписывает соответствующий документ, подтверждающий, что конкретный препарат был выписан именно данному лицу и в соответствующей дозировке. Этот документ может быть выдан как на лекарственные средства, расфасованные фабрично на заводе, так и для приготовления непосредственно в аптеке и содержит указания по пропорциям, в котором должны быть взяты ингредиенты. Данные препараты имеют следующие отличия: они назначаются врачом, они гораздо сильнее по воздействию на организм, имеют строгие показания и противопоказания, а также предназначены конкретному лицу. Безрецептурные препараты можно купить без соответствующей справки. Они слабее по эффекту, чем аналогичные рецептурные лекарственные средства. Они считаются безопасными в случае соблюдения правил, указанных в описании препарата.

В 2014 году соотношение безрецептурных и рецептурных препаратов составило примерно 37 к 63 в процентном эквиваленте. Это является очень высоким показателем, так как, например, в США, количество безрецептурных лекарственных средств составляет всего 9% и не превышает этот показатель. И к ним относятся, в основной массе, средства первой необходимости, такие как средства, необходимые при высокой температуре или острой боли, а также противоаллергенные препараты. [15]

Однако, вполне вероятно, что в 2015 году количество безрецептурных препаратов значительно снизится. Во многом это произойдет по причине того, что препараты, раньше отпускавшиеся без рецепта («Пенталгин», «Кетарол», «Кетанов» и прочие), больше не будут продаваться подобным образом. Во многом это создает сложности, так как потребителям придется искать безрецептурный аналог, который окажется слабее по своему воздействию.

Уже с 2012 года государство ужесточает контроль над обращением лекарственных препаратов. Сюда, в частности, можно отнести приказ Минздравсоцразвития

России № 562н от 17 мая 2012 г. об утверждении нового порядка отпуска лекарственных препаратов, содержащих прекурсоры, в том числе кодеинсодержащих комбинированных обезболивающих препаратов, большинство из которых пользовалось популярностью у большей части населения. Штраф за отпуск рецептурного препарата составляет 1–2 тысячи рублей. При повторном нарушении он увеличивается до 40–50 тысяч рублей.

Анализ фармацевтического рынка Российской Федерации показал, что на нем преобладают дженерики [1, с. 59], а доля оригинальных лекарственных средств в общем количестве лекарственных средств находится на незначительном уровне. Необходимо отметить, что невысокая доля оригинальных лекарственных средств является характерной особенностью не только фармацевтического рынка Российской Федерации, но и рынков других стран [11, с. 1402].

Таким образом, в результате изучения структурных параметров фармацевтического рынка Российской Федерации автором были сделаны следующие выводы:

1. Соотношение импортных и отечественных, рецептурных и безрецептурных, лекарственных средств, а также аптечных и больничных продаж являются важными структурными параметрами развития фармацевтического рынка Российской Федерации.
2. Фармацевтический рынок Российской Федерации нуждается в изменении соотношения импортных и отечественных лекарственных препаратов в сторону последних, но только в том случае если будут представлены качественные аналоги.
3. Количество безрецептурных рецептурных препаратов будет увеличиваться, что повлечет за собой волну разработки дженериков, которые будут отпускаться без рецепта, но при этом не будут давать того же эффекта.

Литература:

1. Бельских, И. Е. Особенности российского фармацевтического рынка / И. Е. Бельских, С. В. Кулагина // Известия Волгоградского государственного технического университета. — 2010. — Т. 10. — № 13 (73). — с. 56–66.
2. Бельских, И. Е. Реклама лекарственных препаратов в фармацевтическом маркетинге / И. Е. Бельских, С. В. Кулагина // Маркетинг в России и за рубежом. — 2010. — № 4. — с. 74–80.
3. Бельских, И. Е. Особенности регулирования цен на фармацевтическом рынке / И. Е. Бельских, С. В. Кулагина // Международный бухгалтерский учет. — 2011. — № 14. — с. 37–45.
4. 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.
5. 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. 357–362.
6. 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.
7. Евстратов, А. В. Структурные параметры фармацевтического рынка Российской Федерации в 2001–2014 годах: закономерности формирования и тенденции развития / А. В. Евстратов // Известия Волгоградского государственного технического университета. — 2015. — № 3 (158). — с. 31–43.
8. Евстратов, А. В. Фармацевтический рынок Российской Федерации: основные структурные параметры развития в 2001–2013 годах // Современные технологии управления, 2015. — № 2 (50). — с. 27–36.
9. 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.
10. 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.
11. 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.
12. Долгосрочную стратегию на замещении выстраивать нельзя [Электронный ресурс]. — 29.10.2015. — Режим доступа: <http://mosapteki.ru/material/dolgosrochnuyu-strategiyu-na-zameshhenii-vystraiivat-nelzya-6046>
13. Обзор фармацевтического рынка России. Итоги 2014 года [Электронный ресурс]. — 2015. — Режим доступа: <http://td-bf.ru/novosti/99-obzor-farmatsevticheskogo-rynka-rossii-itogi-2014-g.html>
14. Фармацевтический рынок [Электронный ресурс]. — 2013. — Режим доступа: <http://www.expertsm.com/markets/2011-06-06-10-55-16>
15. Фармацевтический рынок России: итоги 3-го квартала 2015 г. [Электронный ресурс]. — 30.10.2015. — Режим доступа: <http://www.dsm.ru/news/177/>

Внутренний имидж Екатеринбурга

Куклина Наталья Дмитриевна, магистрант

Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина

В данной статье анализируются результаты исследования, посвященного внутреннему имиджу Екатеринбурга. Анализ основных особенностей и проблем восприятия имиджа города его жителями основан на ответах респондентов по темам отношения к власти, экологии, к уровню чистоты городского пространства, к преступности, безопасности и восприятия образа города в целом.

Ключевые слова: *опрос, имидж территории, внутренний имидж, восприятие имиджа, Екатеринбург.*

Актуальность исследования связана с необходимостью выявить внутренний уникальный имидж Екатеринбурга, поскольку в растущем соперничестве городов за человеческий и финансовый капитал необходимо разграничить понятие имиджа внутреннего и внешнего.

Имидж города пытаются конструировать для привлечения инвестиций, туристических потоков и т. д., забывая, что имидж города важен и для тех, кто в нем живет. Поэтому, важно чаще проводить исследования, посвященные изучению мнений горожан о городе, регионе, так как именно люди являются непосредственными участниками формирования образа территории. Именно благодаря тому, что и как они говорят о своем городе, формируется представление у целевых аудиторий, которые имиджмейкеры пытаются привлечь на территорию. Поэтому, считая исследование проблемы имиджа Екатеринбурга интересным, был проведен анализ его внутреннего имиджа в представлении самих горожан.

Во время подготовки и проведения исследования, а также написания этой статьи, мы опирались на опыт и предоставленные исследования ряда ученых, занимавшихся проблемами изучения имиджа и маркетинга городов: К. Линча, Ф. Котлера, А. Панкрухина, Г. Почепцова, А. Панасюка, а также исследователя репутационного менеджмента И. Олейника.

О понятии имиджа города размышлял Г.Г. Почепцов: он определяет имидж города как «комплекс субъективных представлений в массовом сознании относительно определенной территории» [7, с. 27]. Формируются эти «субъективные представления» на основе географических, климатических, национальных, культурных и исторических особенностей, которые в каждом городе и регионе разные. Г.Г. Почепцов отмечает, что имидж города формируется за счет личного опыта, либо через посредников, учитывая индивидуальные убеждения личности, особенности и ощущения участвующих в процессе людей. Поэтому для исследования мы выбрали тему внутреннего имиджа Екатеринбурга, ведь через внутренний образ города, которой сформировался у горожан, преимущественно и будет формироваться имидж города для мигрантов, туристов, инвесторов и т. п., через общение, отзывы, литературу и СМИ.

Схожий подход к понятию об имидже города проявляется у И.С. Важениной: «Имидж города представляет собой совокупность убеждений и ощущений людей, которые возникают по поводу его особенностей» [1, с. 76].

В этом суждении автор говорит, что на формирование имиджа города большое влияние оказывают субъективность человеческого восприятия, которое обычно складывается из трех слагаемых: визуальное восприятие, стереотипы, общая оценка.

Проблемы восприятия образа города и отношения к нему затрагивают большой социальный спектр факторов, которые в своем комплексе могут в меньшей или большей степени влияют на восприятие человеком имиджа территории, где он живет. Исходя из полученных данных, мы придерживаемся следующего определения имиджа города: это мнение об объекте, которое выражается через оценочные характеристики и формируется индивидуально или в группе на основе сложившегося во время социального взаимодействия образа.

В исследовании были затронуты темы отношения екатеринбуржцев к власти, мигрантам, экологии, уровню чистоты городского пространства, преступности и восприятия образа города в целом.

В опросе приняли участие 319 респондентов, из них 58 % женщины, 40 % мужчин, 2 % свой пол не указали. Возраст тех, кто принял участие в опросе, преимущественно от 16 до 29 лет (44 %), от 30 до 49 лет — 27 %, от 50 до 69 — 23 %, от 70 лет и старше — 6 %. Такая представленность жителей города позволила нам понять, какой образ Екатеринбурга сформирован у среднестатистического жителя, независимо от возраста, пола и уровня жизни.

Основные вопросы исследования были посвящены восприятию особенностей города, это дало нам понимание того, насколько хорошо люди знают историю региона и города, в котором живут, с чем они его ассоциируют.

Так, у 31 % опрошенных Екатеринбург ассоциируется с городом убийства царской семьи, для 16 % — это город Ельцина, для 14 % — это столица уральского рока, для 12 % — это столица горнозаводской цивилизации, 7 % — это центр международных выставок, у 7 % этот город ассоциируется с советским писателем П.П. Бажовым, далее процентные показатели снижаются.

В связи с тем, что город Екатеринбург, на протяжении 97 лет ассоциируется с местом убийства семьи последнего русского царя, это дало не самую позитивную репутацию и имидж городу. Следующей по процентному превосходству ассоциацией выступает эпоха Ельцина, ведь его политическая карьера началась именно здесь. В Екатеринбурге, его имидж, как политика давшего на-

чало «новой России», стараются поддерживать в положительном русле и в настоящий момент. У молодежи и людей среднего возраста, заставших расцвет рок-культуры в Советском союзе и новой России, Екатеринбург ассоциируется с рок-музыкой, рок-фестивалями и известными музыкантами, например В. Шахриным, группой «Чайф». У более позднего поколения этот город ассоциируется с международными выставками и сказами П. П. Бажова. Такой разбег ассоциаций, дает нам право полагать, что имидж Екатеринбурга не однороден и не однозначен.

Также в исследование были включены вопросы об оценке уровня преступности и безопасности. Респонденты посчитали, что в городе установился средний уровень преступности, а безопасность развита на уровне выше. Работа транспорта заслуживает наивысшей оценки от 51 % респондентов, то есть чуть более половины опрошенных, а вот уровень экологической обстановки оставляет желать лучшего, 78 % из 100 % считают его неблагоприятным.

49 % опрошенных считают максимально доступным и качественным профессиональное образование, которое можно получить в Екатеринбурге. 41 % респондентов считают образование в городе достойным средних показателей (3–4 балла из 5), 8 % оценивают уровень и возможность получения образования в Екатеринбурге всего на 1–2 балла, а 3 % не дали ответа на этот вопрос.

О работе властей и нововведениях 74 % людей узнают через и городские СМИ, в том числе Интернет, 18 % через «сарафанное радио», 5 % через наружную рекламу, остальные 3 % точного ответа не дали. На вопрос о том, как власти относятся к своей работе 41,6 % респондентов, считают, что для властей город — это то, что требует их непосредственного внимания, заботы и развития. Однако 21,6 % жителей мало доверяет чиновникам, считая, что для них эта работа в первую очередь способ обогатиться, еще 10 % считают Екатеринбург стандартным городом с большими возможностями, 3 % ответили «не знаю». Остальной % респондентов дал единичные, слишком пространственные ответы.

Визуальное восприятие Екатеринбурга у его жителей не однозначно, больше 50 % опрошенных сходятся во мнении, что в городе очень пыльно и грязно, и одновременно утверждают, что внешний вид городской архитек-

туры выше среднего, не забывая упомянуть о присутствии в городском ансамбле «шедевров конструктивизма». Если же мы затронем тему стереотипов, то нельзя не отметить, что Екатеринбург воспринимают суммарно не менее 50 % респондентов как столичный город региона, а звание столицы накладывает отпечаток стереотипности. Это легко доказать высказываниями наших респондентов о том, что Екатеринбург — это город, «где сбываются мечты», «с возможностью найти перспективную работу», «больших возможностей» и т. п.

Когда же мы начинаем говорить об общей оценке восприятия образа города, тут появляется большое количество вариантов, дублирующих друг друга в разных вариациях, вот наиболее распространенные: «серый и грязный» — «красивый и грязный», «столица Урала» — «сердце Урала», «город между Европой и Азией» — «город, стоящий в двух частях света», «город машиностроения» — «город заводов», «город разных достопримечательностей» — «город интересных памятников», «город впечатляющей истории» — «город исторических событий», «город гибели царской семьи» — «город семьи Романовых». Это подтверждает, что Екатеринбург не имеет четко выстроенной стратегии в отношении формирования своего внутреннего имиджа.

Из мнений 319 горожан, которые приняли участие в опросе, мы делаем вывод, что на данный момент образ города крайне противоречив. Нет ни одного параметра, по которому, во мнении об образе города сошлись бы минимум 50 %. Следовательно, единого устоявшегося внутреннего образа Екатеринбурга в понимании его жителей не существует, город — многообразен. Поэтому, на данный момент, невозможно развивать какое-либо единственное направление для продвижения имиджа Екатеринбурга среди горожан. Это должен быть комплексный подход, который помог бы при участии жителей, представителей власти, науки, культуры, спорта, менеджмента, вывести единую идею для формирования внутреннего имиджа города и стратегии его последующего развития, продвижения.

Потому что только когда у жителей города сформируется устойчивое представление о Екатеринбурге, можно будет говорить о попытках конструировать имидж города для внешней аудитории, так как транслировать его будут непосредственно жители данной территории.

Литература:

1. Важенина, И. С., Важенин С. Г. Имидж как конкурентный ресурс региона // Регион: экономика и социология. 2006. № 4.
2. Котлер, Ф., Асплунд К., Рейн И., Хайдер Д. Маркетинг мест. Пер. с англ. — Спб.: Стокгольмская школа экономики в Санкт Петербурге, 2005.
3. Линч, К. Образ города. /Пер. с англ. В. Л. Глазычева; Сост. А. В. Иконников; Под ред. А. В. Иконникова. — М.: Стройиздат, 1982.
4. Олейник, И. А., Лапшов А. Б. Российский опыт репутационного менеджмента, — Самара: Издательский дом «Бахрах-М», 2003.
5. Панасюк, А. Ю. Имидж: определение центрального понятия имиджологии. [Электронный ресурс]// URL: <http://www.ref.by/refs/72/50286/1.html> (дата обращения 21.02.16)
6. Панкрухин, А. П. Маркетинг территорий / А. П. Панкрухин. — 2-е изд., дополн. — Спб.: Питер, 2006.
7. Почепцов, Г. Г. Имиджология. Теория коммуникаций. — М., 2001.

Маркетинг территорий: обеспечение привлечения инвестиций

Позднякова Жанна Сергеевна, старший преподаватель
Южно-Уральский институт управления и экономики

В статье рассматривается сущность понятия «маркетинг территорий», рассмотрена взаимосвязь между маркетингом и инвестициями. Объектом исследования выступила Челябинская область. На территории, которой сегодня сосредоточены крупнейшие промышленные предприятия, область обладает развитой инфраструктурой, привлекательными для инвестирования объектами недвижимости.

Высокая инвестиционная привлекательность — залог экономической стабильности и конкурентоспособности любого региона. Чем больше приток инвестиций в него, тем выше его благосостояние и лучше перспективы развития. Эффективным инструментом для привлечения инвестиций является маркетинг территории. Кажется, что привлечь инвестиции в регион просто — достаточно создать в нем достойные условия, и инвесторы потянутся сами. Но современный мир устроен сложнее, чем иногда, кажется, и огромное значение в нем играет информация и управление ею.

В России о маркетинге территорий как о сфере деятельности заговорили в 1993 году, стало понятно, что имидж территории нужно поднимать не только силами бизнеса, но и необходимо задействовать органы государственного муниципального управления. Сегодня всё чаще говорят о том, что маркетинг территорий можно рассматривать как инструмент привлечения инвестиций.

В условиях России первым кто обратил внимание на данный вид деятельности, стал А. П. Панкрухин, который обобщил взгляды и суждения ряда западных ученых, определив территориальный маркетинг как деятельность, осуществляемую в интересах территории [1, с. 22].

Нами маркетинг территорий определяется как целенаправленная деятельность по разработке и внедрению комплекса мероприятий, которые способствуют удовлетворению социально-значимых интересов территории, а также внешних по отношению к территории потребителей, во внимании которых заинтересована территория.

Конечной целью мероприятий маркетинга территорий является активизация экономической жизни территории через привлечение капитала извне для создания и развития бизнеса. Его главная задача — повышение привлекательности региона и, следовательно, его конкурентоспособности и благосостояния. Активный маркетинг территории уже давно стал устоявшейся практикой в регионах большинства развитых стран. Его используют передовые субъекты федерации и города России. Для успешной конкуренции в современных условиях сегодня недостаточно бессистемных маркетинговых действий, направленных на решение узких текущих задач, необходимо иметь четкое позиционирование, комплексную стратегию продвижения, вести работу по созданию максимально положительного имиджа и репутации.

Нужно понимать, что маркетинг территории направлен на продвижение продуктов, услуг, товаров, предприятия, отраслей, которые наиболее интересны для территории и конечно для привлечения в эти отрасли

инвестиции. И для достижения этой цели нужно разрабатывать конкурентную политику регионов. А конкурентная направленность будет выражаться в создании лучших, по сравнению с другими территориями, условий ведения бизнеса, обучения, туризма, проживания и условий для инвестирования.

Объектом нашего исследования стала Челябинская область, которая в современных границах действует с 6 февраля 1943 года. Административно — территориальное устройство Челябинской области — территориальная организация Челябинской области, представляющая собой систему административно-территориальных единиц, выступающая организационно-правовой основой функционирования органов государственной власти и местного самоуправления, обеспечивающая участие граждан в управлении государственными и общественными делами.

К административно-территориальным единицам Челябинской области относятся: города с территориальным районом, города, районы, поселки городского типа, сельсоветы. В состав Челябинской области входят 313 муниципальных образований, в том числе 16 округов, 27 муниципальных районов, 243 сельских и 27 городских поселений [2].

По итогам 2014 года среди регионов Челябинская область занимает:

- 1 место по производству проката и стали;
- 2 место по производству продукции птицеводства;
- 7 место по объему отгруженной продукции в обрабатывающих производствах;
- 11 место по строительству жилья;
- 12 место по обороту розничной торговли;
- 15 место по рублевым инвестициям.

Приоритетным направлением экономической политики согласно «Прогнозу социально-экономического развития Челябинской области на 2016 год и на плановый период 2017 и 2018 годов» (постановление Правительства Челябинской области от 21.10.2015 г. № 502-П) является привлечение инвестиций, но при этом отмечается, что инвестиции в основной капитал снизятся при базовом варианте на 4 процента, при умеренно-оптимистичном варианте — на 2 процента и составят 221,0 и 225,7 млрд. рублей, соответственно.

В 2015 году по результатам сводной интегральной оценки в Национальном рейтинге состояния инвестиционного климата субъектов Российской Федерации Челябинская область вошла во вторую группу из пяти «Регионы с комфортными условиями для бизнеса», при этом улучшив показатели 2014 года. На территории Че-

лябинской области сегодня сосредоточены крупнейшие промышленные предприятия, область обладает развитой инфраструктурой, привлекательными для инвестирования объектами недвижимости.

