

МОЛОДОЙ

ISSN 2072-0297

# УЧЁНЫЙ®

международный научный журнал

Языковые процессы  
в современной русской прозе

Тайны художественного текста:  
каким методом  
лингвистический анализ

Актуальные проблемы стилистики  
и анализа текста

Языковая компетенция  
художественного текста

17  
2016  
Часть V

16+

ISSN 2072-0297

# Молодой учёный

Международный научный журнал

Выходит два раза в месяц

№ 17 (121) / 2016

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

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

**Члены редакционной коллегии:**

Ахметова Мария Николаевна, доктор педагогических наук

Иванова Юлия Валентиновна, доктор философских наук

Каленский Александр Васильевич, доктор физико-математических наук

Куташов Вячеслав Анатольевич, доктор медицинских наук

Лактионов Константин Станиславович, доктор биологических наук

Сараева Надежда Михайловна, доктор психологических наук

Абдрасилов Турганбай Курманбаевич, доктор философии (PhD) по философским наукам

Авдюк Оксана Алексеевна, кандидат технических наук

Айдаров Оразхан Турсункожаевич, кандидат географических наук

Алиева Тарана Ибрагим кызы, кандидат химических наук

Ахметова Валерия Валерьевна, кандидат медицинских наук

Брезгин Вячеслав Сергеевич, кандидат экономических наук

Данилов Олег Евгеньевич, кандидат педагогических наук

Дёмин Александр Викторович, кандидат биологических наук

Дядюн Кристина Владимировна, кандидат юридических наук

Желнова Кристина Владимировна, кандидат экономических наук

Жуйкова Тамара Павловна, кандидат педагогических наук

Жураев Хусниддин Олтинбоевич, кандидат педагогических наук

Игнатова Мария Александровна, кандидат искусствоведения

Калдыбай Кайнар Калдыбайулы, доктор философии (PhD) по философским наукам

Кенесов Асхат Алмасович, кандидат политических наук

Коварда Владимир Васильевич, кандидат физико-математических наук

Комогорцев Максим Геннадьевич, кандидат технических наук

Котляров Алексей Васильевич, кандидат геолого-минералогических наук

Кузьмина Виолетта Михайловна, кандидат исторических наук, кандидат психологических наук

Кучерявенко Светлана Алексеевна, кандидат экономических наук

Лескова Екатерина Викторовна, кандидат физико-математических наук

Макеева Ирина Александровна, кандидат педагогических наук

Матвиенко Евгений Владимирович, кандидат биологических наук

Матроскина Татьяна Викторовна, кандидат экономических наук

Матусевич Марина Степановна, кандидат педагогических наук

Мусаева Ума Алиевна, кандидат технических наук

Насимов Мурат Орленбаевич, кандидат политических наук

Паридинова Ботагоз Жаппаровна, магистр философии

Прончев Геннадий Борисович, кандидат физико-математических наук

Семахин Андрей Михайлович, кандидат технических наук

Сенцов Аркадий Эдуардович, кандидат политических наук

Сенюшкин Николай Сергеевич, кандидат технических наук

Титова Елена Ивановна, кандидат педагогических наук

Ткаченко Ирина Георгиевна, кандидат филологических наук

Фозилов Садриддин Файзуллаевич, кандидат химических наук

Яхина Асия Сергеевна, кандидат технических наук

Ячинова Светлана Николаевна, кандидат педагогических наук

На обложке изображена Галия Дуфаровна Ахметова (1954–2015) — филолог, профессор, член Союза писателей России, первый главный редактор журнала «Молодой ученый»

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

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

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

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

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.

#### **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 Бекмурадович, *кандидат педагогических наук, заместитель директора (Узбекистан)*

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

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

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

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, *доктор 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)*

**Руководитель редакционного отдела:** Кайнова Галина Анатольевна

**Ответственные редакторы:** Осянина Екатерина Игоревна, Вейса Людмила Николаевна

**Художник:** Шишков Евгений Анатольевич

**Верстка:** Бурьянов Павел Яковлевич, Голубцов Максим Владимирович, Майер Ольга Вячеславовна

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: 1.10.2016. Цена свободная.

Материалы публикуются в авторской редакции. Все права защищены.

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

## СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА  
И УПРАВЛЕНИЕ**Замбрицкая Е. С., Кошелева А. Ю.**

Оценка надежности системы внутреннего контроля страховой компании на уровне бизнес-процессов на примере департамента андеррайтинга..... 383

**Зарубина Т. А.**

Управление профессиональным развитием в современных организациях..... 389

**Ильясов М. М.**

Анализ и оценка инвестиционной привлекательности муниципалитетов Чеченской Республики ..... 392

**Ильясов М. М.**

Пенсионный фонд РФ: структура доходов (2012–2015 гг.) ..... 394

**Ильясов М. М.**

Пенсионный фонд РФ: структура расходов (2012–2015 гг.) ..... 396

**Ильясов М. М.**

Анализ современного состояния НПФ РФ ..... 397

**Ильясов М. М.**

Анализ современного состояния сферы обязательного медицинского страхования Чеченской Республики..... 401

**Ишемгулов М. Н., Ишемгулов И. Н.**

Особенности исламской экономики и банковской системы ..... 403

**Касимова Д. М.**

Улучшение взаимодействия образовательных учреждений и предприятий с целью трудоустройства выпускников ..... 406

**Ким Л. В., Никифорова Д. П.**

Современное состояние и направления улучшения инвестиционной деятельности Дальнего Востока..... 409

**Кобылянская М. С., Матушевская Е. А.,**

**Березина И. В.**  
«Экономический патриотизм» в Российской Федерации: формирование гражданской позиции молодежи ..... 416

**Кобылянская М. С., Матушевская Е. А.,  
Бескорвайная Т. С.**

Бухгалтерский учет, анализ и контроль как доминанта противодействия деструктивным формам экономического патриотизма в коммерческой среде ..... 419

**Котлярова К. В.**

Государственное регулирование предпринимательской деятельности в условиях рыночной экономики..... 421

**Кулачинская А. Ю.**

Принятие решений при реализации стратегии взаимодействия предприятий в условиях неопределенности ..... 424

**Купчиков А. М., Бикбаева Н. А.**

Развитие гостиничного бизнеса в Санкт-Петербурге..... 426

**Купчиков А. М., Лустина О. В.**

Проблемы субъектов малого и среднего предпринимательства в строительной сфере ..... 430

**Курпаяниди К. И., Урмонов А. А.**

Современные тенденции дальнейшего развития Шанхайской организации сотрудничества (ШОС) в условиях глобализации ..... 433

**Литвинова Е. Д.**

Проблемы обеспечения сбалансированности регионального бюджета в условиях экономической нестабильности ..... 435

**Маградзе М. В.**

Статистический анализ рынка жилой недвижимости в России ..... 438

**Маркевич Е. А.**

Оценка состояния и эффективности трудовых отношений на предприятиях..... 442

**Пономаренко Т. А., Волкова Т. А., Карпова Ю. И.**

Основные показатели развития санаторно-курортного комплекса республики Крым и Краснодарского края ..... 445

**Попов Р. Б.**

Управление риском в сфере страхования гражданской ответственности за ядерный ущерб..... 450

<b>Пропп Е. В., Юмаев Е. А.</b> Направления повышения энергетической эффективности промышленных предприятий ..... 454	<b>Скопинцева А. В.</b> Налоговый контроль как элемент управления налогообложением..... 471
<b>Пропп Е. В., Юмаев Е. А.</b> Действия органов государственной власти в повышении энергетической эффективности промышленных предприятий ..... 456	<b>Спирин И. А.</b> Разработка решения по обеспечению Джанкойского района пресной водой ..... 475
<b>Протопопов А. В.</b> Анализ безубыточности и оценка уровня операционного риска (на примере АО «Аэропорт Якутск») ..... 458	<b>Тиллашайхова М. А., Мирзаева Л. З.</b> Теоретический подход к решению вопроса открытия и внедрения интернет-магазинов в условиях рыночной экономики..... 477
<b>Пузакова А. А.</b> Связи между маркетингом и логистикой ..... 461	<b>Токмаков Е. А.</b> Вклад нефтегазового комплекса в развитие экономики Российской Федерации ..... 479
<b>Рысина В. А., Ломеко Е. И.</b> Аудит капитальных вложений предприятия..... 463	<b>Токмаков Е. А.</b> Анализ развития нефтедобывающей промышленности России..... 482
<b>Савинов Т. Х.</b> Применение методов экономического анализа системы управления в практике руководителя современного учреждения здравоохранения ..... 466	<b>Хен А. Э.</b> Новые позиции Республики Узбекистан на мировом текстильном рынке..... 485
<b>Се Илин</b> Значение Восточного экономического форума для развития китайско-российских отношений: чего ожидать на ВЭФ-2016? ..... 468	<b>Черных М. И.</b> Проблемы трактовки экономических понятий в банковской теории: ликвидность и платежеспособность ..... 489



## ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

### Оценка надежности системы внутреннего контроля страховой компании на уровне бизнес-процессов на примере департамента андеррайтинга

Замбрицкая Евгения Сергеевна, кандидат экономических наук, доцент;

Кошелева Анжела Юрьевна, магистрант

Магнитогорский государственный технический университет им. Г. И. Носова

В условиях нарастающей конкуренции на российском рынке страховых услуг актуальными становятся проблемы повышения эффективности деятельности страховых компаний. Одним из таких инструментов является создание системы внутреннего контроля (СВК). Внедрение СВК позволяет избежать различных нарушений, потенциальных ошибок и возможных потерь, эффективно использовать ресурсы предприятия, обеспечить законность, надежность деятельности и достоверность информации. Поэтому внедрение системы внутреннего контроля является актуальной задачей для большинства российских страховых компаний [10]. Вопросы внедрения системы внутреннего контроля в организа-

циях стали активно обсуждаться после введения в Федеральный закон «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ и Федеральный закон от 23.07.2013 № 234-ФЗ «О внесении изменений в Закон Российской Федерации «Об организации страхового дела в Российской Федерации» норм, обязывающих хозяйствующий субъект организовать и осуществлять внутренний контроль (ст. 19.1 и ст. 28.1 соответственно).

Согласно методическим рекомендациям по организации и осуществлению внутреннего контроля МР-4/2013-КпТ задачами функционирования СВК является обеспечение достижения организацией целей по следующим направлениям, представленных на рисунке 1.

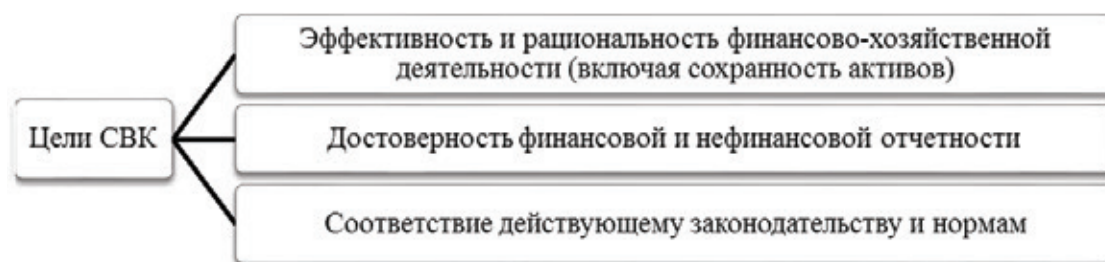


Рис. 1. Цели функционирования системы внутреннего контроля

Важно отметить, что выбранная (определенная в качестве наиболее значимой) цель функционирования системы внутреннего контроля будет определять подход к ее организации в рамках страховой компании. Для руководства большинства крупных компаний, в том числе и страховых, основной целью СВК является повышение эффективности и рациональности финансово-хозяйственной деятельности (включая сохранность активов) [9]. Именно с учетом ориентира на указанную цель далее рассмотрим механизм построения СВК в страховых компаниях.

Одними из важных элементов СВК, раскрываемых в Федеральном правиле (стандарте) аудиторской деятель-

ности № 8 «Понимание деятельности аудируемого лица, среды, в которой она осуществляется, и оценка рисков существенного искажения аудируемой финансовой (бухгалтерской) отчетности», представленных на рисунке 2, являются: процесс оценки рисков и разработка соответствующих контрольных действий, направленных на их снижение.

Каждая организация сталкивается с различными рисками, которые необходимо оценивать. Построение эффективной СВК невозможно без качественной оценки рисков существующих бизнес-процессов. Необходимым условием для оценки рисков является определение целей,

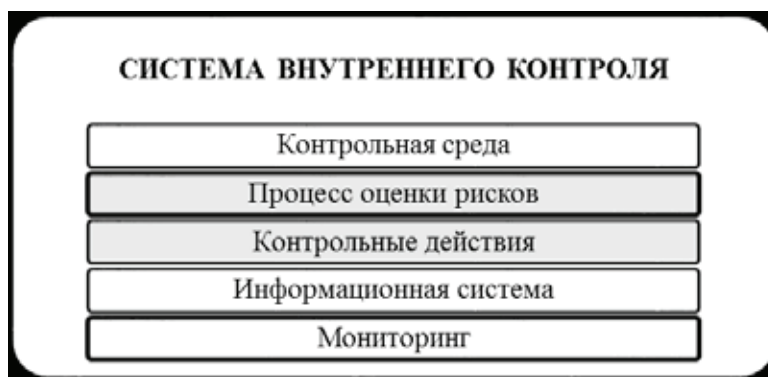


Рис. 2. Элементы СВК

поэтому оценка рисков подразумевает выявление и анализ соответствующих рисков, связанных с достижением установленных целей [10]. В рамках данной статьи под риском понимается возможность возникновения в будущем таких условий, которые приведут к негативным последствиям.

Оценка рисков являются основой для определения контрольных действий и мероприятий по управлению ими.

Необходимо отметить, что контрольные действия должны определяться с учетом особенностей бизнес-процессов и присущих им рисков и пересматриваться с определенной периодичностью по мере снижения их эффективности. Именно поэтому предварительным этапом построения СВК является выделение основных бизнес-процесов.

Ключевое место в организационной структуре любой страховой компании занимает Департамент андеррайтинга. Бизнес-процесс страхового андеррайтинга является наиболее специфичным в деятельности страховой

компании. Целью его работы является установление максимально адекватного (математически обоснованного) тарифа по предлагаемому на страхование риску [9]. Оценка рисков будет подразумевать выявление и анализ соответствующих рисков, связанных с достижением данной цели департамента андеррайтинга. После того, как будет проведена оценка рисков, разрабатываются мероприятия по их снижению. Фрагмент типовой карты рисков, которые потенциально могут возникнуть на этапах андеррайтинга, и мероприятий, направленных на их снижение представлены в таблице 1.

Таким образом, при формировании СВК в страховых компаниях особое внимание необходимо уделять выявлению и анализу существующих рисков, поскольку построение эффективной СВК невозможно без их качественной оценки. С учетом рисков конкретных бизнес-процессов, а также в соответствии с нормативными документами

Таблица 1. Риски на этапах андеррайтинга и мероприятия, направленные на их снижение

Операция	Слабое место	Фактор, причина	Мероприятие на снижение риска (в т.ч. в виде контрольных процедур)
Принятие решения о страховании	Принятие ошибочного решения	ошибка в проведенном анализе страхового риска; субъективность некомпетентность нарушение объективности из-за влияния факторов извне (например, угрозы, коммерческий подкуп); личная заинтересованность (мошенничество); злой умысел страхователя.	контроль принятия решения андеррайтера путем пересмотра принятого решения другим лицом (согласование решения с другим сотрудником); анонимное анкетирование сотрудников по вопросу существования влияния факторов на принятие решения и угроз здоровью и жизни извне; периодические курсы повышения квалификации сотрудников; отказ от последующего страхования клиента, действующего со злым умыслом.
Определение адекватного страхового тарифа	завышение или занижение страхового тарифа; возможность антиселекции	использование недостоверных данных по незнанию, халатности, с умыслом; некомпетентность; личная заинтересованность (мошенничество) использование неверных премиальных тарифов	комиссионное рассмотрение и принятие решения по определению страхового тарифа; периодические курсы повышения квалификации сотрудников.



организации разрабатываются и осуществляются контрольные действия, которые направлены на их снижение. Данные мероприятия являются значимыми для любой организации, поскольку позволяют руководству рассматривать степень важности рисков, вероятность их возникновения и способы управления ими.

Однако любая система со временем требует пересмотра и некоторых корректировок, поскольку теряет свою эффективность. Одним из путей определения уровня надежности системы внутреннего контроля является ее периодическая оценка.

Проведение грамотной оценки системы внутреннего контроля позволяет оперативно устранять недостатки в ее функционировании и, как следствие, повышать эффективность деятельности предприятия. Оценка надежности СВК включает несколько этапов, представленных на рисунке 3.

В специальной литературе представлено несколько методик оценки надежности системы внутреннего контроля. Так, оценку можно осуществлять на базе тестирования СВК, а также при помощи многокритериальных приемов оценки.

Тесты на соответствие внутреннего контроля осуществляются с целью получения аудиторских доказательств эффективности:

- структуры систем учета и внутреннего контроля, что означает, насколько эта структура предупреждает, выявляет и своевременно исправляет существенные ошибки;
- функционирования внутреннего контроля в течение всего периода проверки.

Для оценки системы внутреннего контроля с помощью тестирования разработаны модели тестов, на основе которых можно дать качественную характеристику СВК. Для оценки надежности СВК в качестве основы была использована модель теста, разработанная Ю.А. Данилевским, Н.А. Ремизовым и С.М. Шапигузовым. Данная модель сочетает положения, характеризующие различные элементы СВК, а также предполагает ответы на тест в рамках комментариев к каждому положению относительно конкретного предприятия и одновременно оценку данных ответов по степени надежности СВК. В рамках данной статьи был разработан шаблон теста для оценки надежности

СВК в страховой компании и адаптирован под бизнес-процесс андеррайтинг. Тест включает в себя вопросы, касающиеся двух основных элементов СВК: процесс оценки рисков и контрольные действия. Вопросы теста, относящиеся к элементу СВК «процесс оценки рисков» являются шаблонными и могут быть применены не только к страховой отрасли. Поскольку при оценке организации и применения процесса оценки рисков выясняются общие аспекты, то есть каким образом руководство организации:

- выявляет риски хозяйственной деятельности, имеющие отношение к тому или иному бизнес-процессу;
- оценивает значимость рисков;
- оценивает вероятность возникновения рисков;
- решает вопрос о способах управления рисками.

Вопросы теста, касающиеся элемента СВК «контрольные действия» зависят же от специфики тех контрольных действий, которые применяются внутри организации.

Оценка адекватности организации контрольных действий включает в себя рассмотрение способности контрольных действий в отдельности или в сочетании с другими контролями эффективно предотвращать или обнаруживать и исправлять существенные искажения. Под применением контрольных действий подразумевается, что контрольное действие существует, и организация использует его.

Ненадлежащим образом организованное контрольное действие может свидетельствовать о существенном недостатке системы внутреннего контроля организации.

Ниже предлагаются рабочие таблицы 2–6, отражающие этапы оценки надежности СВК. Так, таблица 2 содержит первичные данные оценке СВК: наименование организации, сроки проверки и т.д.

Таблица 3 содержит уже непосредственно шаблон теста. Во второй графе таблицы 3 прописывается соответствующий критерий, наличие или отсутствие которого проверяется путем тестирования. Критерии разделены по элементам системы внутреннего контроля. Первая же графа содержит порядковый номер критерия. Третья графа отражает класс риска по трем уровням. Для определения общих результатов оценки СВК каждой степени надежности элементов присваивается определенное чис-

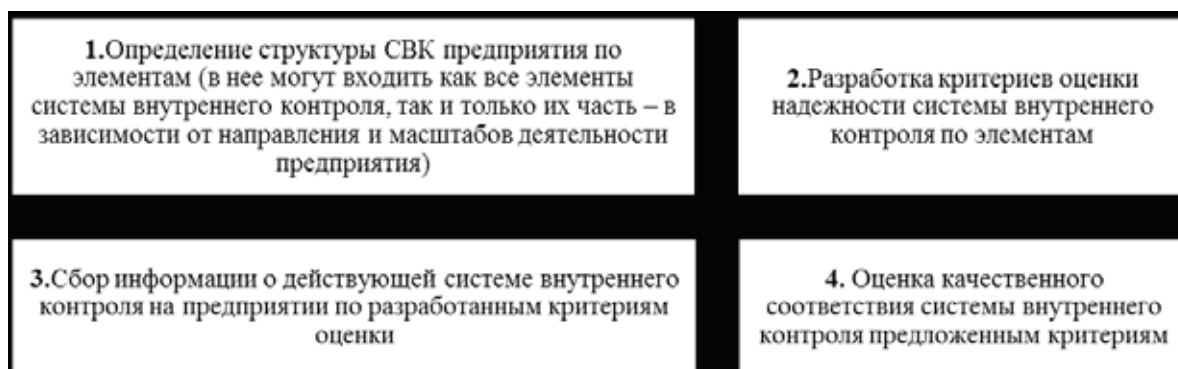


Рис. 3. Этапы оценки СВК

Таблица 2. Оценка системы внутреннего контроля

Наименование организации	
Проверяемый период	с [дата начала проверки] по [дата окончания проверки]
ФИО лица, составившего документ	
Дата составления документа	
ФИО лица, проверявшего документ	
Дата проверки документа	

ловое значение по шкале баллов от 0 до 2 (графа 4). Так, низкой степени надежности соответствует значение 0; средней — 1 и высокой — 2.

В случае выбора класса риска для каждого критерия в графу 5 «фактическое количество баллов» заносится соответствующая цифра.

Для определения числового значения, характеризующего степень надежности СВК в целом, необходимо определить суммарную долю высоких, средних и низких результатов в тесте с учетом присвоенных числовых значений. Итоговая сумма данной графы не должна превышать 40 баллов ( $20 \times 2 = 40$ ).

Таблица 3. Тестирование СВК

№ п/п	Показатели	Критерии		Фактическое количество баллов
		Варианты ответов	Шкала баллов	
1	2	3	4	5
<b>ПРОЦЕСС ОЦЕНКИ РИСКОВ</b>				
1	Имеется ли понимание необходимости оценки рисков хозяйственной деятельности?	Имеется полное понимание	2	
		Имеется поверхностное понимание, организация оценки рисков не осуществляется	1	
		Понимание отсутствует	0	
2	Существуют ли регламенты оценки рисков?	Да, утверждены	2	
		Регламенты существуют, но формально не оформлены и не утверждены	1	
		Нет	0	
3	Применяются ли регламенты оценки рисков на постоянной основе?	Да, на постоянной основе	2	
		Применяются на непостоянной основе	1	
		Нет	0	
4	Предусмотрен ли в регламентах оценки риска механизм выявления риска до его фактического проявления?	Предусмотрен и реализуется	2	
		Предусмотрен, но не реализуется	1	
		Нет	0	
5	Предусмотрен ли в регламентах оценки риска механизм оценки его значимости?	Предусмотрен и реализуется	2	
		Предусмотрен, но не реализуется	1	
		Нет	0	
6	Предусмотрен ли в регламентах оценки риска механизм оценки вероятности его проявления?	Предусмотрен и реализуется	2	
		Предусмотрен, но не реализуется	1	
		Нет	0	
7	Предусмотрен ли в регламентах оценки риска механизм подбора способа управления риском?	Предусмотрен и реализуется	2	
		Предусмотрен, но не реализуется	1	
		Нет	0	
8	Существует ли служба или должностные лица, занимающиеся непосредственно оценкой рисков?	Да	2	
		Отдельным должностным лицам вменено в качестве должностных функций	1	
		Нет	0	
9	Определен ли документооборот по системе оценки рисков?	Да	2	
		Отдельные	1	
		Нет	0	

10	Утверждаются ли документы по оценке рисков руководством?	Да	2
		Отдельные	1
		Нет	0
<b>КОНТРОЛЬНЫЕ ДЕЙСТВИЯ</b>			
11	Существует ли служба внутреннего аудита?	Существует и функционирует	2
		Существует, но не функционирует	1
		Нет	0
12	Проводятся ли периодические курсы повышения квалификации сотрудников?	Да, проводятся регулярно	2
		Проводятся, но нерегулярно	1
		Не проводятся	0
13	Проводится ли аттестация сотрудников на соответствие занимаемой должности?	Да, проводится регулярно	2
		Проводится, но нерегулярно	1
		Не проводится	0
14	Проходят ли заявления страхования повторную проверку вторым лицом?	Да	2
		Да, но не все	1
		Нет	0
15	Ознакомлены ли сотрудники под подпись с внутренними нормативными документами (инструкциями, приказами)?	Да	2
		Да, но не со всеми документами	1
		Нет	0
16	Проводится ли анонимное анкетирование сотрудников по вопросу существования влияния факторов на принятие решения и угроз здоровью и жизни извне?	Да, проводится регулярно	2
		Проводится, но нерегулярно	1
		Не проводится	0
17	Отказывает ли организация от последующего страхования клиентов, действующих со злым умыслом?	Да	2
		Да, но не от всех	1
		Нет	0
18	Существует ли комиссия по рассмотрению и принятию решения по определению страхового тарифа?	Существует и функционирует	2
		Существует, но не функционирует	1
		Нет	0
19	Проверяется ли соответствие реальных характеристик объекта страхования и информации, указанной в заявлении о страховании?	Да	2
		Да, но не у всех объектов	1
		Нет	0
20	Отслеживаются ли изменения в правовом регулировании процесса андеррайтинга?	Да, регулярно	2
		Отслеживаются, но нерегулярно	1
		Не отслеживаются	0
Итоговая оценка (фактическое количество баллов)			X

Таблица 4 разработана для расчета фактической надежности системы внутреннего контроля в процентах. Для этого необходимо итоговую оценку теста из та-

блицы 3 разделить на максимально возможное значение этого показателя, в данном случае 40.

Таблица 4. **Определение фактической надежности СВК в процентах**

	Баллы	Фактическая надежность системы внутреннего контроля в процентах
Максимальное количество баллов	40	$X/40 \times 100\% = Y$
Фактическое количество баллов	X	

Далее получившемуся значению дается качественная оценка в зависимости от того, в какой диапазон она попадет. Так, если она будет колебаться от 41 до 60%, то

оценка надежности системы внутреннего контроля признается средней (таблица 5).

Таблица 5. Качественное определение надежности СВК

Оценка надежности системы внутреннего контроля	Надежность системы внутреннего контроля в процентах	Оценка надежности системы внутреннего контроля в %
Очень высокая	от 81 до 100 процентов	
Высокая	от 61 до 80 процентов	
Средняя	от 41 до 60 процентов	
Низкая	21 до 40 процентов	
Очень низкая	0 до 20 процентов	

Заключительным этапом оценки СВК является определение количественного и качественного значения оценки риска средств СВК (таблица 6). Оценка риска будет представлять собой разность 100% и фактической надежности

системы внутреннего контроля в процентах, полученной в таблице 4. Далее полученное значение риска идентифицируется с качественными критериями. Если, например, оценка риска будет составлять 75%, то риск признается высоким.

Таблица 6. Определение фактического значения риска средств СВК

Качественная оценка контрольного риска	Проценты контрольного риска (КР)	Оценка риска
Очень высокий	80 до 100 процентов	
Высокий	60 до 79 процентов	
Средний	40 до 59 процентов	
Низкий	20 до 39 процентов	
Очень низкий	0 до 19 процентов	

Итоговые данные, полученные в ходе оценки, позволяют сформулировать выводы о надежности системы внутреннего контроля и ее эффективности, соответственно. На основе них возможна разработка перечня рекомендаций по совершенствованию механизма контролей в значимых бизнес-процессах компании.

Таким образом, результаты оценки системы внутреннего контроля позволяют выявить «пробелы» в функци-

онировании системы внутреннего контроля. По данным оценки СВК позволяет выявить соответствие деятельности компании поставленным целям и произвести необходимые корректировки. Вышеперечисленное, в совокупности, способствует улучшению финансового состояния предприятия и повышению эффективности его деятельности.

#### Литература:

1. О бухгалтерском учете [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 04.11.2014). — Режим доступа: Система Гарант;
2. О внесении изменений в Закон Российской Федерации «Об организации страхового дела в Российской Федерации» [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 23.07.2013 № 234-ФЗ (ред. от 31.12.2014). — Режим доступа: Система Гарант;
3. Об утверждении федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности [Электронный ресурс]: Постановление Правительства РФ от 23.09.2002 № 696 (ред. от 22.12.2011). — Режим доступа: Система Гарант;
4. Рекомендация Р-44/2013-КпР от 09.08.2013 «Методические рекомендации по организации и осуществлению внутреннего контроля» [Электронный ресурс]: Режим доступа: [http://bmcenter.ru/Files/mr\\_2013\\_KpT\\_CVKFO](http://bmcenter.ru/Files/mr_2013_KpT_CVKFO). — Заглавие с экрана. — (Дата обращения: 14.03.2016);
5. Горулев, Д. А.. Основы бизнес-процессов и страховой андеррайтинг: учеб. пособие. — СПб.: Изд-во СПб-ГУЭФ, 2012. — 80 с.;
6. Губочкина, М. В. Оценка системы внутреннего контроля предприятия [Электронный ресурс] // hse.ru: сайт Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики». URL: <https://www.hse.ru/pubs/share/direct/document/64889374> (дата обращения: 04.04.2016);
7. Журавин, С. Г., Замбрицкая Е. С., Абдулина Е. Г., Ананьева О. И. Современные аспекты понимания контроллинга // Актуальные проблемы современной науки, техники и образования. 2013. Т. 2. № 71. с. 347–351;
8. Замбрицкая, Е. С., Кошелева А. Ю., Харченко А. А.. Особенности организации СВК в страховых компаниях. // Молодой учёный. — 2014. — № 3. — с. 408–411;

9. Замбрицкая, Е. С., Кошелева А. Ю. Оценка рисков и разработка контрольных действий в страховых компаниях на примере департамента андеррайтинга. // Вопросы и проблемы экономики и менеджмента в современном мире Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. Инновационный центр развития образования и науки, Информационный партнёр АНО ВПО «Омский экономический институт». 2014. с. 132–136;
10. Замбрицкая, Е. С., Кошелева А. Ю. Качественная и количественная оценка рисков андеррайтинга в страховых компаниях // Молодой ученый. — 2016. — № 2 (4). — с. 42–52;
11. Замбрицкая, Е. С., Кошелева А. Ю. К вопросу о понятии системы внутреннего контроля // Корпоративная экономика. 2015. № 2 (2). с. 13–19;
12. Замбрицкая, Е. С., Кошелева А. Ю., Абдулина Е. Г. Основы классификации рисков и контрольных действий при построении систем внутреннего контроля в страховых компаниях на примере департамента андеррайтинга // Экономика и предпринимательство. 2015. № 12–1 (65–1). с. 532–536;
13. Замбрицкая, Е. С., Кошелева А. Ю. Основные проблемы построения системы внутреннего контроля // Управление организацией, бухгалтерский учет и экономический анализ: вопросы, проблемы и перспективы развития Сборник научных трудов по итогам Всероссийской научно-практической конференции. Министерство образования и науки РФ; Магнитогорский государственный технический университет им. Г. И. Носова. 2016. с. 104–106;
14. Замбрицкая, Е. С., Логачёва А. В., Логачёва М. В. Система внутреннего контроля как элемент аудита // Молодой ученый. 2014. № 10 (69). с. 242–245;
15. Замбрицкая, Е. С., Самохин М. В., Ананьева О. И. Влияние отдельных видов рисков на ставку дисконтирования при определении эффективности инновационных инвестиционных проектов, связанных с импортными контрактами // Молодой ученый. 2014. № 8. с. 474–480.
16. Управленческий учет: учеб. пособие / Р. Земан (Robert Zeman), М. Вохозка (Marek Vochozka), Е. С. Замбрицкая, Н. Е. Иванова, Р. Пихова (Romana Pichová), М. Попилкова (Markéta Popilková), К. Кабоуркова (Kristina Kabourková). — Магнитогорск: Изд-во Магнитогорск. гос. техн. ун-та им. Г. И. Носова, 2015. — 223 с. Козлова Т. В., Наумкина Т. С. Оценка системы внутреннего контроля в ходе проведения аудиторской проверки // Актуальные проблемы современной науки, техники и образования. 2010. № 2. с. 284–287;
17. Козлова, Т. В., Мустафина И. Р. К вопросу обследования бизнес-процессов с целью создания системы внутреннего контроля организации // Актуальные вопросы экономических наук. 2009. № 4–3. с. 53–56.