Проанализировав инвестиционную деятельность на территории региона можно увидеть, что основной объем инвестиции направлен на следующие виды деятельности в соответствии с рисунком 1:

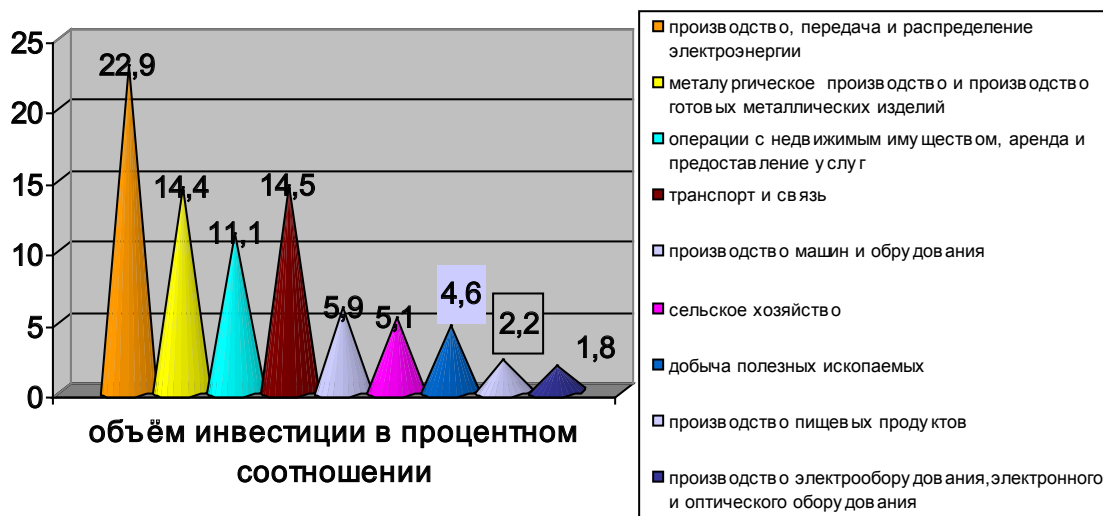


Рис. 1. Виды деятельности, приоритетные с точки зрения инвесторов

Исходя из полученных данных, следует отметить, что Челябинск продолжает ассоциироваться с промышленностью и производством. Имидж города Челябинска и Челябинской области базируется на историко-культурных особенностях и промышленной специализации региона, хотя в последние годы органы власти взяли курс на развитие новых тенденции в области имиджа: туризм, проведение спортивных мероприятий международного формата.

Анализ стратегических факторов, влияющих на инвестиционную привлекательность Челябинской области, обусловлен тенденциями развития российской экономики в долгосрочной перспективе, предполагающими усиление роли инвестиционного компонента в экономическом росте, усиление его зависимости от состояния делового и инвестиционного климата. Всемирный банк определяет деловой и инвестиционный климат как наличие возможностей и стимулов у компаний к осуществлению продуктивных инвестиций, созданию рабочих мест и расширению своей деятельности.

Разработанная инвестиционная стратегия предполагает рассмотрение основных приоритетов и стратегических ориентиров в рамках двух сценариев:

1. стабилизационно-инерционный — основан на складывающихся тенденциях и имеющихся инвестиционных планах крупных компаний;
2. индустриально-модернизационный — основан на ускоренном развитии промышленного комплекса, машиностроения, стройиндустрии и туризма в условиях благоприятной мировой конъюнктуры [3].

Об успешности инвестиционной деятельности говорят данные Министерства экономического развития Челябинской области, в 2014 году на территории были введены в действие 320 новых объектов, в том числе 88 промышленных, 47 объектов социального быта, 185 —

объектов малого бизнеса на которых создано 3020 рабочих мест [4].

Анализируя данные Министерства экономического развития за январь-июнь 2015 года, можно увидеть, что объем инвестиции в основной капитал составил 76, 4 млрд. рублей.

Среди источников инвестиции выделяют:

1. Собственные средства;
2. Привлеченные средства, в том числе бюджетные средства, кредиты банков, средства организации и населения, привлеченные для долевого строительства, заемные средства других организации, средства вышестоящей организации.

Основными объектами вложения инвестиции стали: здания (кроме жилых), помещения, машины, оборудование, транспортные средства, производственный и хозяйственный инвентарь.

30 ноября 2015 года прошло совещание у заместителя Губернатора Челябинской области Руслана Гаттарова по теме внедрения в Челябинской области муниципального инвестиционного стандарта, а также создания Агентств инвестиционного развития в крупных муниципальных образованиях Челябинской области. Целью агентства станет создание благоприятного инвестиционного климата и комфортной среды для реализации инвестиционных проектов на территории. Исходя, из цели определены следующие задачи: работа с инвесторами в режиме «одного окна», сопровождение инвестиционных проектов, привлечение инвестиции на территорию, реализация политики по улучшению инвестиционного климата.

В условиях рыночной экономике выигрывает тот, кто предложит лучшую идею, товар или услугу. Маркетинг территории муниципального образования видит своей целью формирование имиджа, положительной репу-

тации и обеспечение конкурентоспособности, что позволит стать более привлекательным для инвестора и решить проблемы социально-экономического развития территории. Очень редкими являются случаи, когда внешний инвестор готов полностью инвестировать какой-либо проект, поэтому приходится долю инвестиционных расходов нести и самому муниципальному образованию, то есть за счет бюджета.

Нужно отметить, что сегодня в регионе для инвесторов создан ряд условий:

1. Челябинская область является пилотным регионом по внедрению Стандарта деятельности органов исполнительной власти по обеспечению благоприятного инвестиционного климата в регионе (выполнены все 15 требований Стандарта);
2. Создана взаимосвязанная система нормативно-правовых актов по защите прав инвесторов;
3. Внедрена система взаимодействия с инвесторами по принципу «Одного окна»;
4. Инвесторам предоставляются льготы по налогам на прибыль и имущество организаций;
5. Утверждена схема территориального планирования области, приняты документы территориального планирования во всех муниципальных образованиях;
6. Создаются инвестиционные площадки, оснащенные инфраструктурой, на которых земля сдается в аренду (продается) на льготных условиях.

На инвестиционном портале значится, что Челябинская область сохранила положительную динамику темпа роста, в то время как в среднем по России он оценивается на уровне 97,5 процентов среди крупных

введенных проектов запуск двух новых энергоблоков по 400 мВт каждый энергетического комплекса Южноуральская ГРЭС-2 в Южноуральске, восстановление электрической мощности турбогенератора № 1 ТЭЦ в Миассе, реконструкция листопрокатного цеха № 1 Ашинского металлургического завода, запуск печи по производству ферросилиция на ОАО «ЧЭМК», открытие нового производства экструзивного профиля из алюминия на ОАО «Златмаш» в Златоусте. В Снежинске в рамках строительства завода по производству специальных электрических машин введена в эксплуатацию линия по производству электрических преобразователей [4].

Наиболее существенным недостатком социально-экономического развития Челябинска называется тяжелая экологическая ситуация и высокая вероятность техногенных аварий в ряде районов и городов в связи с перенасыщенностью экологически опасными производствами.

Для того чтобы территория стала более привлекательна для инвестора нужно разработать стратегию развития, маркетинговую стратегию, развивать инфраструктуру, проявлять конкурентные качества, разрабатывать информационные материалы.

Таким образом, нужно понимать, что маркетинг территории становится важнейшим инструментом повышения инвестиционной привлекательности, направленным на постоянное продвижение положительной информации о регионе с целью создать благоприятное отношение к ней, к продукции и услугам и местным условиям ведения бизнеса.

Литература:

1. Панкрухин, А.П. Маркетинг: Учеб. для студентов, обучающихся по специальности 061500 «Маркетинг» / А.П. Панкрухин; Гильдия маркетологов. — 3-е изд. — М.: Омега-Л, 2005. — с. 15.
2. <http://pravmin74.ru> — официальный сайт Правительства Челябинской области.
3. <http://www.econom-chelreg.ru/economicsstrateg?article=2912> — официальный сайт Министерства экономического развития Челябинской области.
4. <http://www.econom-chelreg.ru/> — официальный сайт Министерства экономического развития Челябинской области.
5. <http://www.oblinvest74.ru/ru/> — инвестиционный портал Челябинской области.

ЭКОНОМИКА ТРУДА

Социальная помощь в системе социальной защиты населения

Аллаярова Мастура Кудратуллаевна, старший преподаватель;
Янгибоев Бобур Фахриддин угли, студент
Гулистанский государственный университет (Узбекистан)

Развитие общества сопровождается трансформацией экономических и социальных отношений. Под социальным развитием общества следует понимать фактические изменения, которые позволяют все полнее удовлетворять индивидуальные и коллективные потребности людей. Данный процесс предполагает обновление и дифференциацию социальной структуры общества, внедрение новых принципов взаимодействия различных организаций, институтов, физических и юридических лиц.

Важность и необходимость усиления социальных аспектов развития населения подтолкнуло правительство различных стран и международные организации к расширению и совершенствованию статистической базы, стандартизации социальных индикаторов и унификации методологии их расчетов.

Программа развития ООН регулярно издает отчеты по человеческому развитию, которые отражают современные концепции человеческого развития и содержат провиденный в сопоставительный вид важнейшие социальные индикаторы в разрезе отдельных стран. Первый отчет о человеческом развитии ввел новую величину для измерения развития человека — интегральный Индекс Развития Человеческого Потенциала (ИРЧП), который объединил показатели ожидаемой продолжительности жизни, образования и дохода, то есть характеристики трех важнейших аспектов жизнедеятельности человека. [2]

В международной статистике для получения более объемной картины, характеризующий уровень и качество жизни людей используется также ряд других индикаторов.

Основной функцией социальной защиты является оказание помощи человеку, находящемуся в трудном социальном положении, или предупредить возможные материальные трудности. Характерной чертой любой рыночной экономики является самостоятельное решение человека о том, каким образом он участвует в экономической жизни. Свобода жить, в соответствии с собственными представлениями за принятые решения. Это означает в том числе, что каждый человек, прежде всего сам, отвечает за себя, когда речь идет о страховании от рисков общего характера.

Если человек не охвачен системой социального страхования, то единственной поддержкой перед хроническим или временным снижением его дохода является государственные программы социальной помощи.

Объем социального обеспечения в решающей степени зависит от эффективности экономики той или иной страны. В экономически слабых странах система социальной защиты в состоянии обеспечить лишь относительно низкий уровень социальных гарантий. С ростом эффективности экономики становится возможным расширить и систему социального обеспечения в основном в трех направлениях:

- расширение сферы социального обеспечения за счет перехода защиты лишь от определенных рисков к защите от все большего их числа;
- расширение состава социально защищенных групп путем включения в систему социального обеспечения не только лиц наемного труда, но и на других, также нуждающихся в защите группы людей;
- увеличение количества и повышение уровня услуг социального обеспечения.

При определении величины социальной помощи в принципе возможны четыре альтернативных подхода:

- помощь всем получателям выплачивается в одинаковом размере;
- помощь ориентирована на индивидуальную нуждимость, т. е. она представляется лишь, поскольку получатель не располагает иными источниками дохода;
- размер помощи может быть ориентирован на величину прежней заработной платы или же на величину страховых взносов получателя;
- величина помощи зависит от потребности получателя. [2]

Для функционирования системы обеспечения важным является вопрос о ее финансировании. Учреждения социального обеспечения могут получать необходимое финансирование двумя способами: во-первых, за счет налогоплательщиков, и, во-вторых, через социальные платежи в пользу системы социального обеспечения. В пользу финансирования из средств налогоплательщиков есть тот факт, что налоги пропорционально своим финансовым возможностям платит все население и соответственно, вся страна принимает участие в фи-

нансировании системы социального обеспечения. Но это можно утверждать, если налоговое законодательство действительно выполняется и если определенная часть населения не уклоняется от уплаты налогов.

Основные организационные принципы социального обеспечения — страхование, помощь и попечительство — представляют собой в каждом отдельном случае некоторую комбинацию из социальных услуг и финансирования, осуществляемую в условиях рыночной экономики.

Характерной чертой принципа страхования является финансирование предоставляемой помощи за счет взносов и тесная взаимозависимость между взносами и объемами социальных услуг. Особенностью попечительства является финансирование за счет налогов. При этом помощь оказывается независимо от сделанных ранее взносов. Она может предоставляться в случае утраты заработка или при чрезвычайных нагрузках на личный и семейный бюджет. Если, в особенности, значительная часть системы социального обеспечения построена по принципу попечительства, то это может приводить к перегрузке государственных финансов или же, в напряженные для бюджета моменты к снижению уровня обеспечения, вопреки всяким социально-политическим соображениям.

Принцип социальной помощи предполагает финансирование из бюджета и ориентацию на индивидуальную нуждаемость получателя социальной помощи. Размер помощи не зависит от ранее сделанных взносов, однако, она предоставляется лишь в случае невозможности для получателя самостоятельно выйти из бедственного положения за счет собственных доходов, и когда его доходы находятся ниже определенного гарантированного в стране уровня.

Все три принципа организации социальной защиты занимают в странах с рыночной экономикой свое определенное место. Система социальной защиты в целом способна эффективно выполнять свои задачи только благодаря взаимодействию социального страхования, социальной помощи и попечительства.

В условиях рынка, когда государство отказывается от регулирования доходов, цен и происходит сложный процесс адаптации населения к новым социально-экономическим условиям чрезвычайно важно обеспечить становление новых, адекватных рынку, институтов социальной сферы. Одним из таких институтов, является система социального обслуживания населения, представляющая широкий спектр социально-экономических, медико-социальных, психолого-педагогических, правовых, социально-бытовых и иных социальных услуг гражданам, оказавшимся в трудной ситуации.

При этом особое внимания стало уделяться защите материнства и детства, воспитанию и образованию подрастающего поколения.

Коэффициент младенческой смертности за годы независимости в Узбекистане снизился с 38,1 случая на 1000 рождений до 18,3 и является одним из лучших показателей достигнутых за столь короткий срок, при решении этой сложной и комплексной проблемы. Аналогичная ситуация сложилась и с коэффициентом материнской

смертности, который снизился с 42,8 случаев на 100 тыс. живорождений до 33,5.

Особенностью совершенствования системы социальной защиты в Узбекистане является то, что главная ответственность за поддержку наиболее уязвимых слоев населения и ключевых отраслей социальных услуг — образования и здравоохранения сохраняется за государством, поскольку население и предпринимательские структуры еще не готовы принять на себя полностью все функции в данной сфере.

В настоящее время на социальные цели направляется более 60 процентов всех расходов государственного бюджета напротив 59,2 процента в 2012 году. [1]

Общая потребность социальной помощи уязвимых слоев населения, тех, кто по объективным причинам не в состоянии заработать средства к существованию (дети, престарелые, инвалиды и другие лица, не занятые в производстве по не зависящим от них обстоятельствам), определяется демографической ситуацией, уровнем доходов населения и характером его распределения, установившимися стандартами потребления. Вместе с тем определенную роль играют здесь национальные традиции и исторические особенности уклада жизни.

Особенности возрастной структуры населения влияют на все социальные процессы в Узбекистане, определяя остроту проблем, приоритеты и характер реформирования социальной сферы, включая системы социальной помощи, пенсионного обеспечения, образования и здравоохранения, а также функционирование рынка труда.

Так как потребность людей в социальной помощи связана главным образом, с недостаточностью их доходов и только в отдельных случаях — с необходимостью получения социальных услуг.

Поэтому, масштабы социальной помощи находятся в непосредственной зависимости от уровня и степени дифференциации доходов населения.

В настоящее время в нашей республике предоставляются следующие виды социальной помощи:

1. пособия семьям с детьми: при рождении ребенка; по уходу за ребенком до 2-х лет; семьям, имеющим детей до 16 лет;
2. социальные пособия: инвалидам с детства и инвалидам других категорий; престарелым, не имеющим стажа работы; семьям по случаю потери кормильца.
3. содержание учреждений социального обеспечения (домов для престарелых и инвалидов, интернатов для больных детей и т. п.)
4. различные льготы;
5. пособия по малообеспеченности.

Основным источником финансирования программ социальной помощи является государственный бюджет. Его расходы на социальную помощь в последнее время составляют 7,4 процента валового внутреннего продукта нашей республики. Почти половина этих средств приходится на семейные пособия и поддержку малообеспеченных семей. Значительные финансовые ресурсы на оказание социальной помощи выделяются также из Фонда социального страхования Республики Узбеки-

стан — они составляют ежегодно 3,15 процента валового внутреннего продукта страны. [1]

Таким образом, система социальной помощи в Узбекистане продолжает совершенствоваться в соответствии

с требованиями реформирования социальной сферы и учетом успешного опыта использования многовековых традиций нашего города.

Литература:

1. Каримов, И. А. Итоги социально-экономического развития страны в 2014 году и важнейшим приоритетным направлениям экономической программы на 2015 год. Газета «Народное слово». 18 января 2015 года.
2. Данилов., Ю. Национальная экономика. — Т.: Янги аср авлоди. 2003 г.

Теоретические концепции безработицы

Белоусова Анастасия Владимировна, старший преподаватель
Донской государственный технический университет

Все население страны в трудоспособном возрасте, способное трудиться (т. е. за вычетом инвалидов, психически больных и заключенных), делится на две категории:

- экономически активное;
- экономически неактивное.

Экономически активное население, или рабочая сила, состоит из занятых и безработных. Когда говорят об уровне безработицы, относят численность безработных к численности рабочей силы. Безработицу различают по типам в зависимости от причин возникновения. В экономической теории выделяют следующие виды безработицы: фрикционная; структурная; циклическая; сезонная; добровольная. Кроме того, безработица может быть скрытой, как это было в России в последние годы.

Фрикционная безработица существует даже в странах, переживающих бурный экономический расцвет. Ее причина состоит в том, что работнику, уволенному со своего предприятия или покинувшему его по своей воле, требуется некоторое время для того, чтобы найти новое рабочее место. Оно должно устроить его и по роду деятельности, и по уровню оплаты. Даже если на рынке труда такие места есть, найти их удается обычно не сразу.

Одни люди чувствуют себя способными выполнять более сложную и высокооплачиваемую работу и ищут ее, другие убеждаются, что не соответствуют требованиям на своем рабочем месте и должны поискать работу с оплатой ниже. В свободном рыночном обществе всегда есть определенное количество людей, которые по разным причинам ищут для себя более подходящую работу.

Кроме того, на рынке труда всегда существуют безработные, которые ищут работу в первый раз (молодежь, женщины, вырастившие детей, и др.). Такие люди также учитываются при определении уровня фрикционной безработицы. Эти процессы способствуют повышению эффективности использования трудовых ресурсов, более рациональному их распределению.

Экономическая наука считает фрикционную безработицу явлением нормальным и не вызывающим тревоги. Более того, фрикционная безработица просто неизбежна в нормально организованной экономике.

Рост фрикционной безработицы может вызвать ряд причин:

- неосведомленность людей о возможности найти работу по своей специальности и с устраивающим уровнем оплаты в конкретных фирмах;
- факторы, объективно снижающие мобильность рабочей силы. Например, человек не нашел работу в своем городе, но не может переселиться в другой город, где такая работа есть, из-за неразвитости рынка жилья или отсутствия прописки. Такая ситуация характерна для России, что невыгодно отличает отечественный рынок труда от рынка труда западных стран. Особенности национального характера и образа жизни. Фрикционная безработица выше в тех странах, граждане которых предпочитают жить всю жизнь в одном и том же населенном пункте, то есть отличаются пониженной мобильностью. При таком образе жизни (характерном и для многих россиян) сокращаются, перетеки рабочей силы между регионами.

Общие положения теории занятости, рынка труда и безработицы вполне применимы и к анализу современной безработицы в России. Однако модель безработицы, характерная для стран с развитой рыночной экономикой, не может быть механически перенесена на Россию, осуществляющую переход от командно-административной системы к рыночной экономике и демократическому общественному устройству.

Одной из характерных черт регистрации в России безработицы является тревожный факт роста ее продолжительности. Статистические органы и служба занятости обычно анализируют влияние различных факторов на продолжительность поиска работы путем построения группировочных таблиц, связывающих интервалы времени поиска работы и социально-демографическими группами населения.

Анализ продолжительности поиска работы позволяет уточнить, что практически всем исследуемым категориям работников, обратившимся в службу занятости, стало гораздо труднее отыскать работу в 2015 году по сравнению с 2012 годом. [1 Макунина, И. В. Безрабо-

тица как негативный фактор влияния на рынок труда / И. В. Макунина, А. В. Миронцева // Региональная экономика: теория и практика, 2012. — № 13 (244). — с. 28.] Наиболее уязвимыми является молодежь. Ведь наниматель старается принять готовых специалистов, а не тех, кого надо доучивать. Большие проблемы у тех, чей возраст приближается к пенсионному, так как в нашем обществе есть мнение, что они не столь активны и не способны на то, что легко дается более молодым работникам. Все это в первую очередь касается женщин. Именно молодые женщины в возрасте до 29 лет дольше всех не смогут найти себе рабочее место. Так же на продолжительность поиска работы влияет наличие определенного уровня образования, что увеличивает или сокращает срок ожидания работы.

Вместе с ростом открытой безработицы происходят изменения в общественном сознании, растет обеспокоенность людей угрозой массовой безработицы, потерей своих рабочих мест и социального статуса. По данным социологических исследований среди проблем, вызывающих наибольшую озабоченность Россиян, безработица наряду с преступностью и ростом цен занимает одно из ведущих мест. Меняется отношение к безработице и безработным: если в свое время безработные отождествлялись с тунеядцами и люмпенами, то затем они стали считаться «жертвами» стихии рынка, а в последнее время просто людьми, временно попавшими в трудное положение нуждающимися в социальной защите общества.

Для понимания характера безработицы в России необходимо учитывать специфические особенности становления рынков труда в пост социалистических странах и в частности России. Процесс формирования полноценного рынка труда тесно связан с этапами перехода от централизованной плановой экономики к рыночной, с проводимыми в стране радикальными экономическими и социальными реформами. Этот процесс не может быть длительным: современный рынок труда унаследовал от предыдущих периодов элементы жесткости. В частности, динамика заработной платы, играющая в развитом рынке труда роль одного из главных регуляторов спроса и предложения на труд, на рынке труда России эту свою функцию выполняет не в полной мере.