## Управление профессиональным развитием в современных организациях

Зарубина Татьяна Александровна, магистрант  
Национальный исследовательский Томский государственный университет

*В данной статье рассмотрен вопрос важности профессионального развития в современных организациях. Составлены этапы управления профессиональным развитием персонала в системе управления персоналом организации и выделены основные требования к управлению профессиональным развитием.*

**Ключевые слова:** профессиональное развитие, управление развитием персонала, цель профессионального развития

Тема профессионального развития не нова, но тем не менее не теряет своей актуальности. Ведь недостаточное внимание к профессиональному развитию персонала в современных организациях, зачастую приводит к снижению профессионализма и компетентности персонала, что, в свою очередь, влечет за собой ухудшение результативности и эффективности деятельности персонала и предприятия в целом. Можно сказать, что развитие персонала является важным условием успешной деятельности любой организации. Особенно справедливо данное высказывание на современном этапе, когда научно-технический прогресс ускоряется, происходят быстрые изме-

нения и требования к профессиональным знаниям, умениям и навыкам. Знания выпускников в начале XX века обесценивались через 30 лет, в конце века — через 10, современные специалисты должны переучиваться через 5 лет. О важности профессионального развития свидетельствует тот факт, что большинство зарубежных предприятий выделяют для этой цели 10% фонда заработной платы. Ведь именно капиталовложения в персонал организации будут способствовать созданию благоприятного климата в коллективе, мотивировать работника к своему совершенствованию и повышать его приверженность к организации.

На данный момент среди как теоретиков, так и практиков выдвигается множество мнений по поводу того, что же важно учитывать в управлении профессиональным развитием. Например, управление профессиональным развитием в первую очередь должно быть ориентированным на цели развития организации или необходимо учитывать потребности в профессиональном развитии не организации, а персонала и т.д. Я считаю, что некоторые мнения носят более частный характер, т.е. они не универсальны и подходят лишь для некоторых организаций. Я же хотела бы выделить такой аспект, который бы был актуален для большинства компаний.

В управлении профессиональным развитием самое важное быть готовым к изменениям.

В современном мире, когда технические средства коммуникации оказывают огромное влияние на все сферы деятельности человека, в том числе и на профессиональную, когда информация становится прогрессом развития и задает образцы поведения, отражает и формирует общественное мнение, социальные потребности, важно быть готовым идти в ногу с прогрессом. «Философия все чаще рассматривает информацию в качестве третьего базисного компонента бытия наряду с веществом и энергией. На практике информация превращается не просто в мощный ресурс, а в ключевой фактор социального прогресса. Владение информацией отождествляется с обладанием властью» [1, с. 6].

Здесь имеет смысл объяснить понятие «развитие» персонала и его цель. Развитие персонала — это деятельность, включающая систему управленческих технологий, методов и мероприятий, направленная на совершенствования профессионального и личностного потенциала персонала, его социально-психологических компетенций, лидерских качеств с целью повышения эффективности работы компании и повышению личной эффективности. Развитие персонала ориентировано на будущее и взаимосвязано со стратегией развития компании в целом [3, с. 28].

Целью профессионального развития персонала — является обеспечение организации высококвалифицированными и мотивированными работниками для эффективной деятельности и конкурентоспособности предприятия на рынке. А так как сегодня уже стала очевидной исчерпанность существующих моделей передачи опыта и «навязывания готовых рецептов» [2, с. 24], то для подготовки высококвалифицированных и мотивированных работников важно не столько передавать следующим поколениям свои знания, ценности, навыки, сколько подготовить их к умению самостоятельно действовать и принимать решения в условиях постоянных изменений, которых до этого не было в жизни предшествующих поколений.

Также необходимо рассматривать цель развития сотрудников с разных углов зрения. С точки зрения организации развитие сотрудников, это улучшение производственного потенциала коллектива, повышение эффективности (максимизация) результатов использования персонала посредством реализации поставленных

организацией целей и улучшение социально-психологического климата. С позиции сотрудников же организации, профессиональное развитие заключается в формировании и постоянном обогащении личностных характеристик, навыков и умений, профессиональных знаний, которые необходимы им для эффективного исполнения своих должностных обязанностей, функций, прав. Значит, профессиональное развитие есть результат взаимодействия потребностей и требований организации с характеристиками и интересами конкретного сотрудника — только тогда этот процесс целенаправлен и будет иметь результат. Формирование и изучение карьерного потенциала работника заключается в определении путей служебного роста работника, удовлетворяющих потребность организации в кадрах в нужное время. Таким образом, мы можем представить этапы управления профессиональным развитием сотрудников, следующим образом (см. рис.1).

Далее попробуем выделить наиболее значимые критерии, требования, которые важны в управлении профессиональным развитием.

Требования к управлению профессиональным развитием:

— Одним из основных требований к управлению профессиональным развитием является наличие целей, которые будут, во-первых, конкретными и специфичными, во-вторых направленными на получение практических навыков и наконец поддающимися оценке, т.е. которые возможно измерить.

— Профессиональное развитие в организации должно представлять собой не однократные мероприятия (которые в конечном итоге не дадут особых результатов), а целостную систему профессионального развития и карьерного роста.

— Подбор способов развития должен осуществляться в зависимости от имеющихся у компании ресурсов, учета возможностей организации, длительности соответствующих мероприятий, состава потенциальных участников, квалификации преподавателей, штатной структуры самой организации, а также целей и задач, которые ставит руководство.

— Профессиональное развитие персонала должно иметь опережающий характер по отношению к развитию организации.

— Профессиональное развитие персонала должно быть взаимосвязано с другими функциональными подсистемами системы управления персоналом организации.

— Стратегия профессионального развития персонала организации, принципы, методы развития, технологии развития, должны обеспечивать не только поддержание соответствующего качественного уровня персонала требованиям организации, а еще и обеспечивать возможность удовлетворения потребностей самих работников в профессиональной самореализации.

— В разработке концепции профессионального развития персонала руководством организации должно учитывать взаимосвязь общей стратегии развития организации и стратегии профессионального развития персонала.

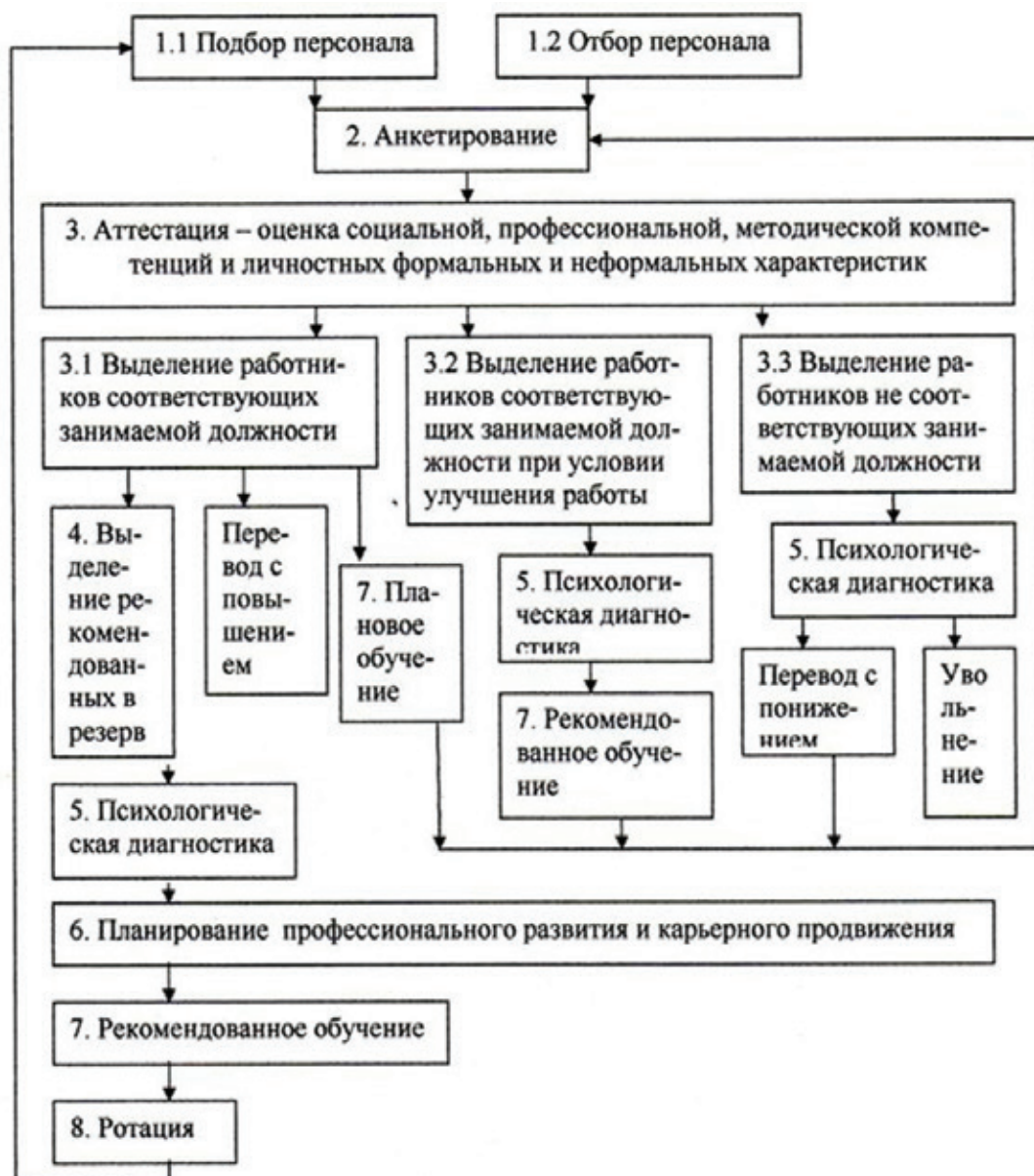


Рис. 1. Этапы управления профессиональным развитием персонала в системе управления персоналом организации

— Концепция профессионального развития должна строиться с учетом как внутренних, так и внешних факторов.

— Необходимо развитие профессионального и социального стимулирования персонала к профессиональному развитию.

Литература:

1. Грачев, М. Н. Политическая коммуникация: теоретические концепции, модели, векторы развития / М. Н. Грачев. — М.: Прометей, 2004. — 328 с.
2. Лисовский, В. Т. О чем спорят старшеклассники / В. Т. Лисовский. — М.: Совершенство, 1998. — 411 с.
3. Самородская, Н. Г. Критерии оценки эффективности развития сотрудников // Управление развитием персонала. — 2015. — № 4. — с. 28–31.
4. Сухорученко, О. В. Развитие концепции профессионального развития персонала организации. // «НАУКОВЕДЕНИЕ» — 2013 — № 5. — с. 1–6.
5. Хоуден Дж. Искусство вовлечения. Как максимально полно раскрыть потенциал своих сотрудников: пер. с англ. / Дж. Хоуден. — М.: Эксмо, 2011. — 304 с.

## Анализ и оценка инвестиционной привлекательности муниципалитетов Чеченской Республики

Ильясов Майрбек Магомедович, студент

Научный руководитель: Бакаева Малика Магомедовна, аспирант, ассистент  
Чеченский государственный университет

Привлечение инвестиций требует формирования эффективной инвестиционной политики, построенной на основе долгосрочного прогноза по приоритетным направлениям развития экономики и реализации тактических мероприятий, призванных усовершенствовать отдельные стороны инвестиционной деятельности. В современных условиях инвестиционная политика ЧР является определяющей в решении проблем государственного, политико-правового, социально-экономического, национального, духовного развития региона. Это обуславливается с одной стороны, усилением территориальной дифференциации в уровнях социально-экономического развития, обострением социально-экономической ситуации — с другой.

Инвестиционная политика должна быть направлена на создание благоприятного инвестиционного климата

и улучшение социально-экономических показателей развития региона.

На сегодняшний день инвестиционная политика ЧР строится на разработанной нормативно-правовой и институциональной основе. Большое значение имеет Инвестиционная стратегия ЧР до 2025 г. Достижение целей и задач Стратегии возможно путем совершенствования системы привлечения инвестиционных ресурсов, механизма государственной поддержки инвестиционной и предпринимательской деятельности, обеспечения эффективного использования имеющегося потенциала Чеченской Республики, а также обеспечения стабильности в региональном законодательстве.

В таблице 1. Приведена характеристика инвестиционной привлекательности муниципальных образований на территории Чеченской Республики.

Таблица 1. Сравнительная характеристика инвестиционной привлекательности муниципальных образований Чеченской Республики

Наименование муниципальных районов и городских округов	Инвестиционный потенциал			Территориальный инвестиционный риск
	Возможность хозяйствующих субъектов инвестировать	Вероятность привлечения свободных средств	Уровень развития муниципальной экономики	
Ачхой-Мартановский	Низкая	Низкая	Низкий	Высокий
Веденский	Низкая	Низкая	Низкий	Высокий
Грозненский	Средняя	Высокая	Средний	Средний
Гудермеский	Высокая	Высокая	Высокий	Низкий
г. Гудермес	Высокая	Высокая	Высокий	Низкий
Надтеречный	Низкая	Низкая	Низкий	Высокий
Наурский	Средняя	Средняя	Средний	Средний
Ножай-Юртовский	Низкая	Низкая	Низкий	Высокий
Урус-Мартановский	Высокая	Низкая	Высокий	Средний
Курчалоевский	Высокая	Низкая	Высокий	Средний
Сунженский	Низкая	Низкая	Низкий	Высокий
Шалинский	Высокая	Низкий	Высокий	Низкий
Шатойский	Низкая	Низкая	Низкий	Высокий
Шаройский	Низкая	Низкая	Низкий	Высокий
Шелковской	Низкая	Низкая	Низкий	Высокий
Итум-Калинский	Низкая	Низкая	Низкий	Высокий
г. Грозный	Высокая	Высокая	Высокий	Низкий
г. Аргун	Низкая	Низкий	Низкий	Высокий

Муниципальные образования республики неравнозначны по своему инвестиционному потенциалу. Наиболее высоким потенциалом обладает г. Грозный, Гудермеский район и г. Гудермес. В сравнении с другими муниципалите-

тами Чеченской Республики на их территории ожидаемая норма прибыли будет выше, поэтому финансовые институты с большей вероятностью будут инвестировать именно в эти территориально-хозяйственные системы. Реализация



инвестиционных проектов привлечет новые инвестиции, что впоследствии усилит межмуниципальное неравенство. Инвестиционная привлекательность муниципальных образований Чеченской Республики в значительной мере определяется уровнем развития их экономики. Так, гг. Грозный, Аргун, Гудермес и Шалинский район лидируют по объемам промышленного производства (82,3%, 2,8%, 2% и 4,8% соответственно). Центрами сельскохозяйственного производства являются Шатойский (11,2%), Грозненский (10,9%), Гудермесский (10,6%), Наурский (10,6%), Надтеречный (8,9%), Ножай-Юртовский (7,4%), Шалинский (7,4%), Урус-Мартановский (7,3%) и Курчалоевский (7,2%) районы. По обороту розничной торговли доминирует г. Грозный (53%), Гудермесский район (19%), в том числе г. Гудермес (13,6%), Урус-Мартановский (6%) и Шалинский (3,7%) районы. Подавля-

ющее большинство 88 платных услуг населению оказываются предприятиями муниципального образования «Город Грозный» (88%). Диспропорция в социально-экономическом развитии муниципальных образований Чеченской Республики проявляется и в структуре размещения основных фондов: г. Грозный (70,9%), Гудермесский район (4,6%), в том числе г. Гудермес (3,7%), Курчалоевский (2,6%) и Урус-Мартановский (2,4%) районы. Данные диспропорции приводят к неравномерному распределению трудоспособного населения, которое сосредотачивается в городах, где наиболее высокие заработные платы. Совокупность этих факторов определяет инвестиционную активность на территории муниципальных образований. В структуре инвестиций в основной капитал доминируют г. Грозный (59,6%), Гудермесский район (19,6%), в том числе г. Гудермес (4,2%)

Таблица 2. Сравнительная характеристика инвестиционной привлекательности муниципальных образований Чеченской Республики в разрезе отраслевой направленности

Муниципальное образование	Животноводство	Садоводство	Виноградарство	Пчеловодство	Пищевая промышленность	Добыча полезных ископаемых	Производство строительных материалов	Легкая промышленность	Машиностроение	Приборостроение	Оптовая и розничная торговля	Туризм
Ачхой-Мартановский	+	+		+	+			+				
Веденский	+	+		+	+	+		+				+
Грозненский	+				+	+	+	+				
Гудермесский	+			+	+			+				
г. Гудермес	+			+	+				+	+	+	
Надтеречный	+				+	+						
Наурский	+				+			+				
Ножай-Юртовский	+				+	+		+				
Урус-Мартановский	+				+							
Курчалоевский	+				+			+				
Сунженский	+	+			+							+
Шалинский	+				+		+					
Шатойский	+			+		+		+				+
Шаройский	+			+		+						+
Шелковской	+	+	+	+	+							+
Итум-Калинский	+			+		+		+				+
г. Грозный		+			+		+	+	+	+	+	+
г. Аргун							+		+		+	

Важно учитывать, что рычаги решения многих проблем, от которых зависит формирование инвестиционной привлекательности территорий, находятся в ведение федеральных и региональных органов власти.

Это вопросы налоговой и финансово-кредитной политики, внешнеэкономической деятельности. Возможности органов местного самоуправления в данных направлениях существенно ограничены. Тем не менее, органы местного

самоуправления должны использовать разнообразные методы по направлениям, указанным выше, также при выборе того или иного метода управления инвестиционной деятельностью необходимо учитывать специфику муниципального образования: географическое положение, социально-экономическую ситуацию, ресурсное обеспечение, экологическую составляющую, особенности инвестиционного процесса на данной территории и другие факторы.

Литература:

1. <http://economy-chr.ru> Министерство экономического, территориального развития и торговли Чеченской Республики.
2. <http://investchechnya.ru> Инвестиционный портал ЧР
3. <http://www.investinregions.ru/regions/chechnya/>
4. <https://www.inproex.ru/passport/53>

## Пенсионный фонд РФ: структура доходов (2012–2015 гг.)

Ильясов Майрбек Магометович, студент  
Научный руководитель: Баканаев Ислам Лечиевич, ассистент  
Чеченский государственный университет

**Ключевые слова:** пенсионный фонд, поступление, формирование, плательщики, обеспечение, страхование, выплаты, финансирование, пенсии

Пенсионный фонд Российской Федерации — это централизованный фонд государства, обеспечивающий формирование и распределение финансовых ресурсов в целях пенсионного обеспечения граждан Российской Федерации.

Основной обязанностью Пенсионного фонда РФ является назначение и обеспечение своевременной выплаты обязательного страхового обеспечения (трудовых пенсий), а также предусмотренные законодательством Российской Федерации другие виды пенсий. Пенсионный фонд обязан обеспечивать режим ведения специальной части индивидуального лицевого счета, в том числе доход от инвестирования средств; бесплатно консультировать страхователей и застрахованных лиц и выполнять другие функции.

Актуальность данной работы обусловлена тем, что Пенсионный фонд РФ играет очень важную роль в экономике страны, и является одной из самых важных социальных гарантий стабильного развития общества, поскольку непосредственно затрагивает интересы нетрудоспособного населения страны.

Работодатели — ключевые участники российской пенсионной системы. Страховые взносы на обязательное пенсионное страхование, которые они начисляют и уплачивают в ПФР с выплат и иных вознаграждений в пользу работников, — это будущие пенсии их сотрудников и выплата пенсий нынешним пенсионерам.

Пенсионный фонд России является администратором страховых взносов на обязательное пенсионное и обязательное медицинское страхование.

Плательщиками страховых взносов являются:

а. лица, производящие выплаты и иные вознаграждения физическим лицам:

- организации;
- индивидуальные предприниматели (в том числе главы КФХ);

– физические лица, не являющиеся индивидуальными предпринимателями;

– самозанятое население: индивидуальные предприниматели, адвокаты, нотариусы, занимающиеся частной практикой, арбитражные управляющие не производящие выплаты и иные вознаграждения физическим лицам и уплачивающие страховые взносы за себя. [1]

Если плательщик относится к нескольким категориям, он уплачивает страховые взносы по каждому основанию.

Одними из основных источников формирования бюджета Пенсионного фонда РФ являются:

- страховые взносы граждан;
- средства выделяемые из федерального бюджета;
- Поступления из федерального бюджета на выплаты материнского капитала;
- Страховые взносы на обязательное пенсионное страхование;
- добровольных взносов физических лиц и организаций, уплачиваемых в качестве страхователей или застрахованных лиц;
- доходы от иных источников.

В случае если у Пенсионного фонда нет собственных средств, на финансирование выплат пенсий могут направляться полученные в банках кредиты и краткосрочные ссуды из местного бюджета.

В 2012 году доходы Пенсионного фонда РФ в общей составили 56,8 млрд. руб., что по сравнению с аналогичными показателями 2013 года ниже на 5,27 млрд. руб., а доходы за 2013 год (62,07 млрд. руб.) превышают доходы за 2014 (61,1 млрд. руб.) год на 0,97 млрд. руб. Ну а в 2015 годы по сравнению с 2014 годам доходы ПФ РФ увеличились на 12 млрд. рублей.

Страховые взносы на обязательное пенсионное страхование в 2015 году составили 38,6 млрд. рублей, за 2014 год 36,9 млрд. рублей, что превышает аналогичные

Таблица 1. **Общая сумма доходов Пенсионного фонда РФ за 2012, 2013, 2014 и 2015 года**

Бюджет	2012 год	2013 год	2014 год	2015 год
Доходы — всего (млрд. руб.)	56,8 млрд.	62,07 млрд.	61,1 млрд.	73,1 млрд.

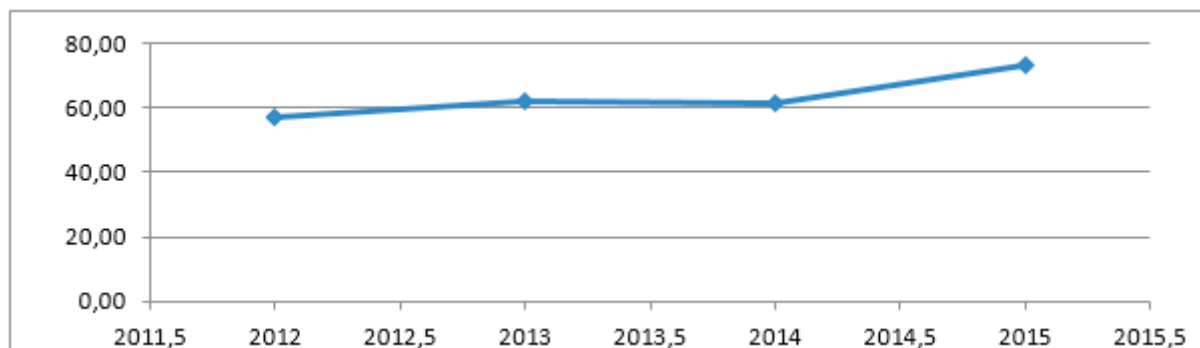


Рис. 1

Таблица 2. **Основные характеристики бюджета Фонда по доходам за 2012, 2013 и плановые 2014 года, млрд. руб.**

Наименование показателя	2012	2013	2014	2015
	Доходы бюджета, всего	56,8 млрд.	62,07 млрд.	61,1 млрд.
Страховые взносы на обязательное пенсионное страхование	31,5 млрд.	34,8 млрд.	36,9 млрд.	38,6 млрд.
Поступления из федерального бюджета, всего, в том числе:	21,4 млрд.	22,1 млрд.	24,1 млрд.	30,9 млрд.
Поступления из федерального бюджета на выплаты материнского капитала	2,8млрд.	2,9млрд.	3,1млрд.	3,1 млрд.
Поступления из федерального бюджета на со финансирование формирования пенсионных накоплений застрахованных лиц	10,4млрд	11,5млрд.	12,4млрд.	11,4 млрд.
Поступления из федерального бюджета на обеспечение сбалансированности бюджета Пенсионного фонда	0,28трлн.	0,31трлн.	0,34трлн.	0,36 млрд.

показатели 2013 года на 2,1 млрд. рублей и 2012 года на 5,4 млрд. рублей.

В рамках Программы государственного со финансирования пенсии в 2014 году в бюджет Пенсионного фонда поступили дополнительные страховые взносы граждан и взносы работодателей в пользу застрахованных лиц на общую сумму 9,8 млрд. рублей. В сравнении с 2013 годом эта сумма уменьшилась на 2,8 млрд. рублей.

В 2014 году Пенсионный фонд Российской Федерации обеспечил выполнение всех мероприятий по повышению уровня пенсионного обеспечения. Пенсии были повышены около 41,5 млн. пенсионеров.

В 2015 году впервые размер страховых пенсий будут устанавливаться по новой пенсионной формуле с учетом **стоимости пенсионного коэффициента, СПК** (стоимости «пенсионного балла»). На 1 января 2015 года его размер составляет 64,1 рубля. В бюджете ПФР заложены расходы на индексацию стоимости коэффициента

с 1 февраля 2015 года на 7,5%, однако пенсии будут проиндексированы на фактически сложившийся индекс потребительских цен за 2014 год. Индексация фиксированной выплаты в 2015 году будет произведена так же с 1 февраля на фактически сложившийся индекс потребительских цен за 2014 год. Размер фиксированной выплаты с 1 января 2015 года составит 3935 рублей в месяц.

Напомним, что новый порядок расчета пенсий предусматривает формирование пенсионных прав граждан на страховую пенсию в пенсионных баллах (индивидуальных пенсионных коэффициентах). А сумма пенсии рассчитывается как сумма ИПК x СПК + фиксированная выплата (аналог сегодняшнего фиксированного базового размера трудовой пенсии по старости). При этом средний размер страховой пенсии в течение 2015 года увеличится на не менее чем 837,97 рублей (с 11207,8 до 12045,77 рублей), а социальной пенсии — на 901,73 руб. (с 7577,56

до 8 479,29 рублей). Таким образом, среднегодовой размер страховой пенсии в 2015 году составит не менее 11 970 рублей, что соответствует 167,2% к прожиточному минимуму пенсионера. [1]

Литература:

1. Сайт Пенсионного фонда РФ <http://www.pfrf.ru/>
2. Федотов, Д. Ю. Финансы пенсионной системы
3. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: Учебное пособие. — 3-е изд., перераб. и доп. Владимира Л. П. — М.: Дашков и К, 2004.
4. Соловьев, А. Долгосрочная стратегия развития пенсионной системы // Экономист. — 2010 г. — № 12. — с. 56–63.

## Пенсионный фонд РФ: структура расходов (2012–2015 гг.)

Ильясов Майрбек Магометович, студент  
 Научный руководитель: Баканаев Ислам Лечиевич, ассистент  
 Чеченский государственный университет

Пенсионный фонд РФ имеет огромное влияние на экономику страны, так как главной его целью является обеспечить заработанный человеком уровень жизненных благ путем перераспределения средств во времени и в пространстве — где бы человек ни жил, он своим трудом и прошлыми социальными отчислениями гарантирует себе определенный прожиточный уровень в будущем.

Специфика внебюджетных социальных фондов — четкое закрепление за ними доходных источников для удовлетворения потребностей государства. В соответствии с Бюджетным кодексом РФ, Пенсионный фонд РФ является одним из таких фондов, который был основан в 1990 году в целях государственного управления финансами пенсионного обеспечения РФ.

Основными источниками расходов Пенсионного фонда являются:

- Расходы на пенсионное обеспечение;
- Расходы на предоставление материнского капитала;
- Расходы на ежемесячные денежные выплаты отдельным категориям граждан;
- Прочие расходы.

Если сравнить расходы всех внебюджетных фондов на социальные цели то, самые крупные расходы будут у Пенсионного фонда. В некоторых развитых странах они достигают 50–60% объема всех средств, направляемых на социальные цели.

Исходя из данных приведенных в таблице, мы можем наблюдать, что с каждым годом расходы Пенсион-

Таблица 1. Общая сумма расходов Пенсионного фонда РФ за 2012, 2013, 2014 и 2015 года, млрд. руб.

Бюджет	2012 год	2013 год	2014 год	2015 год
Доходы — всего	61,2 млрд.	64,1 млрд.	65,6 млрд.	76,7 млрд.