Во-первых, заработная плата резко отстала от стоимости воспроизводства рабочей силы. Во-вторых, движение ставок заработной платы искажается инфляционными процессами. В-третьих, не сложилась пока система договорного формирования заработной платы. В-четвертых, сохранились некоторые централизованные способы административного регулирования заработной платы (единая тарифная сетка для бюджетных организаций).

Негибкость рынка труда определяется также отсутствием свободного рынка жилья, институтом прописки (регистрации) и другими ограничителями; оставшимися в наследство от старого режима.

Одна из особенностей российского рынка труда — известная замкнутость региональных рынков труда, расположенных на огромной территории, слабо обеспе-

ченными коммуникациями, современными средствами связи и информации. Сказывается и неразвитость инфраструктуры рынков труда, в том числе недостаточность материально-технического обеспечения служб занятости.

Характерной чертой рынка труда России является наличие в достаточно широких масштабах скрытой (неформальной) занятости.

Всех занятых в экономике можно условно разделить на три группы: занятые в формальном государственном, формальном негосударственном (частном), неформальных секторах. К последнему относятся незарегистрированная в соответствии с законодательством экономическая деятельность, занятые которой не платят налогов. В России неформальный сектор чрезвычайно разнообразен, внутри него выделяется несколько разновидностей занятости: по профессионально-квалификационному уровню и уровню доходов выделяется квалифицированная, достаточно хорошо оплачиваемая работа (частные уроки, медицинские услуги, пошив одежды, ремонт бытовой техники, строительные работы), работа, не требующая квалификации (мелкая торговля, челночный «бизнес»). Это так называемые «ларечники», «челночники», и другие граждане, не платящие налогов от своих теневых доходов. Таким образом, рынок труда как бы раскололся на две части: формальную и неформальную, при этом масштаба скрытой (неформальной) занятости достигают 5,7–6,4 % занятых в народном хозяйстве по данным 2014 года. [Иванов, Н. П. Мировой кризис и рынок труда / Н. П. Иванов // МЭиМО. — 2014. — № 11. — с. 17].

По некоторым оценкам, в настоящее время более половины экономически активного населения имеют отношение к неформальному сектору экономики, т. е. получают неучтенные доходы. В неформальном секторе занято около 12 млн. человек (19,2 % экономически активного населения).

Следует обратить внимание на феномен фиктивной безработицы. Случаи, когда граждане, официально получившие статус безработного имеют не контролируемые доходы от индивидуально-трудовой и не трудовой деятельности, преимущественно торгово-посреднической.

Можно выделить следующие особенности современной безработицы в России:

- наличие наряду с открытой безработицей значительных массивов скрытой безработицы как в форме излишков рабочей силы на предприятиях, так и в форме частичной и неполной занятости;
- наличие наряду с официально регистрируемой безработицей незарегистрированной, но реальной безработицы, размеры которой в несколько раз превышают масштабы официальной безработицы;
- наличие значительной фиктивной безработицы (скрытая занятость на неформальных рынках труда);
- неразвитость инфраструктуры рынка труда, затрудняющая трудоустройство безработица, вследствие чего усиливаются тенденции к образованию достойных форм безработицы.

Литература:

1. Закон РФ от 19.04.1991 N 1032-1 (ред. от 22.12.2014) «О занятости населения в Российской Федерации». — М.: Издательство «Омега-Л», 2014. — 215 с.
2. Конвенции и рекомендации, принятые Международной конференцией труда (1919–1956). Т. I; (1957–1990), Т. II, — Женева, 1991. — 423 с.
3. Конвенция МОТ // Человек и труд. 1992. — № 2. — 263 с.
4. Трудовой кодекс Российской Федерации. М., 2014. — 226 с.
5. Абалкин, Л. И. В тисках кризиса. М., 1994. — 367 с.
6. Аверин, А. Н., Харламов А. С., Занятость населения и безработица в условиях рыночной экономики: Учебное пособие. М., 2002. — 183 с.

Анализ проблем трудоустройства людей с ограниченными возможностями в Челябинске

Субботина Татьяна Юрьевна, кандидат педагогических наук, доцент;

Шахоткина Мария Сергеевна, студент

Южно-Уральский государственный университет

В данной статье рассмотрены проблемы трудоустройства людей с ограниченными возможностями. Проанализированы характерные особенности устройства на работу инвалидов, на основе статистических данных о трудоустройстве людей с ограниченными возможностями в городе Челябинске, а также на динамике трудоустроенных инвалидов.

Ключевые слова: люди с ограниченными возможностями, трудоустройство, рынок труда, безработица.

В настоящее время инвалиды относятся к социально незащищённой категории населения. Их материальная прибыль значительно ниже среднего, а необходимость в медицинском и социальном обслуживании гораздо выше.

ООН в своих данных отмечает, что каждый десятый человек на планете имеет инвалидность, один из 10 страдает от физических, умственных или других отклонений и не менее 25 % всего населения страдают различными заболеваниями здоровья. В мире вызывает беспокойство увеличение числа инвалидов среди лиц трудоспособного возраста, до уровня 45 % от числа лиц, первично признанных людьми с ограниченными возможностями.

Согласно официальной статистике, в России сейчас 10 млн. инвалидов (около 7 % населения). Согласно оценке Агентства социальной информации, их не меньше 15 млн. среди нынешних инвалидов очень много молодых людей и детей с ограниченными возможностями [1].

По данным Министерства здравоохранения и социального развития на территории РФ 10 % населения страны инвалиды, в совокупном перечне инвалидов:

- женщины — более 44 %;
- мужчины — более 50 %;
- 65–80 % из них, это люди пожилого возраста.

Тема трудоустройства инвалидов в последнее время стала остро и негативно развиваться, из-за нежелания крупных монополистических компаний брать на работу данных людей.

Служба занятости населения в 2015 г. воплотила государственную программу «Дополнительные мероприя-

тия в сфере занятости населения Челябинской области на 2014–2015 года». Работодателям предоставляются субсидии.

В следствии по программе 21 работодатель заключил с Областным казенным учреждением и Центром занятости населения г. Челябинска 23 договора о создании и формировании 28 трудовых мест для трудоустройства инвалидов. По сферам деятельности: 22 места — в производственной сфере, 6 — в сфере услуг. Сумма затрат из федерального бюджета составила 1617758,06 руб. Из областного бюджета 247180,00 рублей [2].

Квотирование рабочих мест не облегчило инвалидам устройство на работу. Причины трудностей в трудоустройстве людей с ограниченными возможностями кроются в основных сферах [3]:

- 1) фактический — уровень работоспособности инвалида независимо от заболевания ниже, чем у здорового человека;
- 2) законный — законодатель выделил широкий спектр прав инвалидов в трудовой области, тем не менее, экономические, финансовые и организационные обязанности их обеспечения необоснованно ввалил на работодателя;
- 3) информационный — существует множество относительно неверных заблуждений касательно условий работы инвалидов (хотя бы о том, что человека с ограниченными возможностями нельзя уволить или подвергнуть дисциплинарному взысканию);
- 4) нормативный фактор — ранее в сфере занятости лиц с ограниченными возможностями существовал

баланс. В роли плюса выступало квотирование рабочих мест, в качестве минуса — налоговые льготы. Однако, с утратой силы ФЗ «О налоге на недвижимость фирм» наиболее важные льготы для работодателя были отменены, и устройство на работу инвалидов стало менее привлекательным. Налоговый кодекс РФ в нынешней редакции только освобождает работодателя от уплаты единого социального взноса за трудоустроенного льготника. Рынок труда инвалидов представляет собою область фор-

мирования, развития спроса и предложения рабочей силы из общего количества инвалидов. Одной из его главных задач представляется формирование условий с целью увеличения и сохранения рабочих мест, специализированных для устройства на работу инвалидов.

На основе данных Службы занятости и фактической численности инвалидов в городе Челябинске, соотнесем динамику трудоустройства инвалидов в период с сентября по декабрь 2015 г.

Таблица 1

Статистические данные Центра занятости населения города Челябинска

Период	Заявления от инвалидов на трудоустройство	Данные по работе с заявлениями		
		Безработные инвалиды	Трудоустроенные инвалиды	Заявления на рассмотрении
Сентябрь 2015	740	572	75	93
Октябрь 2015	835	660	81	94
Ноябрь 2015	923	736	84	103
Декабрь 2015	1020	843	66	111
Общий итог	3518	2811	306	401

Согласно статистических данных Центра занятости населения города Челябинска за период с сентября 2015 по декабрь 2015 г. было подано 3518 заявлений от ин-

валидов на трудоустройство. Нашли работу 306 человек, 2811 человек числятся безработными инвалидами 401 заявление находится на рассмотрении (рисунок 1).

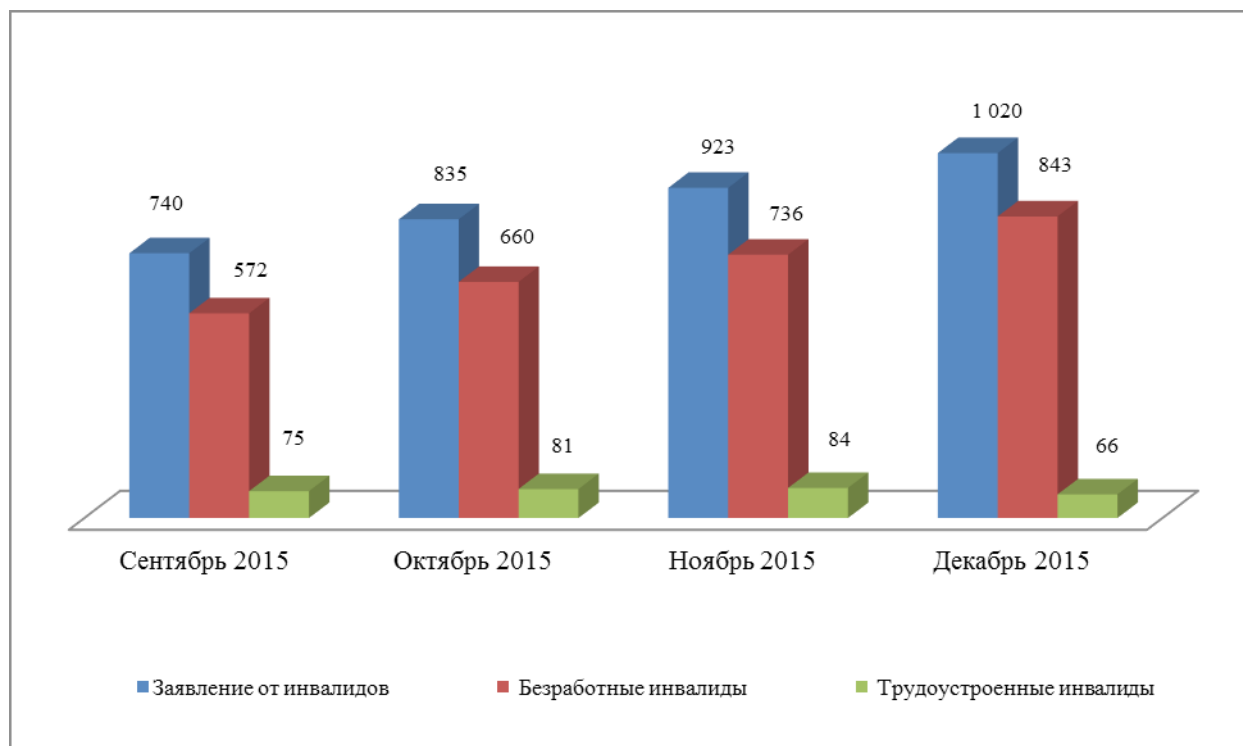


Рис. 1. Динамика изменения трудоустроенных граждан за период с сентября по декабрь 2015 г.

Количество безработных инвалидов за период с сентября по декабрь 2015 г. возросло. Так в сентябре количество безработных инвалидов составляло 572 человека, в декабре данная цифра возросла до 843 человек. Рост безработных и инвалидов составил 47 процентов. В тоже время прослеживается снижение количество трудоустроенных инвалидов на 27 процентов, что свиде-

тельствует о резком снижении рынка труда для мало защищенных групп населения.

Факторами, послужившими росту безработицы, являются нестабильная финансово-экономическая ситуация в стране, связанная с ростом курса доллара, нестабильность биржевых индексов, рост коэффициентов гиперинфляции превышающие допустимые.

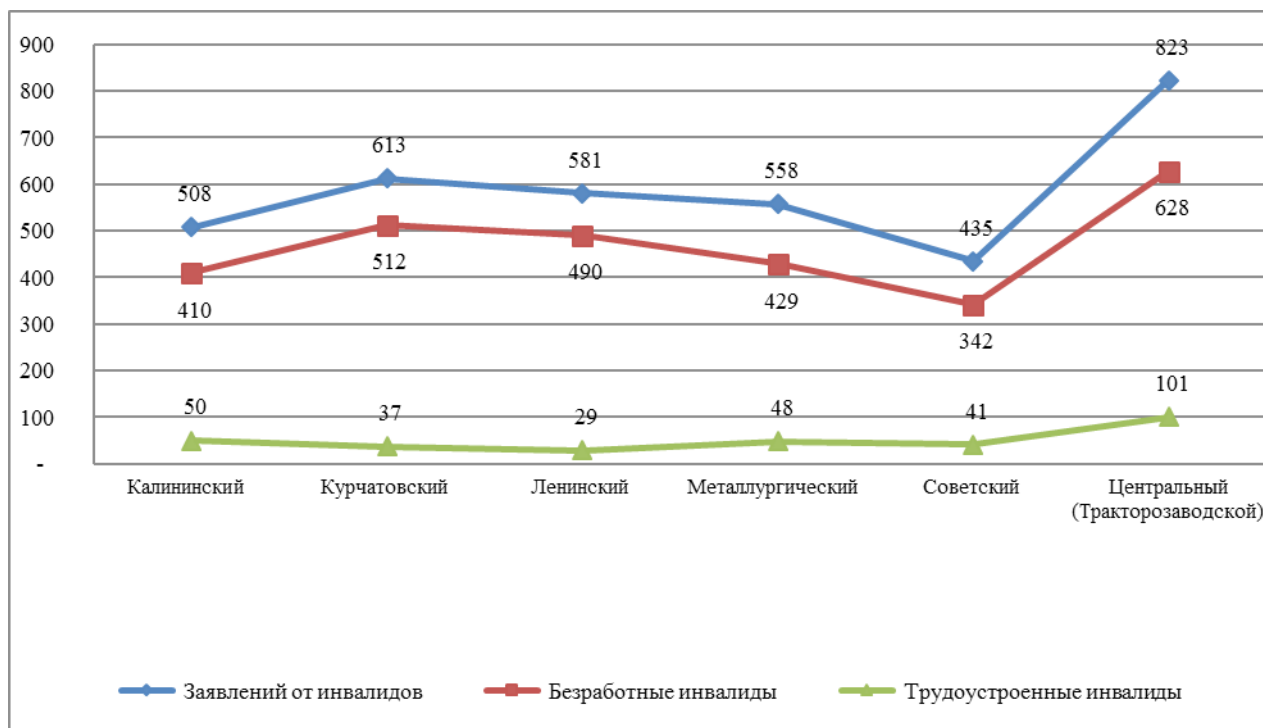


Рис. 2. Сравнительный анализ изменения трудоустроенных граждан по районам г. Челябинска

Работодатели массово сокращают рабочие места, а самыми уязвимыми слоями населения в данном случае являются люди с ограниченными возможностями.

Данные факторы влияют на показатели работы районов Центра занятости г. Челябинска (рисунок 2).

Анализ работы Центров занятости районов показал, что самый высокий уровень роста безработных инвалидов в Metallургическом районе 60 процента (83 человека в сентябре, 133 в декабре), в то время как в Ленинском районе рост безработных инвалидов за данный период составил только 26 процентов (109 человек в сентябре, в декабре 137 человек). Данный показатель можно сопоставить с наличием в Ленинском районе территориально близко расположенных малых предприятий, в то время как в Metallургическом районе основным предприятием является metallургический комбинат, где существуют повышенные требования к состоянию здоровья согласно условиям труда.

Также следует отметить, за анализируемый период, где повсеместно наблюдаются повальные сокращения и реструктуризация рабочих мест количество трудоустроенных инвалидов в Центральном-Тракторозаводском районе возросло на 20 процентов.

Таким образом, подводя итог за период с сентября по декабрь 2015 г. можно сделать вывод, что экономи-

ческий кризис непосредственно затронул самые мало защищенные слои населения, количество трудоустроенных инвалидов сократилось с 85 человек до 66 человек, количество обращений на трудоустройство возросло с 740 до 1020.

Поднимая вопросы трудоустройства инвалидов, следует отметить, что проблема трудоустройства людей с ограниченными возможностями инвалидов имеет двойственный характер, как со стороны государства в лице предприятий, так и со стороны самих инвалидов.

Низкая конкурентоспособность на рынке труда, несбалансированность спроса и предложения рабочей силы, несоответствие предлагаемых критериев труда требованиям к труду рекомендованным инвалидам, низкая заработная плата и ее нерегулярная выплата сообразно для инвалидов должностям — все эти причины плохо действуют на процесс трудоустройства инвалидов. Работодатели не должны оставаться равнодушными к проблемам людей с ограниченными возможностями. Предприятия должны оснащаться специализированным оборудованием для инвалидов, чтобы они чувствовали себя полноценными людьми, способными к трудовой деятельности, ощущали себя наравне со здоровыми.

Литература:

1. Щербинина, Ю.В. Социально-экономические явления и процессы: Журнал/Ю.В. Щербинина [Электронный ресурс]: // <http://cyberleninka.ru>
2. Комитет социальной политики города Челябинск [Электронный ресурс]: // <http://socchel.ru>
3. Подбор кадров [Электронный ресурс]: // <http://podborkadrov.com>

Роль профессиональных стандартов в профориентации молодых специалистов

Чердакова Алла Валерьевна, старший преподаватель
Московский государственный гуманитарно-экономический университет

В статье рассматривается актуальная проблема применения профессиональных стандартов в проведении профориентационной работы с молодыми специалистами.

Ключевые слова: профориентация, профессиональные стандарты, профессиональная деятельность, уровни квалификации.

Профессиональное развитие молодых специалистов сопровождается психологическим содействием в самоопределении и профессиональной адаптации. В процессе профессиональной подготовки в учебных заведениях актуальным остается вопрос профориентации выпускников. Как правило, данная работа сводится к беседам, организациям встреч с практическими работниками, тренингам.

С целью расширения профессионального консультирования предлагаем использовать профессиональные стандарты в моделировании профессиональной деятельности. В Трудовом Кодексе Российской Федерации определены виды экономической деятельности, в которых применение профессиональных стандартов является обязательным.

Утвержденные Министерством труда и социальной защиты Российской Федерации (Минтруд России) профессиональные стандарты используются работодателями

при формировании кадровой политики и в управлении персоналом, при организации обучения и аттестации работников, разработке должностных инструкций, тарификации работ, присвоении тарифных разрядов работникам и установлении систем оплаты труда с учетом особенностей организации производства, труда и управления. [4]

Минтрудом России принято 812 профессиональных стандартов, планируется разработать 180 и актуализировать 40. В первой очереди по разработке стоят профессиональные стандарты, включающие профессии, вошедшие в список 50 наиболее востребованных на рынке труда, новых и перспективных профессий, требующих среднего профессионального образования. [3]

Для упорядочения информации о профессиональных стандартах Минтруд России предлагает вести реестр по областям профессиональной деятельности (таблица 1)

Таблица 1

Наименования и коды областей профессиональной деятельности. [1, с. 51–52]

01 Образование
02 Здравоохранение
03 Социальное обслуживание
04 Культура, искусство
05 Физическая культура и спорт
06 Связь, информационные и коммуникационные технологии
07 Административно-управленческая и офисная деятельность
08 Финансы и экономика
09 Юриспруденция
10 Архитектура, проектирование, геодезия, топография и дизайн
11 Средства массовой информации, издательство и полиграфия
12 Обеспечение безопасности
13 Сельское хозяйство
14 Лесное хозяйство, охота
15 Рыбоводство и рыболовство
16 Строительство и жилищно-коммунальное хозяйство
17 Транспорт
18 Добыча, переработка угля, руд и других полезных ископаемых
19 Добыча, переработка, транспортировка нефти и газа
20 Электроэнергетика
21 Легкая и текстильная промышленность
22 Пищевая промышленность, включая производство напитков и табака
23 Деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность, мебельное производство
24 Атомная промышленность
25 Ракетно-космическая промышленность
26 Химическое, химико-технологическое производство

27	Металлургическое производство
28	Производство машин и оборудования
29	Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования
30	Судостроение
31	Автомобилестроение
32	Авиастроение
33	Сервис, оказание услуг населению (торговля, техническое обслуживание, ремонт, предоставление персональных услуг, услуги гостеприимства, общественное питание и пр.)
40*	Сквозные виды профессиональной деятельности в промышленности

По сравнению с Общероссийским классификатором занятий, включающий 10 групп, области профессиональной деятельности намного шире и связаны с видами экономической деятельности.