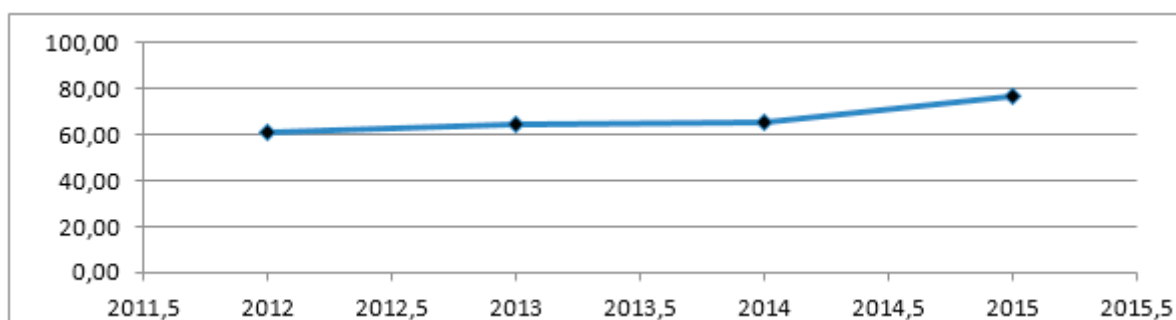


Рис. 1

Таблица 2. Основные характеристики бюджета Фонда по расходам за 2012, 2013, 2014 и 2015 года, млрд. руб.

Наименование показателя	Период			
	2012	2013	2014	2015
Расходы всего бюджета	61,2 млрд.	64,1 млрд.	65,6 млрд.	76,7 млрд.
Расходы на пенсионное обеспечение	42,8 млрд.	53,1 млрд.	51,4 млрд.	62,2 млрд.
Расходы на предоставление материнского капитала	2,5 млрд.	2,9 млрд.	2,7 млрд.	3,3 млрд.
Расходы на ежемесячные денежные выплаты отдельным категориям граждан	2,9 млрд.	3,1 млрд.	3,4 млрд.	3,6 млрд.
Расходы на осуществление федеральной социальной доплаты к пенсии	0,32 млрд.	0,34 млрд.	0,36 млрд.	0,4 млрд.
Расходы на финансовое обеспечение выплат неработающим трудоспособным лицам из числа родителей (усыновителей) или опекунов (попечителей)	0,2 млрд.	0,23 млрд.	0,25 млрд.	0,3 млрд.
Расходы по накопительной составляющей бюджета ПФР, в том числе:	12,4 млрд.	6,5 млрд.	7,3 млрд.	5,5 млрд.
Расходы на единовременную выплату средств пенсионных накоплений	0,16 млрд.	0,16 млрд.	0,17 млрд.	0,15 млрд.

ного фонда стабильно увеличиваются, по сравнению 2014 годам, расходы на 2015 год увеличились на 11,1 млрд. рублей. Причиной этому является увеличение расходов на пенсионное обеспечение, которые в 2015 году составили 62,2 млрд. рублей. Расходы на финансовое обеспечение выплат неработающим трудоспособным лицам из числа родителей (усыновителей) или опекунов (попечителей), осуществляющих уход за ребенком-инвалидом в возрасте до 18 лет или инвалидом с детства I группы, в 2014 году составили 0,25 млрд. рублей, что на 0,2 млрд. рублей больше, чем в 2013 году и на 0,5 млрд. рублей меньше чем в 2015 году. Расходы на предоставление материнского капитала в 2015 году составили 3,3 млрд. рублей, это на 0,6 млрд. больше по сравнению с 2014 годам.

В последние годы проделана большая работа по реформированию системы пенсионного обеспечения в рамках пенсионной реформы, в частности, переход на накопи-

тельную систему. При такой системе взносы, аккумулирующиеся в пенсионной системе за счет платежей работника и его работодателя, не расходуются на выплаты сегодняшним пенсионерам, а накапливаются, инвестируются и приносят доход до тех пор, пока плательщик не выходит на пенсию. Все сбережения плательщика и весь его инвестиционный доход, полученный на эти сбережения, являются его личной собственностью, которая и обеспечит выплату пенсии. Осуществляя реформу, Пенсионный фонд Российской Федерации выполняет роль одного из активных участников реформирования социальной сферы страны и утверждения новых отношений между поколениями, социальными группами, работодателями, работающими и государством. Результатом реформы должно стать создание современной, высокотехнологичной и эффективной системы пенсионирования граждан, которая определяла бы лицо социальной сферы России в XXI веке.

Литература:

1. Сайт Пенсионного фонда РФ <http://www.pfrf.ru/>
2. Федотов, Д. Ю. Финансы пенсионной системы.
3. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: Учебное пособие. — 3-е изд., перераб. и доп. Владимирова Л. П. — М.: Дашков и К, 2004.
4. Соловьев, А. Долгосрочная стратегия развития пенсионной системы // Экономист. — 2010 г. — № 12. — с. 56–63.

### Анализ современного состояния НПФ РФ

Ильясов Майрбек Магомедович, студент

Научный руководитель: Бакаева Малика Магомедовна, аспирант, ассистент

Чеченский государственный университет

Негосударственным пенсионным фондом (НПФ) является некоммерческая организация, основной целью которой является осуществление деятельности по распоряжению накопительной частью пенсий клиентов. Часть страховых взносов, уплачиваемых работодателем,

учитывается на специальном лицевом счете гражданина. Пенсионные накопления могут быть размещены в: государственные ценные бумаги Российской Федерации; государственные ценные бумаги субъектов Российской Федерации; облигации российских эмитентов; акции рос-

сийских эмитентов, созданных в форме ОАО; ипотечные ценные бумаги и т.д.

Российская система негосударственного пенсионного обеспечения достаточно молода: первые НПФ были учреждены в нашей стране в 1992 г. Но и за этот недолгий период фонды уже успели пройти через серьёзные испытания, в том числе кризисами 1998 г. и 2008–2009 гг. Система НПФ в целом устояла и продолжила развитие.

По данным ПФРФ сегодня у нас в стране пенсионные накопления формируют 80,7 млн. человек. Из них в негосударственных пенсионных фондах (НПФ) — 31 млн. граждан, в частных управляющих компаниях (УК) — 0,5 млн. граждан, в государственной управляющей компании (ГУК) «Внешэкономбанк» — 49,3 млн. граждан.

Для того чтобы проанализировать формирование пенсионных накоплений в НПФ используем официальные данные, размещенные на сайте Центробанка РФ в разделе «Основные показатели деятельности негосударственных пенсионных фондов по обязательному пенсионному страхованию». Анализ проведем только для тех НПФ, которые на май 2016 г. включены в «Реестр не-

государственных пенсионных фондов — участников системы гарантирования прав застрахованных лиц».

Данные для проведение анализа взяты с сайта ЦБ РФ в период с 2013 по 2015 г. Достоверной официальной информации о доходности НПФ за более ранние периоды, к сожалению нет. Цифры, которые приводят о своей доходности сами НПФ нельзя принимать всерьез, поскольку они носят рекламный и агитационный характер и часто ничего общего с действительностью не имеют.

Как видно, только 9 НПФ из 37 (24% общего числа) сумели преодолеть инфляцию, среднегодовой уровень который за последние три года составлял 8,6%. А «обойти» уровень индексации страховых пенсионных капиталов в ПФРФ удалось лишь одному из них — «Европейскому пенсионному фонду».

Значит ли это, что лучшим из НПФ удалось уберечь накопительные пенсионные капиталы граждан от обесценивания и что размещать там свои пенсионные капиталы стало не менее выгодно, чем формировать страховую пенсию? Совсем нет. Существует один важный «нюанс» о котором умалчивают. НПФ, демонстрируя свою эффек-

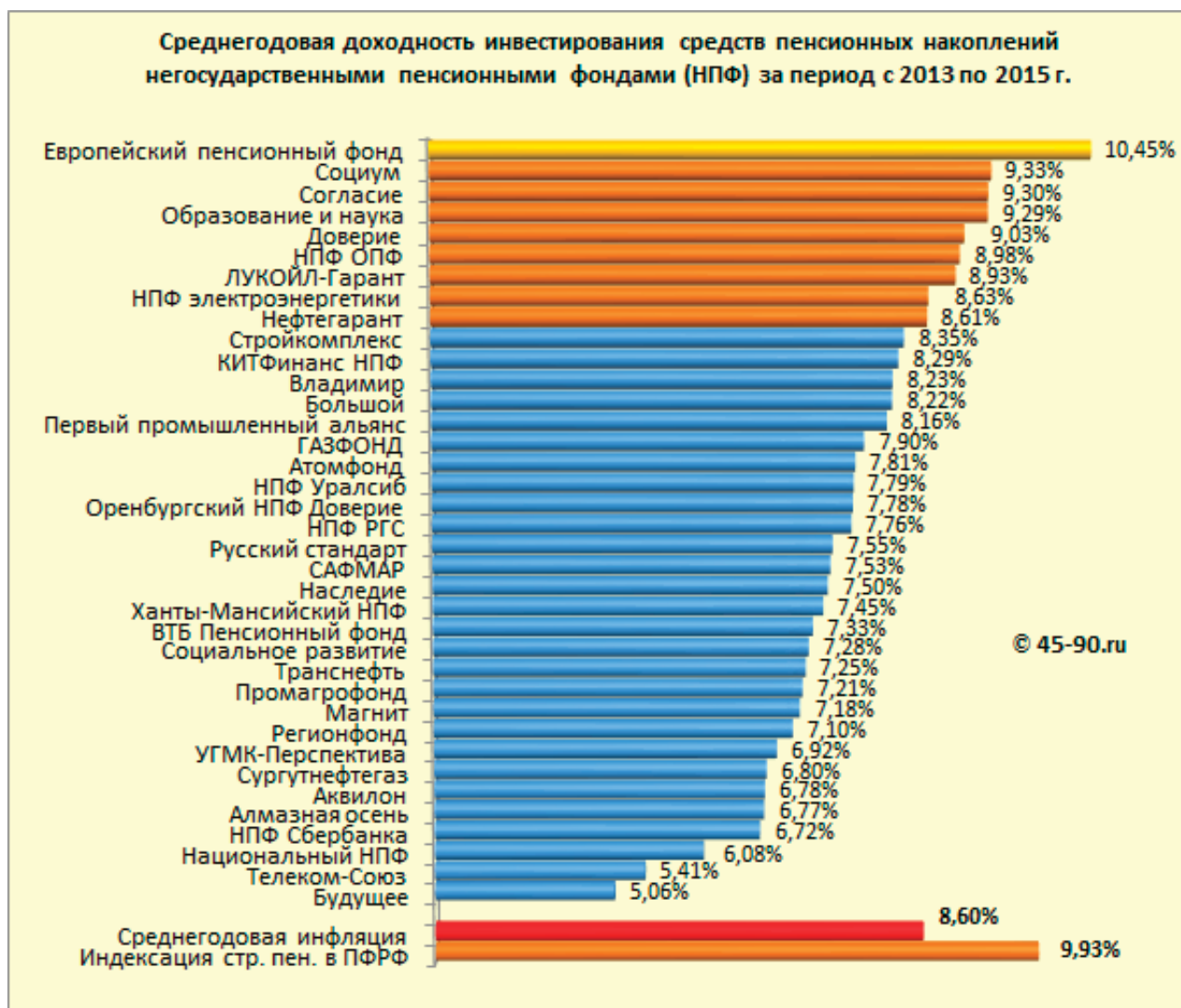


Рис. 1

тивность. А именно — из полученного инвестиционного дохода будущим пенсионерам достается только 70–80%. Дело в том, что от 20 до 30% дохода уходит на оплату услуг управляющих компаний, с которыми НПФ заключил договора об инвестировании средств пенсионных накоплений, на оплату услуг спецдепозитария и на «содержание» самого НПФ. В итоге, по оценкам экспертов и аналитиков на пенсионных счетах граждан останется только 70–80% полученного дохода. С учетом этого обстоятельства кар-

тина кардинально меняется и показывает, что формировать накопительную пенсию в НПФ менее выгодно, чем страховую пенсию в НПФ. Диаграмма ниже иллюстрирует реальную среднегодовую «доходность» на пенсионных счетах граждан, формирующих накопительную пенсию в НПФ. Как видно, с позиции рядовых «вкладчиков» ни один из НПФ не «победил» не только ПФРФ, но и инфляцию своим уровнем доходности от инвестирования средств пенсионных накоплений.



Рис. 2

По данным ЦБ РФ за трехлетний период можно составить следующую рейтинговую таблицу НПФ.

Цифры доходности 37 НПФ в 2013, 2014 и 2015 годах (доходность от инвестирования средств пенсионных накоплений) приведены в левой части итоговой рейтинговой таблицы (первые три колонки). На основе этих данных рассчитана правая часть таблицы с обобщенными среднегодовыми значениями показателей доходности. Это позволило сравнить НПФ между собой, а также сопоставить их доходность с уровнем инфляции и индексации страховых пенсионных капиталов в ПФРФ.

Из таблицы 1 мы видим, что за последние три года Европейский пенсионный фонд лидирует в нашем рейтинге по

всем показателям. Среднегодовая доходность от инвестирования средств пенсионных накоплений Европейского пенсионного фонда за трехлетний период составляют 10,45%.

Это на 1,12% больше чем у НПФ «Социум», который занимает второе место в нашем рейтинге.

Из-за высокой социальной значимости НПФ оказывается активная государственная поддержка, но в то же время деятельность НПФ строго контролируется государством. Значительное число изменений и дополнений в действующие законы, регулирующие деятельность НПФ, крупный масштаб предполагаемых нововведений — все это связано с формированием механизмов накопительных и профессиональных пенсий, что объ-

Таблица 1. Рейтинговая таблица

№	Сокращенное наименование НПФ	Доходность от инвестирования средств пенсионных накоплений, (%)			Коэффициент прироста средств пенсионных накоплений	Средняя годовая доходность от инвестирования средств пенсионных накоплений	Средняя годовая доходность на пенсионных счетах граждан
		2015	2014	2013			
1	Европейский пенсионный фонд	12,6	11,12	7,69	1,347	10,45%	8,36%
2	Социум	12,43	7,1	8,53	1,307	9,33%	7,46%
3	Согласие	9,13	9,84	8,92	1,306	9,30%	7,44%
4	Образование и наука	17,8	4,44	6,11	1,305	9,29%	7,43%
5	Доверие	12,27	7,54	7,35	1,296	9,03%	7,22%
6	НПФ ОПФ	13,06	6,48	7,51	1,294	8,98%	7,18%
7	ЛУКОЙЛ-Гарант	8,96	8,95	8,89	1,293	8,93%	7,15%
8	НПФ электроэнергетики	8,46	9,04	8,38	1,282	8,63%	6,90%
9	Нефтегарант	10,57	7,26	8,04	1,281	8,61%	6,89%
10	Стройкомплекс	12,51	5,01	7,67	1,272	8,35%	6,68%
11	КИТФинанс НПФ	14,5	2,78	7,91	1,27	8,29%	6,63%
12	Владимир	11,92	5,4	7,46	1,268	8,23%	6,58%
13	Большой	11,33	6,15	7,25	1,267	8,22%	6,58%
14	Первый промышленный альянс	13,34	2,73	8,68	1,265	8,16%	6,53%
15	ГАЗФОНД	13,92	2,85	7,23	1,256	7,90%	6,32%
16	Атомфонд	10,74	4,55	8,22	1,253	7,81%	6,25%
17	НПФ Уралсиб	10,69	4,39	8,38	1,252	7,79%	6,23%
18	Оренбургский НПФ Доверие	9,6	5,43	8,35	1,252	7,78%	6,22%
19	НПФ РГС	9,56	7,54	6,22	1,251	7,76%	6,21%
20	Русский стандарт	12,91	3,04	6,93	1,244	7,55%	6,04%
21	САФМАР	10,18	4,76	7,71	1,243	7,53%	6,02%
22	Наследие	16,93	-0,3	6,55	1,242	7,50%	6,00%
23	Ханты-Мансийский НПФ	15,84	0,44	6,61	1,240	7,45%	5,96%
24	ВТБ Пенсионный фонд	10,76	4,72	6,59	1,236	7,33%	5,86%
25	Социальное развитие	14,49	0,88	6,9	1,235	7,28%	5,82%
26	Транснефть	12,97	2,38	6,65	1,233	7,25%	5,80%
27	Промгазфонд	16,34	1,39	4,47	1,232	7,21%	5,77%
28	Магнит	7,74	0,86	13,3	1,231	7,18%	5,74%
29	Регионфонд	10,7	1,9	8,9	1,228	7,10%	5,68%
30	УГМК-Перспектива	12,75	2,19	6,07	1,222	6,92%	5,53%
31	Сургутнефтегаз	12,94	0,25	7,59	1,218	6,80%	5,44%
32	Аквилон	8,4	6,69	5,27	1,217	6,78%	5,42%
33	Алмазная осень	13,59	2,02	5,03	1,217	6,77%	5,42%
34	НПФ Сбербанк	10,7	2,67	6,95	1,216	6,72%	5,38%
35	Национальный НПФ	11,9	1,65	4,94	1,194	6,08%	4,86%
36	Телеком-Союз	8,42	2,29	5,6	1,171	5,41%	4,33%
37	Будущее	5,58	1,47	8,23	1,159	5,06%	4,05%
<b>Среднегодовая инфляция</b>		12,9	6,45	6,58	1,281	<b>8,60%</b>	
<b>Индексация стр. пен. в ПФРФ</b>		11,4	8,3	10,1	1,328	<b>9,93%</b>	

\* Данные ЦБ РФ

\*\* Рассчитано на основе данных ЦБ РФ



ясняет столь серьезные задачи, вменяемые законом для обязательного исполнения НПФ. Преимущества НПФ как рыночного пенсионного института, сочетающего в себе решение сложных социальных и инвестиционных вопросов, могут быть реализованы при соблюдении

ряда условий: наличие детально разработанной законодательной базы, государственных механизмов управления и контроля, систем и процедур согласования деятельности различных субъектов правоотношений в этой сфере.

Литература:

1. Негосударственные пенсионные фонды // Независимый библиотечный адвокат. — 2003. — № 6. — с. 39–44.
2. Рашид, М. Реформа системы пенсионного обеспечения в России: структура и реализация / М. Рашид, Л. Томпсон, Е. Зотова; Пер. с англ. — М.: Издательство «Весь Мир», 2003. — 120 с.
3. Вавулин, Д. А. Негосударственные пенсионные фонды: место в системе обязательного пенсионного страхования / Вавулин Д. А. // ЭКО. Экономика и организация промышленного производства. — 2008. — № 2. — с. 160–175.
4. Ерусланова, Р. И. Пенсионное обеспечение в России: учебное пособие: [для студентов, аспирантов и преподавателей вузов по специальностям «Финансы и кредит», «Социальная работа»] / Р. И. Ерусланова, Ф. Н. Емельянова, Р. А. Кондратьева. — М.: Дашков и Кш, 2008. — 607 с.
5. <http://www.cbr.ru> ЦБ РФ.

## Анализ современного состояния сферы обязательного медицинского страхования Чеченской Республики

Ильясов Майрбек Магометович, студент  
 Научный руководитель: Баканаев Ислам Лечиевич, ассистент  
 Чеченский государственный университет

Государственный внебюджетный фонд — это организация, целью существования которой является реализация различных конституционных прав гражданина Российской Федерации: на пенсионное обеспечение; на бесплатное медицинское обслуживание; на социальное страхование. При этом фонды называются «внебюджетными» потому как при их формировании не используются средства федерального или же иных бюджетов субъектов РФ. Для этой цели осуществляются различного рода целевые отчисления, делаемые с заработной платы официально трудоустроенных работников. На сегодняшний день на территории России сконцентрировано порядка 30 различных внебюджетных фондов — как экономического, так и социального значения. Отчисления в них формируются при помощи определенного процента уплаты. Данная величина представляет собой специальную ставку, которая формируется на основании действующего законодательства и с учетом различных микро и макроэкономических факторов. Для различных плательщиков взноса данного типа действуют различные ставки. На данный момент самыми крупными и значимыми являются именно фонды социального значения: ПФР Пенсионный фонд ФСС Фонд социального страхования ФФОМС Федеральный фонд обязательного медицинского страхования. Плательщиками взносов являются. Всевозможные лица, заключившие трудовой договор со своими наемными работниками: физические лица, не зарегистрированные как

индивидуальные предприниматели; прошедшие государственную регистрацию индивидуальные предприниматели; всевозможные организации; Физические лица, осуществляющие частную практику на основании полученного патента или иным образом: нотариусы; адвокаты; врачи; индивидуальные предприниматели без работников; иные лица.

В этой статье мы проведем краткий анализ деятельности Территориального фонда обязательного медицинского страхования по Чеченской Республике.

В современном мире здоровье человека справедливо признаётся одной из главных ценностей, для защиты и сохранности которой и государство, и общество в целом постоянно ищет и разрабатывает наиболее эффективные механизмы. Одним из наиболее важных элементов системы социальной защиты населения на сегодняшний день в части охраны здоровья и получения необходимой медицинской помощи в случае заболевания остаётся обязательное медицинское страхование. Нынешний этап развития системы обязательного медицинского страхования в России неразрывно связан с принятием Закона «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации» от 29 ноября 2010 года № 326-ФЗ, который позволил говорить о дальнейшем продвижении социально значимой идеи обязательного медицинского страхования в нашей стране. Широкое развитие система обязательного стра-

хования получила и в Чеченской Республике. Процесс её возрождения был начат при непосредственном участии первого Президента Чеченской Республики, Героя России Ахмата-Хаджи Кадырова, который вопросам восстановления здравоохранения региона уделял особое внимание. Сегодня эффективная совместная деятельность Министерства здравоохранения Чеченской Республики и Территориального фонда обязательного медицинского страхования Чеченской Республики позволила вывести систему ОМС и в целом здравоохранение региона на качественно новый уровень.

Постановлением Правительства Чеченской Республики от 31.12.2014 года № 260 (с изменениями от

10.06.2015 г. № 115, от 29.12.2015 г. № 264) утверждена территориальная программа государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи в Чеченской Республике на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов.

Расчетная и утвержденная стоимость территориальной программы ОМС в 2015 году составляет 10482,2 млн. рублей и по средствам ОМС в 2015 году не имеет дефицита. Прирост утвержденной стоимости территориальной программы ОМС 2015 года к уровню утвержденной стоимости территориальной программы ОМС 2014 года составил 1651,2 млн. рублей или 18,7% (уровень 2014 года 8831,0 млн. руб.).

Таблица 1. Расходы в рамках территориальной Программы ОМС 2014–2015 гг. (в млн. руб.)

Источники финансирования	Факт за 2014 год	2015 год		Факт 2015 года в%	
		утвержд. На 2015 год	фактич. За 2015 год	к 2014 году	к утвержденному на 2015 год
Финансирование террпрограммы ОМС, всего:	8805,5	10482,2	10632,4	120,8	101,4
в том числе: стационарная медицинская помощь	4744,6	5024,7	5162,4	108,8	102,7
амбулаторно-поликлиническая помощь	3094,6	3742,8	3708,9	119,9	99,1
в условиях дневных стационаров	361,8	928,7	892,2	246,6	96,1
скорая медицинская помощь	336,0	526,7	525,1	156,3	99,7
Подушевой размер финансирования, в рублях на 1 застрахованного	7217,0	8260,7	8379,1	116,1	101,4

За 2015 год расходы на финансирование стационарной медицинской помощи выросли в сравнении с уровнем 2014 года на 8,8%, по медицинской помощи, оказанной в амбулаторно-поликлинических условиях — на 19,9%, в условиях дневных стационаров на 146,6%, по скорой медицинской помощи — на 56,3%. В целом финансовое обеспечение мероприятий, направленных на выполнение территориальной программы обязательного медицинского страхования в Чеченской Республике в 2015 году превысило уровень 2014 года на 20,8%.

Финансирование территориальной программы обязательного медицинского страхования 2015 года по отношению к утвержденному показателю 2015 года составило 101,4%. При этом по душевой размер финансирования территориальной программы ОМС в 2015 году превысил аналогичный уровень 2014 года на 16,1%. Финансирование медицинской помощи, оказанной застрахованным лицам медицинскими организациями Чеченской Республики в рамках территориальной программы ОМС 2015 года составило:

- заработная плата с начислениями — 59,4%,
- медикаменты и расходные материалы — 27,4%,
- продукты питания — 3,8%,
- мягкий инвентарь — 0,6%,

– содержание — 8,8%.

В рамках утвержденной территориальной программы ОМС осуществляются расходы по межтерриториальным расчетам за медицинскую помощь, оказанную другими регионами, лицам, застрахованным в Чеченской Республике. Следует отметить, что в 2015 году эти расходы заметно возросли в сравнении с предыдущими годами. Так, в 2015 году указанные расходы за счет средств ОМС составили по отношению к уровню 2014 года 131,6%. Связано это, в основном, с тем, что значительно возросли объемы и виды высокотехнологичной (дорогостоящей) медицинской помощи, финансируемой в рамках базовой программы обязательного медицинского страхования. Из показателей, приведенных в таблице 4, видно, что в 2015 году средства ОМС, направляемые на финансирование территориальной программы ОМС в Чеченской Республике по отношению к уровню 2012 года возросли более, чем в 2 раза.

Проведенный выше анализ внебюджетного Территориального фонда обязательного медицинского страхования по Чеченской Республике дает только поверхностную картину деятельности этих фондов. Если провести более глубокий анализ, можно увидеть несовершенство этого фонда.

Таблица 2. Средства ОМС на территориальную Программу ОМС за период с 2012 по 2015 гг. (в млн. руб.)

Источники финансирования	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Всего утверждено средств ОМС (субвенция Федерального фонда ОМС),	5136,6	6780,5	8495,0	10482,2
в том числе на ОМС неработающих	2838,7	3817,7	4899,8	6958,1
Подушевой размер финансирования территориальной программы ОМС, в рублях на 1застрахованное лицо в год	4291,6	6785,1	7237,9	8260,7

Необходимо улучшить условия труда; повышение доступности современных медицинских технологий: обеспечение бесплатного предоставления уже имеющихся видов высокотехнологической помощи, расширение инновационной деятельности для освоения новых медицинских технологий, повышение уровня удовлетворения потребности населения в высокотехнологичной помощи с 10–20% до 70–80%; обеспечение соответствия медицинской практики требованиям клинических руководств и медицинских стандартов, приближение этих требований к уровню индустриально развитых стран; обеспечить повышение оплаты труда медицинских работников до среднего уровня по экономике и т.д.

Следует отметить, что при совершенствовании системы внебюджетных фондов необходимо учитывать внешние факторы, так как все «жизнедеятельные» отрасли тесно связаны друг с другом и изменения в качественно лучшую сторону одних ведёт к негативным последствиям других.

Государственные внебюджетные фонды являются самостоятельным элементом современной финансовой системы РФ вне зависимости от трактовки понятия «финансовая система». Так например, если финансовая система — это совокупность социально ориентированных денежных фондов, то государственные внебюджетные фонды являются таковыми, аккумулируя внутри себя денежные средства в целях финансового обеспечения пенсионной, социальной и медицинской сфер. При этом государственные внебюджетные фонды являются и органами, обладающими специальной компетенцией, осуществляющими финансовую деятельность.

В заключении хотелось бы отметить значимость социальных государственных внебюджетных фондов для развития Российского государства, основной целью которого является достижение благосостояния как для всего общества, так и его отдельных членов.

Литература:

1. Прокофьева, Т.А. Финансирование здравоохранения: действующая система и привлечение альтернативных источников // Актуальные проблемы региональной экономики и территориального управления: сборник статей / под ред. Е. В. Мишон. — Вып.6. — Воронеж: Воронежский государственный университет, 2008. — с. 178–181.
2. Прокофьева, Т.А. Управление здравоохранением: опыт регионов // Актуальные проблемы развития территорий и систем регионального и муниципального управления: материалы международной научно-практической конференции / под ред. И. Е. Рисина, Ю. И. Трещевского — Воронеж: Воронежский государственный университет, 2009. — с. 83–86.
3. Пилипцевич, Н. Н., Павлович Т. П.. Медицинское страхование. — М., 2009. — 187 с.
4. <http://tfoms-chr.ru/>

### Особенности исламской экономики и банковской системы

Ишемгулов Мурат Нилевич, магистрант;  
 Ишемгулов Ильяс Нилевич, аспирант  
 Башкирский государственный университет (г. Уфа)

*В конце 50-х — начале 60-х годов XX века в исламских университетах полным ходом шли дискуссии относительно экономической доктрины ислама. Спорили насчет того, как идеи, заложенные пророком Мухаммадом в Коране, могли бы сочетаться с практикой капитализма и социализма в экономической области. Так появился термин «исламская экономика».*

Данной проблемой в настоящее время, наряду с учеными Среднего и Ближнего Востока, занимаются также западные и российские исследователи, такие как

Гейдар Джемаль, политолог, председатель Исламского Комитета России; Р.И. Беккин, профессор МГИМО; А.Ю. Журавлев, независимый эксперт в области ис-

ламской экономики; Л. Р. Полонская, профессор, историк-востоковед; Мунзир Кахф, Б. Маурер, С. Хайс, Н. Шнайдер, шейх Х. Хассан, а также ряд политических деятелей, таких как Т. Черниенко, председатель Шиитского координационно-аналитического центра; Х. Рафсанжани, Президент Ирана в 1989–1997 г.; М. Юсуф Адиль; А. Касрави; А. Джабиев, председатель правления Московского кредитного банка «Бадр-Форте».

Актуальность темы исламской экономики в целом и банковской системы в частности набирает обороты, т. к. сложившаяся в наше время финансовая ситуация, основанная на теориях и практике западных экономистов, все чаще дает сбой и порождает кризисы мирового масштаба в мире заставляет задуматься о необходимости нахождения новых принципов и инструментов. Более того, в некоторых западных странах, таких как США и Великобритания, исламские банки получили наиболее широкое распространение.

Главной особенностью исламской экономики является то, что основы ее функционирования не могут идти вразрез с нормами Корана и Сунны пророка Мухаммада и должны полностью согласовываться с ними.

Исламскую финансовую систему отличает четкая социальная направленность. Приоритетом в ней обладают морально-этические императивы, которые понимаются как часть общественного устройства, определенного замыслом свыше и законы которого достались человечеству через пророка Мухаммада. В этом смысле исламская экономика имеет еще одно название — «таухидная экономика» (с араб. «таухид» — единобожие).

Главной целью развития экономики при такой ее ориентации является установление социальной справедливости в ходе распределения итогов хозяйственной деятельности. Производство, деньги, капитал, богатство, прибыль, и другие категории экономической науки рассматриваются через призму моральных норм и исламских ценностных ориентиров [1, с. 19].

Можно сказать, что справедливость является главной целью экономической деятельности. В исламском понимании это не только понятие морали, но и соответствующая экономическая категория.