Применение профессиональных стандартов в учебном процессе профессиональной подготовки позволит решить ряд педагогических задач:

1. Соответствие содержания образования требованиям работодателей.
2. Взаимодействие с работодателями, способствует готовить им выпускников нужной квалификации, тем самым, сокращая затраты на подбор кадров и на внутрифирменную подготовку.
3. Овладение выпускниками дополнительными компетенциями, практическими навыками, позволяющие осваивать смежные профессии.
4. Сокращение процесса профессиональной адаптации молодых специалистов.

В современных условиях перспективы определения качества знаний студентов таковы, что учебные заведения привлекают потенциальных работодателей к оцениванию знаний выпускников, включая их в состав экзаменационных комиссий.

Рекомендуем в информационные буклеты приемных комиссий учебных заведений включать сведения о перспективных профессиях для молодых специалистов.

К примеру, для выпускников направления подготовки «Экономика» (профиль «Экономика труда») будущими профессиями могут быть: экономист по труду, специалист по стратегическому и тактическому планированию и организации производства (экономист), специалист по организации и нормированию труда, специалист в области охраны труда. Требуемый уровень квалифи-

кации начинается с 5 по 7, уровень образования «бакалавриат». Среди востребованных в области экономики профессий можно выделить бухгалтера, внутреннего аудитора, инженера-экономиста, в сфере административно-управленческой и офисной деятельности — специалист по подбору персонала, специалист по управлению персоналом. [2, с. 424]

Наибольший интерес представляет, на наш взгляд профессия, отражающая специфику профиля подготовки «Экономика труда» — специалист по организации и нормированию труда. Основными трудовые функции, описываемые в профессиональном стандарте являются:

1. Подготовка исходных данных для изучения и анализа трудовых процессов, выявления потерь рабочего времени, разработки нормативных материалов по труду.
2. Выполнение комплекса работ по совершенствованию нормирования труда, разработки и внедрения комплексно обоснованных норм трудовых затрат на различные виды работ, выполняемых на производстве с использованием прогрессивных нормативов по труду.
3. Выполнение комплекса работ по совершенствованию организации труда.
4. Обеспечение методического руководство подразделениями по разработке и реализации мероприятий по совершенствованию нормированию труда на научной основе, определение эффективности их внедрения. Руководство работниками подразделения.

Таким образом, использование профессиональных стандартов в консультировании молодых специалистов позволит им повысить свою конкурентоспособность на рынке труда, самоопределившись в выборе профессии и сократить период адаптации к профессиональной деятельности.

Литература:

1. Формирование Национальной системы квалификаций: сборник нормативных документов. — М.: Издательство «Поро», 2014. — 72 с.
2. Справочник востребованных на рынке труда, новых и перспективных профессий, в том числе требующих среднего профессионального образования Приложение к приказу Минтруда России от 2 ноября 2015 г. № 832 «Об утверждении справочника востребованных на рынке труда, новых и перспективных профессий, в том числе требующих среднего профессионального образования». — 482 с.
3. Замминистра Любовь Ельцова представила промежуточные итоги работы по созданию национальной системы квалификаций.-Электронный ресурс.-Режим доступа: <http://www.gosmintrud.ru/labour/20/49/> (дата обращения 31.03.2016)
4. Постановление Правительства Российской Федерации от 22 января 2013 г. № 23 «О Правилах разработки, утверждения и применения профессиональных стандартов». — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>. (дата последнего обращения 07.03.2016)

ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ, УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Особенности реализации доходного подхода к оценке стоимости малого предприятия

Власов Дмитрий Анатольевич, кандидат педагогических наук, доцент
Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова

Ключевые слова: доходный подход, малое предприятие, доходность, стоимость бизнеса, оценка, риск, анализ данных, стратегия.

Проблема получения адекватной, своевременной количественной оценки стоимости бизнеса, интересующая многих, начиная от владельцев бизнеса, руководства, конкурентов, заканчивая профессиональными инвесторами и государственными структурами, приобретает особую актуальность в современных условиях актуализации политических, социальных, валютных и др. видов рисков. Малые предприятия, рассматриваемые в данной статье и подлежащие оценке, представляют собой *долгосрочные активы*, призванные приносить доход и характеризующиеся некоторым уровнем инвестиционной привлекательности.

Доходный метод оценки стоимости бизнеса (*income approach*) характеризуется относительной простотой и наибольшей востребованностью [1], т. к. любого инвестора привлекают не просто здания, оборудования, материальные и нематериальные ценности, а перспективные доходы, которые, возможно, способны не только окупить вложенные средства, но и обеспечить инвестору прибыль. Важно понимать, что величина ожидаемого дохода того или иного предприятия заранее не известна, подвержена влиянию ряда факторов (соотношение спроса и предложения, распределение рисков, уровень контроля бизнеса, степень ликвидности, государственное участие и т. д.). Естественно считать, что чем выше настоящая и будущая доходность предприятия, чем выше затраты на создание предприятия — аналога, тем выше его рыночная стоимость.

Представим расчетные формулы для оценки доходности и риска: $m[x] = \sum_{i=1}^n x_i p_i$, (1) где x — величина дохода, p — вероятность получения соответствующего дохода, n — количество вариантов.

$$\begin{aligned} D[x] &= \sum_{i=1}^n (x_i - m[x])^2 p_i = \sum_{i=1}^n (x_i^2 - 2x_i m[x] + m^2[x]) p_i = \\ &= \sum_{i=1}^n x_i^2 p_i - 2m[x] \sum_{i=1}^n x_i p_i + m^2[x] \sum_{i=1}^n p_i = \\ &= \sum_{i=1}^n x_i^2 p_i - m^2[x] = m[x^2] - m^2[x] \quad (2) \end{aligned}$$

$\sigma[x] = \sqrt{D[x]}$ — количественная мера риска.

Рассмотрим далее два малых предприятия, производящих сыр, первое из которых производит продукцию эконом — сегмента (*low-priced*), второе малое предприятие производит продукцию премиум — сегмента (*premium*).

Известно, что партия сыра (сыр «Солнышко», сыр «Домашний», сыр «К завтраку», сырный продукт «Удача», сырный продукт «Удача Плюс»), изготовленная на первом предприятии, предлагается на продажу за 90 тыс. руб. При этом затраты на сырье, производство, хранение и т. д. составляют 40 тыс. руб. Таким образом продажа партии сыра, произведенного на первом малом предприятии приносит доход, равный 50 тыс. руб.

Партия сыра (сыр «Деревенский», сыр «Русский пармезан», сыр «Русский камамбер», сыр «Сибирский, с белыми грибами»), изготовленная на втором малом предприятии, предлагается на продажу за 200 тыс. руб. При этом затраты на сырье, производство, хранение и т. д. относительно высоки и составляют 120 тыс. руб. Таким образом продажа партии сыра, произведенного на втором малом предприятии приносит доход, равный 80 тыс. руб.

В таблице 1 представлены значения спроса на партию сыра первого предприятия как случайные величины и их соответствующие вероятности.

Таблица 1

Значения спроса и их вероятности

Спрос (количество ящиков продукции)	Вероятности	
	Благоприятная ситуация	Неблагоприятная ситуация
6	0,3	0,1
7	0,4	0,1
8	0,1	0,1
9	0,1	0,2
10	0,1	0,5

Таблица 2

Значения спроса и их вероятности

Спрос (количество ящиков продукции)	Вероятности	
	Благоприятная ситуация	Неблагоприятная ситуация
3	0,1	0,6
4	0,2	0,1
5	0,1	0,1
6	0,5	0,1
7	0,1	0,1

Аналогично таблица 2 содержит информацию о распределении вероятностей спроса на продукцию второго предприятия. Следует обратить внимание, что вероятности спроса различаются в зависимости от возможной экономической ситуации — благоприятной (высокий уровень доходов населения и др.) или неблагоприятной. В случае возможной реализации неблагоприятной ситуации спрос на продукцию эконом сегмента возрастает, а на продукцию премиум сегмента предельно низкий. С другой стороны, в случае возможной реализации благоприятного сценария, максимальный спрос смещается в сторону продукции премиум сегмента, при этом спрос на продукцию эконом сегмента сохраняется средне высоким, другими словами не происходит полного отказа от продукции эконом сегмента.

Расчет доходности первого предприятия в соответствии с формулой (1) приведем в таблице 3, расчет доходности второго предприятия — в таблице 4.

Таблица 3

Расчет доходности

Спрос (количество ящиков продукции)	Доходность (тыс. руб.)	Доходность (тыс. руб.)	
		Благоприятная ситуация	Неблагоприятная ситуация
6	300; 300; 300; 300; 300	300	300
7	260; 350; 350; 350; 350	323	341
8	220; 310; 400; 400; 400	310	373
9	180; 270; 360; 450; 450	288	396
10	140; 230; 320; 410; 500	257	401

Таблица 4

Расчет доходности

Спрос (количество ящиков продукции)	Доходность (тыс. руб.)	Доходность (тыс. руб.)	
		Благоприятная ситуация	Неблагоприятная ситуация
3	240; 240; 240; 240; 240	240	240
4	120; 320; 320; 320; 320	300	200
5	0; 200; 400; 400; 400	320	140
6	— 120; 80; 280; 480; 480	320	60
7	— 360; — 40; 160; 360; 560	208	–112

Основываясь на принципе максимизации дохода, выделим в таблице 3 и таблице 4 уровни с максимальным доходом, соответствующие оптимальным производственным стратегиям каждого из малых предприятий. Доходность

первого предприятия в случае реализации благоприятной ситуации составляет 323 тыс. руб., неблагоприятной ситуации 401 тыс. руб.

Учтём далее вероятности состояний экономической среды для предприятия, производящего продукцию эконом сегмента. При этом рассмотрим два сценария (вероятности 0,5 и 0,5; вероятности 0,3 и 0,7). Получаем, что $323 \cdot 0,5 + 401 \cdot 0,5 = 362$ тыс. руб. и $323 \cdot 0,3 + 401 \cdot 0,7 = 377,6$ тыс. руб.

Выполним аналогичные оценки доходности предприятия, производящего продукцию премиум сегмента:

$320 \cdot 0,5 + 240 \cdot 0,5 = 280$ тыс. руб. и $320 \cdot 0,3 + 240 \cdot 0,7 = 264$ тыс. руб.

Ориентируясь на современные рекомендации по сроку окупаемости малых предприятий (3 месяца) мы имеем возможность оценить их реальную стоимость. Итак, *реальная стоимость первого предприятия* составляет **1086** тыс. руб., *второго предприятия* **840** тыс. руб. Эти оценки верны в случае предположения о равных вероятностях реализации благоприятной и неблагоприятной ситуаций (чаще всего используется в случае полного отсутствия статистической информации). Если учесть более пессимистический сценарий (вероятность благоприятной ситуации — 0,3; неблагоприятной ситуации — 0,7), получаем **1132,8** тыс. руб. и **792** тыс. руб. соответственно. Для последующего уточнения приведенных оценок стоимости малых предприятий целесообразно оценить и выполнить количественный анализ рисков (например, в соответствии с формулой (2)), первоначально определив склонность инвестора к рискам [4]. Результаты оценки рисков по двум малым предприятиям приведены в таблицах 5 и 6.

Таблица 5

Оценка риска (первое предприятие)

Спрос (количество ящиков продукции)	Риск (тыс. руб.)	
	Благоприятная ситуация	Неблагоприятная ситуация
6	0	0
7	41,2	27
8	69,7	57,6
9	96,9	91,8
10	114,2	123,7

Таблица 6

Оценка риска (второе предприятие)

Спрос (количество ящиков продукции)	Риск (тыс. руб.)	
	Благоприятная ситуация	Неблагоприятная ситуация
3	0	0
4	60	98
5	132,7	180
6	215,4	244,1
7	262,2	335

Представленный фрагмент анализа демонстрирует *принципиальные возможности реализации доходного подхода* к оценке стоимости малого предприятия. В его основе *сопоставление ожидаемой доходности предприятия и его стоимости* посредством специального коэффициента. Данный подход внедрен в учебный процесс в рамках *методической системы прикладной математической подготовки будущего экономиста* [2,3], реализуемой автором на факультете дистанционного обучения РЭУ им. Г.В. Плеханова.

Содержательную основу методической системы прикладной математической подготовки будущего экономиста составляет интеграция типовых задач и профессиональных ситуаций. При этом понимание сущности доходного подхода, освоение принципов анализа риска в условиях погружения студентов бакалавриата в квазипрофессиональную деятельность позволяет комплексно рассматривать финансово-экономические проблемы и ситуации, осознавать границы применения количественных методов в финансово-экономической сфере.

Литература:

1. Howard Stevenson, David Amis Winning Angels: The 7 Fundamentals of Early Stage Investing. FT Press; 1 edition (March 15, 2001) — 400 pages
2. Власов, Д. А., Синчуков А. В. Новое содержание прикладной математической подготовки бакалавра. // Преподаватель XXI век. — М.: МПГУ, 2013 Т. 1 № 1, с. 71–79
3. Власов, Д. А., Синчуков А. В. Стратегия развития методической системы математической подготовки бакалавров. // Наука и школа. — М.: МПГУ, 2012 — № 5 — с. 61–65
4. Тихомиров, Н. П., Тихомирова Т. М. Риск — анализ в экономике. М.: Экономика, 2010—320 с.

Стратегические подходы к формированию инвестиционной привлекательности сельского хозяйства

Крыгина Анна Петровна, кандидат экономических наук, доцент
Оренбургский государственный аграрный университет

Эффективное управление инвестициями заключается в создании организационно-экономического механизма его реализации, который при заданном количестве инвестиций дает максимальный социально — экономический эффект. В настоящее время существуют все предпосылки для того, чтобы инвестиции в АПК стали основой инновационного развития, как региона, так и страны в целом, что в определенной степени зависит от эффективного использования инструментов созданного механизма управления инвестиционными процессами; создания гибкой системы управления инвестиционной деятельностью.

Одним из направлений реализации организационно — экономического механизма государственного управления инвестиционной деятельностью является формирование инвестиционной привлекательности. Привлекательность становится важным инструментом упрочения позиций субъекта инвестиционных отношений, поскольку обеспечивает приобретение дополнительных конкурентных преимуществ.

В экономической литературе до настоящего времени не выработан единый подход к определению сущности понятия «инвестиционная привлекательность» [1].

Большинство экономистов примерно одинаково трактуют содержание понятий инвестиционный климат, инвестиционная привлекательность применительно либо к экономике страны, к отрасли, региону, предприятию, но при конкретизации структуры этих понятий, методов и методик оценки мнения ученых существенно расходятся.

Исторически в основу сопоставления стран по инвестиционной привлекательности была положена экспертная шкала, включавшая следующие характеристики каждой страны: законодательные условия для иностранных и национальных инвесторов, возможность вывоза капитала, устойчивость национальной валюты, политическая ситуация, уровень инфляции, возможность использования национального капитала.

В дальнейшем развитие методик сравнительной оценки инвестиционной привлекательности различных стран пошло по пути расширения и усложнения системы, оцениваемых экспертами параметров и введения количественных показателей.

Макроэкономический уровень понятия «инвестиционной привлекательности» включает условия (экономические, правовые, политические, социальные и др.), созданные государством всем субъектам хозяйствования, а также иностранным инвесторам для выгодного вложения инвестиций с целью развития национальной экономики.

Инвестиционная привлекательность означает наличие таких условий инвестирования, которые влияют

на предпочтения инвестора в выборе того или иного объекта инвестирования.

Под инвестиционной привлекательностью отраслей экономики понимается интегральная характеристика отдельных отраслей экономики с позиции перспективности развития, доходности инвестиций и уровня инвестиционных рисков [2].

Под инвестиционной привлекательностью аграрного сектора понимается обобщенная характеристика с точки зрения перспективности, выгодности, эффективности и минимизации риска вложения инвестиций в его развитие за счет собственных средств и средств других инвесторов.

Оценка и анализ инвестиционной привлекательности АПК, с одной стороны, — это основа для разработки его инвестиционной политики, а с другой, — возможность обнаружить недостатки в деятельности, предусмотреть мероприятия по их ликвидации и улучшить возможности привлечения инвестиционных ресурсов. А это, в свою очередь, дает возможность инвесторам определиться в своем решении об инвестировании в данный сектор экономики.

В сегодняшней ситуации сельское хозяйство РФ оказывается особенно привлекательным для создания новых производственных мощностей как отечественными, так и иностранными резидентами. Эта привлекательность основывается на нескольких элементах.

Во-первых, при наличии в нашей стране огромного фонда сельскохозяйственных земель, фактически достаточно эффективно используется лишь малая его часть. Значительная часть земель либо используется неэффективно, либо простаивает.

В связи с этим становится очень важным второй фактор: дешевизна приобретения земли в собственность. Наша земля сельскохозяйственного назначения обходится в 3—17 (!) раз дешевле, чем земля аналогичного качества в странах Европы и Америки. Это обстоятельство имеет ценность у иностранных компаний, с той точки зрения, что земля в РФ недооценена как относительно ее плодородности, так и в сравнительной оценке ее с другими странами. Фактически, Россия является единственной в мире страной, где не используется достаточно значимое количество сельскохозяйственных земель достаточно высокого качества, и этим вполне объясняется привлекательность сельского хозяйства РФ для иностранных компаний [5].

Третий фактор привлекательности — это относительная близость РФ по сравнению с Европой, Америкой и Австралией к рынкам сбыта в странах Азии и Африки [3].

Вместе с тем, у сельского хозяйства РФ есть определенные общие для отрасли недостатки, снижающие

его привлекательность. В первую очередь это неразвитость логистической системы, которая, по мнению как российских, так и иностранных аналитиков, признается главной проблемой современного российского сельского хозяйства.

При этом следует отметить, что задачей распределительной логистики является обеспечение рационализации процесса физического продвижения продукции к потребителю и формирование системы эффективного логистического сервиса. Под распределительной логистикой понимается физическое, осязаемое, вещественное содержание этого процесса. Главным направлением в распределительной логистике является рационализация процесса физического распределения имеющегося запаса материалов (готовой продукции). Распределительная логистика отвечает за оптимизацию процесса распределения имеющихся запасов готовой продукции до потребителя в соответствии с его интересами и требованиями.

Организация распределительной логистики включает: организацию процесса сбыта готовой продукции с учетом принципов и методов логистики; организацию управления сбытом как совокупность логистических операций, логистических цепей и логистических систем; организацию взаимодействия участников сбытовой деятельности, т. е. субъектов распределительной логистики [2]. Логистическое моделирование процесса сбыта готовой продукции строится с учётом целевой ориентации на конечные результаты сбытовой деятельности. Операционная система распределительной логистики включает три подсистемы: перерабатывающую, обеспечения, планирования и контроля. Удовлетворение спроса потребителей — это результат взаимодействия всех перечисленных подсистем. Развитие логистических подходов при организации сбыта сельхозпродукции, открывает возможности улучшения обслуживания потребителей. В последнее время возникла необходимость оказания дополнительных услуг потребителям помимо обеспечения их нужной сельхозпродукцией, в частности, по доставке товаров в сокращённые сроки, по улучшению взаимодействия с транспортными организациями, по выполнению складских операций, удовлетворению других запросов, выполнимых в условиях комплексного логистического обслуживания.

Участники каналов, создающие цепи поставок, осознают влияние покупателей и рассматривают их в качестве своих активов. Наблюдается явный сдвиг внимания сельхозпроизводителя в сторону покупателя. Следует отметить, что улучшение обеспечения населения собственными транспортными средствами, проникновение компьютерных средств передачи и обработки информации существенно изменяет характер и условия посещения магазинов, расширяет возможности поиска товара, даже не выходя из дома. Связи между производителем и потребителем становятся все теснее. Для эффективного управления товарными запасами меняется концепция поставок потребительских товаров.

К сожалению, использованию логистических подходов к исследованию рынков потребительских товаров, особенно на стадии их движения от сельхозпроизводителей до розничных предприятий, уделяется не достаточно внимания. В действительности они требуют пристального рассмотрения, так как потребительский рынок находится в стадии реформирования, активизации на нем экономических отношений.

В то же время в силу размеров нашей страны хорошая логистика имеет большее влияние на конкурентоспособность предприятий, чем в большинстве стран мира. Основными проблемами российской логистики являются: отсутствие современных складских комплексов, несовершенство системы железнодорожных перевозок, неразвитость системы автомобильных дорог и ее низкое качество, устаревший автопарк грузоперевозок.

Сельское хозяйство Российской Федерации требует кардинальной модернизации, однако собственных средств и государственных вливаний для этого не достаточно. Именно поэтому привлечение иностранных и отечественных инвестиций в сельское хозяйство принимает решающее значение для будущего этой отрасли. Сегодня экспертное сообщество считает, что шансы на привлечение иностранных инвестиций есть только у предприятий прошедших полную модернизацию и вышедших на стабильный уровень прибыльности и рентабельности. Со стороны государства необходимо финансирование полного технического перевооружения отечественных хозяйств, а также обеспечение этим хозяйствам возможности получения сельскохозяйственного кредита на льготных условиях [4].

Можно отметить несколько основных инвестиционных стратегий для сельскохозяйственных компаний. Основная стратегия предполагает инвестиции в землю. В настоящее время, очевидно, что цены не отражают ее реальную стоимость, поэтому можно приобретать сельхозугодия как дорожающий актив, который способен генерировать растущие денежные потоки. Кроме того, землю можно использовать в качестве залога для получения более дешевых кредитов.

Вторым стратегическим направлением инвестирования являются инвестиции в производство сельхозпродукции. Такого рода инвестирование дает возможность российским компаниям приобретать право на получение субсидий, а также гарантирует им льготный режим налогообложения. Помимо этого, внутри страны сложилась благоприятная ценовая политика, а в перспективе российские холдинги способны выйти и на мировые сельскохозяйственные рынки. Причем инвестиции в производство зерна снижают сырьевые издержки и себестоимость, конечно если цепочка стоимости предусматривает дальнейшую переработку, либо если оно используется в качестве сырья (например, кормов для скота, в мукомольном или хлебопекарном производстве).

Следующей стратегией инвестирования является развитие инфраструктуры. Высокие мировые цены на зерно дают возможность российским производителям выходить на экспортные рынки.

Рассматривая проблемы эффективности использования инвестиций в рамках агропромышленного комплекса, можно заметить, что наиболее привлекательны с этой точки зрения инвестиции в крупные перерабатывающие предприятия, в развитие процесса кооперации и

интеграции товаропроизводителей. Основой повышения эффективности действующего организационно-экономического механизма инвестиционной деятельности в АПК является обеспечение высокой инвестиционной привлекательности непосредственно предприятий.

Литература:

1. Ахметов, В., Ситнова И., Рахматуллин И. Повышать эффективность использования инвестиций в сельском хозяйстве России. // АПК: экономика, управление. — 2012. — № 8. — с. 75.
2. Крыгина, А. П. Формирование регионального инвестиционного климата для иностранных компаний как условие внедрения новых технологий / А. П. Крыгина, С. В. Балабанова // Экономика и предпринимательство. — М., 2015. — № 9, ч. 2. — с. 399–402.
3. Крыгина, А. П. Продовольственная безопасность страны — реалии и пути решения / А. П. Крыгина, О. В. Кисловец // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. — 2015. — № 3 (53), ч. 2. — с. 280–283.
4. Трошин, А. Совершенствовать аграрную инвестиционную политику. // АПК: экономика, управление. — 2013. — № 6. — с. 19.
5. Ушачев, И. Г. Система управления — основа реализации модели инновационного развития агропромышленного комплекса России. // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. — 2013. — № 2. — с. 4.
6. Ушачев, И. Экономический механизм реализации государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 гг. // АПК: экономика, управление. — 2012. — № 11. — с. 3.

Обзор основных элементов архитектуры предприятия

Михайлов Олег Викторович, кандидат экономических наук, старший преподаватель
Юго-Западный государственный университет

В статье рассмотрены основные предметные области и домены архитектуры предприятия, выделены модели, принципы и стандарты в рамках архитектуры предприятия.

Ключевые слова: архитектура предприятия, элементы архитектуры предприятия, бизнес-процессы.

В состав архитектуры предприятия включают от четырех до семи основных предметных областей и доменов [1]. Эти предметные области последовательно работают над архитектурными аспектами, отталкиваясь от потребностей работы предприятия и обеспечивая весь набор технологий для реализации какого-либо решения бизнес-проблемы. Выделяют следующие домены архитектуры предприятия:

- Бизнес-архитектура. Характеризует систему работы организации с точки зрения ее основных бизнес-процессов.
- Архитектура информации. Определяет оптимальный набор данных, необходимый для поддержания бизнес-процессов, а также для обеспечения стабильности и долговременного использования этих данных в прикладных системах.
- Архитектура приложений. Определяет оптимальный набор приложений для осуществления управления данными и поддержки бизнес-функций.
- Технологическая архитектура. Определяет актуальный набор аппаратного, системного, программного обеспечения, сетей и коммуникаций, необ-

ходимых для создания среды работы приложений, которые обеспечивают работу по управлению данными и обеспечивают бизнес-функции.

В зависимости от вида деятельности организации и актуальности решения тех или иных проблем выделяют и другие представления архитектуры:

- Архитектура интеграции. Определяет инфраструктуру для интеграции различных приложений и данных.
- Архитектура общих сервисов. Это использование в архитектуре предприятия общих механизмов и сервисов, например электронная почта, утилиты безопасности и др.
- Сетевая архитектура. Обеспечивает оптимальную работу сетевых и коммуникационных технологий, используемых в организации.
- Архитектура предприятия будет неполная баз архитектуры управления и эксплуатации информационных технологий, т. е. структур управления и наборов процессов, которые поддерживают и обеспечивают работу всех архитектурных процессов, протекающих в организации.

В рамках архитектуры предприятия выделяют модели, принципы и стандарты. Стандарты разрабатываются на основе принципов и описывают, как принципы будут реализованы на практике. Модели используются как визуализированное отображение, используемых для описания архитектуры принципов и стандартов. Модели представляют характеристику сложных процессов, происходящих в современном мире, и создают абстрактные конструкции, в которых опущены несущественные детали, а основное внимание сосредоточено на наиболее важных аспектах описываемого предмета.

Практика описания стратегии и архитектуры информационных технологий, иные нормативные документы, включает в себя следующие элементы:

- Миссия и видение.
- Руководящие принципы. Отражают принципы и ключевые элементы использования информационных технологий в работе руководителя организации..
- Цели, задачи и стратегии.
- Архитектура информационных технологий.
- Правила. Правила, есть общепринятые утверждения, которые определяют направления и цели, связанные с инициативами в области информационных технологий. Правила обеспечивают скоординированный процесс работы предприятия, эффективную работу систем и эффективное использование информационных технологий.
- Процедуры. Это порядок описания правил и стандартов, которые используются на постоянной основе.
- Руководства и рекомендации. Описание максимально актуальных практик и подходов, необходимых для реализации правил и процедур.

Реализация целей, задач и стратегий достигается через соответствующие IT-проекты, которые формулируются в планах на очередной период деятельности.

Весь перечень элементов выглядит достаточно обширным, но он дает максимальную картину, связанную с описанием стратегии и архитектуры информационных технологий на высоком уровне.

Некоторые из приведенных выше элементов необходимо использовать в определенном порядке, т. е. между правилами, стандартами и процедурами должна выстраиваться строгая иерархия. Стандарты всегда должны быть связаны с правилами, хотя правила не всегда имеют стандарты, а процедуры всегда имеют свои стандарты, но стандарты не имеют своих процедур.

Некоторые принципы в не контекста архитектуры могут быть весьма специфичны, но при их использование на ряду с другими принципами, отражает важность высокоуровневых информационных технологий.

При разработке и использовании стандартов необходимо опираться на следующие аспекты:

- Следует уделять внимание стандартам, которые способны эффективно использовать основные технологии архитектуры.
- Определять стандарты процессов.
- Разрабатывать современные интерфейсы. Работа интерфейсов является основой для интеграции систем.

- Организовать плотное взаимодействие между бизнес подразделениями организации.
- Для максимальной эффективности стандартов необходимо работать над конкретными версиями технологий, интерфейсов программ, утилит и пр.
- Стандарты должны включать способы проверки на соответствие.
- Стандарты должны включать описание организации процесса и его поддержки, для чего стандарты должны периодически модернизироваться.

Третьим элементом бизнес-архитектуры является модель и процесс моделирования. Модель содержит конкретные данные, характеризующие систему, и используются для общего представления реальной системы в целях ее концептуального осмысления, для понимания системы конечными пользователями.

Модели можно классифицировать по различным критериям:

- формальные и неформальные;
- количественные — дающие численные оценки и проверки, и качественные — характеризующие понимание поведения системы;
- описательные — предназначенные для восприятия человеком, и исполняемые — позволяющие исследовать поведение системы и использовать полученные результаты для работы с исходной системой.

Архитектура предприятия представляет собой сложную систему из взаимодействующих IT-ресурсов, их структурных компонентов и взаимодействия между ними и включает в себя стандарты, которые определяют границы работы разработчиков при создании и модернизации систем. Архитектура сложная система, поэтому при изменении одной области системы, может привести к изменению во многих других областях.

Процесс создания моделей и моделирования следует рассматривать с двух сторон: моделирование для обеспечения понимания и моделирование для интеграции. Первым шагом в сфере создания высокоуровневых моделей предприятия становится создание моделей бизнес-процессов. Разработка моделей для предметных областей архитектуры является итерационным процессом, который связан с рассмотрением различных перспектив, а также связей между моделями различных предметных областей архитектуры предприятия.

При разработке моделей предметных областей архитектуры, необходимо разрабатывать детальные модели бизнес-процессов. Такие модели описывают предприятие на различных уровнях, которые соответствуют видимости предприятия различными категориями людей. Создание информационных систем состоит из процесса постепенного уточнения моделей.

Для описания предприятия, его бизнес-процессов, информационных систем и информации на каждом уровне построения могут использоваться как динамические так и статистические модели. Динамические модели описывают процесс обмена информацией между объектами, а статистические рассматривают структуру взаимодействия между ними.

В настоящее время имеется достаточно большое количество методик и средств моделирования, которые могут успешно применяться для разработки моделей различных доменов архитектуры предприятия.

Литература:

1. Михайлов, О.В. Анализ развития основных методологий построения архитектуры предприятия // Международный научно-исследовательский журнал «Успехи современной науки». — 2016. — № 3, Том 2. — с. 37—38.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Правовое регулирование деятельности микрофинансовых организаций: новеллы законодательства

Турбина Инна Васильевна, старший преподаватель;
Хохрякова Евгения Владимировна, старший преподаватель
Уральский институт коммерции и права

В статье рассматривается ряд проблем, связанных с развитием микрофинансового рынка в России, плюсы и минусы регулятивных новаций.

Ключевые слова: микрофинансовые компании, микрокредитные компании, капитал, микрозаймы, регулятор.

До настоящего времени микрофинансирование как вид финансовых услуг является наиболее актуальным и обсуждаемым направлением финансового рынка.

Термином «микрофинансирование» принято обозначать практику выдачи мелких и мельчайших ссуд: представителям беднейших слоев населения (poorest people) с доходами менее 1 долл. США в день; лицам, занимающимся мелким кустарным промыслом; начинающим предпринимателям (marginally roors), нуждающимся в стартовом капитале, и т. д. В понятие микрофинансов включаются также и некоторые другие виды финансово-банковских услуг, например прием мелких сбережений, страхование жизни [1].

В РФ процесс становления института микрофинансовой деятельности прошел несколько этапов:

I этап: июль 2002 г. — создан Российский микрофинансовый центр;

II этап: 30.01.2009 г. — Приказ Минэкономразвития РФ № 31 в рамках реализации мероприятий субъектов РФ по поддержке и развитию малого предпринимательства утвержден антикризисный пакет мер, предполагающий в том числе выделение субсидий на гарантийные

фонды (фонды поручительств), в рамках которого были выделены субсидии на развитие микрофинансирования;

III этап: 18.07. 2009 г. — принятие Федерального закона № 190-ФЗ «О кредитной кооперации».

Принятие в 2010 г. Федерального закона «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» положило начало бурному росту микрокредитного бизнеса в России. С 2010 по 2015 гг. рынок микрофинансовых услуг находился под влиянием разнонаправленных тенденций. С одной стороны, негативное влияние оказали общая макроэкономическая ситуация и усиление механизма государственного регулирования. С другой — в связи с сокращением объема кредитования со стороны банковского сектора, особенно микрокредитования физических лиц, получили дополнительную возможность увеличить объем микрозаимствования.

По данным государственного реестра ЦБ РФ микрофинансовых организаций на 01.04.2016 г. зарегистрировано 4583 субъектов. [2].

По оценке международного агентства «Эксперт РА» по итогам 2015 года портфель микрозаймов МФО увеличился на 25% (против 28% годом ранее) и достиг около 63 млрд рублей. [3].

Таблица 1

Динамика прироста портфеля микрозаймов МФО в 2013–2015 годы

Размер портфеля микрозаймов МФО	01.01.2013	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2016
Млрд. руб.	29,5	39	50	62,5

Статистика экспертных исследований показывает, что на фоне продолжающегося с 2014 года сжатия потребительского кредитования (сокращение портфеля за 2015 год составило 12,1%) и кредитования малого и

среднего бизнеса (–5,7%) портфель микрозаймов МФО продолжает демонстрировать рост. В 2015 году наблюдалось ухудшение качества активов у МФО, выдающих микрозаймы ФЛ. За прошедший год доля порт-

феля микрозаймов с учетом просроченных менее 90 дней платежей («работающий» портфель) в совокупном портфеле участников исследования сократилась на 7 п. п., до 61 %. [3].

По оценкам большинства экспертов, регулирование деятельности микрофинансовых организаций как участника рынка самофинансирования существенно отставало от темпов роста числа микрофинансовых организаций и требовало кардинально изменения правового поля.

С 29 марта 2016 г. на территории РФ вступил в силу Федеральный закон от 29 декабря 2015 г. N 407-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации», который кардинально изменяет ведение микрокредитного бизнеса и вводит типологию микрофинансовых организаций. [4]. Это означает, что микрофинансовые организации смогут осуществлять свою деятельность только либо в виде микрофинансовой компании или микрокредитной компании.

Данный закон определил порядок приобретения статуса микрофинансовой организации соответствующего вида, особенности осуществления деятельности такими организациями, а также порядок принудительной ликвидации микрофинансовой компании и особенности удовлетворения требований кредиторов микрофинансовой компании.

Действующие в РФ микрофинансовые организации признаются микрокредитными компаниями независимо от отсутствия в их наименовании словосочетания «микрофинансовая компания» и обязаны до 28 марта 2017 года привести свое наименование в соответствие с установленными требованиями. Микрофинансовые организации, не выполнившие указанное требование, будут исключены из государственного реестра микрофинансовых организаций.

Рассмотрим законодательное обеспечение процесса микрофинансирования. Закон устанавливает ряд ограничений. Микрофинансовая организация не вправе:

- 1) выступать поручителем по обязательствам своих учредителей (участников, акционеров), а также иным способом обеспечивать исполнение обязательств указанными лицами;
- 2) без предварительного решения высшего органа управления микрофинансовой организации об одобрении соответствующих сделок совершать сделки, связанные с отчуждением или возможностью отчуждения находящегося в собственности микрофинансовой организации имущества либо иным образом влекущие уменьшение балансовой стоимости имущества микрофинансовой организации на 10 и более процентов балансовой стоимости активов микрофинансовой организации, определенной по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности микрофинансовой организации за последний отчетный период;
- 3) выдавать займы в иностранной валюте;
- 4) в одностороннем порядке изменять размер процентных ставок и (или) порядок их определения по договорам микрозайма, комиссионное вознагражде-

ние и сроки действия этих договоров с клиентами — индивидуальными предпринимателями или юридическими лицами;

- 5) в одностороннем порядке увеличивать размер процентных ставок и (или) изменять порядок их определения по договорам микрозайма, сокращать срок их действия, увеличивать или устанавливать комиссионное вознаграждение этих договоров с клиентами — физическими лицами;
 - 6) применять к заемщику, являющемуся физическим лицом, в том числе к индивидуальному предпринимателю, досрочно полностью или частично возратившему микрофинансовой организации сумму микрозайма и предварительно письменно уведомившему о таком намерении микрофинансовую организацию не менее чем за десять календарных дней, штрафные санкции за досрочный возврат микрозайма;
 - 7) осуществлять любые виды профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг;
 - 8) выдавать заемщику — юридическому лицу или индивидуальному предпринимателю микрозаем (микрозаймы), если сумма основного долга заемщика — юридического лица или индивидуального предпринимателя перед этой микрофинансовой организацией по договорам микрозайма в случае предоставления такого микрозайма (микрозаймов) превысит 3000000 рублей;
 - 9) начислять заемщику — физическому лицу проценты и иные платежи по договору потребительского займа, срок возврата потребительского займа по которому не превышает одного года, за исключением неустойки (штрафа, пени) и платежей за услуги, оказываемые заемщику за отдельную плату, в случае, если сумма начисленных по договору процентов и иных платежей достигнет четырехкратного размера суммы займа. Условие, должно быть указано микрофинансовой организацией на первой странице договора потребительского займа, срок возврата потребительского займа по которому не превышает одного года, перед таблицей, содержащей индивидуальные условия договора потребительского займа;
- Кроме того, установлены ограничения в зависимости от типа микрофинансовой организации, что также является новеллой законодательства.

Ключевыми направлениями по мнению авторов, должны стать:

1. совершенствование правового регулирования микрофинансового рынка в растущих макроэкономических рисках;
2. усиление регулятивной нагрузки на участников микрофинансового рынка;
3. обеспечение добросовестного поведения на финансовом рынке и реализация мер по противодействию недобросовестным практикам поведения субъектов.

Реализация данных направлений позволит укрепить доверие к финансовому рынку, повысить устойчивость, а также будет способствовать обеспечению справедливой конкуренции на финансовом рынке и его развитию.

Основные различия типологии микрофинансовой организации

Микрофинансовая компания не вправе:	Микрокредитная компания не вправе:
<p>1) привлекать денежные средства физических лиц, в том числе индивидуальных предпринимателей. Данное ограничение не распространяется на привлечение денежных средств физических лиц, в том числе индивидуальных предпринимателей: а) являющихся учредителями (участниками, акционерами) микрофинансовой компании; б) предоставляющих денежные средства в рамках заключенного одним займодавцем с микрофинансовой компанией договора займа на сумму один миллион пятьсот тысяч рублей и более, при условии, что сумма основного долга микрофинансовой компании перед таким займодавцем не должна составлять менее одного миллиона пятисот тысяч рублей в течение всего срока действия указанного договора; в) приобретающих облигации микрофинансовой компании, выпуск (дополнительный выпуск) которых прошел государственную регистрацию и сопровождался регистрацией проспекта ценных бумаг, а также биржевые облигации микрофинансовой компании, выпущенные в соответствии со статьей 27.5–2 Федерального закона от 22 апреля 1996 года N 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг»; г) приобретающих облигации микрофинансовой компании, не указанные в абзаце четвертом настоящего пункта, номинальной стоимостью более одного миллиона пятисот тысяч рублей каждая, или предназначенные для квалифицированных инвесторов;</p> <p>2) выдавать заемщику — физическому лицу микрозаем (микрозаймы), если сумма основного долга заемщика перед микрофинансовой компанией по договорам микрозайма в случае предоставления такого микрозайма (микрозаймов) превысит 1000000 рублей;</p> <p>3) осуществлять производственную и (или) торговую деятельность, а также указывать на возможность заниматься производственной и (или) торговой деятельностью в учредительных документах;</p> <p>4) в одностороннем порядке уменьшать размер процентных ставок и (или) изменять порядок их определения по договорам займа, сокращать или увеличивать срок действия этих договоров, увеличивать или устанавливать комиссионное вознаграждение этих договоров с клиентами — физическими лицами, в том числе индивидуальными предпринимателями, предоставившими денежные средства микрофинансовой компании.</p>	<p>1) привлекать денежные средства физических лиц, в том числе индивидуальных предпринимателей, за исключением денежных средств физических лиц, в том числе индивидуальных предпринимателей, являющихся учредителями (участниками, акционерами) микрокредитной компании;</p> <p>2) выдавать заемщику — физическому лицу микрозаем (микрозаймы), если сумма основного долга заемщика перед микрокредитной компанией по договорам микрозайма в случае предоставления такого микрозайма (микрозаймов) превысит 500000 рублей;</p> <p>3) поручать кредитной организации на основании договора проведение идентификации или упрощенной идентификации клиента — физического лица;</p> <p>4) выпускать и размещать облигации.</p>

Литература:

1. Усоскин, В.М. Микрофинансы за рубежом: цели, методы, институты // Банковское кредитование. — 2010. — № 3.
2. <http://www.cbr.ru/sbrfr/archive/fsfr/fims/ru/contributors/financialmarket/index.html>
3. Микрофинансирование в России: http://raexpert.ru/project/micro_fin/2014/resume/
4. Федеральный закон от 29.12.2015 N 407-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ», 04.01.2016, N 1 (часть I), ст. 27.

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Системно-критериальный подход к построению региональной модели человеческого капитала как основы формирования инновационно-информационной экономики

Шатдинов Раис Сагирович, кандидат технических наук, доцент
Уфимский государственный нефтяной технический университет

Богданова Светлана Юрьевна, кандидат экономических наук, преподаватель
ГАПОУ Уфимский топливно-энергетический колледж

Тимергазина Анна Владимировна, студент
Башкирский государственный университет

Инновационно-информационная модель российской экономики формируется под воздействием серьезных политических и экономических вызовов. Одной из приоритетных задач повышения устойчивости экономической модели России становится создание условий для реализации сценария инновационного развития, решающим фактором которого будет человеческий капитал, основанный на современных знаниях. В статье представлена система допустимых критериев построения модели человеческого капитала.

Ключевые слова: инновационно-информационная экономика, человеческий капитал, экономический рост, критерии формирования модели человеческого капитала.