Важную роль в исламской экономике также играет концепция «наместничества». Согласно нее, владелец определенного блага, который имеет свою рыночную стоимость, не является его собственником. Истинным владельцем предстает Аллах. «Предполагается, таким образом, что чем больше богатства/ресурса имеется в распоряжении конкретного лица, тем выше его ответственность как уполномоченного Всевышнего, в том числе за обеспечение роста благосостояния как своего, так и общества в целом». [2, с. 42].

Важный аспект состоит в том, что имеющийся у человека ресурс не должен бездействовать и превращаться в чистое накопительство денежных средств. В целях борьбы с таким явлением, еще во времена пророка Мухаммада был принят на вооружение сугубо экономический

механизм — для неработающих активов был определен специальный налог в пользу бедных, который по-арабски называется «закят» [3, с. 46].

Запрещались действия, называемые по-арабски «гарар» [2, с. 43], что означает «опасность», «ввести в заблуждение», «подвергнуть риску». Гарар подразумевает проведение операций купли-продажи товара, который отсутствует в наличии, и производство которого ожидается в будущем; финансовые операции с ценными бумагами без раскрытия реального актива, который служит содержанием этих бумаг; купля-продажа какого-либо товара без основательной спецификации; сделки без указания точно определенной цены; сделки с неконкретными сроками исполнения договоренностей.

Стоит отметить, что в западной (мировой) экономике все перечисленные выше элементы, понимаемые как «гарар», не только разрешены, но и используются повсеместно без каких-либо ограничений. Это явление можно объяснить духом авантюризма, который присущ традиционной западной экономической системе. Однако шариат вовсе не исключает риск. Напротив, риск поощряется в том смысле, что две стороны, вступая в определенные экономические отношения, осознают возможные потери и не предъявляют претензий на их возмещение за счет друг друга. Шариат, вместе с тем, налагает запрет на бессмысленный риск. То есть, «гарар» понимается как неоправданный риск, так как невозможно с наибольшей вероятностью просчитать все возможные потери.

Еще одно, связанное с «гараром» понятие — «мейсир» [2, с. 45] (с араб. — «азартная игра»). Запрет на азартные игры в исламской экономической системе имеет два основных понимания:

1. Получение дохода, который стал результатом стечения обстоятельств, является запрещаемым, так как оно не связано с производством и использованием труда. Примером может служить игра в казино.

2. Широкое понимание «мейсира» как одной из отличительных черт современной рыночной экономики. «Мейсир», по мнению Журавлева А. Ю., понимается как миграции огромных денежных потоков в целях их собственного расширенного воспроизведения без производства реального материального и нематериального богатства [2, с. 49].

Деньги должны рассматриваться как вспомогательный технический инструмент и не могут являться предметом купли-продажи.

Также в экономике, основанной на принципах Ислама запрещается так называемая «риба» [2, с. 53]. (с араб. «приращение», «превышение»). В русском языке арабскому понятию «риба» наиболее соответствует слово «ростовщичество», которое понимается как явление прироста суммы долга против его изначального размера. В исламе «риба» расценивается как грех. По пророку Мухаммаду, взимание процентов является преступлением в 36 раз худшим, чем супружеская измена, за которую по шариату положена смертная казнь.

Исламская экономика, кроме частной собственности, основанной на личном труде, признает также и общественную, то есть кооперативную и государственную. Труд, а не капитал считается основой производительной деятельности. Наряду с тем, что согласно исламу, имущество любого человека принадлежит Аллаху, неприкосновенность частной собственности доведена здесь до уровня неприкосновенности и ценности жизни. Недопустимо лишение кого-либо имущества, кроме крайних случаев при условии выплаты полной и справедливой компенсации.

Таким образом, основными особенностями исламской экономики, отличающих ее от мировой являются: собственник какого-либо имущества является лишь поверенным истинного владельца этого имущества — Аллаха; исламскую экономическую систему отличает ярко выраженная социальная направленность; моральные принципы, изложенные в Коране и Сунне являются основой данной экономики; не приветствуется бездействие ресурса и его превращение в форму накопительства финансовых средств; запрещение операций, вводящих в заблуждение одну из сторон финансовых взаимоотношений; получение прибыли, которая не связана с использованием труда и производства также запрещается; деньги являются инструментом, и не могут быть предметом купли-продажи сами по себе; запрет на процент от ростовщичества; признание кроме частной, также и общественной собственности на средства производства; труд является основой производительной деятельности; частная собственность неприкосновенна, ввиду того что она опосредована собственностью Аллаха.

Функция же банков в исламской системе экономики, по сути, не отличается от функции их в традиционной западной экономике. Они компенсируют отрицательные факторы финансовых рынков, то есть неравномерность спроса и предложения, искажение информации. Банки также обеспечивают работу национальных платежных систем и оказывают финансовое посредничество.

Но при этом есть определенные специфические черты банковской системы, присущие лишь исламской экономике. Первая и главная особенность, отличающая исламский банк от западного — фундаментальное расхождение в сфере финансового посредничества.

Являясь по своей сути финансовым посредником, все банки концентрируют денежные накопления вкладчиков, которые в настоящий момент не используются их держателями. Банк создает за их счет резервы в источник финансов для различных физических и юридических лиц, испытывающих нехватку средств. За исполнение посреднической роли банк, таким образом, должен иметь возможность возместить свои затраты и получить прибыль в виде вознаграждения за выполненную работу.

Банк в традиционной экономической системе получает прибыль с разницы процентных ставок, а именно взимая с заемщиков более высокий процент, а вкладчикам оставляя невысокий.

В исламской экономической модели этот процесс имеет несколько другой, более сложный вид. Здесь вкладчик и заемщик, по сути являются агентом и принципалом. По канонам шариата такая форма договора имеет название «мудароба» [1, с. 20] и представляет из себя партнерство в прибыли. Сторона, которая владеет деньгами, вносит в какое-либо предприятие определенный капитал. Вложения другой стороны (агента — мударибы) включают в себя физический либо умственный труд или определенную управленческую деятельность, благодаря реализуется данное предприятие [1, с. 22]. Банк выполняет посредническую роль между вкладчиком и заемщиком. В случае фиаско предприятия в силу причин, которые не были во власти заемщика (мудароба), потери несет вкладчик. Основывается это на том, что шариат полагает затраченные силы, время и энергию другой стороны не менее весомыми, чем потерянные денежные средства. Однако мудариб все же связан определенными обязательствами в том, что касается потерь. В случае, если доказано, что именно его некомпетентные действия, халатность привели к краху предприятия, он может быть привлечен к ответственности. В случае успешного исхода реализации проекта, полученная прибыль делится банком, вкладчиком и заемщиком. Пропорции здесь будут те, которые были установлены в ходе договоренностей при взаимном согласии сторон.

Кроме «мудароба» в исламской банковской системе есть еще один инструмент под названием «мушарака» (с араб. партнерство, соучастие). Предназначен он для тех же целей, что и первый. При использовании «мушарака», капитал вносится как банком, так и клиентом. Прибыль и убытки подлежат распределению между банком и клиентом в соответствии с их долями финансирования проекта. Здесь к посреднической роли банка добавляется еще и партнерская [4, с. 34].

Второй специфический инструмент исламских банков — проведение активных операций в форме безвозмездных займов. По-арабски это явление называется «кард аль-хасан». Фактически, это кредит, который выдан из добрых чувств в качестве безвозмездной помощи, если для займодавца очевидно, что заемщик заведомо не способен вернуть долг. В этом случае средства предоставляются как добровольное или обязательное пожертвование. В таком случае, предоставление средств является добровольным или обязательным пожертвованием.

«Кард аль-хасан» также можно охарактеризовать как ссуду под ноль процентов правительству или организации, которые осуществляют общественные проекты. Обычно это касается строительства дорог, заводов и других имеющих первоочередную роль объектов [5, с. 119].

Третьим инструментом исламских банков является организация пассивов. Вообще, выделяют два типа вкладов в исламский банк, упоминавшийся уже «кард хасан» и «амана». Последнее понятие буквально являет собой «вещь, отданную на хранение», что на означает саму

функцию по ответственному хранению [2, с. 52]. В зависимости от формы создающихся обязательств, «кард хасан» или «амана», создается ресурсная основа банка или банковской системы. В случае, если за базу формирования пассивов банка для дальнейшего кредитования берутся вклады в виде «амана», то банк должен обеспечить стопроцентный резерв под такие вклады [6, с. 128]. Во власти клиента также определять право банка вкладывать его финансы в какой-либо инвестиционный проект, что для традиционной западной банковской системы абсолютно непостижимо.

Приведенный набор инструментов, который основан на исламских императивах, обеспечивает равновесие исламского общества в целом, и каждого отдельного члена этого общества, в частности. Влияющая на внутреннее состояние человека моральная система делает его осведомленным о трастовой природе ресурсов. Эта система обеспечивает критерии, необходимые эффективного

и справедливого распределения и распространения ресурсов.

Особо следует отметить, что исламская финансовая система имеет большой потенциал для устойчивости во время разнообразных экономических потрясений и кризисов. К тому же, исламские банки обладают эффективным кругом инструментов для осуществления широкого спектра услуг. Это повышает их конкурентоспособность в мировой банковской системе. Весь набор инструментов исламской экономики предупреждает возникновение и развитие кризисных явлений в финансовой системе и в обществе. Экономический ресурс не должен оставаться не у дел, например, обращаясь в сокровище, равно как и направляться на различные спекулятивные операции, а должен рационально использоваться на благополучие всего общества, для выработки реальной добавленной стоимости, приращения количества товаров и услуг, а не денежной массы.

#### Литература:

1. Макарова, С. М. Принципы исламской экономики и исламский общий рынок // Востокведение и Африканистика, 2004, № 1. с. 15–24.
2. Беккин, Р. И. Исламские финансы в современном мире. Экономические и правовые аспекты. М.: УММА, 2004. — 256 с.
3. Э. Р. Кулиева. Коран. Перевод смыслов. М.: «УММА», 2004. — 384 с.
4. Фаррахбахш, М., Эррико Л., Исламское банковское дело: проблемы регулирования и контроля // Востокведение и Африканистика, 1999, № 3. с. 31–42.
5. Исламские финансовые институты в мировой финансовой архитектуре / Беккин Р. И., Вовченко Н. Г., Евлахова Ю. С. и др. под ред. д.э. н., проф. Кочмола К. В.: Ростов — н/Д, 2007. — с. 206.
6. Мамедова, Н. М., Ульченко Н. Ю. Особенности экономического развития современных мусульманских государств (на примере Турции и Ирана). М.: ОАО «Издательский Дом «Городец»», 2006. — 288 с.

## Улучшение взаимодействия образовательных учреждений и предприятий с целью трудоустройства выпускников

Касимова Дилбар Маратовна, соискатель  
Ташкентский государственный экономический университет

Отношение к образованию у человечества менялось на протяжении столетий, в основном образование рассматривалось с плоскости интеллектуально-культурной. Одновременно с тем как менялся весь мир, менялось отношение к образованию. Постепенно образование из элитного стало всеобщим. Декларация Прав человека, принятая Генеральной Ассамблеей ООН в 1948 году провозгласила право на образование в качестве одного из основных прав человека. Сейчас образование выполняет не только социально-культурную роль, но является и компонентом рынка, осуществляя экономические функции.

Система образования, готовя квалифицированных специалистов для рынка труда, создает прирост обще-

ственного продукта, тем самым влияя на экономический рост страны. Следовательно, чем качественнее образование получают студенты, тем больше оно будет использоваться ими на рабочих местах. Считается, что хорошие университеты те, чьи выпускники способны быстро адаптироваться на меняющемся рынке труда, генерировать новые знания и внести положительные изменения в деятельность предприятия.

В Узбекистане с первых дней независимости одной из приоритетных задач стало реформирование системы образования. Была принята Национальная программа по подготовке кадров, которая стала стратегическим документом системы образования, определяющим основные

направления ее реформирования. Произошла реорганизация в системе высшего образования страны, в том числе и в областных центрах — институты были трансформированы в университеты, некоторые факультеты упразднены в связи с ненужностью, и наоборот появились новые специальности. За период независимости количество вузов выросло с 42 до 68. Были созданы новые высшие учебные заведения, такие как, Ташкентский финансовый институт, Ташкентский химико-технологический институт, Ташкентский архитектурно-строительный институт, Университет мировой экономики и дипломатии, Исламский университет и т.д. Для талантливой молодежи при поддержке президента стали один за другим открываться зарубежные вузы. К 2014 году в Узбекистане функционировало уже семь представительств иностранных вузов: Филиал Российской экономической академии имени Г.В. Плеханова (Россия), Международный Вестминстерский университет в Ташкенте (Великобритания), Филиал МГУ имени М.В. Ломоносова (Россия), Филиал Российского государственного университета нефти и газа имени И.М. Губкина в городе Ташкенте (Россия), Сингапурский институт развития менеджмента в Ташкенте (Сингапур-Великобритания), Туринский политехнический университет в Ташкенте (Италия) и Университет Инха в Ташкенте (Южная Корея).

Главным достижением реформ стало сохранение бесплатности и общедоступности общего среднего образования, введение обязательного бесплатного 12-летнего общего среднего и среднего специального, профессионального образования [1, с. 12]. Кроме того, Узбекистан ввёл единую тестовую систему для поступления в вузы [2], а высшая школа страны перешла на двухступенчатую систему: бакалавр — магистр [3].

### Проблемы на рынке труда

В современном мире работодатель предъявляет более жесткие требования к работникам, вследствие чего высшее образование воспринимается, как императивная необходимость, но недостаточное условие для получения рабочего места. Несмотря на масштабные позитивные изменения в системе образования, существует слабая взаимосвязь в партнерских отношениях между образовательными учреждениями и предприятиями рынка труда. Данная слабая взаимосвязь впоследствии выражается в проблеме трудоустройства выпускников. И одной из причин данной проблемы является несоответствие знаний, полученных в образовательных учреждениях и знаний, требуемых работодателями. К примеру, согласно социологическому опросу, проведенному среди предпринимателей, выяснилось, что полностью устраивает уровень подготовки выпускников отечественных высших и средних специальных учреждений по экономическим специальностям — только 18,2% респондентов, по техническим специальностям — 18,6%, в области юридического образования — 17%, информационных технологий — 28,9% [4].

Одним из преимуществ старой системы образования было государственное распределение на работу выпускников вузов. Несмотря на то, что жители столицы неохотно ехали на периферию, плюсы распределения заключались в том, что студенты были обеспечены работой и даже в самых отдаленных районах республики работали квалифицированные кадры.

В настоящее время ситуация на рынке труда молодых специалистов абсолютно обратная: основная масса выпускников должна самостоятельно трудоустроиться. В тоже время выпускники из-за отсутствия трудового стажа, из-за недостатка практических знаний или из-за невостребованности полученной профессии не могут найти работу. Социологический опрос, проведенный среди выпускников вузов, которые не работают по своей специальности, узнавал причину этого. Большая часть респондентов (41%) просто не смогла найти работу, 28% «разочаровались в своей специальности, 18% считают свою специальность не интересной» и 13% «учились ради диплома, так как специальность не нравилась с самого начала» [5, с. 56]. Если аккумулировать, последние три ответа вместе, то получается 59%, сделали не правильный выбор профессии, вследствие чего они разочаровались, считают свою специальность не интересной. Следовательно, существует также проблема в профессиональной ориентации абитуриентов. Одновременно с этим, работодатели недовольны качеством профессиональных навыков у молодых специалистов. Согласно еще одному опросу, проведенному среди узбекских работодателей более чем одна треть фирм (35%) отметила, что низкие профессиональные навыки сотрудников являют собой «серьезное» или «очень серьезное» препятствие, сдерживающее рост развития бизнеса [6, с. 28]. Это еще раз подтверждает об не эффективном взаимодействии вузов и организаций на рынке труда.

Рынок труда в стране специфичен. С одной стороны переизбыток рабочих, обладающих только базовыми навыками, с другой стороны недостаток специалистов с высшим образованием [6, с. 27]. В Узбекистане на 10000 населения в 2013–2014 учебном году приходилось 85 студентов. Среди стран СНГ у Узбекистана самый низкий показатель по охвату населения высшим образованием. В Беларуси данный показатель в тот же учебный год равнялся 417 студентам, в России — 393, в Казахстане — 307, в Армении — 285, в Азербайджане — 160 [7, с. 20].

Можно утверждать, что профессиональные знания определенной части выпускников не соответствуют требованиям современного работодателя. Одна из причин этого кроется в том, что изучаемые учебные дисциплины высших и средних специальных учреждений не успевают соответствовать быстро меняющимся технологиям предприятий и производств. Наряду с этим из-за отсутствия прочного партнерства между вузами, профессиональными колледжами и предприятиями, каждый в этом звене работает отдельно, стремясь только к своим целям.

Значит, если развивать сотрудничество между работодателями и учебными заведениями, можно решить проблемы и соединить интересы обоих субъектов рынка труда, предприятия получают квалифицированные кадры, а вузы — положительный имидж и высокий рейтинг, за счет востребованности выпускников.

### Пути решения

В первую очередь необходимо рассмотреть позитивные примеры партнерства между образовательными профессиональными учреждениями и предприятиями. Среди некоторых профессиональных колледжей наблюдаются устойчивые партнерские взаимоотношения. В частности, Асакинский автомобильно-строительный профессиональный колледж, заключил договор о сотрудничестве с асакинским автозаводом «GM Uzbekistan», в результате чего выпускники трудоустраиваются на данном предприятии [8].

Многие вузы Узбекистана сотрудничают с предприятиями, заключая хозяйственные договоры на выполнение научно-исследовательских работ. К примеру, Ташкентский государственный технический университет на договорной основе работает совместно с такими предприятиями, как НХК «Узбекнефтегаз», ОАО «Шуртангаз», ПО «Узхимпром», ОАО «Узбекуголь», ГЭК «Узбекэнерго», ХК «Узсельхозмашхолдинг», ОАО Алмалыкско горно-металлургический комбинат, Навоийский горно-металлургический комбинат, АК «Узтрансгаз» и т.д. [9]. Периодически партнерство вузов с предприятиями дает позитивные результаты для всего общества. Так, ученые Ташкентского химико-технологического института создали технологию получения бумаги и целлюлозы на основе переработки стеблей топинамбура. Свое изобретение они презентовали на ежегодной Республиканской ярмарке инновационных идей, технологий и проектов с целью поиска партнеров [10, с. 11]. В итоге изобретение в промышленном масштабе было внедрено в открытом акционерном обществе «Наманган когози», производящее бумагу.

Для улучшения профессиональных знаний каждое учебное заведение вырабатывает свою методику: одни приглашают читать лекции профессионалов-практиков, другие внедряют интерактивные методы преподавания, третьи включают в программу разбор case-study (конкретные бизнес-ситуации). Например, в Ташкентском Педиатрическом медицинском институте применяются новые педагогические технологии («Трехступенчатое интервью», «Кластер», «Дебаты»). В частности, «Трехступенчатое интервью», одно из любимых интерактивных занятий студентов, во время которого переносят ситуацию из врачебного кабинета в аудиторию института. Три студента, изображая врача-больного-эксперта, разбирают сложный диагноз, одновременно обучаясь коммуникабельности, терпимости, взаимопониманию.

Для установления постоянных партнерских отношений с работодателями Международный Вестминстерский университет в Ташкенте (МВУТ) принимает ряд мер. В уни-

верситете был открыт Карьерный центр, который оказывает помощь выпускникам и студентам в поиске работы и летней стажировки, в консультативной поддержке по вопросам трудоустройства. В связи с тем, что вуз славится доброй репутацией, работодатели в поисках лучших кандидатов часто сами звонят и предлагают рабочие места в своих организациях. Кроме того, ежегодно в рамках Дня карьеры, работодатели становятся гостями университета, где они беседуют с выпускниками, проводят мастер классы и рассказывают о возможностях работы в их организациях.

Рассмотренные примеры свидетельствуют о том, что учебные заведения стремятся построить партнерские взаимоотношения с будущими работодателями своих студентов. Но все начинания образовательные учреждения делают добровольно и самостоятельно. Вместе с тем, необходимо на государственном уровне укрепить партнерские связи между учреждениями профессионального образования и предприятиями рынка труда. Выделим несколько рекомендаций необходимых для совершенствования партнерства:

- создание на уровне государства механизма, который будет давать право перспективным и успешным предприятиям рекомендовать темы дипломных научных работ студентам, а также рекомендовать учебные дисциплины;
- проведение регулярных исследований и прогнозов потребностей работодателей и тенденций рынка труда вузами, с правом дальнейшего изменения учебных программ;
- внедрение новых педагогических технологий и методов обучения, в программы вузов и колледжей, которые будут учить студентов умению самостоятельно обучаться и изучать нововведения;
- проведение профессиональной ориентации на последних курсах в системе среднего образования (профессиональный колледж и академический лицей) с помощью психологов и специалистов рынка труда;
- формирование при каждом вузе и колледже отделов по распределению выпускников, главной задачей которых должно стать трудоустройство выпускников согласно полученной специальности, с помощью проведения Ярмарок труда и налаживания контактов и связей с работодателями;
- предоставление налоговых льгот предприятиям активно участвующим в учебном процессе, а также инвестирующим в материально-техническое обновление вузов и профессиональных колледжей;
- необходимость принятия законодательного акта, в котором будет прописано обязательное участие крупных и успешных предприятий в кооперации с профилирующими вузами: это могут быть различные виды взаимодействия. Подготовка студентов под заказ, выполнение исследовательских заданий для компаний, по изучению рынка, конструкторские и инновационные разработки для решения конкретных проблем со стороны вузов и профессиональных колледжей. А со стороны компаний это может быть производственная практика, стажировка во время



каникул, проведение мастер классов, лекций и принятие на работу выпускников.

Резюмируя, необходимо отметить, что в республике в некоторых вузах постепенно налаживается партнерство с предприятиями, но данный процесс происходит не по-

всемерно. Для того чтобы цепочка вуз-предприятие начала полноценно функционировать, все участники процесса должны быть в этом заинтересованы, а со стороны государства целесообразно оказывать координационную и нормативно — законодательную поддержку.

Литература:

1. Национальный отчет по среднесрочной оценке достижений целей по образованию для всех. Министерство Народного образования РУз. Ташкент 2007. с. 12.
2. Постановление Каб. Мина РУз № 61 от 05.02.93. О тестовом отборе абитуриентов для вузов Республики Узбекистан. URL: [http://www.lex.uz/pages/GetAct.aspx?lact\\_id=559447](http://www.lex.uz/pages/GetAct.aspx?lact_id=559447), (дата обращения 21.08.2016).
3. Закон «Об образовании» РУз № 464-I от 29.08.97. URL: [http://www.lex.uz/pages/GetAct.aspx?lact\\_id=559447](http://www.lex.uz/pages/GetAct.aspx?lact_id=559447), (дата обращения 21.08.2016).
4. Социологическое исследование «Предприниматели Узбекистана: проблемы, мнения, социальный портрет», Центр экономических исследований, Ташкент 2006.
5. Касимова, Д. М. Молодежь на рынке труда Узбекистана. Экономика образования. № 2 (75), Москва 2013, с. 56.
6. Узбекистан. Модернизация системы высшего образования. Июнь 2014 г. Документ Всемирного банка. Отдел по работе со странами Центральной Азии. с. 27–28.
7. Система образования Республики Беларусь в цифрах. Аналитическое издание. Министерство образования Республики Беларусь. Минск 2016. с. 20.
8. Якубов, С. Вчера — ученик, сегодня — специалист. Шарк. Народное слово. Ташкент. 02.02.2011.
9. Общая информация. Сайт Ташкентского государственного технического университета. URL: <http://www.tdtu.uz/index.php/ru/obshchaya-informatsiya>, (дата обращения 15.08.2016).
10. Ходиев, Б. Ю., Касимов М. С., Производство конкурентоспособной продукции на основе безотходной технологии из топинамбура в Республике Узбекистан. Научный электронный журнал. Экономические и инновационные технологии. Ташкент 2012. № 4. с. 11.

## Современное состояние и направления улучшения инвестиционной деятельности Дальнего Востока

Ким Любовь Васильевна, кандидат экономических наук, доцент;  
Никифорова Дарья Павловна, студент  
Сахалинский государственный университет

*В статье рассматривается современное состояние и направления улучшения инвестиционной деятельности Дальнего Востока с 2010 по 2025 годы. На основе статистики роста проведен анализ инвестиционной деятельности субъектов региона, а на основе данных минвостокразвития составлены приоритетные направления улучшения инвестиционной деятельности региона. По результатам исследования определены перспективы развития Дальнего Востока.*

**Ключевые слова:** инвестиционная деятельность, Дальний Восток, инвестиционные проекты

Несмотря на огромную инвестиционную привлекательность Дальнего Востока, его развитие тормозится отсутствием развитой инфраструктуры и суровыми климатическими условиями. Регион привлекает, как и российский, так и иностранных инвесторов. В последние годы, экономика страны переживает кризис. Многие проекты так и не находят своих инвесторов и долгое время остаются замороженными. Правительство создает меры по повышению инвестиционной привлекательности региона, создавая новые программы и преференции.

Объектом научной работы является: инвестиционные проекты и инвестиционный климат.

Предметом исследования является: современное состояние инвестиционной деятельности Дальнего Востока, возможные перспективы развития.

Цель данной работы — провести анализ инвестиционной деятельности Дальнего Востока и определить основные направления развития региона.

Достижение данной цели определяется решением следующих задач:

– анализ инвестиционной деятельности и притока инвестиций каждого субъекта региона;

– определить перспективы развития Дальнего Востока.

Гипотеза работы такова: Возможно, ли с помощью инвестиционных проектов улучшить и развить отрасли Дальнего Востока?

Привлечение инвестиций на Дальний Восток и создание в его регионах более благоприятного инвестиционного климата стали одной из важнейших государственных задач. На территории региона на сегодня уже созданы инвестиционные порталы, приняты стратегии. Активная работа над его улучшением идет во всех субъектах Дальневосточного округа. В первую очередь власти занялись внедрением инвестиционного стандарта. Практически по всей территории внедрен режим «одного окна», работают инвестиционные советы при губернаторах [1].

Существует методика отбора приоритетных инвестиционных проектов, а также проектов планируемых для реализации на Дальнем Востоке с привлечением средств из федерального бюджета [2].

Дальний Восток — перспективный регион России. Исходя из географических и природно-климатических особенностей, конкурентными преимуществами являются:

– более 50 видов минерального сырья, вулканические и эффузивные образования, полиметаллические и железные руды и другие;

– богатые биологические ресурсы. Регион имеет запасы ценной древесины, целебные растения. На территории обитают редкие животные. Добывают разные виды рыб и морепродуктов. Развита мариккультура;

– в умеренном поясе климатические условия благоприятны для сельского хозяйства. Выращивают овощи, зерновые культуры, корнеплоды и др.;

– густая речная сеть, быстрые реки, обладающие большим потенциалом для строительства ГЭС. Крупные реки имеют транспортное значение (Амур, Зея, Селенджа, Бурея, Уссури, Амгунь). Есть выходы в моря и океаны;

– энергетические ресурсы;

– высокий потенциал имеют рекреационные ресурсы;

– выгодное географическое положение к основным рынкам сбыта продукции в Азиатско-Тихоокеанском регионе — Японии, Китаю и Южной Корее;

При этом отсутствует единая автомагистраль, имеются лишь две железнодорожные магистрали; слабо развита система телекоммуникаций [3].

Хотелось бы отметить, что все субъекты округа сильно отличаются друг от друга условиями для предпринимательской деятельности [4].

Крупнейшими отраслями промышленности являются электроэнергетика и лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность, а также топливная промышленность и цветная.

Таблица 1. Крупнейшие отрасли промышленности

Отрасль	Амурская область	Магаданская область	Еврейская Авт. Область	Сахалинская область	Камчатский край	Республика Саха (Якутия)	Приморский край	Чукотский АО	Хабаровский край	Всего:
Автомобильная промышленность							+			1
Добыча полезных ископаемых								+		1
Легкая промышленность			+							1
Оборонно-промышленный комплекс									+	1
Пищевая промышленность							+			1
Строительство			+							1
Судостроение					+					1
Электронная оптико-механическая промышленность				+						1
Черная металлургия						+			+	2
Производство машин и оборудования				+	+		+			3
Промышленность строительных материалов				+	+		+			3
Топливная промышленность	+			+		+			+	4
Цветная металлургия	+	+				+	+			4
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	+		+	+	+	+			+	6
Электроэнергетика	+	+			+	+	+	+	+	7

Проведя анализ, было определено, что самыми перспективными сферами экономики региона являются: сельское хозяйство, туризм, транспорт и логистика, элек-

троэнергетика, строительство и рыбохозяйственный комплекс. Электроэнергетика является крупнейшей и перспективной отраслью развития Дальнего Востока.

Таблица 2. Приоритетные направления инвестиций

Отрасль	Амурская область	Магаданская область	Еврейская Авт. Область	Сахалинская область	Камчатский край	Республика Саха (Якутия)	Приморский край	Чукотский АО	Хабаровский край	Всего:
Легкая промышленность					+					1
Транспорт и связь								+		1
Транспортировка и глубокая переработка углеводородного сырья							+			1
Горнодобывающая отрасль		+			+					2
Добыча полезных ископаемых	+		+							2
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	+		+							2
Производство машин и оборудования						+			+	2
Топливная промышленность	+			+					+	3
Рыбохозяйственный комплекс		+		+	+		+			4
Строительство		+	+			+			+	4
Электроэнергетика		+		+	+				+	4
Транспорт и логистика		+	+			+	+		+	5
Туризм	+		+	+	+		+	+		6
Сельское хозяйство	+		+		+	+	+	+	+	7

Дальний Восток, несмотря на привлекательность обширного рынка в силу его масштабов и освоенности, наличия огромных ресурсов, испытывает значительные трудности, сдерживающие инвестиционный процесс. К их числу можно отнести следующие:

- неразработанность системы гарантий и возврата инвестиций;
- слабое правовое обеспечение инвестиций;
- отсутствие финансовых механизмов привлечения;
- недостаточная развитость инфраструктуры для нормальной организации бизнеса, слабое развитие транспортных коммуникаций, связи;
- завышенные тарифы на электроэнергию и транспортировку.

Значительно усложнился инвестиционный климат в результате финансового кризиса, нестабильности банковской системы. Острее всего это ощущается в отраслях высокотехнологичных, наиболее передовых наукоемких производствах, определяющих качественное использование технологий.

Согласно статистической информации инвестиции в основной капитал за период с 2010 по 2015 гг. [5]. Четыре региона потерпели упадок инвестиций в свой регион — это Еврейская автономная область, Камчатский,

Приморский и Хабаровский край. Инвестиционный спад в данных регионах характеризуется завершением ряда проектов: строительство трубопроводной системы «Восточная Сибирь — Тихий Океан», завершение первого этапа Восточной газовой программы, строительство объектов к саммиту АТЭС во Владивостоке, начало строительства космодрома «Восточный» и другие.

Есть примеры успешной реализации и ряда частных проектов. В Приморском крае, например, к числу успешных власти относят проект по глубокой переработке леса в п. Пластун Тернейского района и др. На Камчатке пример успеха — строительство высокотехнологичного рыбоперерабатывающего комплекса и др. В Амурской области — модернизация и реконструкция Благовещенского завода строительных и др. Реализация данных проектов заметно изменили экономическую ситуацию к лучшему.

В регионе продолжается реализация проектов российского крупного бизнеса по добыче полезных ископаемых, прежде всего цветных металлов. Активные вложения идут в золотодобывающий бизнес Чукотского автономного округа.

Наибольшая доля инвестиций из всех регионов Дальнего Востока приходится на Сахалинскую область (27%

Таблица 3. Инвестиции в основной капитал (млн. руб)

Регион	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Изменение 2015 к 2010 г. (%)
Магаданская область	16809	19061	27571	37879	38351	61093	263,45
Сахалинская область	135014	176021	164028	175632	210313	239757	77,58
Республика Саха (Якутия)	130493	190409	205206	193947	202200	194718	49,22
Амурская область	83892	118297	113084	102003	74169	117929	40,57
Чукотский АО	5419	9302	17284	12804	6616	6054	11,72
Камчатский край	32615	33860	36138	32708	25199	24519	-33,02
Еврейская Авт. Область	18811	25430	24946	14327	10754	12291	-53,05
Приморский край	208209	307618	203189	123061	134652	125092	-66,44
Хабаровский край	156439	180508	179907	150078	117887	85468	-83,04

от общего объема). Основное направление — нефтегазовая отрасль. В Сахалинской области в числе успешных проектов на инвестиционном портале значатся пуск 5-го энергоблока Южно-Сахалинской ТЭЦ-1, развитие добычи и переработки водно-биологических ресурсов в Сахалино-Курильской акватории и др.

Инвестиционная стратегия Магаданской области вобрала в себя предложения для инвесторов в самых разных отраслях экономики — от масштабных проектов по добыче полезных ископаемых до небольших проектов в сфере услуг. Тем самым ежегодно привлекая к себе всё больше инвестиций.

В настоящее время интерес иностранных партнеров к Дальневосточному региону с каждым годом растет. Несмотря на ряд препятствий, таких как суровые климатические условия, неразвитость инфраструктуры и другие, позиция руководства России способствует созданию благоприятного инвестиционного климата для успешного развития бизнес-проектов, как для российских, так и для прямого инвестирования иностранных компаний.

Отток инвестиций, например в Приморский край обещает смениться на приток. В инвестиционную стратегию региона включено 118 проектов с инвестициями от сотен миллионов до нескольких миллионов рублей. Среди них есть проекты, реализация которых уже идет полным ходом, многие из них инициированы местным бизнесом. Так, например, ООО «ТХ «Сумотори» уже завершает

первый этап реализации проекта «Спортивно-технический комплекс «Приморское кольцо — Примринг» и др.

Наряду с этим есть целый ряд проектов, которые только ищут заинтересованного инвестора. Например, инвестиции в Международный перегрузочный терминал на юге Приморского края предполагаются колоссальные — более 128 млрд. рублей. К числу приоритетных для Камчатского края проектов отнесены строительство свинофермы до 12000 голов в год в п. Сокоч Елизовского района и др. В Якутии инвесторам предлагается поучаствовать в таких проектах, как строительство малых ТЭЦ, автомобильных дорог, реализовать проекты в сфере горной промышленности, социальные проекты [6].

В соответствии с Федеральным законом Правительство Российской Федерации постановил создать территорию опережающего социально-экономического развития «Горный воздух», «Курилы» и «Южная» на территории Сахалинской области [7]. Это значит, что будет реализовано три ТОСЭР. Срок реализации 2014–2020 гг. Привлеченные инвестиции — 22144,9 млн.руб. Бюджетные инвестиции — 13959 млн.руб. Стоит отметить то, что все привлеченные инвестиции в представленных ТОР осуществляются российскими компаниями, а именно резидентами выступают компании, зарегистрированные в Сахалинской области. Благодаря ТОР будет улучшена транспортная, инженерная, социальная, ин-

Таблица 4. ТОР Сахалинской области

ТОР	Проекты	Привлеченные инвестиции (млн.руб)	Бюджетные инвестиции (млн.руб)	Рабочие места (шт)	Срок реализации (год)
«Южная»	Таранай	1300	567	70	2016–2017
	Троицкое	2263	433,2	235	2017
	Южно-Сахалинск	1091,4	340	100	2014–2017
	п.Пензенское	1652	122,8	45	2015–2017
<b>Всего</b>		<b>6306,4</b>	<b>1463</b>	<b>450</b>	

«Горный воздух»	Водно-оздоровительный комплекс	1312	10030	200	2017–2020
	Спортивно-оздоровительный комплекс с кафе	110		62	
	Параглайдинг-центр и парадром	15,5		4	
	Аэровокзальный комплекс	4200		110	
	Комплекс из 50 гостевых коттеджей	630		50	
	Гостиничный комплекс на 50 номеров	400		29	
	Ресторан на 50 мест	31		25	
	Многофункциональный центр «Аква-Сити»	3451		200	
	Коттеджный комплекс на 60 человек	200		45	
<b>Всего</b>		<b>10349,5</b>	<b>10030</b>	<b>725</b>	
«Курилы»	Уруп	2200	925	395	2016–2017
	Итуруп	1720	1120	69	
	Кунашир	1569	421	98	
	Шикотан	Отложено из-за неразвитости инфраструктуры			
<b>Всего:</b>		<b>5489</b>	<b>2466</b>	<b>562</b>	
<b>Итого:</b>		<b>22144,9</b>	<b>13959</b>	<b>1737</b>	

формационная инфраструктуры, а также инфраструктура экономики.

В целом регионе в планах создание 7 ТОСЭР, тем самым они обеспечат около 40000 рабочих мест.

Недостатка в проектах, которые бизнес готов, как при участии инвесторов, так и самостоятельно осуществлять на территории, не наблюдается. А вот до реализации доходят единицы — одним нужна инфраструктура, вторым — налоговые льготы и другие экономические стимулы, третьим — инвесторы, готовые вложить в новое дело не один миллион рублей. Поэтому вся надежда на новую экономическую политику, которую сегодня пытаются проводить Министерство развития Дальнего Востока и институты развития.

Президентом РФ поставлена задача: сделать регион максимально комфортным для проживания людей и ведения бизнеса.

Распоряжением Правительства РФ утверждена Государственная программа Российской Федерации «Социально-экономическое развитие Дальнего Востока и Байкальского региона» [8].

Правительство РФ подписало распоряжение о включении в перечень инвестиционных проектов, реализуемых на Дальнем Востоке, трех проектов [9]. Ожидается привлечь частных инвестиций на три проекта 91,51 млрд.руб, и бюджетных инвестиций 43,98 млрд. руб. В общей сложности благодаря реализации трех инвестиционных проектов будет создано более 2 тысяч новых рабочих мест [9].

Таблица 5. Инвестиционные проекты, получившие государственную инфраструктурную поддержку

Наименование инвестиционного проекта	Инвестор/Регион	Частные инвестиции, млрд.руб	Бюджетные инвестиции, млрд.руб	Налоги и взносы за 10 лет, млрд. руб	Количество создаваемых рабочих мест
Строительство горнодобывающего и перерабатывающего предприятия на базе Наталкинского золоторудного месторождения Выход на проектную мощность — 2018 г.	АО «Рудник имени Матросова» Магаданская область	88,56	9,95	39,80	1931
Строительство пивоваренного завода Выход на проектную мощность — 2016 г.	ООО «Камчатский пивоваренный завод» Камчатский край	1,10	0,07	1,55	50

Развитие свиноводства в Камчатском крае Выход на проектную мощность — 2019 г.	ЗАО «Агротек Холдинг» Камчатский край	1,85	0,16	2,63	75
--	--	------	------	------	----

Мультипликатором промышленного, экономического и социального роста Дальнего Востока на период 2014–2025 гг. бесспорно будут являться строительство образовательных объектов, портовая и береговая инфра-

структура, агропромышленный комплекс. Также не стоит забывать и про нефтегазовую отрасль, строительство объектов железнодорожной инфраструктуры и горно-обогатительная отрасль (металлургия).

Таблица 6. Количество инвестиционных проектов в промышленно-инфраструктурном строительстве Дальнего Востока в период 2014–2025 гг.

Инвестиционные проекты	Кол-во (шт)
Объекты образования, в т.ч. детские сады	206
Портовая и береговая инфраструктура	109
ЖКХ: канализационные очистные сооружения	107
Агропромышленный комплекс	106
Спортивный и рекреационный комплекс	97
ЖКХ: водоснабжение	85
ТЭК: электрические сети	85
Аэропортовая инфраструктура	76
Объекты социальной защиты и здравоохранения	73
Металлургическая отрасль	63
Объекты культуры	60
ТЭК: электроэнергетика	55
Жилищное строительство	54
Обрабатывающая промышленность	51
Переработка ТБО и рекультивация территорий	47
Автомобильная инфраструктура	46
ТЭК: нефтегазовая отрасль	17
ТЭК: угольная отрасль	13
Железнодорожная инфраструктура	13

Важными отраслями развития являются транспорт и связь, энергетика и нефтегазовая отрасль. В суммарной сложности составляют 59% (99 проектов из 157 проектов) [1].

Проведя опрос среди жителей Сахалинской области, Хабаровского края, Камчатского края, Чукотского АО,

Приморского края, Республика Саха (Якутия), Магаданская область, Амурская область. Всего приняло участие 436 человек в возрасте от 16 лет. Опрошенным был задан вопрос: «Как вы считаете, можно ли с помощью инвестиционных проектов улучшить и развить отрасли Дальнего Востока?».

Таблица 7. Результаты опроса населения Дальнего Востока

Субъект	Да	Нет	Затрудняюсь ответить
Сахалинская область	61	28	35
Хабаровский край	37	16	18
Камчатский край	30	13	21
Чукотский АО	8	1	0
Приморский край	45	2	17
Республика Саха (Якутия)	9	5	3
Магаданская область	14	9	1
Амурская область	36	22	27
Всего:	240	74	122

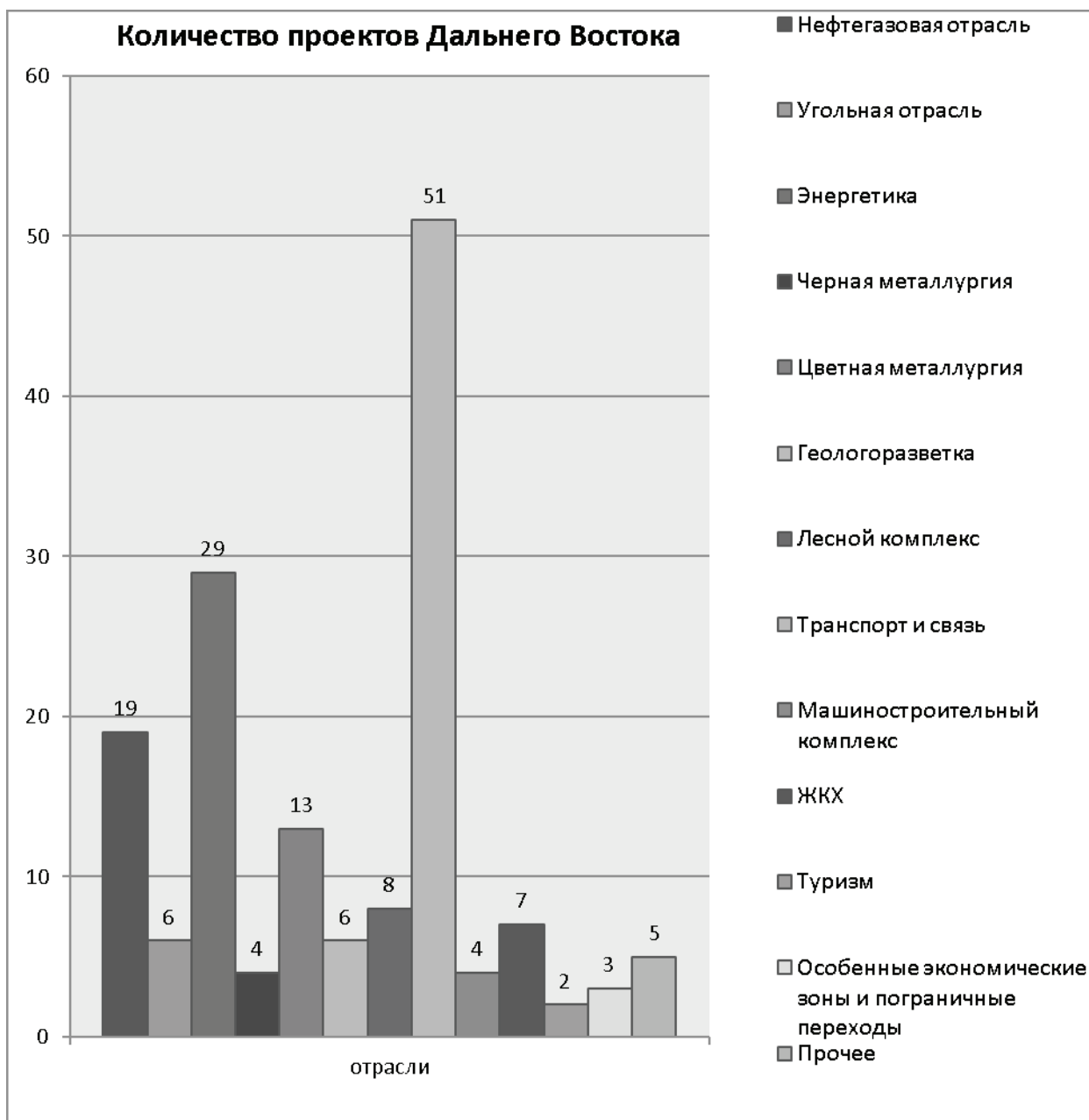


Рис. 1/ Приоритетные и важные проекты Дальнего Востока

82% опрошенных ответили, что, по их мнению, инвестиционные проекты повлияют на развитие Дальнего Востока. При этом только 17% считают, что проектами нельзя добиться серьезного улучшения и развития отраслей. Остальные затруднились ответить.

В настоящее время взят курс на такие направления инвестиционной деятельности, как:

1. Обновление и развитие материально-технической базы;
2. Расширение объемов производительной деятельности;
3. Освоение новых видов деятельности;
4. Расширение производства;
5. Создание новых производств [1].

Проанализировав направления инвестиционной деятельности и проекты, которые на стадии создания и по-

иска инвесторов, можно определить следующие перспективы развития Дальнего Востока.

В связи со сложно сложившейся ситуацией в экономике страны и наложения санкций со стороны стран Запада, главное направление проектов и ТОР — импортозамещение. Инвестирование данных проектов поддерживается государственным и местным бюджетом, а также большая часть из них уже нашли своих частных инвесторов. Реализация проектов даст региону большое количество новых рабочих мест, будет развиваться инфраструктура субъектов, и в целом округ станет привлекательным для молодого населения, тем самым сократится отток населения с Дальнего Востока. Развитие новых и модернизация устаревших отраслей региона: сельское хозяйство, туризм, рыбоперерабатывающие заводы, транспорт и другие. Новые проекты и ТОР привлекут новых инвесторов как внутренних, так

и иностранных в стратегически важный регион страны. Это обеспечит приток финансирования в будущие проекты и развития субъектов в целом. Инвестиционные проекты

и ТОП улучшат и повлияют на развитие Дальнего Востока. Уже в кратчайшем будущем население некоторых субъектов региона заметят сильные изменения.

#### Литература:

1. Официальный сайт Министерства Российской Федерации по развитию дальнего Востока (Минвостокразвития) // <http://minvostokrazvitiya.ru/>
2. Постановление Правительства РФ от 16.10.2014 N 1055 (ред. от 09.07.2015) «Об утверждении методики отбора инвестиционных проектов, планируемых к реализации на территориях Дальнего Востока и Байкальского региона»
3. Информационный портал: Деловая Россия. Дальневосточный федеральный округ // <http://russia.polpred.com/?cnt=195&fo=7>
4. Официальный сайт Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР) // <http://www.ebrd.com/ru/home.html>
5. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики (Ростат) // <http://www.gks.ru/>
6. Информационный портал: Эксперт Online. Дальний Восток // <http://expert.ru/dossier/territories/129347/>
7. Федеральный закон Российской Федерации от 29 декабря 2014 г. N 473-ФЗ «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации»
8. Постановление Правительства Российской Федерации от 15 апреля 2014 г. N 308 г. Москва «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Социально-экономическое развитие Дальнего Востока и Байкальского региона»
9. Постановление Правительства РФ от 16 октября 2014 г. N 1055 «Об утверждении методики отбора инвестиционных проектов, планируемых к реализации на территориях Дальнего Востока и Байкальского региона»

## «Экономический патриотизм» в Российской Федерации: формирование гражданской позиции молодежи

Кобылянская Марина Станиславовна, старший преподаватель,  
Матушевская Елена Анатольевна, доцент, кандидат экономических наук,  
Березина Ирина Викторовна, старший преподаватель  
Севастопольский государственный университет

*В статье рассматривается понятие «экономический патриотизм», взаимосвязь категорий «экономика», «экономический патриотизм», и «любовь к Родине». Приведены доказательства необходимости популяризации в обществе, особенно среди молодежи экономического патриотизма. Предложен в рамках формирования гражданской позиции молодежи мультидисциплинарный курс «Экономический патриотизм молодежи», обозначены его цель, задачи и блоки для обучения.*

**Ключевые слова:** «экономический патриотизм», импортозамещение, молодежь, мультидисциплинарный курс.

Формирование стратегии РФ, ориентированного на производство продукции и товаров внутри страны — импортозамещение — важная составляющая экономического развития и безопасности [1, с.42] государства в настоящем и будущем. В тоже время достижение программы импортозамещения невозможно в условиях низкой ориентации потребителей на отечественные продукты, ведь если в условиях невозможности покупки зарубежного товара приобретают отечественный вынужденно, то психологический аспект запрета чего-либо может влиять на личность и социальные слои, вызывая недовольства групп граждан, порождая конфликты в обществе. Эффективное

решение указанной проблемы возможно в рамках концепции «экономического патриотизма».

Концепции экономического патриотизма и ее элементам посвящены работы: Карейона Б. [2], Клиновой М. В. [3,4], Вербицкой Н. О., Ориной Л. В. [5], Карнышева А. Д. [6] и др. Однако в данных работах не раскрываются аспекты: сущности категории, уровни, формы, методы управления и пр.

Целью данной статьи является раскрытие взаимосвязи элементов категории «любовь к Родине» с их экономической составляющей, образующих сущностное поле дефиниции «экономический патриотизм» для обоснования



базовой части мультидисциплинарного курса «Экономический патриотизм молодежи».

Для достижения цели необходимо решить ряд задач: раскрытие элементов категории «Любовь к Родине»; установление взаимосвязи элементов категории «Любовь к Родине» с экономикой; разработка основных элементов мультидисциплинарного курса «Экономический патриотизм молодежи».

**Анализ последних публикаций.** Категория «экономический патриотизм» была введена в 2003 году депутатом национального собрания Франции Б. Карейоном. [2]. Термин обычно используют на уровне международных отношений и взаимодействия регионального бизнеса с транснациональными корпорациями и/или поведением покупателей, предпочитающих исключительно национальные товары.

В диссертации на тему «Теория и практика партнерства государства и частного капитала в европейских странах» Климова М.В. использует понятие «экономический патриотизм» в контексте хозяйственной безопасности, разделяя его на конструктивные и деструктивные формы [3, с. 40; 4, с. 35].

**Основная часть.** Этап 1. Любовь к Родине является дискуссионной категорией, состоящей из множества элементов. Для нашего исследования важно, что данная категория, в том числе, включает в себя синергию укрупненных элементов понимания личностью: человека и общества, их базовых потребностей и деструкций, с ними связанных; природы и ее базовых потребностей, деструкций в природе; науки и техники и их базовых потребностей и деструкций, с ними связанных.

Это графически представлено в виде кругов Элера-Винна на рисунке 1.

Этап 2. Наложение экономики как научно-прикладной сферы интересов человечества на элементы составляющих жизненного пространства человека усложняет схему 1 до графической формы, отраженной на рисунке 2.

Таким образом, экономика взаимодействует со всеми элементами Любви к Родине, на уровне понимания и признания, что обеспечивает определенные личностные поведенческие характеристики индивида, что отражено в таблице 1.

Анализ таблицы 1 показывает, что экономическая составляющая в крайних своих эффектах при наложении на любовь к родине человека усложняет поведенческие осо-

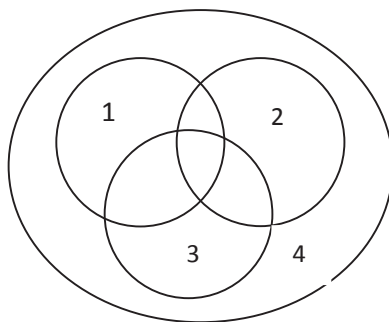


Рис. 1. Схема взаимодействия составляющих любви к Родине при помощи кругов Элера-Винна

1 — подмножество составляющих понимания и признания личностью общества и других личностей;

2 — подмножество составляющих понимания и признания личностью природы;

3 — подмножество составляющих понимания и признания личностью науки, техники и др. сфер человеческой деятельности

4 — множество «Любовь к Родине»

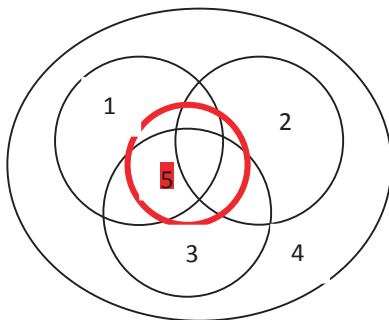


Рис. 2. Схема взаимодействия составляющих любви к Родине с экономикой при помощи кругов Элера-Винна

1–4 тоже (см. рис.1);

5 — подмножество составляющих экономики как сферы деятельности человека.

Таблица 1. Эффекты взаимодействия элементов любви к Родине с экономикой

Укрупненный элемент «Любви к Родине»	Трансформация элемента под действием принципов экономики	
	положительный эффект	отрицательный эффект
Понимание человека и общества, их базовых потребностей и деструкций, с ними связанных	Возможность формирования процессов с учетом экономической и социальной эффективности, что позволяет экономить ресурсы и использовать их рационально и эффективно. Грамотная и эффективная минимизация деструкций	Перекося интересов личности в сторону Эго, отказ от концепции любви с преобладанием интересов коммерциализации в ущерб другим людям и обществу
Понимание природы и ее базовых потребностей, деструкций в природе	Возможность гармоничного сожительства с природой на принципах сочетания экономической и экологической эффективности. Грамотная и эффективная минимизация деструкций	Отход личности от интересов Природы, отказ от концепции любви к Природе с преобладанием интересов коммерциализации в ущерб экологии
Понимание науки и техники и их базовых потребностей и деструкций, с ними связанных.	Возможность гармоничного развития научно-технического прогресса на принципах сочетания экономической и научно-технической эффективности. Грамотная и эффективная минимизация деструкций	Отход личности от комплексного и системного развития научно-технического прогресса, развитие коммерчески выгодных «быстрых» технологий при отставании в развитии фундаментальной науки

бенности личности, позволяя ей раскрыться как в позитивную, так и в деструктивную сторону. Трансформация личности, проявляясь во всех сферах деятельности отдельного человека: личные интересы, семья, работа, хобби и т.д., формирует единичное поведенческое поле, оказывающее влияние на государство в целом.

Интересно, что исследования, проведенные в РФ в молодежной среде, раскрывают неплохую осведомленность о категории «экономический патриотизм» среди студенчества, но сами респонденты оценивают свой уровень экономического патриотизма невысоко [5].

Следовательно, решая задачи безопасности государства на перспективу формирования экономического патриотизма, в том числе среди молодежи является драйвером государства. Программы по воспитанию экономического патриотизма в среде молодежи обеспечивают не только «форму», но и является базой «содержания» будущего страны. Ведь реализуя принципы экономического патриотизма во всех сферах жизни, человек будет реализовывать свои высшие потребности в пирамиде Маслоу, обеспечивая достойную жизнь себе и окружающим.

Этап 3. Мультидисциплинарный курс «Экономический патриотизм молодежи» является синтезом дисциплин: экономика, социология, психология, педагогика, экология, философия и т.д. Цель курса «Экономический патриотизм молодежи»: заложить основы экономического склада ума, основанные на любви к Родине.

Блоки для обучения по курсу «Экономический патриотизм молодежи»:

1. Малая и большая Родина: экономическая география, социальный уклад и этносы.

Литература:

1. Березина, И.В. Становление понятия «экономическая безопасность» в России [Текст] / И.В. Березина, Ю.С. Гиржева // Новая наука: современное состояние и пути развития: по итогам Международной научно-практической конференции (09 декабря 2015 г.). — Стерлитамак: РИЦ АМИ, 2015. — с. 42–44.

2. Память и достижения героев прошлого малой Родины.

3. Передовые наработки современной науки, техники, медицины и т.д.

4. Базовая экономическая грамотность.

5. Экономическая порядочность: за и против.

6. Психология успеха: личность и ее становление.

7. Социальная и экономическая эффективность: союз «и»/«или»?

8. Экономика и экология: сочетать или противопоставить?

9. Кто Я? Чего я хочу? Каким я это вижу? Моя мечта о будущем Родины — какая она?

10. Ограничения моей мечты: экономические, социальные, экологические, технические

11. Как решить вопросы с ограничениями мечты?

12. Моя любовь к себе и Родине — крылья в достижении заветной мечты.

13. Осторожно: ложный экономический патриотизм как способ манипуляции обществом.

14. Уголовные преступления в экономике — обратная сторона экономического патриотизма.

15. Кто они — экономические патриоты: примеры в личной жизни, бизнесе, государственном управлении.

**Вывод:** в условиях глобализации и давления на Россию со стороны западных государств становится важным воспитание у молодежи «экономического патриотизма». Дальнейшие исследования авторов будут направлены на развитие категории «экономический патриотизм» в части системного раскрытия его уровней, форм и методов управления.

2. Carayon, B. Intelligence économique, compétitivité et cohésion sociale: Rapport au Premier Ministre. Paris: La Documentation Française, 2003. — P. 11.
3. Клинова, М. В. Новый «экономический патриотизм» в Европе: хорошо забытое старое? // *Мировая экономика и международные отношения*. 2008. № 4. с. 32–41.
4. Клинова, М. В. Теория и практика партнерства государства и частного капитала в европейских странах: Автореферат, д.э.н. — М., 2014. — 48 с.
5. Вербицкая, Н. О., Оринина Л. В. Анализ понятия «экономический патриотизм» в современной России. Системно-феноменологический подход // *Фундаментальные исследования*. — 2014. — № 11–10. — с. 2248–2252; URL: <http://www.fundamental-research.ru/ru/article/view?id=39912> (дата обращения: 31.08.2016).
6. Карнышев, А. Д. Экономический патриотизм: государственные, этнорегиональные и личностные аспекты / А. Д. Карнышев // *Известия Иркутской государственной экономической академии*. — 2016. — Т. 26, № 3. — с. 509–517. — DOI: 10.17150/1993–3541.2016.26 (3).509–517.

## Бухгалтерский учет, анализ и контроль как доминанта противодействия деструктивным формам экономического патриотизма в коммерческой среде

Кобылянская Марина Станиславовна, старший преподаватель;  
Матушевская Елена Анатольевна, кандидат экономических наук, доцент  
Севастопольский государственный университет

Бескорвайная Татьяна Сергеевна, заместитель председателя  
Контрольно-счетная палата г. Севастополя

*В статье раскрывается модель взаимосвязи методологии бухгалтерского учета, анализа и аудита с новой социально-экономической концепцией «экономический патриотизм». Выделены системные недостатки методологии бухгалтерского учета, провоцирующие искажения существенной информации о предприятии и даны рекомендации об их устранении.*

**Ключевые слова:** экономический патриотизм, бухгалтерский учет, анализ, контроль, коммерческая среда

**П**остановка проблемы. Не секрет, что для максимизации прибыли многие предприятия согласны проводить PR-компания, выставяющие деятельность компании с лучшей стороны, скрывая непривлекательное лицо правды о деятельности хозяйствующего субъекта. С этой же целью могут быть использованы финансовые, социальные, экологические и другие отчеты о деятельности предприятий, используемые зарубежом как транснациональными корпорациями, так и некоторыми национальными предприятиями всех уровней.

Зарубежные санкции относительно РФ, правительственные программы и особенности менталитета граждан России формируют предпосылки развития патриотизма, составной частью которого является экономический патриотизм. В России патриотическое воспитание граждан закреплено на законодательном уровне [1], что требует разработки не только общих региональных программ, но внедрение в систему образования программ патриотического воспитания, в том числе «экономического патриотизма» молодежи.

Вопросам и проблемам бухгалтерского учета, анализа и контроля уделено достаточно много внимания, как в отечественной, так и в зарубежной литературе. Однако данные науки на сегодняшний день еще не были рассмо-

трены как составляющая экономического патриотизма в коммерческой среде. Концепции экономического патриотизма в рамках управленческого ресурса посвящены работы: Клиновой М. В. [2], Брагина З. В., Пономаренко Е. В. [3], и др.

**Цель статьи** — научно обосновать возможности бухгалтерского учета, анализа и контроля по формированию качественной сигнальной системы предприятия, позволяющие минимизировать распространение деструктивных форм экономического патриотизма в коммерческой среде.

Для достижения цели авторы в работе поставили следующие задачи:

1. Раскрыть элементы концепции «экономический патриотизм»
2. Выделить системные недостатки методологии бухгалтерского учета, провоцирующие искажения существенной информации о предприятии.
3. Разработать направления в совершенствовании методологии бухгалтерского учета и анализа, позволяющие минимизировать распространение деструктивных форм экономического патриотизма в коммерческой среде.