Общемировой опыт и история России показывают, что инновационные трансформации экономических систем происходили исключительно при наличии серьезных вызовов. В последние годы экономическая изоляция России послужила катализатором инновационного прорыва в развитии инновационных технологий. По данным агентства Bloomberg (The Global Innovation Index 2015), Россия заняла 14 место в рейтинге 50 самых инновационных государств в мире, поднявшись на четыре позиции, оставив позади Норвегию, Бельгию, Гонконг, Китай и другие страны [1].

В настоящее время инновационный контур проходит через проблемы низких цен на углеводороды на мировом рынке, истощения ресурсов, проблемы экологической безопасности, борьбы с международным терроризмом. В условиях выживания национальная экономика вынуждена трансформироваться, чтобы обеспечить твердую позицию в конкурентной борьбе.

В то же время необходимо учитывать, что спрос на инновации формируется, прежде всего, не конечным потребителем, а производителем. Технологическая отсталость производителя неоправданно повышает издержки производства. Для экономической стабилизации производитель стоит перед фактом необходимости внедрения инновационных технологий. Поэтому проблема инновационного развития российской экономики трактуется в двух аспектах: созидательный прорыв научных ком-

плексов и внедрение инновационных разработок экономическими субъектами. Появление новейших технологий может задать вектор направления модернизации экономики.

Таким образом, основной задачей отечественной экономики на современном этапе является создание условий для реализации сценария инновационного развития. Современные проблемы российской экономики позволяют определить стратегические вызовы предстоящего периода, а именно:

- усиление глобальной конкуренции, охватывающей рынки не только товаров, но и капиталов, технологий, рабочей силы;
- возрастание роли человеческого капитала в социально-экономическом развитии (уровень конкурентоспособности инновационной экономики определяется качеством профессиональных кадров, т. е. человеческим капиталом).

Без экономического роста мы не решим эти проблемы, они будут только нарастать и усугубляться. Драйвером экономического роста является человеческий капитал. В состав человеческого капитала входят инвестиции и отдача от них в инструментарий интеллектуального и управленческого труда, а также инвестиции в среду функционирования человеческого капитала, обеспечивающие его эффективность. Процессы развития человеческого капитала и инновационной эко-

номики составляют единый механизм формирования и развития инновационно-информационного общества и его экономики. Понятие человеческого капитала и информации, информационных технологий тесно переплетаются между собой. Более того, сами ИТ возникают именно на стыке категорий информации и человеческого капитала — без потребителя информация мертва. Важность же значения информации для современной экономики вытекает из самого названия — «инновационно-информационная экономика» [2].

Человеческий капитал может выступать как квазикорпорация, как рынок и как социум. При этом каждый подход определяет уникальный набор признаков и ключевых черт данного объекта. Это объясняется тем, что человеческий капитал представляет собой многоаспектное образование. Для осуществления управления таким объектом, требуется соответствующий инструментарий. При этом само управление характеризуется высокой динамичностью, сложностью, многоаспектностью и наличием пересекающихся потоков управляющих воздействий. Таким образом, проработанность, эффективность, комплексность, последовательность и научная обоснованность принимаемых на различных уровнях решений становится залогом развития территории.

Необходимо отметить, что, несмотря на накопленный опыт в данной сфере прогнозирования как элемент общей системы управления территориальным развитием сопряжено с рядом трудностей. Причиной тому являются общие нерешенные проблемы и противоречия в системе управления как макроэкономическими системами, так и «произведенными ресурсами», определяющие человеческий капитал.

Среди наиболее существенных проблем, оказывающих влияние на качество принимаемых решений и действующих на субрегиональном уровне, следует отметить следующие:

1. Несогласованность целей на разных уровнях управления. Наличие нескольких управляющих контуров разного уровня, реализующих функции управления территорией и «произведенными ресурсами» данной территории. Также имеет место несогласованность целей долгосрочного развития и принимаемых краткосрочных решений.
2. Функционирование в субрегиональной системе множества экономических субъектов, цели деятельности которых отличаются от целей других агентов и органов государственного и муниципального управления. В связи с этим отсутствует единый критерий оптимальности развития.
3. Отсутствие системного характера экономической и социальной политик. Сложность учета факторов может заключаться в том, что влияние некоторых из них может быть скрытым, косвенным или опосредованным.
4. Недостаточное качество исходной информации о функционировании территориального образования, оказывающего существенное влияние на развитие человеческого капитала.

5. Открытость системы и существенное влияние внешних воздействий на экономику территориальных образований и, как следствие, на «произведенные ресурсы» в целом.

6. Многие проблемы управления территориальным развитием взаимосвязаны и взаимообусловлены. В связи с этим требуется комплексный подход к их устранению.

До построения модели регионального развития человеческого капитала необходимо учитывать его особенности как объекта моделирования:

1. Человеческий капитал как объект моделирования — это, прежде всего, сложная слабоструктурированная система, моделирование которой предполагает выявление большого количества сложных причинно-следственных связей между факторами.
2. Человеческий капитал — это саморегулируемая система. Существуют внутренние механизмы регуляции: во-первых, нормативно-правовое регулирование в виде регионального законодательства; во-вторых, система управленческих учреждений: представительных, исполнительных, судебных; в-третьих, внутрирегиональные экономические регуляторы и т. д.

Тем не менее, при построении модели развития человеческого капитала также необходимо учитывать внешнее воздействие, оказываемое на федеральном уровне.

3. Человеческий капитал — стохастическая система. Большинство процессов, которые проходят в условиях неопределенности. Это обстоятельство необходимо учитывать при построении прогнозных моделей.

4. Человеческий капитал — социальная система. Проблема его развития ориентирована на улучшение качества жизни индивидуума. Поэтому при моделировании экономических процессов так важно учитывать как социальные интересы общества в целом, так и отдельного человека. Еще из экономической теории известно, что модель саморегулируемого рынка без внешней государственной поддержки неэффективна, так как не позволяет учитывать интересы незащищенных слоев населения и ведет к социальной напряженности в обществе.

5. Значительное количество причинно-следственных связей.

В качестве основных критериев построения модели человеческого капитала можно выделить следующие:

1. Системность — охват моделью всей совокупности существенных элементов и взаимосвязей моделируемого объекта
2. Научная обоснованность — использование в модели научных методов, в частности методов экономико-математического моделирования, обеспечивающих строгую формализацию и тем самым достоверность и верифицируемость результатов моделирования.
3. Сбалансированность — целостный учет источников образования и использования ресурсов, обеспечивающих сохранение основных пропорций.

4. Вариантность — возможность модели генерировать и оценивать последствия реализации альтернативных стратегий развития с учетом возможных изменений условий внутренней и внешней среды. Инструмент достижения — использование методов сценарного моделирования.
5. Практическая применимость — наиважнейшее условие, обеспечивающее достаточность для данной модели официально существующей информационной и статистической базы для обеспечения возможности доведения теоретических выкладок до практических результатов моделирования.
6. Стоимость — приемлемость величины затрат конечного пользователя по приобретению, настройке, использованию и обслуживанию информационной системы.
7. Возможность адаптации — возможность применения существующей модели для анализа и прогнозирования развития других социально-экономических систем. Должно определяться необходимостью изменения основных параметров модели, изменения имеющихся зависимостей, набора показателей, величины базы данных и базы знаний.
8. Гибкость — способность модели адекватно отображать состояние моделируемого объекта при изменении его параметров в определенных пределах.
9. Реализация в качестве программного продукта — доведение концептуальной модели до уровня программного продукта и реализации в виде информационной системы.
10. Устойчивость системы к изменяемым параметрам.
11. Возможность корректировки — возможность вмешательства в процесс моделирования и изменения отдельных параметров на определенном шаге моделирования.

Предложенный системно-критериальный подход к разработке региональной модели человеческого капитала на основе сопряжения целевых установок региональной системы управления с процессами развития инновационно-информационной экономики дает возможность повысить эффективность осуществляемой экономической политики в регионах.

Литература:

1. The Global Innovation Index 2015 // URL: <http://www.bloomberg.com/graphics/2015-innovative-countries> (дата обращения: 28.04.2016).
2. Корчагин, Ю.А. Взаимосвязь информации и человеческого капитала // URL: <http://www.lerc.ru/informatics/0001/0006> (дата обращения: 28.04.2016).

Домашние хозяйства Республики Башкортостан

Ященко Оксана Витальевна, аспирант, старший преподаватель
Башкирский государственный университет

Структура региональной экономики определяется субъектами и объектами рыночных отношений. Основными субъектами рыночной экономики являются домашние хозяйства, предпринимательский сектор и правительство. Их взаимодействие через систему рынков сопровождается развитием разнообразных организационно-правовых форм ведения хозяйства, которое объективно формирует почву для конкуренции. Объектами этих отношений являются средства производства, труд, продукты труда (средства производства, предметы потребления, услуги, жилье, научные идеи, информация и тому подобное), ценные бумаги, валюта. В условиях трансформационной экономики доминирующая роль среди субъектов принадлежит домашним хозяйствам, поскольку они являются владельцами и поставщиками экономических ресурсов. Владея факторами производства, значительная часть домохозяйств осуществляет хозяйственную деятельность, то есть функционирует в качестве самостоятельных производителей, деятельность которых направлена на производство товаров и предоставление услуг. Роль домохозяйства как экономического субъекта в воспроизводственном процессе является многомерной и тесно связана с реализа-

цией функций домохозяйства на разных этапах процесса общественного воссоздания. Благосостояние домохозяйств является необходимым условием обеспечения социально-экономического развития и формирования человеческого потенциала, который в конечном результате формирует предложение труда в стране и ее регионах, осуществляется производство товаров и предоставление разного вида услуг, способствует росту доходов населения и повышению его жизненного уровня. Из этого следует, что процессы воссоздания на уровне домохозяйств обеспечивают воссоздание средств производства, так и трудового потенциала. Именно этим объясняется их важность и экономическая необходимость функционирования в системе рыночных отношений.

Современный научный дискурс отражает различные взгляды ученых на роль и место домашних хозяйств как субъекта рыночных отношений. Особенно акцент смещается при рассмотрении их функций в системе социально-экономических взаимоотношений, формировании качества человеческого капитала, вложении инвестиций и формировании накопительных фондов. В условиях изменения структуры потребления более фундаментального исследования требуют вопросы участия домашних

хозяйств в системе факторов экономического роста, измерения потенциала и типологизации домашних хозяйств в воспроизводственных процессах.

Этимология понятия «домашние хозяйства» постепенно трансформировалась во времени под влиянием изменений в структуре производственных и потребительских взаимоотношений.

Генезис понятия «домашние хозяйства» отражен в фундаментальных исследованиях К.С. Айнабек. Его взгляды представлены как альтернативные ортодоксальной экономической теории: «Домашнее хозяйство возникло после распада общинного строя на основе разделения общественного труда и господства частной собственности, где союз противоположных полов и родственно связанные люди могли жить совместно для обеспечения собственного благополучия, продолжения рода. Этот союз представлял семью, которая состояла из родителей, собственных и приемных детей, внуков и так далее. С экономической точки зрения домашнее хозяйство образовалось также для снижения транзакционных издержек и издержек потребления, эффективности бюджета домашнего хозяйства, расходов на потребления» [4, с. 34]. Представленная точка зрения выделяет основную функцию домашнего хозяйства — потребительскую. Именно потребление служит отправной точкой в формировании бюджета хозяйства и эффективности его исследования.

Исходя из неоклассических моделей, по мнению Дж. Гэлбрейта потребление следует максимизировать любыми честными и социально приемлемыми средствами [1]. Домашнее хозяйство в современной экономике представляет собой главную силу в общественном производстве и распределении товаров и услуг. В разные исторические эпохи в зависимости от характера общественных отношений изменялись место и роль, структура и функции, величина и устойчивость, права и ответственность, положение в обществе или социально-экономический статус домашнего хозяйства [1, с. 91].

Основателем экономики семейного типа стал американский исследователь Г. Беккер, который всесторонне изучил систему функционирования домашнего хозяйства: особенности распределения труда между членами семьи, роль альтруизма для благосостояния и развития семьи [4; 7].

Важный вклад в понимание домашнего хозяйства как субъекта рыночных отношений внес российский ученый Айнабек К.С., выявив его отличие от предпринимательского сектора и государства. В российской научной среде сложились и другие точки зрения. Подчеркивая патриархальность в семейных отношениях, которая сложилась исторически, А. Олейник рассматривает домашнее хозяйство как особенный вариант властных отношений, когда право контроля над совместной экономической деятельностью передаются одному из его членов «главе семьи» [3, с. 58]. Однако, в социально развитых обществах принято гендерное равенство, поэтому и власть сегодня должна быть распределена как и обязанности.

Рассматривая «домашнее хозяйство», как экономическую категорию, О.А. Рогачева дает следующее опре-

деление: «Домашние хозяйства (домохозяйства) представляют собой совокупность лиц, проживающих в одном помещении или его части, как связанных так и не связанных родством, совместно обеспечивающих себя всем необходимым для жизни, полностью или частично объединяя и расходуя свои средства [4]. В своем определении автор фактически отражает устоявшуюся традиции ведения домашних хозяйств в гражданских браках, что фактически снижает уровень устойчивого развития семейных отношений, ухудшает мотивацию к накоплению, вложению долгосрочных инвестиций.

Из фундаментальных исследований Дж. Гэлбрейта, общеизвестно, что современное домашнее хозяйство требует простого, но очень важного разделения труда. Обычно получение дохода порождает решающую власть над его использованием, которая, как правило, принадлежит мужчине. Выбор места, где проживает семья, зависит главным образом от удобства или потребности члена семьи, обеспечивающего доход.

Домашние хозяйства играют важную роль в преобразовании человеческого потенциала в человеческий капитал, ведь именно в семье принимают решение о выборе профессии, получении уровня квалификации, инвестировании в образование, медицинское и социальное страхование.

Методика анализа в нашей статье численности и структуры домашних хозяйств Республики Башкортостан основывается на всестороннем изучении факторов, раскрывающих детерминанты развития. Макроэкономический анализ позволит выявить гетерогенные признаки развития гомогенных групп домашних хозяйств, с целью выявления принципиальных различий в положениях домашних хозяйств и их корреляционной взаимосвязи с региональной экономикой Республики Башкортостан.

По численности населения Республика Башкортостан находится на первом месте в Приволжском Федеральном округе и на седьмом — в Российской Федерации. На 1 января 2013 г. в республике проживало 4060,9 тыс. человек, что составляет 2,8% населения Российской Федерации. Большая часть жителей республики — горожане, они составляют 61,1% населения; сельские жители — 38,2%. Средний возраст населения составляет — 38,7 лет.

Как видно из статистических данных, основное абсолютное преимущество для развития региональной экономики Республики Башкортостан, дает человеческий потенциал, благодаря которому она входит в ТОП-10 регионов по численности населения.

Однако, следует заметить, что согласно Всероссийской переписи населения удельный вес населения Республики в 2010 г. составлял 2,85%, то есть за 4 года удельный вес Республики Башкортостан сократился на 0,5%.

Стимулом для развития региональной экономики, является не столько количественный состав населения, сколько его способность создавать материальные блага, уровень образования, физическое состояние, уровень его благосостояния.

Обращаясь к статистическим данным, следует отметить, что: «Башкортостан занимает в ПФО первое место по доле населения моложе трудоспособного возраста (18,8%) и предпоследнее — по доле лиц старше трудоспособного (21,6%). Для сравнения: в 2013 г. минимальная доля населения составила моложе трудоспособного возраста в Республике Мордовия (14,6%); максимальная доля населения старше трудоспособного — в Пензенской области (26,8%). Среди регионов ПФО в РБ один из самых высоких коэффициентов нагрузки на трудоспособное население лицами моложе трудоспособного возраста и самый низкий — пенсионерами. В итоге демографическая нагрузка на 1000 человек в трудоспособном возрасте составила 665 человек против 677 человек по ПФО. Население РБ моложе, чем в среднем по РФ и ПФО: средний возраст населения республики на 1 января 2013 г. составил 38,2, в РФ — 39,3, ПФО —

39,6 лет. Такая особенность возрастной структуры населения региона связана с длительным сохранением относительно более высокой рождаемости по сравнению с другими регионами ПФО. В то же время возраст примерно каждого девятого жителя республики превышает 65 лет (12%). Негативной тенденцией социально-демографического развития республики является снижение численности лиц трудоспособного возраста, как и в большинстве субъектов России. Если к началу 2007 г. она составляла 2 млн. 550 тыс. человек, то к 2013 г. сократилась до 2 млн. 439 тыс. человек. Это отчасти происходит за счет разности в численности поколений, выходящих и вступающих в трудоспособный возраст. Например, в 2013 г. пополнение трудоспособного контингента молодым поколением составило около 43,6 тыс. человек, а в пенсионный возраст вступило гораздо больше людей — 57,1 тыс. человек (таблица 1.1).

Таблица 1

Компоненты прироста населения в трудоспособном возрасте по РБ в 2013 г., человек

	Все население	Городское население	Сельское население
Численность населения в трудоспособном возрасте на предыдущую расчетную дату, человек (на конец 2012 г.)	2438687	1538467	900220
Изменения за год:			
Вступило в трудоспособный возраст	43577	23366	20211
Вышло за пределы трудоспособного возраста	57108	34576	22532
Прирост за счет смены поколений	-13531	-11210	-2321
Умерло в трудоспособном возрасте	15341	8468	6873
Прирост (убыль) населения в трудоспособном возрасте за счет миграции	2099	11012	-8913
Численность населения в трудоспособном возрасте на текущую расчетную дату	2411914	1529801	882113
Общий прирост (уменьшение) численности населения трудоспособного возраста за 2013 год	-26773	-8666	-18107

В настоящее время в стране много граждан трудоспособного возраста, родившихся в годы социалистического «застоя». В дальнейшем все больше граждан, родившихся при социализме, будет переходить в возраст нетрудоспособных (на пенсию) и, с учетом провала рождаемости 90-х годов, нагрузка на работающих будет возрастать. К 2025 году «численность тех, кто может трудиться, сократится на 16 миллионов человек».

По нашему мнению, очевидным стал факт, что данную проблему можно разрешить только за счет внутренней или внешней миграции, что поможет привлечь высококвалифицированных специалистов и специалистов рабочих профессий на предприятия Республики Башкортостан. Для уменьшения потока мигрантов из сельской местности в региональном бюджете необходимо предусматривать больше средств на улучшение инфраструктуры сел, привлечение инвестиций домашних хозяйств в развитие фермерства, что послужит стимулом для обеспечения рабочими местами местного населения.

Всероссийская перепись населения 2010 г. зафиксировала в Республике Башкортостан 551,9 тыс. частных

домохозяйств, в которых воспитывается 833,9 тыс. детей моложе 18 лет. Численность детей с 2002 г. (1052,6 тыс. чел., что составляло 25,6% населения) снизилась, но в последние годы наблюдается тенденция роста: в 2010 г. — 20,5%, в 2011 г. — 20,8%, в 2013 г. — 21,1%.

Таким образом, государственная программа по поддержке рождаемости, в виде предоставления материнского капитала дала положительные результаты, повлияв на рост рождаемости. Однако, эффект будет более весомым, если эта льгота будет монетизирована в будущем, поскольку тенденция к сокращению рождаемости в домохозяйствах будет сохраняться и в будущем. Об это свидетельствуют нижеприведенные статистические данные.

Исходя из статистических данных по Республике Башкортостан, абсолютное и относительное число браков снизилось в кризисные 1990-е годы. (до 7,6 на 1000 чел. в 1994 г.) и стабилизировалось в последние годы (на уровне 9,4—9,2 на 1000 чел. в 2011—2012 гг.).

Абсолютное и относительное число разводов растет на протяжении длительного времени (с 2,8 в 1990 г. до 4,4 на 1000 чел. в 2012 г.) и составляет в среднем 16—17

тыс. в год. За 9 месяцев 2013 г. зафиксировано больше разводов по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года. Браки стали менее прочными: число разводов на 1000 браков в республике за последние 20 лет выросло почти в 2 раза (с 231 в 1990 г. до 522 в 2012 г. на 1000 браков). В 2012 г. основная часть разводов приходилась на пары с длительностью браков 2–4 года (27,5%) и 5–9 лет (24,3%). В более чем 20% распавшихся парах были несовершеннолетние дети (6778 детей).

Особая категория — семьи с одним родителем, которые составили, по данным ВПН 2010 г., 25% всех семейных ячеек. Абсолютное их большинство — матери с детьми (90%). Доля одиноких среди таких семей выше, чем у всего населения в среднем.

Как видно из статистических данных, трансформации в обществе негативно отразились на структуре домохозяйств, поскольку увеличивается число разводов и уменьшается количество лет, прожитых в браке. В результате снижается мотивация к выполнению социально-культурной функции, которая выражается в социализации человека, адаптации в обществе, передаче культурных традиций, преемственности в выполнении определенных профессионально-трудовых функций (семейные династии).