**Основная часть.** Под концепцией «экономического патриотизма» будем понимать философию экономиче-

ского мышления и поведения личности, основанную на любви к Родине.

Чаще всего выделяют такие формы проявления экономического патриотизма:

- приоритеты потребителей в покупке отечественных продуктов;
- отказ от услуг и продукции транснациональных корпораций;
- запрет на вывоз леса, который в России не находит сбыта [2, с.96];
- внедрение импортозамещения и др.

Указанный подход для целей данного исследования будем считать узким. В широком понимании любовь к Родине охватывает все сферы личности: общество, природу, научно-технический прогресс и его продукты и пр., поэтому важными составляющими экономического патриотизма является гармоничное распределение и использование ресурсов с точки зрения взаимодействия социальной, экономической, экологической и научно-технической эффективности.

Выделяют конструктивные и деструктивные формы экономического патриотизма.

К деструктивным формам экономического патриотизма исследователи относят интеграцию экономики с привлечением прямых иностранных инвестиций на территории страны. Конструктивный экономический патриотизм подразумевает обратное, а именно создание барьера на пути иностранных инвестиций вопреки экономической целесообразности [3, с.35].

Ориентация государственных программ в будущем на поддержку проектов, основанных и поддерживающих принципы экономического патриотизма может породить развитие форм деструктивного экономического патриотизма в поведении организаций, когда для получения поддержки государства и общества предприятия и будут пытаться использовать «эффект мимикрии».

В научных исследованиях, посвященных методологии бухгалтерского учета настойчиво ставится вопрос о том, что бухгалтерский учет не достигает поставленной перед собой цели по обеспечению пользователей достоверной информацией [5,6]. Основным источником информации для проведения комплексного анализа хозяйственной деятельности и контроля, как внутреннего, так и внешнего, является бухгалтерская отчетность [7, с. 14]. Следовательно, недостатки в методологии бухгалтерского учета провоцируют невозможность достижения целей в анализе и контроле.

Понимая возможность предприятием «игры в патриотизм» к отчетности предприятия общественность будет выдвигать определенные требования, большинству из которых текущая методология бухгалтерского учета не отвечает (таблица 1).

Таблица 1. Основные виды информационных потребностей пользователей бухгалтерской отчетности предприятий и организаций при ориентации их на экономический патриотизм

Вид пользователей отчетности	Потребность в информации при ориентации на экономический патриотизм	Отвечает ли потребностям пользователей текущая методология бухгалтерского учета
Сотрудники предприятия	сведения о прибыльности и стабильности предприятия в целях гарантированного рабочего места и оплаты труда, социальная ответственность фирмы, расходу на социальные программы в том числе внутренние и участие в сохранении природы	Некоторым потребностям отвечают частично (сведения о прибыльности пользователь получит, а о стабильности предприятия данные будут искажены), остальным потребностям не отвечает вообще
Инвесторы	степень выгодности вложений и потенциальный риск потери инвестиций; при ориентации инвестора на концепцию экономического патриотизма необходима информация о расходах на социальные программы, разработку экологических программ и вложения в развитие науки и технологии	частично (сведения в части финансовой устойчивости предприятия, потенциальный риск потери инвестиций на базе бухгалтерской отчетности достоверно выявить нельзя); остальным потребностям не отвечает вообще
Органы государственной власти	получение выплат в виде налогов; при ориентации пользователя на концепцию экономического патриотизма необходима информация о расходах на социальные программы, разработку экологических программ и вложения в развитие науки и технологии	По налогам информация есть в налоговой отчетности; остальным потребностям не отвечает вообще
Аудиторы	правильность предоставляемой информации	частично
Общественность (пресса, различные общественные организации)	оценка вклада предприятия в экономику региона, страны, перспектив занятости населения, вложений в экологические проекты	нет по всем позициям

Как правило, деятельность предприятия в бухгалтерской отчетности разграничивают на операционную, финансовую и инвестиционную. Считаем, что такой объем информации не позволяет в полной мере оценить всеобщую деятельность предприятия при ориентации на экономический патриотизм. Целесообразно виды деятельности разграничить на:

- экономическую, что включает в себя операционную, инвестиционную и финансовую;
- социальную, которая может быть связана с капитальными и текущими затратами на социальную сферу и ориентирована на внутренние и внешние проекты;
- экологическую, которая может быть связана с капитальными и текущими затратами на экологию, а также ориентирована на внутренние и внешние проекты;
- научно-техническую, которая может быть связана с капитальными и текущими затратами на научно-технические разработки, а также ориентирована на внутренние и внешние проекты

Литература:

1. Государственная программа «Патриотическое воспитание граждан Российской Федерации на 2016–2020 годы» — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: URL: <http://kdm44.ru/pages/patriotpr-2016–2020.html> (дата обращения 31.08.2016)
2. Брагина, З. В., Пономаренко Е. В. Экономический патриотизм как управленческий ресурс [Текст] / З. В. Брагина, Е. В. Пономаренко // Вестник Костромского государственного университета им. Н. А. Некрасова. — 2014. — Т. 20, № 4. — с. 94–99.
3. Клинова, М. В. Теория и практика партнерства государства и частного капитала в европейских странах: Автореферат, д.э.н. — М., 2014. — 48 с.
4. «Экономический патриотизм» и роль государства [Текст] / М. Клинова // Мировая энергетика. — 2008. — N 6 (54). — с. 14–16
5. Соколов, В. Я. Отличия МСФО и традиционной бухгалтерии / В. Я. Соколов // Бухгалтерский учет. — 2010. — N 7. — с. 106–110
6. Бухгалтерский учет: субъективные суждения и объективные реалии [Текст] / В. Ф. Палий // Бухгалтерский учет. — 2004. — N 9. — С. 5–10.
7. Львова, Н. А. Финансовая диагностика предприятия / Н. А. Львова; под ред. В. В. Иванова. — Москва: Проспект, 2015. — 304 с.

## Государственное регулирование предпринимательской деятельности в условиях рыночной экономики

Котлярова Кристина Владимировна, магистрант  
Российский государственный социальный университет (г. Москва)

**Ш**ирокоизвестный факт, что государство контролирует и вносит свои коррективы во все сферы деятельности, окружающие нас повсеместно, чему исключением не является и предпринимательская деятельность.

Основной целью регулирования предпринимательской деятельности со стороны государства является обеспечение условий, необходимых для бесперебойного функци-

Такой подход потребует изменение большинства форм финансовой отчетности по статьям: активы, доходы и расходы, денежные потоки.

На уровне государства подобная градация на такие виды деятельности и связанные с ними доходы и расходы будут необходимы для государственного управления, так как разные типы расходов целесообразно облагать налогами по-разному, что соответствует принципу социальной справедливости налогообложения и поддержки приоритетных отраслей экономики и видов деятельности.

**Вывод:** Экономический патриотизм в коммерческой среде есть и должен быть, однако источники информации, которыми является бухгалтерский учет, анализ и контроль как составляющие процесса управления предприятием не позволяют оценить экономический патриотизм и не представляют желаемую достоверность информации. Следовательно, фактически концепция экономического патриотизма позволит сменить методологию налогообложения в стране. Вопросам экономического патриотизма и налогообложения страны будут посвящены следующие работы авторов.

онирования внутренней экономики, а также достижения постоянного участия организаций в международном разделении труда с целью извлечения от этого выгод, оптимальных для ведения бизнеса.

Государственное регулирование деятельности организаций представляет собой воздействие государства на них путем принятия нормативно-правовых актов,

правовых актов индивидуального регулирования, организации контроля за соблюдением требований законодательства предпринимателями и применения мер стимулирования и ответственности в случае нарушения этих требований.

Через государственное регулирование правительство и Центральный банк оказывают прямое воздействие на совокупный спрос и предложение, а через них уже на темпы экономического роста, занятость населения и на общий уровень цен. Основная задача государственного регулирования — ориентация воспроизводственного процесса на заранее предусмотренный вариант социально-экономического развития страны.

При осуществлении процессов в области регулирования предпринимательской деятельности государство использует систему методов и инструментов, изменяя подходы в зависимости от содержания поставленных задач, опыта решения аналогичных проблем, своих финансовых возможностей.

Существует административное, экономическое, правовое государственное регулирование. Посредством этих методов и инструментов осуществляется систематический контроль над валютным курсом, ценами, процентом и другими макроэкономическими показателями.

Административное регулирование охватывает квотирование, контингентирование, лицензирование и аккредитацию.

Правовое регулирование заключается в установлении «правил игры» для организаций, а также ответственности за нарушение этих правил. Субъектами регулирования являются орган законодательной, судебной, исполнительной властей, построенные по иерархическим принципам. Недобросовестная конкуренция на рынках, соблюдение экологической безопасности, своевременное предоставление декларации о доходах и уплату налогов в порядке и размерах, определяемых законодательством РФ, соблюдение требований стандартизации и сертификации продукции, работ и услуг и многое другое, связанное с созданием и деятельностью организаций находится под контролем правового регулирования. Нарушение этих обязанностей влечет ответственность предпринимателя, которая выражается в наступлении для него неблагоприятных имущественных последствий.

Экономическое регулирование может быть двух видов: косвенное (налоговое, амортизационное, таможенное, кредитно-денежное, валютное) и прямое (государственные субсидии, государственное предпринимательство и программирование).

Прямое регулирование государства заключается в использовании мер запрета, разрешения или принуждения. К прямым методам относятся такие, как государственные инвестиции, субсидии, кредиты, ценовое регулирование.

К административным регуляторам следует отнести такие неэкономические средства государственного регулирования, как правительственное убеждение (например, покупать преимущественно товары не импортного произ-

водства, тем самым поддерживая отечественного производителя и т.п.).

Важным инструментом прямого регулирования являются антимонопольная политика государства и государственное программирование. Последнее представляет собой механизм формирования и реализации комплекса мероприятий по решению крупной народно-хозяйственной проблемы размещения производства важнейшей продукции посредством контрактного финансирования госзаказов на предприятиях различных форм собственности на конкурсной (договорной) основе.

Под косвенными регуляторами выступают таможенные тарифы, индикативное планирование, манипулирование налоговым гнетом и др.

В мировой практике определен целый ряд концепций регулирования деятельности хозяйствующих субъектов, которые и будут рассмотрены ниже.

Концепция развития производства (со стороны предложения). Главным здесь является стимулирование развития производительных сил и структурной перестройки фирм, допускающее несбалансированность воспроизводственного процесса. Концепция сбалансированного развития воспроизводства (задача правительства — поддержание равномерного роста различных отраслей при максимально возможной его сбалансированности).

Концепция стимулирования роста производства со стороны спроса (ключевая задача — достижение устойчивого уровня превышения совокупного спроса над уровнем совокупным предложением для ускорения темпов прироста ВВП, обеспечения полной занятости при допущении умеренной инфляции).

Концепция импортозамещения — применяется в тех случаях, когда на рынке преобладают товары импортного производства, когда низкая конкурентоспособность национальной продукции на мировом рынке. Реализация данной концепции оправдывается необходимостью ослабления зависимости экономики страны от импорта. На деле чаще всего осуществление импортозамещения приводит к консервации отставания национальной экономики.

Концепция стимулирования роста со стороны экспортных отраслей.

Широкое применение данной концепции наблюдается в странах, где значительная доля продукции направляется на экспорт. Основная задача здесь — повышение эффективности производства в отраслях, ориентированных на экспорт, с целью обеспечения высокой конкурентоспособности экспортной продукции на мировом рынке и проведения внешнеэкономической экспансии.

Для создания допустимых условий для предпринимательской деятельности, государство должно проводить соответствующую экономическую политику, которая складывается из фискальной, инвестиционной, научно-технической, ценовой, кредитно-денежной, амортизационной и других видов политик, при реализации которых

оно в комплексе использует как экономические, так и административные методы.

Роль фискальной политики главным образом заключается в сглаживании возникших экономических трудностей. Под фискальной политикой государства понимается постоянное вмешательство государства в экономические процессы и явления с целью регулирования их протекания. Это совокупность мероприятий в сфере налогообложения, направленных на формирование доходной части государственного бюджета; повышение эффективности функционирования всей национальной экономики; обеспечение экономического роста, занятости населения и стабильности денежного обращения. Фискальная (бюджетно-налоговая) политика влияет на предпринимательскую деятельность посредством изменений государственных расходов и налогов. Налоги

и государственные расходы являются основными инструментами фискальной политики. Фискальная политика может как благотворно, так и достаточно болезненно воздействовать на деятельность хозяйствующих субъектов. [1, с. 251]

Суть кредитно-денежной политики состоит в том, что государство воздействует на денежную массу и процентную ставку, а они в свою очередь — на потребительский и инвестиционный спрос. Главную роль в реализации кредитно-денежной политики играет Центральный банк. Осуществляя денежно-кредитную политику, воздействуя на кредитную деятельность коммерческих банков и направляя регулирование на расширение или сокращение кредитования предпринимательства, центральный банк достигает стабильного развития на внутреннем рынке, укрепления денежного обращения, сбалансированности внутренних экономических процессов.

Валютная политика — совокупность государственных мер в области внешнеэкономических связей, направленных на достижение стратегических задач и текущих целей страны, поддержание внутреннего и внешнего равновесия. При этом валютная политика всегда определяется валютно-экономическим положением внутри страны и ее местом в системе мирового хозяйства.

Валютное регулирование осуществляется государством посредством использования определенных инструментов, которые представляют собой конкретные орга-

низационные и экономические меры, с помощью которых государство воздействует на соотношение спроса и предложения на иностранную валюту внутри страны и на состояние ее платежного баланса. Содержание инструментов и механизм их использования формируются под определенным воздействием реальной макроэкономической ситуации, целей микроэкономической политики и действующего в стране законодательства. Так, к инструментам валютного регулирования относятся применяемые правительством квоты, устанавливаемые лимиты, вводимые штрафные санкции, валютные интервенции и т.д. [2, с. 474]

Структурная политика предполагает обеспечение сбалансированного развития страны и ее регионов, решение задач повышения эффективности производства и удовлетворения потребностей общества. При этом главным ориентиром всегда являлась экономическая пропорция между накоплением и потреблением.

В реальное время структурная политика тесно взаимодействует с инвестиционной и инновационной политиками и направлена на государственную поддержку тех или иных отраслей народного хозяйства, отсталым регионам, где расположены крупные предприятия, успешно функционирующие ранее, теперь обанкротившиеся, монополиям, приносящий основной доход государству, такие как газо- и нефтедобывающие и перерабатывающие, атомные предприятия.

Из вышесказанного следует, что государственное регулирование решает различные задачи, например стимулирования экономического роста, регулирования занятости, поощрения прогрессивных сдвигов в отраслевой и региональной структурах, поддержки экспорта. Конкретные направления, формы, масштабы государственного регулирования экономики определяются характером и остротой экономических и социальных проблем в той или иной стране в конкретный период. Таким образом, государственное регулирование предпринимательской деятельности в условиях рыночной экономики представляет собой систему типовых мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера, осуществляемых правомочными государственными учреждениями и общественными организациями в целях стабилизации и приспособления существующей социально-экономической системы к изменяющимся условиям.

#### Литература:

1. Мырзалиев, Б. С. Государственное регулирование экономики / Учебник. — Алматы: «Нур-Пресс», 2007. — 522 с.
2. Романовский, М. В. Финансы денежное обращение и кредит / М. В. Романовский, О. В. Врублевская. Учебник. — М.: Юрайт-Издат, 2006. — 543 с.

## Принятие решений при реализации стратегии взаимодействия предприятий в условиях неопределенности

Кулачинская Анастасия Юрьевна, аспирант  
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

*В данной работе рассматриваются такие формы взаимодействия предприятий, как межфирменные сети, консорциум и альянс, а также показан пример использования математической модели «игры с природой» при выборе стратегии взаимодействия предприятий в условиях неопределенности. Автором проиллюстрированы 3 критерия принятия оптимального решения (критерий Вальда, критерий Лапласа и критерий Гурвица).*

**Ключевые слова:** принятие решения, игры с природой, взаимодействие предприятий

Цель данной работы — рассмотрение математической модели «игры с природой» на основе обобщенного анализа нескольких форм взаимодействия предприятий на основе сотрудничества.

Мировой опыт показывает, что существует достаточное количество форм взаимодействия предприятий, включая как жесткие типы управления — концерны, так и мягкие (картели, ассоциации и проч.).

В данной работе будут рассмотрены такие формы как: межфирменные сети, консорциум и альянс, потому как все три формы имеют межотраслевой вид взаимодействия и коммерческий характер хозяйственных отношений.

При выборе стратегии взаимодействия предприятий целесообразно обратиться к математической модели «игры с природой». Игра с природой — это матрица, содержащая элементы, обозначающие выигрыш игрока, но никак не проигрыш природы (обстоятельств).

Важно отметить, что с одной стороны выбор оптимальной стратегии для игрока облегчен, но с другой — выбор осложнен отсутствием конкретных данных о состоянии природы.

Задачи в играх с природой имеют 2 вида: задачи о принятии решений в условиях неопределенности (отсутствие конкретных данных о возможных состояниях природы) и задачи о принятии решений в условиях риска (наличие сведений о вероятности наступления тех или иных обстоятельств).

При исследовании всевозможных вариантов принятия решений используют определенные критерии, которые выступают помощниками при формировании логического подхода к выбору той или иной стратегии поведения.

Основные критерии принятия оптимального решения при выборе стратегии поведения:

— критерий Вальда;

— критерий Лапласа;  
— критерий Гурвица.

В качестве стратегии автором рассматриваются следующие формы взаимодействия:

1. Альянс (А1), планируемая прибыль от реализации проекта — 310 млн. руб.

2. Консорциум (А2), планируемая прибыль от реализации проекта — 200 млн. руб.

3. Межфирменные сети (А3), планируемая прибыль от реализации проекта — 403 млн. руб.

По прогнозам предприятия спрос потребителей на услуги может быть выражен в четырёх видах (П): 25, 30, 35 или 40 млн. руб., таким образом, каждый вид спроса имеет максимальную сумму затрат на развитие предприятия.

Необходимо выбрать оптимальную стратегию, используя критерии Вальда, Гурвица и Лапласа.

1. Критерий Вальда:

Данный критерий (пессимистичный) предназначен для ситуаций, в которых игрок (А) предполагает наихудший вариант исхода событий и выбирает максимальный вариант из всех наихудших.

Поэтому вначале необходимо найти вариант максимальных затрат из всех представленных, а далее — вычленив минимальные затраты (таб. 1).

По критерию Вальда, максимум прибыли принесет стратегия (А3).

2. Критерий Гурвица:

Данный критерий (пессимистично-оптимистичный) помогает увидеть как наихудший, так и наилучший вариант и выбрать эффективный вариант стратегии предприятия. Критерий Гурвица помогает сфокусировать внимание на оценке двух возможных исходов событий (оптимистичного и pessimистичного) на основании расчета коэффициента оптимизма:

Таблица 1. Расчет затрат по критерию Вальда

	П1	П2	П3	П4	Минимум	Максимум из минимума
Альянс, А1	285	280	275	270	270	—
Консорциум, А2.	175	170	265	160	160	—
Межфирменные сети, А3.	378	373	368	363	363	363



$\max (A * \max \Pi + (1 - A) * \min \Pi)$ ,  
 где  $A$  — степень оптимизма (от 0 до 1).  
 В данном примере определим  $A$  равной 0,5.

Определим максимальные и минимальные затраты (таб. 2):

Таблица 2. Расчет затрат по критерию Гурвица

	П1	П2	П3	П4	Максимум	Минимум
Альянс, А1	285	280	275	270	285	270
Консорциум, А2.	175	170	265	160	265	160
Межфирменные сети, А3.	378	373	368	363	378	363

Используем формулу и определим минимальные затраты (таб. 3):

Таблица 3. Определение минимальных затрат по критерию Гурвица

	Min	Max	$A * \text{Min} + (1 - A) * \text{Max}$	Минимум
Альянс, А1	270	285	$270 * 0,5 + 285 * (1 - 0,5) = 277,5$	277,5
Консорциум, А2	160	265	$160 * 0,5 + 265 * (1 - 0,5) = 212,5$	212,5
Межфирменные сети, А3	363	378	$363 * 0,5 + 378 * (1 - 0,5) = 370,5$	370,5

Опираясь на данные из таблицы 3, можно сделать вывод, что оптимальная стратегия — А3.

3. Критерий Лапласа:

Критерий Лапласа (принцип недостаточного основания) оптимистично устанавливает вероятности состо-

яний природы (П) в едином размере, так как доподлинно будущие состояния неизвестны, и нет основания принимать их в разных размерах.

При расчете затрат по критерию Лапласа вначале необходимо суммировать все данные по каждой строке (таб. 4):

Таблица 4. Расчет затрат по критерию Лапласа

	П1	П2	П3	П4	Сумма	Минимум из максимума
Альянс, А1	285	280	275	270	1110	—
Консорциум, А2.	175	170	265	160	770	770
Межфирменные сети, А3.	378	373	368	363	1482	—

Далее предполагаем, что вероятность каждого варианта спроса потребителей одинакова, определим ее как  $1 / 2$

и умножим сумму каждой строки на эту вероятность (таб. 5):

Таблица 5. Расчеты по критерию Лапласа

	Сумма	Вероятность	Итого
Альянс, А1	1110	$1 / 2$	555
Консорциум, А2.	770	$1 / 2$	385
Межфирменные сети, А3.	1482	$1 / 2$	741

По критерию Лапласа, максимальную прибыль предприятие получит от реализации стратегии по созданию межфирменной сети (А3).

Исходя из данных, полученных в результате расчетов, можно прийти к выводу, что оптимальным решением можно считать создание межфирменной сети, даже если принять все вероятности поведения «природы» (П) равными.

Литература:

1. Дробышевская, Л. Н. Межфирменное сетевое взаимодействие: сущность и формы [Текст] / Л. Н. Дробышевская, И. Г. Ларионова // Российское предпринимательство. — 2013. — № 11 (233). — с. 15–24.
2. Лабскер, Л. Г. Экономические игры с природой (практикум с решениями задач): учебное пособие / Лабскер Л. Г., Ященко Н. А. — М.: КНОРУС, 2015. — 512 с.
3. Никитаева, А. Ю. Модели межфирменного взаимодействия: использование потенциала партнерства для модернизации основных сегментов хозяйственного комплекса Юга России [Текст] / А. Ю. Никитаева, А. В. Алешин // Terra Economicus. — 2013. — № 3. Часть 2. Том 11. — с. 101–106.
4. Слива, И. И. Применение метода теории игр для решения экономических задач // Известия Московского государственного технического университета МАМИ. — 2013. — № 1.

## Развитие гостиничного бизнеса в Санкт-Петербурге

Купчечков Александр Михайлович, магистр;

Бикбаева Наталья Андреевна, магистр

Санкт-Петербургский политехнический университет имени Петра Великого

### Развитие отелей в Санкт-Петербурге сегодня

Гостиничный бизнес является одной из наиболее быстро развивающихся отраслей, на которую приходится около 6% мирового ВВП и около 5% всех налоговых поступлений. Развитие гостиничного бизнеса стимулирует развитие других направлений: транспорта, торговли, строительства, сельского хозяйства, производства товаров народного потребления, сферы услуг и т.д. В среднем, на каждые 10 туристов, проживающих в гостинице, приходится около трех рабочих мест напрямую, и два рабочих места, косвенно связанных с обслуживанием (сотрудники турфирм, транспортных компаний и т.д.)

Основными сегментами гостиничного сектора являются: сетевые отели, мини-отели, хостелы, ведомственные гостиницы, мотели, гостиницы при аэропортах.

В Санкт-Петербурге на сегодняшний день наибольшей популярностью пользуются два направления: отели (сегменте люкс, верхнем пределе верхнего сегмента и верхнем сегменте) и хостелы.

На конец июня 2015 года рынок гостиничной недвижимости Санкт-Петербурга насчитывает 139 объектов общим объемом номерного фонда в 19,8 тыс. номеров (не включая мини-отели, ведомственные гостиницы и общежития). В первой половине года на рынке Санкт-Петербурга не открылось новых отелей. Более того, для большинства гостиниц, где прием первых гостей был запланирован уже в этом году, сроки открытия перенесены на 2016 год. Во многом это связано с экономической ситуацией и удорожанием финального этапа реализации гостиниц — отделки номерного фонда, стоимость которой существенно выросла в связи с девальвацией рубля.



Рис. 1

Однако уже в первом квартале 2016г рост доходности на номер составил в районе 16–18%. Рост этот актуален для отелей класса люкс, который стал возможен благодаря увеличению тарифов и заполняемости. Во втором квартале 16 г. Также планируется рост доходности за счет Международного экономического форума, белых ночей и майским праздникам [5]. Увеличивать заполняемость столичных отелей получается и благодаря росту курса на европейские валюты, согласно опросам 23% респондентов в 2016г предпочли отдыху за границе путешествия по стране, в том числе СПб.

На сегодняшний день происходит очередной подъем в сфере развития гостиничного бизнеса, что, конечно, во многом связано с предстоящим Чемпионатом Мира по футболу, который будет проходить с 14 июня по 15 июля 2018 года. Уже известно, что в Северной столице состоится полуфинал, матч за третье место и еще 5 промежуточных. По предварительным оценкам экспертов, город ожидает огромный наплыв гостей — одних болельщиков более 500 тысяч, а еще приедут организаторы, партнеры и журналисты. Очевидно, что такой избыток туристов значительно превышает возможности номерного фонда города (около 19000 номеров) [5]. Такая ситуация делает открытие своего гостиничного дела или приобретение уже налаженной гостиницы/отеля более чем перспективным вложением своих средств.

Однако в связи с падением реальных доходов населения в 2014–15гг и переориентацией туристских потоков, сегодня в Санкт-Петербурге, как никогда, внимание приковано к развитию «малых средств размещения», таких, как мини-отели и хостелы.

### Хостелы

Итак, в 2015 году из-за серьезного ухудшения экономической ситуации реальный платежеспособный спрос населения сократился — зато это шанс для «малых отелей».

Для того, чтобы понять долю хостелов на рынке, достаточно взглянуть на цифры: суммарный оборот небольших гостиниц Северной столицы составляет 3,6 млрд. рублей в год, в это же время объем рынка хостелов — 880 млн. Хостелы в основном ориентированы на молодежь, студентов. Людей, которым важно больше не место проживания и его комфорт, а невысокие цены. Хостелы требуют гораздо меньше места, поэтому расходы на обслуживание, аренду меньше по сравнению с отелями и гостиницами. При спаде платежеспособности населения цены на номера в таких отелях сильно не изменились:

Многие хостелы для начала своей работы занимаются расселением коммуналок, несмотря на то, что это очень трудоемкий процесс. Так, например, ТАЙГА Hostel, который входит в Топ-10 лучших хостелов города, расселением коммунальной квартиры, согласованием всех документов и подготовке к открытию занимался больше года — для открытия хостела это действительно очень долгий и тяжелый период, который требует много средств, как материальных, так и моральных». По данным ассоциации «Межрегиональное объединение развития индустрии хостелов», арендная ставка для хостелов в 2014 году в среднем составила от 600 до 800 рублей за квадратный метр в месяц, предельный срок окупаемости хостелов в аренде составляет два-три года. Около



Рис. 2

39% выживают после открытия бизнеса. Если говорить о точке безубыточности, то для хостелов это среднегодовая загрузка в районе 57%. В высокий сезон — для Петербурга это лето — средняя загрузка составляет 84%. Для качественных предложений этот показатель близок к 100%.

### Проблемы гостиничного бизнеса

Что ни говори, а одной из актуальных проблем гостиничного бизнеса является уровень сервиса. Конечно, отели, работающие «под флагом» крупных гостиничных сетей, соблюдают все «брендовые» нормы, но вот от небольших отелей, особенно в маленьких городах, можно ожидать чего угодно. Туристы пишут о том, что такие отели все еще «дышат» советским настроением — соответствующая обстановка, отсутствие ремонта и негативное отношение персонала отставляют далеко нелицеприятное впечатление об отдыхе.

Нехватка квалифицированных кадров. Гостиничный бизнес является новой отраслью экономики современной России, поэтому здесь отсутствуют резервы квалифицированных работников, для подготовки и обучения которых необходимо создание сети профильных учебных заведений и существенные затраты времени. Индустрия же развивается настолько стремительно и динамично, расширяя спектр предоставляемых услуг, совершенствуя систему организации труда, что дефицит кадров наблюдается постоянно. Привлечение неквалифицированных работников к труду в отрасли, по мнению многих экспертов, приводит к убыткам бизнеса вследствие непрофессионализма, как-то материальный ущерб, потеря доверия клиентов и др.

Специалисты проанализировали вакансии и резюме в гостиничном бизнесе и сделали вывод, что 57% кандидатов на работу ищут вакансии сразу в трех-четырех компаниях. 43% считают, что смогут получать заработную плату на 40–50% больше, чем раньше. Однако реально зарплата увеличилась вместо 50% на 27%. [3]

Нехватка гостиниц среднего класса. Деятельность отечественных и международных сетей сосредоточена в основном в сфере гостиниц уровня 4\*, 5\*, собственниками которых являются совместные предприятия с участием частных инвесторов и местных органов власти. Для таких гостиниц характерен высокий уровень обслуживания при высокой стоимости оказанных услуг, доступной к оплате, а значит и использованию, только богатыми людьми (представителей крупного бизнеса, известных артистов, политических деятелей). Что же касается гостиниц с хорошим уровнем сервиса, доступных представителям среднего класса, в отрасли наблюдается их дефицит во всех крупных городах страны, в том числе и в столице. Согласно маркетинговым исследованиям, наиболее востребованными на сегодня являются гостиницы 3\*, большинство из которых не соответствует своему уровню качества обслуживания и подготовки персонала [2, стр. 163].

Несовершенство законодательства в области гостиничного бизнеса выражается в сложной и длительной процедуре получения предпринимателем лицензии, сертификата на осуществление гостиничной деятельности, актов регистрации и других юридических документов. Это, в свою очередь, сдерживает желание инвесторов вкладывать средства в строительство гостиниц, расширение их сети и спектра предоставляемых услуг. Особенно остро такая проблема возникает в густонаселенных, многомил-



Рис. 3

лионных городах, в которых земля под застройку имеет очень высокую стоимость.

Отсутствие стабильного финансирования отрасли обуславливается, в первую очередь, неустойчивой экономической ситуацией в государстве. Кризисы 2008, 2014 гг., связанные с общей экономической, политической ситуацией в мире и регионе, приводят к колебаниям курсов иностранных валют, снижению спроса на гостиничные услуги, сворачиванию деятельности отдельных компаний, финансовому банкротству предпринимателей. Нестабильная ситуация не позволяет разрабатывать и реализовывать программы устойчивого развития отрасли на годы вперед [2, стр. 172].

Низкая эффективность реконструкции существующих гостиниц. Как отмечают большинство экспертов, реконструкция и замена устаревшего гостиничного фонда сопровождаются неудачами, так как на период выполнения таких работ у городских властей, как правило, нет альтернативного фонда, способного восполнить недостающее количество гостиничных номеров. Поэтому, либо реконструкция гостиницы происходит поэтапно без прекращения ее работы, что ухудшает качество услуг, либо снос устаревших зданий откладывается, что приводит к еще большему износу фонда номеров. Снижение количества гостиничных номеров вследствие реконструкции или сноса отдельных гостиниц неизбежно приводит к повышению стоимости услуг в других функционирующих гостиницах.

### Государственная поддержка

В январе 2016 года в правительстве Санкт-Петербурга шла речь об упрощении законодательства относительно хостелов и мини-отелей. Городские власти подготовили ряд поправок, по которым учредить мини-отель в жилом доме будет проще. Как сообщает начальник управления Комитета по развитию предпринимательства и потребительского рынка Елена Клеверова, поправки будут ориентированы «на реальный сектор экономики». Однако документу еще предстоит рассмотрение на федеральном уровне.

Главные препятствия для развития малых гостиниц города — частичное отсутствие официального статуса для малых средств размещения в жилом фонде. Не так давно был принят стандарт условий размещения гостей в хостелах и введена обязательная сертификация, благодаря которой теперь работа мини-отелей и хостелов регламентируется законодательно.

Заполняемость отелей в основном зависит от их договоров с туроператорами. Т. к. в кризисное время очень многие туроператоры уходят с рынка, от этого напрямую страдает и туристский бизнес. Однако с последнее время набирают популярность системы онлайн-бронирования гостиниц. Таким образом гость на прямую может забронировать себе номер, не переплачивая посредникам, а отель меньше зависит от туроператоров. Как сообщают

сами владельцы небольших гостиниц, сотрудничество с сервисами онлайн-бронирования способствует увеличению количества гостей. Так происходит разделение классического туристического пакета на составляющие части за счет возможности покупки билета, бронирования гостиницы, заказа визы на разных сайтах-системах онлайн-бронирования. По этой причине произошел переход основной массы туристов в разряд условно «самостоятельных». В целом, несмотря на те сложности, с которыми сталкиваются владельцы малых средств размещения, мини-отели — это быстро растущий рынок в сфере туристских услуг. Как заверяют эксперты, к 2018 году число хостелов в Петербурге может вырасти на 20%.

В преддверии чемпионата мира по футболу 2018г в офисе Санкт-Петербургского ГКУ «Городского туристско-информационного бюро» Комитета по развитию туризма Санкт-Петербурга прошло рабочее совещание, посвященное вопросам классификации гостиниц и создания условий для доступности средств размещения лицам с ограниченными возможностями. В ходе совещания было установлено, что все гостиницы и отели СПб обязаны пройти процедуру классификации до 1 июля 2016г, не прошедшим классификацию в срок, будет отказано в возможности оказания услуг в период проведения чемпионата.

Работа по классификации гостиниц осуществляется в соответствии с приказом № 1215 Министерства культуры РФ от 11.07.2014. При прохождении классификации средства размещения присваивается от одной до пяти звезд, также существует категория «миниотель» для средств размещения с номерным фондом от 1 до 5. После прохождения процедуры представителям средства размещения вручается специальное свидетельство и подтверждение этого документа. Данные о классификации отелей передаются в Комитет по развитию туризма Санкт-Петербурга, и далее — в Министерство культуры РФ. В ходе совещания так же было решено, что хостелы и отели в жилом фонде не могут проходить классификацию.

В настоящее время гостиницы стараются сделать максимально доступными для людей с ограниченными возможностями. В соответствии со статьей ФЗ от 24.11.1995 № 181-ФЗ «О социальной защите инвалидов в Российской Федерации» организации обязаны создавать инвалидам условия для беспрепятственного доступа к объектам социальной инфраструктуры. Современные технологии позволяют оснастить гостиницы и отели необходимым оборудованием — роллопандусами, поручнями и другими приспособлениями для данных групп населения.

В процессе подготовки к таким событиям, как Чемпионат мира по хоккею — 2016 и Чемпионат FIFA — 2018, гостиничной инфраструктуре предстоит нести существенные расходы, поэтому отельеры Петербурга выступили с просьбой предоставить государственную поддержку гостиничным комплексам, а именно — региональную льготу по уплате налога на имущество для гостиниц города в период 2016–2017 годов. Пока ответа на предложение не поступило [6].

Литература:

1. Ковалев, С.Н Вступление в ВТО.
2. Шматько, Л. П. Туризм и гостиничное хозяйство — М.: Март, 2005. — 346 с.
3. На гостиничном рынке России преобладают иностранные компании [Электронный ресурс]. — URL: <http://pro-hotel.ru/review-218706/0/>.
4. РБК. Исследования рынков.
5. <http://ppt.ru/news/135069>
6. [https://gov.spb.ru/gov/otrasl/c\\_tourism/news/73238/](https://gov.spb.ru/gov/otrasl/c_tourism/news/73238/)

## Проблемы субъектов малого и среднего предпринимательства в строительной сфере

Купчеков Александр Михайлович, магистр;

Лустина Ольга Васильевна, магистрант

Санкт-Петербургский политехнический университет имени Петра Великого

В Санкт-Петербурге аналитикой проблем в строительной сфере занимается «СоюзПетроСтрой».

В рыночной экономике малый и средний бизнес образует основу функционирования и развития экономики страны и создания гражданского общества со всеми его институтами.

Строительная отрасль считается одной из самых «рыночных» отраслей, поскольку характеризуется глубокой специализацией по видам работ, относительной доступностью ресурсов на рынке, возможностью начать бизнес со сравнительно небольших затрат на приобретение инструментов и создание производственной базы.

В силу этих причин в развитых странах удельный вес компаний малого и среднего бизнеса составляет 70–80% общей численности строительных компаний и производств строительных материалов. Эти компании выполняют, в основном, специализированные виды работ, различные ремонтные работы, а средние компании возводят малоэтажные жилые дома, детские учреждения и другие объекты социально-бытового назначения. Строительный рынок в таких странах характеризуется широкой кооперацией крупного строительного бизнеса (выступающего, как правило, девелопером или генеральным подрядчиком по крупным проектам) с малым и средним бизнесом, работающим или на субподряде, или по прямым договорам. Это существенно увеличивает общую совокупную мощность всего строительного комплекса страны.

В России в связи с процессами приватизации и разукрупнения, происходившими в 1990-е годы, а также курсом на развитие рыночных отношений стали появляться малые и средние строительные компании. К началу приватизации в СССР насчитывалось 3200 государственных строительных трестов. Около 90% были разукрупнены, и из них выделилось в самостоятельные компании более 30000 строительных управлений, которые стали основой появления среднего бизнеса. Од-

новременно шел бурный процесс создания различных кооперативов, превратившихся впоследствии, как правило, в малый бизнес. Кроме того, стали создаваться новые малые компании в частном порядке. В результате, к концу 2000 года число строительных компаний достигло 250 тысяч, что создало хорошую основу для развития малого и среднего бизнеса и способствовало развитию рыночной экономики. В Санкт-Петербурге, например, такие компании в 2005–2006 гг. выполняли около 40% всего объема строительного-монтажных работ в городе.

Однако в последующие годы начался, и продолжается до сих пор, процесс монополизации строительного рынка крупными инвестиционно-строительными компаниями, которые превратились в вертикально интегрированные системы замкнутого цикла, включающие в себя специализированные мощности и все функции управления вплоть до эксплуатации построенных объектов недвижимости. Этому способствовало появление концепции комплексной застройки территорий в целях жилищного строительства, политика государственной власти (как на федеральном, так и на региональном уровне) поощрения развития крупных компаний.

Средний бизнес лишился возможности получать земельные участки и практически перестал принимать участие в жилищном и социальном строительстве. Малый бизнес не имеет возможности предложить свои услуги в качестве специализированных организаций, так как этот рынок услуг фактически свернулся.

В результате удельный вес малого и среднего строительного бизнеса снизился до 8–10% от общего объема работ, многие из таких компаний прекратили свою деятельность. [6]

Во многих регионах приоритетными направлениями деятельности малых и средних предприятий являются:

- строительство жилья;
- производство строительных материалов;

- производство конструкций (бетонных и железобетонных, деревянных);
- производство различных изделий (кирпич, пенобетонные и газобетонные блоки, бордюры);
- производство стеклопакетов, пластиковых оконных и дверных конструкций;
- производство полуфабрикатов (растворов и смесей) и др.

По общему мнению, в настоящее время малый и средний бизнес в строительстве вытеснен в сферу субподрядных работ и специализируется на устройстве внутридомовых сетей, монтаже отопительного и вентиляционного оборудования, электромонтажных, кровельных, отделочных и других видах работ, которые крупный застройщик может доверить небольшим компаниям при условии соблюдения сроков и качества.

В производстве стройматериалов доля малого бизнеса зависит от вида деятельности. Например, производство окон с использованием дерева, алюминия и ПВХ-профиля практически целиком принадлежит малым компаниям, независимо от объема.

В целом малым компаниям в сфере стройиндустрии приходится конкурировать с более крупными предприятиями. Как правило, при выпуске малой партии продукции ее себестоимость выше, чем при производстве крупных партий, если речь не идет о современных автоматизированных производствах.

К факторам, влияющим на успешное функционирование малых и средних строительных предприятий, относятся: организационно-правовая форма собственности, вид хозяйственной деятельности, специализация. Определить влияние такого фактора, как численность работающих на одном предприятии (рабочих, специалистов, управленцев), практически невозможно, т.к. этот показатель значительно различается.

По форме собственности малые и средние предприятия в строительной сфере делятся на частые и унитарные. К унитарным (ст. 113 ГК РФ) относятся предприятия, не нацеленные правом собственности на закрепленное за ними собственником имущество. Это имущество находится в государственной (федеральной или субъектов России) или муниципальной собственности и является неделимым. Унитарные предприятия могут быть основаны на праве хозяйственного ведения (ст. 114 ГК РФ) и на праве оперативного управления (ст. 115 ГК РФ). По степени предпринимательской деятельности в числе малых и средних предприятий в строительной сфере различают:

- коммерческие — организации, преследующие в качестве основной цели своей деятельности извлечение прибыли; предпринимательство является для них главным стержнем (п. 2 ст. 50 ГК РФ);
- некоммерческие — организации, не ставящие извлечение прибыли в качестве основной цели; предпринимательство осуществляется лишь в той степени, в какой это служит достижению установленных целей (п. 3 ст. 50 ГК РФ).

Среди всего многообразия организационно-правовых форм, предлагаемых Гражданским кодексом Российской Федерации, малыми и средними строительными предприятиями используются лишь немногие. В строительстве наиболее распространенной формой организации малого и среднего бизнеса является общество с ограниченной ответственностью.

В настоящее время возведение, реконструкцию, общий капитальный ремонт объектов недвижимости невозможно представить без сотрудничества нескольких организаций, аккумулирующихся вокруг генерального подрядчика, который осуществляет общее руководство строительным процессом. Остальные организации, участвующие в строительном процессе, являются субподрядными. Организация строительных работ основана на разделении и кооперации труда, что приводит к распределению ролей между участниками строительной деятельности. По структуре предприятия малого строительного бизнеса можно разделить на:

- узкоспециализированные — предприятия, которые изготавливают ограниченный ассортимент продукции массового или крупносерийного производства, выполняют специализированные виды работ;
- многопрофильные — предприятия, которые выпускают продукцию широкого ассортимента и различного назначения. По мере усиления конкуренции в строительной отрасли многие узкоспециализированные предприятия, экономически окрепнув, резко расширяют ассортимент продукции и услуг, захватывая новые рынки сбыта, и становятся диверсифицированными. Строительно-монтажные предприятия одновременно могут заниматься, например, выпуском кирпича, изготовлением строительно-монтажных заготовок, подрядной деятельностью, транспортными и коммерческими операциями и т.д.;
- комбинированные — предприятия, в которых один вид сырья или готовой продукции на одном и том же предприятии превращается (параллельно или последовательно) в другой, а затем — в третий.

По отношению к корпоративным структурам можно выделить следующие:

- малые строительные предприятия, которые, в свою очередь, подразделяются на независимые строительные предприятия (организованы самостоятельно) и выделенные из состава крупных строительных предприятий для выполнения определенных функций, что обуславливает их зависимость от последних. Малое строительное предприятие может быть полностью зависимо от крупного и формировать портфель заказов только на основании заявок своего «старшего партнера» или частично зависимо — и формировать портфель заказов с привлечением заказов строительных организаций;
- интеграционные или кластерные объединения малых строительных предприятий, которые могут быть образованы либо путем разукрупнения крупных строительных предприятий, либо путем объединения нескольких малых строительных предприятий.

Проведенные исследования выявили, что основным показателем негативного влияния на процесс развития регионального малого строительного бизнеса является неплатежеспособность заказчиков. Следующий показатель — это высокий уровень налогов. Препятствует развитию малого предпринимательства в строительстве и недостаток заказов на рынке, что отражает общие кризисные явления в экономике. Кроме того, отмечается недостаток квалифицированных рабочих. Тем не менее факты свидетельствуют, что малые и средние строительные организации имеют потенциальные возможности для выполнения гораздо больших объемов работ, чем им предлагает рынок, что подтверждает дальнейшее интенсивное развитие малого и среднего предпринимательства в строительстве.

Однако в строительном производстве, особенно в малом бизнесе, отмечается высокий моральный и физический износ основных средств — строительных машин и оборудования; низкий уровень загрузки строительных машин и оборудования; высокий уровень использования труда мигрантов. Обратные средства характеризуются ростом стоимости материально-технических ресурсов; увеличением издержек на их транспортировку. Зачастую происходит замена высококачественного и дорогого сырья на менее дешевое. Характерна ориентация на местное строительное сырье и недостаток финансовых ресурсов. Весьма затруднен доступ к земельным участкам под застройку, получение согласований и разрешений на подключение к инфраструктуре. Все это влияет на сроки строительства и кардинально меняет условия конкуренции на региональном рынке. Нередко земельные участки предоставляются необеспеченными инженерной инфраструктурой, а технические условия оказываются неудовлетворительными и финансово тяжелыми для инвесторов. Негативным моментом является отсутствие генеральных планов, что не позволяет городу разработать стратегию и системно определить, как будет развиваться территория муниципального образования, на которой предполагается строительство. Это отрицательно сказывается на количестве заказов на строительные и ремонтные работы, которые выполняют малые и средние предприятия. Таким образом, экономическая ситуация негативно воздействует на малое предпринимательство в строительстве, а сложившиеся экономические условия подрывают стимулы к предпринимательской деятельности.

Деловая активность каждого предприятия во многом зависит от сложившегося состава кадров и наличия работников настоящего рыночного стиля. Сегодня их дефицит оказывает прямое и косвенное негативное влияние не только на ход развития всего производства, но и на стратегию его будущего развития. Поэтому кадровая политика малых строительных организаций должна систематически обновляться и совершенствоваться. В малом строительном бизнесе резко возросла потребность в кадрах с рыночной подготовкой работников разных профессиональных уровней.

В целом для развития малого предпринимательства в регионе необходимо наличие определенных условий — экономических, социально-культурных, правовых, политических и географических. Следует отметить, что для развития малого предпринимательства в строительстве требуются аналогичные условия.

Одной из функций малых предприятий является пополнение доходов государственных и муниципальных бюджетов, а на инвестиционные возможности малых предприятий существенное воздействие оказывают система налогообложения и регистрационные издержки. По мнению многих руководителей, экономика малых предприятий продолжает находиться в кризисном состоянии в немалой степени из-за высокого уровня налогообложения и коммерческого кредита, а также недостатка финансовых средств, слабого инновационного развития.

Область малого бизнеса в строительстве ограничена, а в некоторых сферах даже обречена, если только компания не планирует развиваться и укрупняться.

Многое определяет ответственность сотрудников того или иного малого предприятия и их квалификация. Например, реставрационные фирмы имеют в штате «штучных» специалистов, отвечающих своей репутацией за качество работ.

Оценивая перспективы малого бизнеса, нельзя не отметить его высокую эффективность, которая зависит от узкой специализации компании и от достаточно сильной конкуренции среди небольших предприятий. Эти условия заставляют фирмы уделять внимание совершенствованию рабочих процессов и использовать новые материалы и технологии. Все это позволяет рассматривать малый и средний бизнес в строительстве как новаторский вид деятельности с большим потенциалом.

### Заключение

Начиная с момента своего зарождения, малое и среднее предпринимательство в сфере строительства и производства строительных материалов сформировались как самостоятельная сфера экономики. Однако, несмотря на осознание государством той важной роли, которую малое и среднее строительное предпринимательство играет в социально-экономическом развитии и стабилизации общества, проблемы этого чрезвычайно значимого для российской экономики сегмента рынка остаются, в основном, нерешенными до сих пор.

Самыми существенными из этих проблем являются: недостаток финансовых и имущественных ресурсов, отсутствие системы финансово-кредитного обеспечения малого и среднего строительного предпринимательства; несовершенство нормативно-правовой базы, особенно в части регулирования, сертификации и стандартизации; недостаточно развитая инфраструктура поддержки и инновационного обеспечения малого и среднего строительного предпринимательства.



В настоящее время в Российской Федерации в том или ином виде существуют все элементы государственной поддержки малого и среднего предпринимательства, активно работающие в промышленно развитых странах. Однако при этом невозможно говорить о действующей эффективной системе поддержки малого и среднего строительного предпринимательства в России. Признаками этого являются в первую очередь: ничтожные объемы бюджетных средств, выделяемых на нужды поддержки малого и среднего строи-

тельного бизнеса; отсутствие действенной системы финансово-кредитного и имущественного обеспечения малого и среднего строительного бизнеса, недостаточно четкий механизм реального влияния на сложившуюся ситуацию авторитетных бизнес-объединений в сфере строительства и промышленности строительных материалов, способных осуществлять защиту их интересов компаний данного сегмента рынка и осуществлять реальные функции самоуправления в данной сфере экономической деятельности.

Литература:

1. Федеральный закон от 24 июля 2007 года № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации (с изменениями на 29 декабря 2015 года)» // Собрание законодательства Российской Федерации, N 31, 30.07.2007, ст. 4006
2. Постановление Правительства РФ от 13 июля 2015 года № 702 «О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства» // Собрание законодательства Российской Федерации, N 29 (ч. II), 20.07.2015, ст. 4500
3. Закон Санкт-Петербурга от 17.04.2008 N 194–32 «О развитии малого и среднего предпринимательства в Санкт-Петербурге (с изменениями на 11 ноября 2015 года)» // Официальный сайт Администрации Санкт-Петербурга [www.gov.spb.ru/porm\\_baza/pra](http://www.gov.spb.ru/porm_baza/pra)
4. Малое и среднее предпринимательство (официальная статистика). Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Санкт-Петербургу и Ленинградской области // Официальный сайт Петростат [http://petrostat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_ts/petrostat/ru/statistics/Sant\\_Petersburg/enterprises/small\\_and\\_medium\\_enterprises/](http://petrostat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/petrostat/ru/statistics/Sant_Petersburg/enterprises/small_and_medium_enterprises/)
5. Поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства // Общественный совет по развитию малого предпринимательства при губернаторе в Санкт-Петербурге <http://osspb.ru/podderzhka/informatsiya-o-programmakh-2015.php>
6. Проект Концепции развития малого и среднего строительного бизнеса в России // Вестник Союзпестростроя № 1 (88), ст. 42

## Современные тенденции дальнейшего развития Шанхайской организации сотрудничества (ШОС) в условиях глобализации

Курпаяниди Константин Иванович, PhD in economics, профессор  
Российская академия естественных наук, Ферганский политехнический институт (Узбекистан)

Урмонов Алишержон Адхамович, менеджер  
Филиал «Истикбол» АКБ «Намкорбанк» (Узбекистан)

*В статье сделана попытка провести мониторинг современных тенденций функционирования межправительственной международной организации — Шанхайская организация сотрудничества (ШОС). В работе изучаются цели и принципы функционирования ШОС. Авторы акцентируют внимание на результаты Ташкентского Саммита ШОС (2016 г.). На основе проведенного анализа, авторы предлагают некоторые направления по активизации деятельности стран-участниц ШОС на ближайший период.*

**Ключевые слова:** глобализация, международная интеграция, мониторинг, саммит, «Шанхайский дух», ШОС

Шанхайская организация сотрудничества (ШОС) является постоянно действующей межправительственной международной организацией, о создании которой было объявлено 15 июня 2001 года в Шанхае (КНР) Республикой Казахстан, Китайской Народной Республикой, Кыргызской Республикой, Российской Феде-

рацией, Республикой Таджикистан и Республикой Узбекистан.

До этого все указанные страны за исключением Узбекистана были участниками «Шанхайской пятёрки» политического объединения, основанного на Соглашении об укреплении доверия в военной области в районе гра-

ницы (Шанхай, 1996) и Соглашении о взаимном сокращении вооружённых сил в районе границы (Москва, 1997). Два этих документа заложили механизм взаимного доверия в военной области в приграничных районах, способствовали установлению поистине партнёрских отношений. После включения в организацию Узбекистана (2001) «пятёрка» стала «шестёркой» и была переименована в ШОС.

Общая площадь стран-членов Организации составляет: 34,3 млн. км<sup>2</sup>. ВВП стран ШОС достигает около 28% мирового ВВП (по данным МВФ на 2015 год)

Проведенный нами мониторинг показал, что образующими целями ШОС являются:

- укрепление взаимного доверия и добрососедства между странами-участницами;
- содействие их эффективному сотрудничеству в политической, торгово-экономической, научно-технической и культурной областях, а также в сфере образования, энергетики, транспорта, туризма, защиты окружающей среды и других направлениях;
- совместное обеспечение и поддержание мира, безопасности и стабильности в регионе;
- продвижение к созданию демократического, справедливого и рационально нового международного политического и экономического порядка.

В отношениях внутри организации государства-члены ШОС, основываясь на «Шанхайский дух», придерживаются следующих принципов:

- взаимоуважение суверенитет, независимость, территориальная целостность государств и нерушимость государственных границ, ненападения, невмешательства во внутренние дела, неприменения силы или угрозы силой в международных отношениях, отказа от одностороннего военного превосходства в сопредельных районах;
- равноправие всех государств-членов, поиск совместных точек зрения на основе взаимопонимания и уважения мнений каждого из них;
- поэтапное осуществление совместных действий в сферах общего интереса;
- мирное разрешение возможных разногласий между государствами-членами;
- ненаправленность ШОС против других государств и международных организаций;
- недопущение любых противоправных действий, направленных против интересов ШОС;
- добросовестное выполнение обязательств, вытекающих из Хартии ШОС и других документов, принятых в рамках организации.

В настоящее время:

- восемь стран являются государствами-членами ШОС: Республика Казахстан, Китайская Народная Республика, Кыргызская Республика, Российская Федерация, Республика Таджикистан, Республика Узбекистан, Республика Индия и Исламская Республика Пакистан
- четыре страны имеют статус государства-наблюдателя при ШОС — Исламская Республика Афганистан,

Республика Беларусь, Исламская Республика Иран, Республика Монголия.

— шесть стран являются партнёрами по диалогу ШОС — Азербайджанская Республика, Республика Армения, Королевство Камбоджа, Федеративная Демократическая Республика Непал, Турецкая Республика, Демократическая Социалистическая Республика Шри-Ланка.

По результатам проведенного саммита ШОС в Ташкенте в 2016 году можно сказать, что этот саммит имеет исторический масштаб, он ярко продемонстрировал, что за 15 лет своего существования организация сумела стать действительно сплочённым, полноценным и авторитетным международным объединением, добилась уважения и признания не только на Евразийском пространстве, но и в глобальном масштабе. Кроме того, председательство Республики Узбекистан в ШОС заслуженно получило самую высокую оценку иностранных экспертов. Несомненно, что на пути к саммиту, ШОС постоянно чувствовала особое внимание Президента и правительства Республики Узбекистана. Необходимо особо подчеркнуть, что за 350 дней узбекского председательства состоялось свыше 380 мероприятий различного уровня и направленности. Это действительно был выдающийся период деловой активности во всех сферах деятельности организации, Ташкентский саммит собрал высочайший уровень представительства государств-членов и наблюдателей, партнёрских международных организаций. Под флагом ШОС в Ташкенте собрались высокие представители различных цивилизаций, традиций и верований, объединённые одной целью — активно содействовать миру и стабильности во всём мире, совместному развитию, углублять добрососедские, дружественные и партнёрские отношения, укреплять атмосферу взаимного уважения и доверия в регионе, а в дальнейшем во всём мире. Саммит подтвердил, что ШОС — это живой, постоянно действующий и развивающийся организм, в то же время строго оберегающий уже сформировавшиеся традиции и культуру диалога, накануне саммита была завершена комплексная работа по реализации принятых в Уфе решений по запуску процесса расширения Организации. Подписанные в присутствии глав-государств учредителей Меморандумы об обязательствах с Индией и Пакистаном наглядно подтверждают принцип открытости ШОС и твёрдое намерение следовать ему на практике, принципы равно партнёрства, лежащие в основе «шанхайского духа», свидетельствуют о плодотворности и перспективности такой модели отношений в современных условиях, являются притягательными не только для государств региона. Это касается как расширения основного состава организации, так и её взаимодействия с наблюдателями и партнёрами по диалогу, число которых за истёкший год увеличилось до шести. Ещё пять заявок на получение статуса партнера по диалогу находятся на рассмотрении сторон, нынешний саммит имеет особенное значение не только для государств «шосов-

ской семьи». Решения, которые были приняты на саммите внесли значительный вклад в стабилизацию обстановки на Евразийском пространстве и в глобальном измерении. Лидеры государств-членов ШОС вновь подчеркнули, что противостоять новым вызовам и современным угрозам мировое сообщество можно только сообща. Такое понимание мировых проблем привело 15 лет назад к созданию ШОС, оно остаётся ведущим политическим ориентиром для организации по сей день, соединение интересов, взаимопольное сотрудничество, эффективное взаимодействие являются стержневыми моментами Стратегии развития ШОС до 2025 года, которая была принята в 2015 году на саммите в Уфе, а теперь с принятием в Ташкенте Программы её реализации, найдёт своё поэтапное практическое воплощение. Решения Ташкентского саммита, по нашему убеждению, дали новый импульс развитию организации, её дальнейшему движению вперёд. При этом её цели остаются неизменными, понятными и простыми — мир, стабильность и развитие на «пространстве ШОС»

Таким образом, проведенные нами исследования показали, что в современных условиях международной интеграции и глобализации государства-члены ШОС будут добиваться сопряжения национальных стратегий развития и усиливать координацию своих торгово-экономических программ. Следует отметить, что необходимость принятия мер по обеспечению устойчивого социально-экономического роста, повышению благосостояния и уровня жизни населения, дальнейшему укреплению сотрудничества в торговой, производственной, финансовой, инвестиционной, сельскохозяйственной, таможенной, телекоммуникационной, включая использование систем спутниковой навигации, и других представляющих взаимный интерес сферах. Целесообразно активно уделять внимание обмену опытом эффективного противодействия замедлению экономики, внедрению инновационных технологий, формированию благоприятного инвестиционного и делового климата, реализации долгосрочных взаимовыгодных проектов в приоритетных направлениях сотрудничества и развитию инфраструктуры.

#### Литература:

1. Абдуллаев, А. М., Курпаяниди К. И. Роль инновационной составляющей в предпринимательстве // Экономическое возрождение России. — 2012. — Т. 2. — с. 129–134.
2. Икрами, З. А. Трудовая миграция и ее влияние на рынок труда в странах-членах ШОС // Трудовое право. — 2016. — № . 1. — с. 44–47.
3. Ишмеева, А. С., Ковтунова С. Ю. Экономическое сотрудничество, как одно из приоритетных направлений деятельности ШОС // Инновационная наука. — 2015. — № . 6–1.
4. Калинина, Н. Н. Перспективы развития Шанхайской организации сотрудничества после саммита глав государств в Уфе 2015 г // ББК 72 Н 34. — 2016. — с. 54.
5. Курпаяниди, К. И. Тенденции и перспективы развития экономики Узбекистана в условиях циклических колебаний мировой экономики // Экономический анализ: теория и практика. Научно — практический и аналитический журнал. Москва, 2016. — № 7. С. 56–64.
6. Лузянин, С. Г., Фроленков В. С. «Возвышение» ШОС: успехи и препятствия // Вестник Томского государственного университета. — 2016. — № . 404. — с. 105–110.
7. Филатова, Ю. М. Роль Шанхайской организации сотрудничества в современных международных экономических отношениях // Проблемы современной науки и образования. — 2015. — № . 2 (32).
8. Margianti, E. S., Ikramov M. A., Abdullaev A. M., Kurpayanidi K. I., Ashurov M. S. Systematical analysis of the position and further development of Uzbekistan national industry in the case of economic modernization. Monograph. Indonesia, Jakarta, Gunadarma Publisher, 2014.

## Проблемы обеспечения сбалансированности регионального бюджета в условиях экономической нестабильности

Литвинова Елизавета Дмитриевна, экономист-стажер  
АО «Кавминстекло» (Ставропольский край)

*В статье рассматриваются современные проблемы, препятствующие обеспечению сбалансированности региональных бюджетов на примере бюджета Ставропольского края, и предлагаются основные подходы к их решению.*

**Ключевые слова:** региональный бюджет, сбалансированность, кризис, налоговые и неналоговые доходы, межбюджетные трансферты, государственный долг субъекта РФ

На протяжении последних нескольких лет российская экономика развивается в сложных условиях экономической турбулентности, пытаясь преодолеть последствия сначала мирового финансово-экономического кризиса 2008–2009 гг., затем еще и российского системного кризиса 2014–2015 гг. Кризисные явления отразились на всех сферах экономической жизни страны, и в первую очередь на бюджетной сфере. В условиях экономической нестабильности и неопределенности существенно обострилась проблема обеспечения сбалансированности доходов и расходов бюджетов всех уровней бюджетной системы. И если федеральный бюджет какое-то время был защищен накопленными в прежние годы резервами от нефтегазовых доходов, то большинство региональных бюджетов, испытывающих и в докризисное время проблемы с формированием достаточного объема доходных источников для покрытия своих расходов, оказались в сложном финансовом положении.