Ученые связывают изменения в ценностных трудовых ориентациях российской молодежи с ухудшением материального благополучия большинства граждан и резким на этом фоне обогащением отдельных групп населения. Опросы 2005–2009 гг. показывают, что 15–20% молодых респондентов не стали бы работать вообще, если бы были материально обеспечены. Около 40–50% молодых людей связывали мотивацию трудовой активности с деньгами и стремлением заработать их любыми способами, в том числе и противоправными, что, в свою оче-

редь, не могло не вызывать беспокойство у российских ученых. Проведенный социально-экономический анализ положения домашних хозяйств показал, что в период становления новых субъектов хозяйствования, к сожалению происходит их постепенное уменьшение, а с точки зрения качественного состава наблюдаются следующие тенденции:

- на фоне всего населения РФ, население Республики Башкортостан достаточно молодое, поскольку средний возраст составляет — 38,7 лет, то есть основная часть населения еще способна к обучению, получению новой квалификации;
- большую часть населения составляют городские жители, более 60%, и соответственно имеющие большую мотивацию к совершенствованию своих возможностей;
- сельское население демотивировано отсутствием стабильных источников доходов, падением престижа труда на земле, отсутствием социально-культурных объектов;
- удельный вес людей моложе трудоспособного возраста составляет 1/5 населения и имеет тенденцию к поступательному падению до 2030 года, что скажется на количестве и качестве трудового потенциала в этот период;
- в Республике Башкортостан наблюдается высокий удельный вес населения с начальным профессиональным образованием — 21,4%, что положительно повлияет на структуру трудового потенциала, обладающего соответствующими навыками;
- высокообразованная группа молодежи в возрасте 25–29 лет может и должна стать локомотивом развития региональной экономики, в случае если они найдут для себя сферу приложения своих знаний и умений.

Литература:

1. Семья и человеческое развитие. Доклад о развитии человеческого потенциала в Республике Башкортостан / под общ. ред. Р.М. Валиахметова, Ф.Б. Бурхановой, Г.Ф. Хилажевой. Уфа: Изд-во «Восточная печать», 2013. 283 с.
2. Республика Башкортостан. Демографический доклад. Выпуск 1 /отв. ред. Р.М. Валиахметов, Г.Ф. Хилажева. Уфа: Восточная печать, 2014. 196 с., с 8.
3. Becker, G. S. An Economic Analysis of Fertility // Demographic and Economic Change in Developed Countries: A Conference of the Universities — National Bureau Committee for Economic Research. Princeton University Press for the NBER, 1960.
4. Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ): десять лет спустя. Часть I. Российские домохозяйства / Под редакцией д. э. н. проф. Р.М. Нуреева. Серия «Научные доклады: независимый экономический анализ», № 212, часть I. Москва, Московский общественный научный фонд, 2010, 196 с.

ЛОГИСТИКА И ТРАНСПОРТ

Осуществление таможенного контроля за таможенным транзитом в рамках электронных технологий с введением системы слежения за товарами

Лаптев Роман Алексеевич, кандидат исторических наук, доцент;

Дюкарева Алена Сергеевна, студент

Юго-Западный государственный университет

В статье описаны основные направления взаимодействия в рамках осуществления таможенного контроля за таможенным транзитом. Предложено использовать систему «Платон» для повышения эффективности контроля за таможенным транзитом.

Ключевые слова: таможенный транзит, электронный документооборот, таможенный орган, таможенный контроль.

В связи с переходом на электронный документооборот таможенные органы активно используют разработанные технологии на основе электронного декларирования товаров. Так, при проведении таможенного контроля за таможенным транзитом товаров активно используется АС КТТ-2. АС КТТ-2 взаимодействует с автоматизированными системами, используемыми при совершении таможенных операций и проведении таможенного контроля в пункте пропуска через государственную границу Российской Федерации, при учете обеспечения уплаты таможенных пошлин, налогов, при анализе и управлении рисками, а также иными информационными системами таможенных органов и других организаций на уровне РТУ и ГНИВЦ ФТС России.

При регистрации транзитной декларации таможенным органом, в регионе деятельности которого находится место прибытия товаров на таможенную территорию Таможенного союза, уполномоченное должностное лицо:

а) с помощью КПС «Транзитные операции» осуществляет запрос в едином логическом информационном ресурсе информации, представленной при регистрации прибытия товаров на таможенную территорию Таможенного союза (информация о прибытии);

б) проверяет соответствие сведений, содержащихся в информации о прибытии, сведениям, содержащимся в транзитной декларации (книжке МДП);

в) указывает в ЭКТД недостающие сведения [1, 2].

В случае представления перевозчиком документа, подтверждающего предоставление обеспечения уплаты таможенных пошлин, налогов, уполномоченное должностное лицо таможенного органа отправления с помощью КПС «Транзитные операции» по регистра-

ционному номеру документа осуществляет запрос в единый логический информационный ресурс с целью подтверждения его действительности и достаточности суммы обеспечения.

Таким образом, установлено взаимодействие АСКТТ-2 как программы совершения таможенных операций при прибытии товаров на таможенную территорию Таможенного союза, при перемещении товаров под таможенным контролем в соответствии с таможенной процедурой таможенного транзита, и базы данных таможенных платежей.

В случае представления перевозчиком книжки МДП в КПС «Транзитные операции» автоматически осуществляется запрос по номеру книжки МДП к информационным ресурсам Международного союза автомобильного транспорта (МСАТ) о статусе книжки МДП.

Таким образом, в настоящее время АСКТТ-2 взаимодействует по средством единого логического информационного ресурса с международным союзом автомобильного транспорта с целью подтверждения выдачи книжки МДП и подтверждения ее действительности.

Однако, в настоящее время не налажен обмен между электронными базами данных контроля таможенного транзита между таможенными органами Евразийского экономического сообщества. Обмен данными в настоящее время происходит, путем направления базы данных за определенный период времени, т. е. таможенные органы имеют информацию о перемещении товаров под таможенным контролем в off-line режиме (по прошествии какого-то времени).

Данный факт осложняет проведения таможенного контроля за товарами, перемещаемыми в соответствии с таможенной процедурой таможенного транзита.

В России в настоящее время не связаны автоматизированные системы таможенного контроля при перемещении товаров под таможенным контролем и автоматизированные системы таможенного декларирования товаров и проведение в отношении их таможенного контроля. Обмена электронными документами в этих системах нет. Должностные лица при декларировании товаров обязаны запрашивать сведения о таможенном контроле при перемещении их на бумажном носителе или у декларанта или у должностных лиц, контролирующих перемещение данных товаров под таможенным контролем.

Данный факт, во-первых, осложняет проведение таможенного контроля, во-вторых, увеличивает время его проведения.

Еще одним недостатком в организации таможенного контроля, влияющем на время проведения таможенных операций на всех этапах перемещения товаров, — дублирование всех операций на бумажном носителе (это требование установлено законодательно).

Таким образом, в целях усиления таможенного контроля необходимо создать наднациональные автоматизированные системы электронного декларирования, в которые будут поступать документы и сведения о таможенном контроле из системы предварительного информирования, автоматизированной системы контроля за таможенным транзитом и автоматизированной системы электронной таможенного декларирования товаров.

Обязательным требованием для данных национальных автоматизированных систем является обмен данными между государствами Евразийского экономического сообщества с возможностью быстрого запроса необходимой информации.

В целях сокращения времени совершения таможенных операций на этапах прибытия товаров на таможенную территорию Таможенного союза и их убытия, перемещения товаров в соответствии с таможенной процедурой таможенного транзита под таможенным контролем необходимо отказаться от дублирования таможенных операций на бумажном носителе, а все операции по таможенному контролю и декларированию товаров в соответствии с таможенной процедурой таможенного транзита осуществлять в электронном виде [3].

Еще одним направлением совершенствования таможенного контроля в рамках электронных технологий является введение системы слежения за товарами.

Федеральная таможенная служба (ФТС) РФ намерена использовать для контроля за таможенным транзитом товаров ГЛОНАСС. ФТС разместило на сайте госзакупок заказ на проведение исследований и разработку соответствующих предложений начальной стоимостью 4 млн рублей.

Целью научно-исследовательской работы (НИР) является разработка предложений, направленных на повышение эффективности деятельности таможенных органов по контролю за перемещением товаров в соответствии с таможенной процедурой таможенного транзита, созданию и применению системы контроля доставки товаров под таможенным контролем с использованием технических средств на основе спутниковой радионавигационной системы ГЛОНАСС, позволяющих обеспечивать контроль за маршрутом перевозки и целостностью грузовых отделений транспортных средств в условиях функционирования Таможенного союза.

Ориентировочной датой начала использования ГЛОНАСС (в случае если НИР докажет его целесообразность) для таможенного контроля транзита товаров являлся 2015 г.

В ФТС полагают, что вступление в силу Таможенного кодекса Таможенного союза (ТС), а также отмена с 1 июля 2011 г. таможенного контроля на внутренних границах государств-членов ТС требует внедрения новых и передовых информационных технологий. В связи с формированием Таможенного союза значительно увеличилась протяженность транзитных маршрутов и, соответственно, время нахождения товаров под таможенным контролем таможенных органов государств-членов Таможенного союза. В этих условиях задача контроля за таможенным транзитом товаров приобретает особую значимость.

Нарушение сроков таможенного транзита либо недоставка, повреждение или хищение товаров, находящихся под таможенным контролем — это факторы, негативно влияющие на внешнеэкономическую деятельность государств-членов ТС в части недопоступления подлежащих уплате таможенных пошлин и налогов в бюджеты, появления на рынке товаров, не соответствующих санитарным нормам, ограниченных к ввозу на таможенную территорию Таможенного союза.

В конечном итоге создание такой системы должно способствовать не только повышению эффективности деятельности таможенных органов по контролю за таможенным транзитом, но и обеспечить безопасность в цепи поставки товаров, снижение издержек при транспортировке товаров, в целом содействовать развитию внешнеторговой деятельности.

С 2016 г. на территории России в целях контроля за перемещением грузовиков введена система «Платон» — российская система взимания платы с грузовиков, имеющих разрешенную максимальную массу свыше 12 тонн, использование которой также может содействовать повышению эффективности таможенного контроля за таможенным транзитом.

Литература:

1. Лаптев, Р.А., Коварда В.В. Анализ правовых основ перемещения иностранных товаров автомобильным транспортом по таможенной территории таможенного союза/ Юрист ВУЗа. — 2015. — № 11–12. — с. 37–43.

2. Минакова, И.В., Тихомиров М.Е., Коварда В.В. Организация таможенного контроля товаров и транспортных средств (учебное пособие)/ Международный журнал экспериментального образования. — 2013. — № 5. — с. 124–125.
3. Коварда, В.В. Совершенствование таможенного администрирования как ключевой фактор дальнейшей интеграции России в мировую экономику/ Успехи современной науки. — 2016. — Т. 2. № 2. — с. 6–9.

Понятие и сущность таможенно-логистического терминала

Тихомиров Максим Евгеньевич, доцент
Юго-Западный государственный университет

В статье рассмотрены понятие и сущность таможенно-логистических терминалов, отмечены основные их элементы. Отдельное внимание уделено складам временного хранения как ключевым элементам ТЛТ. Кратко перечислен перечень основных услуг, которые осуществляются на ТЛТ.

Ключевые слова: таможенно-логистический терминал, склад временного хранения, ФТС, Концепция таможенного оформления и таможенного контроля товаров в местах, приближенных к государственной границе Российской Федерации.

Таможенно-логистический терминал (ТЛТ) — это комплекс зданий, сооружений, территорий, объединенных в единое целое, в пределах которого оказываются услуги, связанные с таможенным оформлением товаров и транспортных средств, их хранением, транспортировкой вглубь страны, а также иные сопутствующие услуги, расположенный в непосредственной близости от пункта пропуска через государственную границу Российской Федерации.

Таким образом, таможенно-логистический терминал — это пункт, где сосредоточены складские и административные сооружения, а также прилегающая территория. Все это объединено в один комплекс и служит лишь для временного хранения грузов и транспортных средств перед оформлением документов с последующей транспортировкой. В складах временного хранения (СВХ), как в таможенной зоне, находятся под контролем грузы до момента их выпуска, там же таможенные органы могут проводить осмотр товаров и брать образцы для исследований. Груз может находиться в складах не дольше трех месяцев.

ТЛТ также используются для подготовки товара к продаже: партию груза дробят на части, упаковывают и отправляют потребителям или же переупаковывают и формируют другие партии товара, там же происходит консолидация товаров из разных стран, объединение грузов в одну или несколько партий для отправки грузовладельцам из разных стран. В холодильных складах хранятся скоропортящиеся товары, в них варьируется температура в пределах от +4 до –25 °С.

Как правило, товары в терминале находятся на ответственном хранении. Это значит, что все риски за его сохранность лежат на складе. Клиент может рассчитывать на то, что получит товар в целости и сохранности, в нужном месте в нужное время. В брокерском отделе таможенного терминала всегда можно получить консультацию, связанную с таможенным законодательством, оформить груз, получить все необходимые разреше-

тельные документы. В некоторых терминалах имеются отделения частных охранных организаций, которые сопровождают и охраняют товары в дороге [1].

Таможенные терминалы, основная часть логистической отрасли, которая представлена всеми видами услуг логистики, всеми видами грузоперевозок, где работают профессионалы, обеспечивающие все логистические процессы таможенных терминалов и СВХ складов.

Создание таможенно-логистических терминалов, как основы в развитии таможенно-логистической инфраструктуры, является ключевым элементом Концепции таможенного оформления и таможенного контроля товаров в местах, приближенных к государственной границе Российской Федерации, принятой 29.08.2008 г. на Комиссии ФТС России.

Письмом ФТС РФ от 22 марта 2010 года № 21–16/13318 главным критерием при оценке ТЛТ определена их пропускная способность, под которой понимают «возможность одновременного размещения транспортных средств на площадке, предназначенной для транспортных средств с товарами, помещенными на временное хранение, а также транспортных средств с товарами, находящимися под таможенным контролем, на территории, прилегающей к складу временного хранения».

Исходя из этого к 1-й категории относятся ТЛТ, способные одновременно разместить у себя свыше 300 транспортных средств, к 2-й категории — комплексы с показателем от 50 до 300 транспортных средств, в 3-ю категорию попадают объекты с пропускной способностью от 10 до 50 транспортных средств.

Понятие ТЛТ подразделяется на две составляющие: коммерческую и таможенную.

К коммерческой составляющей можно отнести осуществление услуг, связанных с транспортировкой, хранением, таможенным оформлением товаров. Для оказания коммерческих услуг на территории ТЛТ расположены склады, офисные здания, стоянки для транспортных средств, а также объекты, на территории ко-

торых оказываются сопутствующие услуги (пункты питания, гостиницы, страховые компании и т. д.).

К таможенной составляющей относятся услуги, связанные с выполнением государственных функций по таможенному оформлению и таможенному контролю товаров. Основой для таможенной составляющей, а также для формирования и развития ТЛТ, являются склады временного хранения (СВХ). На базе склада временного хранения должен располагаться таможенный орган (таможенный пост).

Национальным законодательством предусмотрено, что в случае создания двух и более ТЛТ в регионе деятельности одного таможенного органа на каждом из них должно присутствовать его структурное подразделение.

При размещении таможенного поста предпочтение отдается месту, которое имеет наибольшее приближение к пункту пропуска. На других складах временного хранения предполагается создавать его структурные подразделения. Нахождение на территории ТЛТ таможенного органа позволяет эффективно осуществлять таможенный контроль, в первую очередь, за счет соответствия ТЛТ более высоким требованиям [2].

Также для выполнения государственных функций на территории ТЛТ могут создаваться таможенные склады, располагаться стационарные технические средства таможенного контроля, таможенные лаборатории, научно-исследовательские учреждения, учебные заведения профессионального и дополнительного образования.

В целом, основные услуги, оказываемые на таможенно-логистическом терминале можно сгруппировать в следующий перечень:

1. Складские услуги (СВХ).
2. Услуги таможенного представителя.
3. Услуги по подаче предварительной информации на товары.
4. Услуги транспортировки.
5. Услуги сервиса.

На территории ТЛТ находится пункт бытового обслуживания, в состав которого входят: прачечная, душевые

кабины, пункт питания (кафе) и другие объекты, обеспечивающие благоприятные условия труда, быта и отдыха для перевозчиков (водителей).

Подводя итог, можно выделить преимущества работы таможенно-логистических терминалов [3].

1. ТЛТ либо непосредственно примыкают или находятся вблизи к пунктам пропуска.
2. Перемещение транспортных средств с многостороннего пункта пропуска (МАПП) на территорию ТЛТ может осуществляться без открытия процедуры таможенного транзита. Это регламентировано приказом ФТС России от 17 ноября 2011 г. № 2351 «Об утверждении порядка совершения таможенных операций при перемещении товаров автомобильным транспортом из мест прибытия на таможенную территорию Таможенного союза на склады временного хранения, находящиеся в непосредственной близости от пунктов пропуска через государственную границу Российской Федерации».

Перемещение товаров от пункта пропуска до таможенно-логистического терминала осуществляется под таможенным наблюдением.

1. Возможность формирования единых баз данных однократного введения сведений.
2. Снижение нагрузки на должностных лиц таможенного органа в пункте пропуска и увеличение пропускной способности МАПП без его модернизации.
3. Полный цикл таможенного оформления в одном месте и в кратчайшие сроки.
4. На ТЛТ, как правило, находятся и другие государственные службы, например, представители Россельхознадзора. Таким образом, ускоряется выдача соответствующих документов на товары, необходимых при таможенном декларировании товаров.
5. ТЛТ оснащены самым современным оборудованием и используют современные технические средства таможенного контроля.
6. Наличие гостиницы, зон отдыха, коммерческих складов и т. д.

Литература:

1. Басарева, К. В. Таможенные процедуры в таможенном союзе ЕврАзЭС (учебное пособие) / К. В. Басарева, В. В. Чемодуров, М. Е. Тихомиров, И. В. Минакова, В. В. Коварда // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. — 2014. — № 3—2. — с. 236—237.
2. Минакова, И. В. Организация таможенного контроля товаров и транспортных средств (учебное пособие) / И. В. Минакова, М. Е. Тихомиров, В. В. Коварда // Международный журнал экспериментального образования. — 2013. — № 5. — с. 124—125.
3. Коварда, В. В. Совершенствование таможенного администрирования как ключевой фактор дальнейшей интеграции России в мировую экономику // Успехи современной науки. — 2016. — Т. 2. № 2. — с. 6—9.

ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОЕ ХОЗЯЙСТВО

Актуальные вопросы капитального ремонта в РФ

Астафьева Вероника Олеговна, студент;
Хачко Ольга Ивановна, старший преподаватель
Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова

Вопрос об индексации тарифов на ЖКХ является открытым не только для жителей отдельных городов, но для страны в целом. Главной причиной данного явления выступает инфляция, вследствие которой увеличивается и конечная стоимость затрат на инфраструктуру, благоустройство, капитальный ремонт, в том числе. Это свидетельствует о том, что цены на услуги ЖКХ волнуют не только россиян, а также и людей во всем мире.

По данным ВЦИОМ (Всероссийский центр изучения общественного мнения) на конец декабря 2015 г. большая часть населения РФ довольна качеством услуг,

которые предоставляет ЖКХ (72%). В результате исследования выяснилось, что в значительной степени граждане не осведомлены о размерах выплат и не могут назвать определенную цифру, что говорит о постановке расходов семейного бюджета на капремонт на не лидирующую позицию.

Основными проблемами в деятельности Жилищно-коммунального хозяйства отмечают высокую стоимость услуг, а также состояние инфраструктуры самих домов: отсутствие детских площадок, недостаточная освещенность и т. д.

Таблица 1

Оценка качества предоставляемых жилищно-коммунальных услуг по месту жительства
(закрытый вопрос, один ответ)

	Май 2015 г. (%)	Декабрь 2015 г. (%)
Отлично	1	3
Хорошо	20	24
Удовлетворительно	55	45
Плохо	18	18
Очень плохо	4	9
Затрудняюсь ответить	2	1

Новая программа капремонта предусматривает накопление денежных средств. Создаётся отдельный фонд, в котором будет происходить аккумуляция средств [4]. Государство по запросам граждан дает разрешение на ремонт своих жилых сооружений. Всем известная фраза: «Деньги сегодня, дороже, чем деньги завтра» указывает нам на первостепенную проблему накопления средств — инфляция, которая в одночасье может поглотить нерезализованные средства граждан. Также неизвестна цена капремонта в будущем — будет ли он дешевле или дороже? Судя по тенденции всеобщего удорожания, дешёвые услуги по капремонту — утопия [3].

Еще одна из проблем капитального ремонта — наличие исторических сооружений в центрах крупных городов таких, как Санкт-Петербург и Москва. Данные постройки нуждаются в ремонте в первую очередь, но цена этого слишком велика. Причины могут быть разные: от полной реконструкции фасада (реставрации), до замены несущих конструкций. Стоимость таких ме-

роприятий равна стоимости строительства нового дома, а в некоторых случаях и превышает ее, поэтому вопрос восстановления исторических сооружений остаётся открытым и по сей день.

С 2014 г. вопрос о необходимости в капитальном ремонте определенной постройки решают сами субъекты России, а государство лишь выполняет контролирующие функции и занимается методическим обеспечением.

По указанию Правительства региональные программы должны действовать с 2014 г. и продолжаться в течение 30 лет, но начало функционирования, и эффективность действий программ обуславливаются особенностями каждого региона. К примеру, по данным сайта Фонда ЖКХ наименее эффективно функционирует региональная система капремонта на начало 2016 г. в Республике Ингушетия (16%), а самая успешная система действует в Республике Татарстан (98,4%), Москва же входит в число лидеров и занимает 3 позицию (96,6%). Рейтинг составлялся, исходя из информации о доле

взносов на капитальный ремонт, собираемых владельцами квартир, а также из процента исполнения работ по капитальному ремонту на момент подведения результатов.

В настоящее время по статистическим данным около 12 % расходов семей в РФ составляет оплата капремонта, в некоторых случаях эта цифра может достигать 30 % и более [1]. В столице минимальный взнос за оплату услуг по капитальному ремонту составляет

15 руб./кв. м и является наибольшим в стране, это обусловлено стоимостью жилищных помещений, ремонтных работ и доходами самих граждан. То есть владелец стандартной двухкомнатной квартиры в 60 кв. м. в Москве должен ежемесячно платить 900 рублей (дополнительно к квартплате), а по России средний ежемесячный взнос будет составлять около 360 рублей. Самый наименьший взнос на капитальный ремонт действует в Санкт-Петербурге.

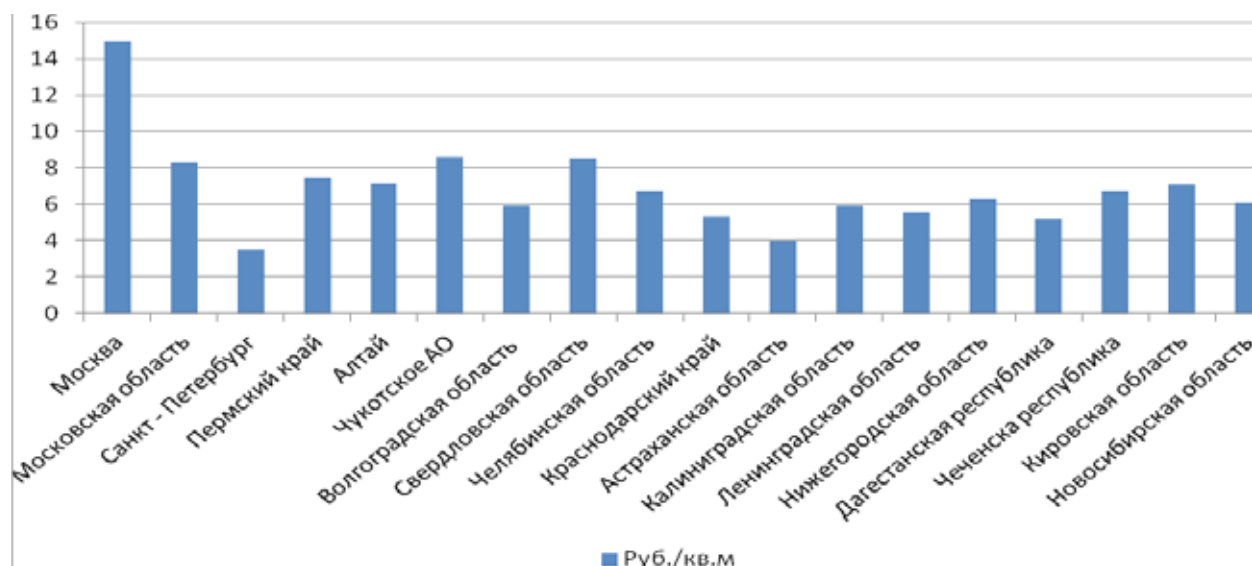


Рис. 1. Тарифные взносы по капитальному ремонту по некоторым регионам РФ на начало 2016 г.

Однако если более 22 % дохода семьи идет на оплату жилищно-коммунальных услуг, то она способна претендовать на получение субсидии. Впервые подобное решение было изложено в Законе РФ от 24 декабря 1992 г. № 4218–1 «Об основах федеральной жилищной политики». В Москве порог по получению субсидий составляет 10 % от дохода. В целом, получается, что каждая десятая семья вынуждена обращаться к государству за помощью, при этом, не имея долгов в прошлом.

В результате социологических опросов было выявлено, что около половины наших граждан (47 %) согласны платить за услуги ЖКХ после их оказания, 43 % граждан согласны использовать кредит для ремонта, а потом оплачивать стоимость, около 40 % населения готовы «копить» по той же системе, что действует сейчас.

На 31 декабря 2015 доля собираемости взносов на капитальный ремонт в среднем по стране достигла 77 %. Новая программа капремонта всё больше находит одобрения у населения. Так за последние два месяца прошлого года доля собираемости взносов повысилась на 4 %, а в некоторых регионах собираемость взносов превысила 85 %.

Несмотря на многочисленные опросы и положительные отзывы, граждане негативно реагируют на рост стоимости тарифов, распределение средств, поступающих от владельцев квартир и т. д. Митинги в прошлом году прошли в ряде городов России: Кирове, Тюмени, Чите, Липецке и т. д., в некоторых осуществлялся сбор подписей против оплаты капремонта.

Кроме частных случаев, против программы выступили депутаты «Справедливой России» и КПРФ, которые утверждали, что направлять денежные средства собственников жилья на ремонт других жилых помещений противоречит конституции страны.

По словам Руководителя отдела по работе с органами государственной власти ВЦИОМ, Родина К. С., наши соотечественники готовы пойти навстречу реформам ЖКХ, но результаты они хотят видеть в ближайшем будущем, но так как быстрый эффект от проведенных мероприятий невозможен, по мнению Кирилла Сергеевича, есть шанс появления социальных разногласий.

Одной из инициатив россиян является введение оплаты за услуги ЖКХ постфактум, системы кредитования капремонта [6]. В марте 2016 г. Минстрой выдвинул законопроект о выдаче льготных кредитов для проведения капитального ремонта. Предложение вызвало бурную реакцию, в большинстве своем негативную, что можно объяснить рядом причин [10]:

- Льготная ставка, возможно, способствует росту стоимости тарифов на капитальный ремонт, т. к. определенная сумма с взносов жителей будет уходить на покрытие затрат по процентам с финансирования.
- Так как часто управляющие компании сталкиваются с проблемой несвоевременной уплаты взносов, при введении в действие данного законопроекта, собственники, скорее всего, столкнутся с проблемой банковских штрафов из-за просрочки платежа.

Летом прошлого года депутаты Госдумы выступали против постоплатной системы, предлагая создать общий тариф для всех регионов — 1 рубль за 1 кв. м., а для граждан на Севере — 2 руб./кв. м [11]. Объясняя решение тем, что такая сумма будет вполне приемлема для россиян, т. к. нынешние цены никаким образом не связаны с размером взносов, а изменение в стоимости стройматериалов по регионам не так сильно разнится. Однако зампредседателя комитета ГД по ЖКХ, П. Качкаев, считает, что невозможно все регионы России измерять по единому стандарту, и что сейчас процесс реформирования ЖКХ «идет» по верному пути, работая за счет рыночных механизмов.

Подводя итог, необходимо заметить, что действующая в настоящий момент программа капремонта нуждается в серьезной доработке.

В первую очередь, требуется реформирование системы оплаты ежемесячных тарифов: система должна

быть абсолютно «прозрачна» и понятна, а также все деньги, поступающие от жильцов, должны перенаправляться на отдельный счет, связанный лишь с капитальным ремонтом их собственного дома.

Во-вторых, план ремонта должен быть составлен на основе анализа текущего состояния дома экспертами.

В-третьих, необходимо усовершенствовать систему выбора управляющей компании (УК), так как нередко собственники жилищных помещений сталкиваются с проблемой «навязывания» определенной УК, например, история с передачей домов от застройщика в управление ГБУ «Жилищник» в Москве.

В-четвертых, следует прикрепить представителя УК — кураторов к данному дому, который в процессе совместных усилий и постоянного диалога с владельцами квартир, сможет составить план решения «наличных проблем», требующих безотлагательных действий [8].

Литература:

1. Всероссийский центр изучения общественного мнения [эл. ресурс] <http://wciom.ru/>
2. Vashchekin, A. N. Role of the wholesale enterprises in regulation of the inter-branch relations under insufficient current assets // *Economist*. 2003. Т. 9. с. 49.
3. Ахмадеев, Р. Г. Таможенная пошлина: акцент на гармонизацию // Основные направления экономического, правового и социально-культурного развития в современной России: материалы 9-й междунар. научно-практической конф.: в 2 частях / отв. ред. А. А. Власов. Москва: Изд-во РУДН. 2013. с. 7–12.
4. Ахмадеев, Р. Г., Короткова Е. М. Трансфертные операции в системе аффилированных компаний // *European Social Science Journal* (Европейский журнал социальных наук). № 5. 2015. с. 13–19.
5. Ахмадеев, Р. Г., Косов М. Е. Налоги на конечное потребление в странах ОЭСР и России // *Финансы и кредит*. 2015. № 44 (668). с. 51–62.
6. Ващекина, И. В. Механизм проведения коммерческими банками сделок в области ипотечного кредитования // *Новая наука: Теоретический и практический взгляд*. 2016. № 2–1 (63). с. 34–36.
7. Голубцова, Е. В. Повышение экономической эффективности экологических платежей в Российской Федерации // *Евразийский союз ученых*. 2015. № 12–2 (21). с. 77–79
8. Зверева, А. О. Перспективы развития торгового персонала в условиях введения в действие профессиональных стандартов // *Российское предпринимательство*. 2015. Т. 16. № 11. с. 1711–1716.
9. Косов, М. Е. Развитие теории формирования реального валютного курса // *Актуальные проблемы современной науки*. № 3 (42). Москва. 2008. с. 39–43.
10. Косов, М. Е. Роль дисфункции государства в формировании негативной динамики экономических отношений // *ЦИТИСЭ*. 2015. № 1. с. 7.
11. Понкратов, В. В. Налогообложение добычи газового конденсата: актуальные проблемы // *Финансы*. 2011. № 11. с. 33–36.
12. Понкратов, В. В. Укрепление доходной базы региональных и местных бюджетов в России — налоговые меры // *Экономические науки*. 2012. № 90. с. 7–12.
13. Понкратов, В. В. Налоговый маневр в нефтяной отрасли России // *Нефтяное хозяйство*. 2014. № 9. с. 58–61.
14. Филиппова, Н. В. О характеристике модифицированной модели распространения инновационных технологий в условиях рыночной экономики // *Молодой ученый*. 2010. № 6. с. 165–168.
15. Чайковская, Л. А., Мамрукова О. И. Налоговый контроль трансфертного ценообразования: проблемы, новации законодательства и тенденции повышения эффективности // *Финансовая аналитика: проблемы и решения*. 2012. № 36. с. 40–54.
16. Шихатов, П. И. Совершенствование бухгалтерского учета выплат вознаграждения работникам в организациях общественного питания // *Вестник Международного института экономики и права*. 2014. № 4 (17). с. 14–21.

Анализ образования фонда капитального ремонта многоквартирных домов на специальном счете в банке и у регионального оператора

Чикина Светлана Юрьевна, кандидат экономических наук, доцент, преподаватель;

Дакаева Жанна Хамзатовна, магистрант

Рязанский государственный радиотехнический университет

Статья посвящена анализу Федерального закона от 25 декабря 2012 года № 271-ФЗ «О внесении изменений в Жилищный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» и признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации», который определил порядок создания фонда капитального ремонта многоквартирных домов. Были выделены особенности двух способов формирования фонда: на специальном счете в банке, у регионального оператора. Наряду с этим были определены и некоторые недостатки.

Ключевые слова: капитальный ремонт, фонд капитального ремонта, региональный оператор, счет в банке.

С момента введения в эксплуатацию многоквартирного дома его состояние не остается неизменным. И с каждым годом изменяется не только «внешность» строения, но и основные составляющие, которые влияют на то, сколько времени прослужит здание, и на безопасность людей, проживающих в нем.

Но в последнее десятилетие износ зданий достиг уровня, требующего все большего размера затрат. Это и стало причиной изменений в системе финансирования капитального ремонта начавшихся с 2012 года. В это время был принят Федеральный закон от 25 декабря 2012 года № 271-ФЗ «О внесении изменений в Жилищный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» [2].

Согласно данному закону жильцы многоквартирного дома должны каждый месяц делать взносы в фонд капитального ремонта. Другими словами, создается общий фонд средств, которые будут израсходованы на капитальный ремонт конкретного дома. Капитальный ремонт направлен на общее имущество собственников многоквартирного дома, к которому относится:

- фундамент, крыша, ограждающие несущие и не несущие конструкции многоквартирного дома;
- помещения, не являющиеся частями жилых помещений (квартир) и нежилых помещений, предназначенные для обслуживания более одного помещения в данном доме;
- инженерные коммуникации и оборудование (электрическое, санитарно-техническое и т. п.) за пределами и внутри здания, обслуживающие более одного помещения;
- земельный участок с элементами озеленения и благоустройства;
- иные, предназначенные для обслуживания, эксплуатации и благоустройства данного дома объекты, расположенные на данном земельном участке [1].

Следует учесть, что закон предлагает собственникам два способа накопления денежных средств:

- во-первых, перечислять средства на счет регионального оператора;
- во-вторых, перечислять средства на специальный счет.

Существует важное условие: если жильцы многоквартирного дома оставили без внимания выбор способа накопления денежных средств, то по умолчанию деньги начисляются региональному оператору. Хотя использование специального счета позволило бы собственникам самостоятельно менять даты проведения тех или иных работ по капитальному ремонту и требовать от банка отчетности по накопленным средствам. Специальный счет открывается для накопления средств, принадлежащих конкретному дому. Иначе говоря, действует правило — «Один многоквартирный дом — один специальный счет» [1].

Владельцем специального счета могут быть:

1. Товарищество собственников жилья (ТСЖ);
2. Жилищный кооператив или иной специализированный потребительский кооператив;
3. Управляющая компания;
4. Региональный оператор, если собственники в многоквартирном доме приняли такое решение [1].

Не смотря на выгодность данного способа, собственники жилья в многоквартирном доме рискуют потерять накопленные средства на специальном счете из-за нестабильной экономической ситуации. Способом обеспечения сохранности может стать страхование средств от кризисных явлений. Соответствующий законопроект внесен в Государственную Думу. Принятие подобного закона будет несомненно положительным явлением.

При выборе данного способа формирования фонда капитального ремонта собственники могут столкнуться с проблемой недостаточной осведомленностью в вопросах капитального ремонта. Ведь от них требуется большое количество знаний для того, чтобы выбрать организацию, осуществляющую ремонтные работы, разобраться со сметой, а также осуществить контроль за проведением ремонта. К тому же потребуются не только знания, но и время. Поэтому собственникам следует

адекватно оценить свои возможности, дабы в будущем не было проблем.

Что же касается оплаты взносов на капитальный ремонт региональному оператору, то средства перечисляются на счет организации, специально созданной субъектом Российской Федерации для организации проведения капитального ремонта многоквартирных домов. Данный способ формирования фонда капитального ремонта обычно называют «общий котел». Это связано с тем, что региональный оператор вправе расходовать средства, полученные за счет платежей собственников помещений в одних многоквартирных домах, на проведение капитального ремонта других многоквартирных домов, собственники помещений в которых также формируют фонды капитального ремонта на счете регионального оператора [1].

Таким образом, подобная система финансирования капитального ремонта позволяет при недостаточности средств для проведения капитального ремонта в одном многоквартирном доме, предусмотренного региональной программы, использовать средства, полученные от собственников других многоквартирных домов, в которых не планируется проведение капитального ремонта в ближайшее время [1]. То есть, фактически, через регионального оператора собственники помещений в одном доме берут в долг деньги собственников помещений в других многоквартирных домах, но это учитывается как «заём у регионального оператора». Собственники помещений в доме, на ремонт которого израсходовано средств больше, чем они накопили в фонде капитального ремонта, возмещают региональному оператору заемные средства своими последующими взносами на капитальный ремонт [1].

Подобная работа регионального оператора вызывает противоречивое отношение. С одной стороны, имеется гарантия того, что региональная программа капитального ремонта будет выполнена. С другой же, возникает недовольство у тех собственников, ремонт чьих домов планируется на поздний срок, а средства фонда все равно расходуются. К тому же сама форма проведения капитального ремонта через утверждение региональной программы является спорным моментом. Пока не существует методик, с помощью которых можно было бы определить те многоквартирные дома, которые нуждаются в капитальном ремонте в первую очередь, а какие здания могут «подождать». Что, несомненно, является причиной возмущения многих собственников.

Обязанность вносить данные взносы распространяется на собственников помещений в многоквартирном доме — на собственников квартир и собственников нежилых помещений, на граждан, юридических лиц, на собственников муниципальных и государственных помещений. Взнос на капитальный ремонт включен в структуру платы за жилое помещение и коммунальные услуги. Именно поэтому его нельзя исключить собственнику самому индивидуально, не доплатить по своим личным соображениям.

На данный момент ни специальный счет, ни региональный оператор не является идеальной формой создания фонда капитального ремонта. Каждый вариант имеет свои недостатки. Именно поэтому требуется вести работу по их устранению, как на федеральном уровне, так и на региональном, учитывающем особенности конкретного региона.

К тому же вызывает негативное отношение к самой форме расчета ежемесячных взносов. Данный взнос рассчитывается как произведение установленного минимального размера платежа и общая площадь помещения. Несмотря на то, что минимальный размер платежа имеет довольно небольшой размер, некоторым собственникам приходится вносить суммы, существенно влияющие на их бюджет.

Именно в таком разбросе размеров взносов по мнению большинства собственников квартир большего размера и кроется главная «несправедливость». Ведь износ общего имущества многоквартирного дома не зависит от того, каких размеров квартира того или иного собственника. Скорее зависимость существует между износом и количеством людей, которое использует это имущество.

Необходимо усовершенствовать данную систему формирования фондов капитального ремонта в направлении раскрытия зависимости между формированием ежемесячных взносов и ремонтом общего имущества многоквартирного дома, также создать условия для становления информационно открытой системы формирования фондов капитального ремонта, выработать систему гарантий осуществления качественного и своевременного ремонта.

Также для решения возникающих вопросов необходимо создание базы данных по направлениям общего финансирования жилых помещений современного строительства и домов старых построек, учет ветхого жилья, учет капитального ремонта первого порядка и других проблем.

Литература:

1. Жилищный кодекс РФ от 29.12.2004 г. № 188-ФЗ [Электронный ресурс] — У. доступ из справочно-правой системы «КонсультантПлюс».
2. Федеральный закон от 25.12.2012 г. № 271-ФЗ «О внесении изменений в Жилищный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации» [Электронный ресурс] — У. доступ из справочно-правой системы «КонсультантПлюс».

Вопросы экономики и управления

Международный научный журнал
№ 3 (05) / 2016

Редакционная коллегия:

Главный редактор:
Ахметов И.Г.
Члены редакционной коллегии:
Арошидзе П.Л.
Брезгин В.С.
Велковска Г.Ц.
Желнова К.В.
Кучерявенко С.А.
Матроскина Т.В.
Яхина А.С.

Руководитель редакционного отдела:

Кайнова Г.А.

Ответственные редакторы:

Осянина Е.И., Вейса Л.Н.

Художник:

Шишков Е.А.

Верстка:

Бурьянов П.Я.

Международный редакционный совет:

Айрян З.Г. (Армения)
Арошидзе П.Л. (Грузия)
Атаев З.В. (Россия)
Ахмеденов К.М. (Казахстан)
Бидова Б.Б. (Россия)
Борисов В.В. (Украина)
Велковска Г.Ц. (Болгария)
Гайич Т. (Сербия)
Данатаров А. (Туркменистан)
Данилов А.М. (Россия)
Демидов А.А. (Россия)
Досманбетова З.Р. (Казахстан)
Ешиев А.М. (Кыргызстан)
Жолдошев С.Т. (Кыргызстан)
Игисинов Н.С. (Казахстан)
Кадыров К.Б. (Узбекистан)
Кайгородов И. Б. (Бразилия)
Каленский А.В. (Россия)
Козырева О.А. (Россия)
Колпак Е.П. (Россия)
Куташов В.А. (Россия)
Лю Цзюань (Китай)
Малес Л.В. (Украина)
Нагервадзе М.А. (Грузия)
Нурмамедли Ф.А. (Азербайджан)
Прокопьев Н.Я. (Россия)
Прокофьева М.А. (Казахстан)
Рахматуллин Р.Ю. (Россия)
Ребезов М.Б. (Россия)
Сорока Ю.Г. (Украина)
Узаков Г.Н. (Узбекистан)
Хоналиев Н.Х. (Таджикистан)
Хоссейни А. (Иран)
Шарипов А.К. (Казахстан)

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:

почтовый: 420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231;
фактический: 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.
E-mail: info@moluch.ru; <http://www.moluch.ru/>

Учредитель и издатель:

ООО «Издательство Молодой ученый»

ISSN 2412-3773

Подписано в печать 5.06.2016. Тираж 500 экз.

Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый», 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, 25