Рассмотрим сложившуюся ситуацию с обеспечением сбалансированности региональных бюджетов на примере Ставропольского края. Основные показатели краевого бюджета представлены в таблице 1.

Как видно из данных таблицы 1, в 2008–2014 гг. наблюдается ежегодное увеличение доходов краевого бюджета, а в 2015 г. — снижение на 2,5% по сравнению с 2014 г. за счет уменьшения налоговых доходов и безвозмездных поступлений. Исполнение бюджета Ставрополь-

ского края в 2015 г. происходило в условиях продолжения действия основных внешне- и внутриэкономических тенденций, сформировавшихся в 2014 г., и характеризовалось ростом инфляции и отрицательной динамикой ВРП. При этом основными причинами отрицательных темпов роста экономики в 2015 г. помимо неблагоприятных внешних условий явились и внутриэкономические факторы, в особенности значительное снижение совокупного внутреннего потребительского и инвестиционного спроса.

Основным источником доходной части бюджета Ставропольского края являются налоговые и неналоговые доходы с преобладанием налоговых. С 2008 г. по 2015 г. наблюдается колебание их удельного веса в общей сумме доходов в диапазоне от 52,4% до 61,7% с наименьшей долей в 2009 г. (52,4%) и в 2011 г. (52,6%). Эти колебания обусловлены как негативными последствиями мирового финансового кризиса, так и изменениями в федеральном бюджетном и налоговом законодательстве, в частности появлением консолидированных групп налогоплательщиков (КГН), «амортизационной премии», предоставлением федеральным законодательством льгот по региональным и местным налогам.

Наибольшая часть доходов бюджета Ставропольского края формируется за счет федеральных налогов (в основном, НДФЛ, налога на прибыль организаций, акцизов). Причем кризисные явления и экономическая нестабильность в стране больше всего отражаются на

Таблица 1. Основные фактические показатели бюджета Ставропольского края, млрд. руб. [1]

Показатели	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
<b>1. Доходы, в том числе:</b>	<b>47,05</b>	<b>49,84</b>	<b>58,15</b>	<b>65,66</b>	<b>70,30</b>	<b>75,30</b>	<b>77,41</b>	<b>75,48</b>
Налоговые и неналоговые доходы, в том числе:	26,71	26,12	32,72	34,55	41,25	44,38	46,81	46,59
налог на прибыль организаций	10,28	7,23	10,89	11,71	13,41	12,23	12,17	10,11
налог на доходы физических лиц	7,37	8,92	9,35	10,12	11,85	13,47	16,25	16,67
акцизы	1,76	2,80	4,67	5,59	6,89	7,71	7,13	6,96
налоги на совокупный доход	0,64	0,56	0,59	0,78	2,39	2,83	2,96	3,26
налоги на имущество	3,19	3,46	3,71	4,05	5,79	6,91	7,12	8,15
другие налоговые и неналоговые доходы	3,47	3,15	3,51	2,30	0,92	1,23	1,18	1,44
Безвозмездные поступления, в том числе:	20,34	23,72	25,43	31,11	29,05	30,92	30,60	28,89
безвозмездные поступления от других бюджетов, из них:	20,19	23,46	23,10	30,19	28,46	30,55	30,45	27,78
дотации	10,38	12,12	10,73	11,41	10,57	14,86	14,53	12,45
субсидии	6,03	6,85	6,96	10,93	9,97	9,91	8,24	8,18
субвенции	2,04	3,69	4,87	3,93	3,57	3,78	5,14	5,15
иные межбюджетные трансферты	1,07	0,72	0,51	2,82	3,11	0,61	2,54	2,00
прочие безвозмездные поступления	0,67	0,08	0,03	1,10	1,24	1,39	-	-
другие безвозмездные поступления	0,15	0,26	2,33	0,92	0,59	0,37	0,15	1,11
<b>2. Расходы</b>	<b>45,78</b>	<b>54,81</b>	<b>56,64</b>	<b>67,16</b>	<b>76,41</b>	<b>83,30</b>	<b>81,61</b>	<b>84,97</b>
<b>3. Дефицит / профицит</b>	<b>+1,27</b>	<b>-4,97</b>	<b>+1,51</b>	<b>-1,50</b>	<b>-6,11</b>	<b>-8,00</b>	<b>-4,20</b>	<b>-9,49</b>

сборах налога на прибыль организаций. Так, резкое падение объемов поступлений по этому налогу в краевой бюджет наблюдалось в кризисном 2009 г. (на 29,7%) и в 2015 г. (на 16,9%), а с 2012 г. можно говорить уже о тенденции его снижения (с 13,41 млрд. руб. в 2012 г. до 10,11 млрд. руб. в 2015 г., т.е. на 24,6%). Снижение величины поступающего в краевой бюджет налога на прибыль обусловлено снижением поступлений от участников консолидированных групп налогоплательщиков (КГН), осуществляющих деятельность на территории края, а также от филиалов иногородних компаний. Кроме того, по уточненным декларациям, предъявленным налогоплательщиками в 2015 г., из краевого бюджета возвращено налога на прибыль организаций в сумме 3,75 млрд. руб., что в 3,2 раза больше, чем за 2014 г. [2].

Что касается налога на доходы физических лиц, то его поступление в краевой бюджет в 2008–2015 гг. ежегодно росло в связи с ростом номинальной заработной платы. Однако следует отметить сокращение его темпов прироста в 2015 г.

Величина акцизов повышалась с 2008 г. по 2013 г., а в 2014–2015 гг. наблюдалось ее снижение в доходах краевого бюджета. Снижение в 2015 г. поступлений акциза по алкогольной и (или) подакцизной спиртосодержащей продукции ставропольских товаропроизводителей обусловлено снижением объемов производства и реализации продукции в результате уменьшения количества выданных Федеральной службой по регулированию алкогольного рынка лицензий винодельческим предприятиям края. Кроме того, снизились поступления акциза по пиву, спирту и алкогольной продукции крепостью свыше 9% из-за снижения объемов производства и реализации данной продукции.

По налогам на совокупный доход наблюдается положительная динамика с 2010 г., а по налогам на имущество — с 2008 г. Другие налоговые и неналоговые доходы в течение 2008–2015 гг. имели нестабильную динамику и с 2012 г. наименьший удельный вес в общей величине налоговых и неналоговых доходах краевого бюджета.

Из-за низкой бюджетной обеспеченности налоговыми и неналоговыми доходами Ставропольскому краю предоставляется значительный объем финансовой помощи. Доля безвозмездных поступлений в доходах бюджета края колебалась в диапазоне от 38,3% до 47,6%. Наибольший удельный вес безвозмездных поступлений был в 2009 г. (47,6%), а наименьший — в 2015 г. (38,3%).

Преобладающую долю в общей сумме безвозмездных поступлений имеют межбюджетные трансферты из федерального бюджета, динамика которых в 2008–2015 гг. от-

личается нестабильностью. При этом наибольшие темпы снижения объема безвозмездных поступлений из федеральной казны в краевой бюджет наблюдались в 2015 г. (снижение по сравнению с 2014 г. на 8,8%). В их составе и структуре преобладают дотации, в том числе на выравнивание бюджетной обеспеченности, снижение величины которых стало основной причиной снижения суммарной величины федеральной финансовой помощи. Снижение в последние годы безвозмездных поступлений бюджетам субъектов РФ обусловлено сокращением финансовых возможностей федерального бюджета в связи со сложной экономической ситуацией в стране.

При наблюдающемся сокращении или снижении темпов прироста налоговых и неналоговых доходов краевого бюджета, а также уменьшении межбюджетных трансфертов наблюдается рост его расходов (за исключением 2014 г.), причем чаще более высокими темпами, чем рост доходов. В результате если в 2008 г. и 2010 г. краевой бюджет был исполнен с профицитом, то в 2009 г. и в 2011–2015 гг. — с дефицитом. При этом наибольший объем дефицита краевого бюджета наблюдался даже не в острой фазе кризиса 2009 г., а в 2015 г. (превышение почти в 2 раза).

Несбалансированность регионального бюджета привела к значительному росту государственного долга Ставропольского края (таблица 2).

С кризисного 2009 г. по 2015 г. объем внутреннего государственного долга Ставропольского края увеличился в 7,4 раза, при этом наибольший прирост наблюдался в 2011 г. по сравнению с 2010 г. (на 78,2%). За этот же период объем долга муниципальных образований, входящих в состав края, увеличился в 4,8 раза с наибольшими темпами прироста в 2012 г. (85,4%).

Рост государственного долга Ставропольского края в 2015 г. на 23,9% по сравнению с 2014 г. обусловлен принятием максимального размера дефицита краевого бюджета, что в основном связано с реализацией указов Президента РФ от 07.05.2012 г. и обеспечением расходных обязательств по переданным полномочиям. Причем в 2015 г. объем госдолга края составил 45,9% от доходов его бюджета, в то время как в 2009 г. этот показатель составлял только 9,3%. Высокий уровень долговой нагрузки Ставропольского края свидетельствует о наличии проблем в его экономике, в формировании и исполнении его бюджета, что может, особенно в условиях сложившейся геополитической и экономической ситуации, осложнить социально-экономическое развитие и модернизацию экономики региона, еще больше ухудшить финансовое положение краевого бюджета.

Таблица 2. Объем внутреннего государственного долга Ставропольского края, млрд. руб. [1]

Показатели	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Объем внутреннего долга субъекта РФ	4,65	4,86	8,66	15,15	20,94	27,95	34,63
Объем долга муниципальных образований, входящих в состав субъекта РФ	0,36	0,45	0,48	0,89	0,90	1,21	1,72

Таким образом, сокращение доли общей величины межбюджетных трансфертов из федерального бюджета при довольно напряженной ситуации с наполнением большинства региональных бюджетов и росте их расходов, в том числе на реализацию майских указов Президента РФ, привели к несбалансированности бюджетов большинства субъектов РФ, в том числе и бюджета Ставропольского края. В свою очередь, необходимость принятия регионами дефицитных бюджетов потребовала осуществления заимствований, которые в значительной мере являются коммерческими из-за ограниченного доступа регионов к ресурсам федерального бюджета, что повысило нагрузку на бюджет [3, с. 30].

В связи с этим требует дальнейшего продолжения работа по повышению самодостаточности экономического потенциала субъектов РФ. Автор согласен с мнением ряда исследователей [4; 5], что органы власти на местах должны обладать большей налоговой инициативой, чтобы иметь возможность сильнее, чем сейчас, влиять на сбалансированность территориальных бюджетов (особенно с учетом значительного роста их расходных обязательств в последнее время) и сокращение бюджетной асимметрии. Однако в условиях кризисного развития российской экономики и с учетом высокой налоговой нагрузки в стране рост налоговых доходов региональных бюджетов сейчас предлагается обеспечивать за счет использования внутренних резервов налоговой системы. Речь идет в первую очередь о повышении эффективности налогового администрирования, сокращении федеральных льгот по региональным и местным налогам, уменьшении задолженности по налоговым платежам, совершенствовании амортиза-

ционной политики, контроле за КГН и налогоплательщиками — взаимозависимыми лицами.

Кроме того, необходимо продолжить совершенствование методик распределения различных видов финансовой помощи регионам из федерального бюджета с использованием четких и прозрачных критериев, повысить уровень точности прогнозирования объема этой помощи путем увеличения доли распределяемых законом трансфертов, усилить выравнивающую составляющую межбюджетных трансфертов, продолжить консолидацию отдельных их видов [6, с. 40].

В области бюджетных расходов необходимо завершить анализ полномочий субъектов РФ на достаточность ресурсного обеспечения, осуществлять делегирование новых полномочий регионам только с адекватным финансированием, выявлять и сокращать неэффективные бюджетные расходы, ужесточить меры по контролю за бюджетными потоками и процессами образования государственного долга субъектов РФ, максимально снижать затраты бюджетов на обслуживание коммерческих заимствований.

В условиях экономической нестабильности решению проблемы обеспечения сбалансированности региональных бюджетов будут также способствовать: повышение эффективности использования финансовых средств, в том числе выделенных для реализации антикризисных мер, совершенствование бюджетного и налогового законодательства, формирование нового качества финансового менеджмента на всех уровнях управления региональными финансами.

#### Литература:

1. Составлено автором на основе данных: Официальный сайт Министерства финансов Ставропольского края. URL: <http://www.mfsk.ru/budget/otchet/kons>
2. Заключение Контрольно-счетной палаты Ставропольского края о результатах внешней проверки годового отчета об исполнении бюджета Ставропольского края за 2015 год и годовой бюджетной отчетности главных администраторов средств краевого бюджета за 2015 год. URL: <http://kspstav.ru/list/conclusion/2015>
3. Тапсиев, И. С., Бондарчук А. В. Бюджетные кредиты как инструмент поддержания ликвидности счетов бюджетов // Финансы. — 2016. — № 6. — с. 30–32.
4. Баклаева, Н. М. Некоторые проблемы реализации экономических интересов регионов в системе межбюджетных отношений // Региональная экономика: теория и практика. — 2011. — № 33 (216). — с. 57–63.
5. Лавров, А. М., Домбровский Е. А. Децентрализация бюджетных доходов: международные сравнения и российские перспективы // Финансы. — 2016. — № 5. — с. 16–27.
6. Баклаева, Н. М. Проблемы совершенствования межбюджетного регулирования на территориальном уровне // Региональная экономика: теория и практика. — 2012. — № 25 (256). — с. 32–40.

## Статистический анализ рынка жилой недвижимости в России

Маградзе Марина Васильевна, студент

Саратовский социально-экономический институт (филиал) Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова

**В** настоящее время жилищная недвижимость играет важную роль в развитии экономики России. При этом

состояние отечественного рынка жилья оказывает существенное влияние на уровень жизни населения страны

и ее регионов. На протяжении длительного времени одним из самых острых вопросов в социальной политике РФ остается проблема обеспечения граждан доступным жильем, отвечающим современным требованиям и существующим нормативам.

7 мая 2012 г. Президентом РФ подписан указ «О мерах по обеспечению граждан Российской Федерации доступным и комфортным жильем и повышению качества жилищно-коммунальных услуг», который обязывает Правительство РФ обеспечить до 2018 года: снижение показателя превышения среднего уровня процентной ставки по ипотечному жилищному кредиту (в рублях) по отношению к индексу потребительских цен до уровня не более 2,2 процентных пункта; увеличение количества выдаваемых ипотечных жилищных кредитов до 815 тыс. в год; создание для граждан РФ возможности улучшения жи-

лищных условий не реже одного раза в 15 лет; снижение стоимости одного квадратного метра жилья на 20% путем увеличения объема ввода в эксплуатацию жилья экономного класса; и до 2020 года: предоставление доступного и комфортного жилья 60% российских семей, желающих улучшить свои жилищные условия» [1].

На сегодняшний день развитие рынка недвижимости, в том числе жилой зависит от принятия решений, основанных на его анализе.

На диаграмме 1 представлен ввод в действие общей площади жилых домов. В 2015 году по отношению к 2010 году ввод в действие общей площади жилых домов увеличился на 43,5%, а по отношению к 2000 году на 176,6%. Несмотря на общий рост объемов ввода жилья в РФ, недвижимость по-прежнему остается все менее доступной для широких слоев населения.



Рис. 1

В первую очередь это связано с достаточно высоким уровнем цен на жилую недвижимость в России и низким уровнем доходов значительной части населения страны. На рис. 2 представлена динамика средней стоимости од-

ного кв.м. общей площади на первичном и вторичном рынке жилья и среднедушевые денежные доходы населения по России [2].

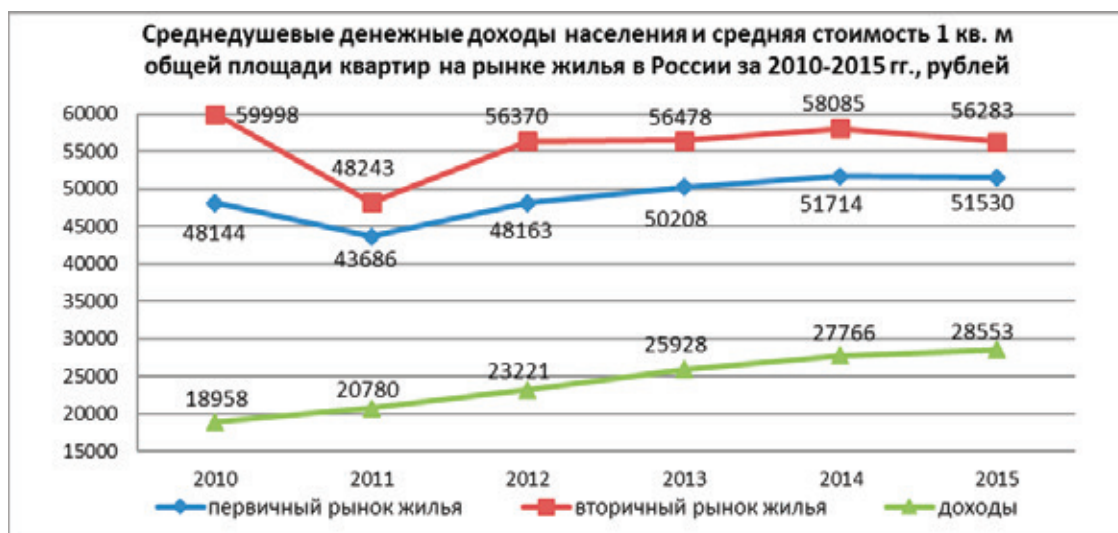


Рис. 2

На рис. 3 представлены цены за 1 кв.м на первичном рынке жилья за 2011—2015 гг. по федеральным округам. В целом на первичном рынке жилья средние цены по

ЦФО, СЗФО, ДФО и УФО (2015 г.) были выше средних цен по России.

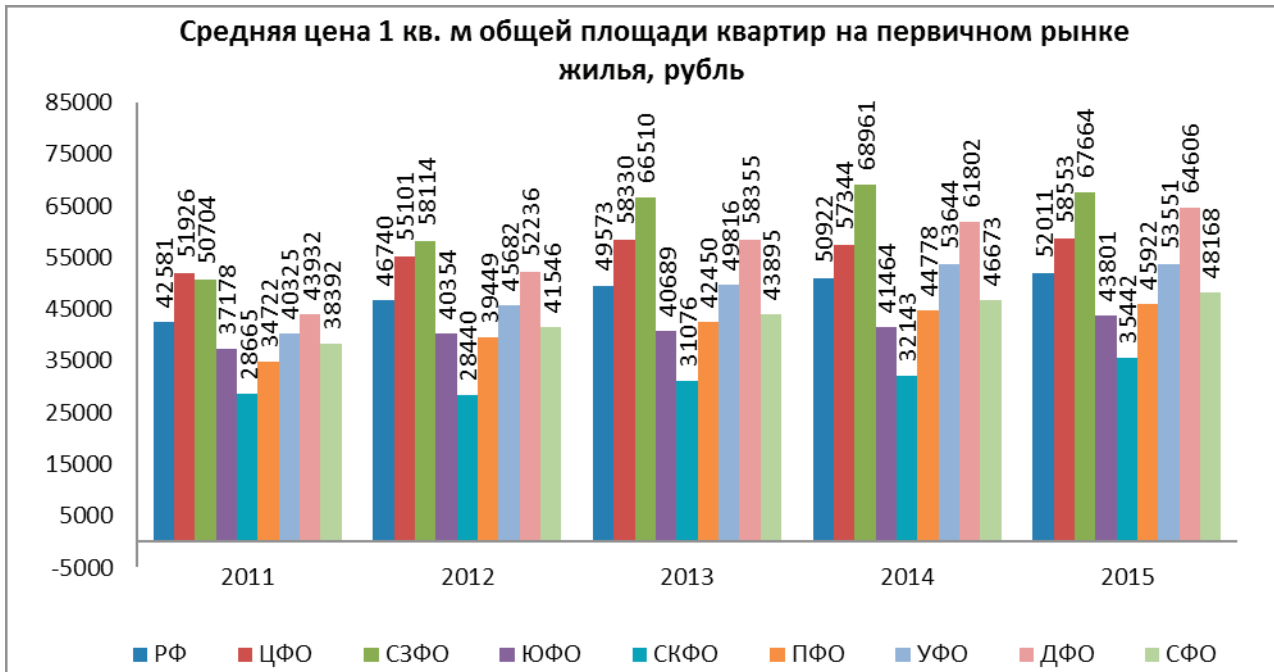


Рис. 3

Уровень обеспеченности россиян жильем на сегодняшний день остается не достаточным по сравнению с развитыми странами — в среднем по России на одного чело-

века приходится 23,7 кв. м. по данным Росстата за 2014 г. (рис. 4), что в 1,5 раза выше позднесоветского и примерно втрое ниже уровня жилищной обеспеченности США.



Рис. 4

В то же время российское государство отличается достаточно узким набором используемых инструментов жилищной политики. Приоритетом до настоящего время являлось приобретения жилья в собственность гражданами и повышению доступности такого жилья с помощью ипотечных кредитов и различных форм субсидий, предоставляемых государством. В настоящее время при-

обретение жилья на рынке с помощью ипотечного кредитования доступно только 27% семей. Планируемое на 2020 год целевое значение данного показателя для 60% семей может быть достигнуто только при реализации благоприятного сценария развития (рост реальных доходов населения, снижение стоимости денег и уровня инфляции, улучшение условий ипотечного кредито-



вания, расширения сектора строительства жилья эконом класса).

Как уже отмечалось ранее, одной из ключевых проблем при реализации программ обеспечения населения РФ жильем является его доступность по ценам. На формирование цен на рынке жилья оказывают влияние многие факторы, в первую очередь спрос и предложение, уровень заработной платы, курс доллара и др.

Учитывая современные тенденции развития информационного общества, масштабность развития информационных технологий и сети интернет в качестве индикатора спроса на рынке жилой недвижимости, нами использовался показатель: количество запросов в поисковой системе «Яндекс».

Таким образом, проводился анализ пользовательских запросов по ключевым словам «Купить квартиру» [3]. На рис. 5 представлено количество запросов в целом по РФ за последние 2 года. В связи с последними событиями в стране мы отследили динамику запросов. С марта 2014

наблюдается снижение спроса на жилую недвижимость. Самое низкое значение было в июне 2015 года (по сравнению с мартом 2014 г. снизился на 43,7%). Нестабильная ситуация в экономике вызвала резкие колебания на рынке жилой недвижимости.

Также были проанализированы запросы по федеральным округам. На рис. 6 видно, что лидирующее место по запросам на покупку жилой недвижимости занимает ЦФО, на втором месте находится ПФО, на последнем месте по числу запросов находится Крым.

В ходе исследования была проанализирована ситуация в Саратовской области. На рис. 7 представлена динамика запросов по Саратовской области. Аналогично ситуации по России, спрос с марта 2014 года снижался.

Таким образом, ситуация как в целом по России, так в частности по Саратовской области свидетельствует о росте цен и о снижении спроса и покупательной способности. Это связано в первую очередь с нестабильной экономической ситуацией в стране, с ростом цен, с ослабле-

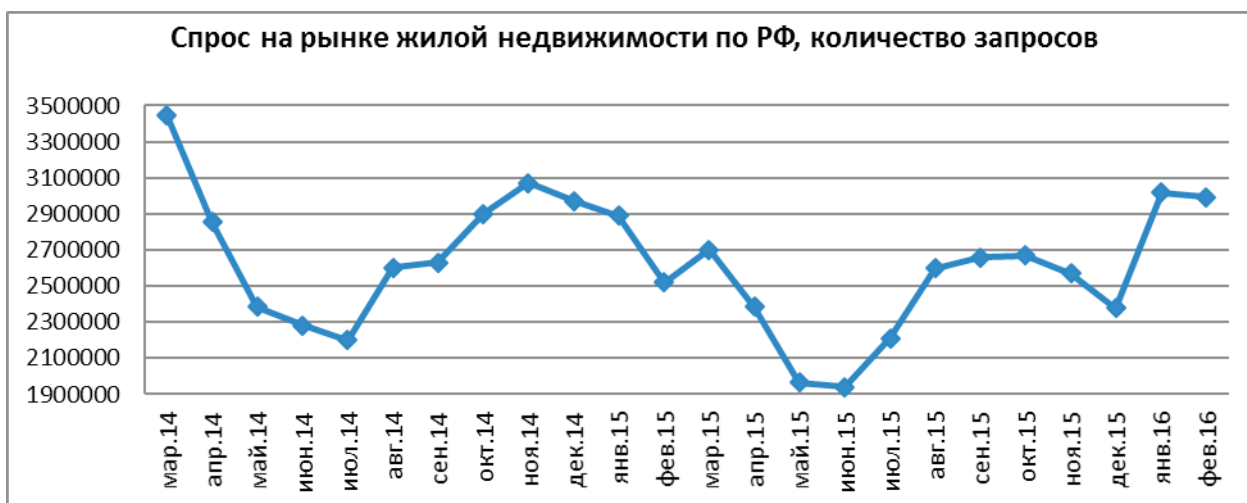


Рис. 5

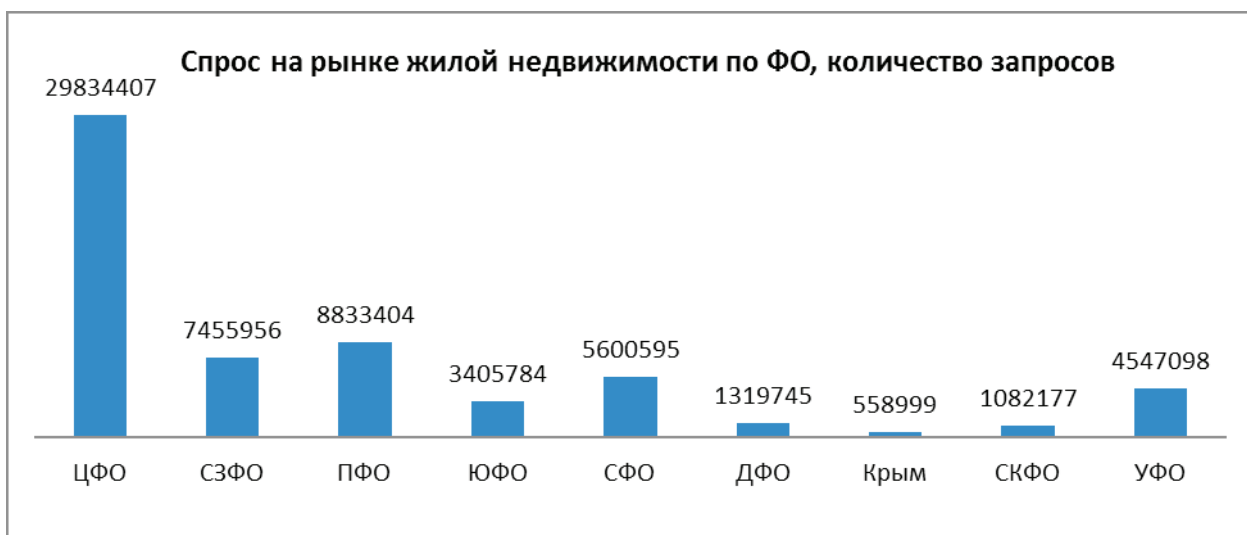


Рис. 6

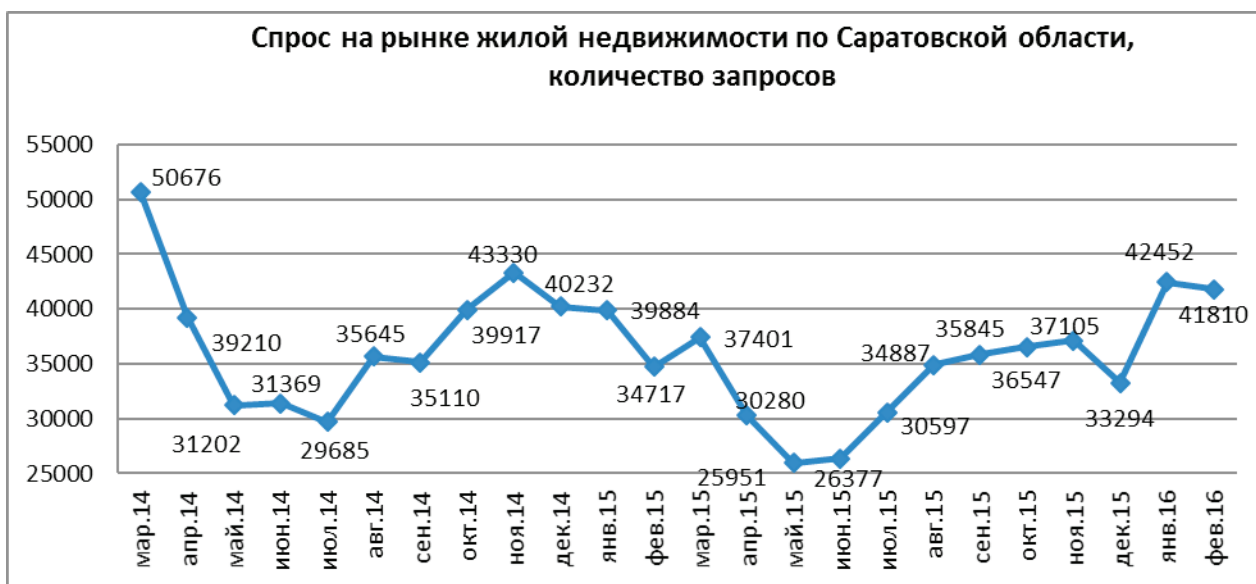


Рис. 7

нием национальной валюты. Чтобы выйти на показатель 35 кв.м. на человека, России требуется увеличить объем жилищного фонда в 1,5 раза. А если принять во внимание необходимость замещения аварийного, ветхого, морально устаревшего и недостаточно благоустроенного жилья, то объем необходимого строительства должен составлять 70–80% имеющегося жилищного фонда.

Решение такой задачи не может быть обеспечено до 2030 года в условиях недостаточного экономического

роста в стране и связанных с ним ограничений доходов в экономике. В связи с чем возникает необходимость в выборе приоритетов. Накопленный дефицит восстановительных инвестиций в жилищной сфере определяет необходимость выделить в качестве такого приоритета — улучшение качества жилищного фонда и повышения уровня благоустройства имеющегося жилья, в том числе и замещения аварийного, ветхого и морально устаревшего.

#### Литература:

1. Российская газета. Режим доступа: <http://www.rg.ru/2012/05/09/zhilje-dok.html>
2. Федеральная служба государственной статистики. Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
3. Борисенко Николай Константинович автореферат диссертации на соискание ученой степени. Режим доступа: [http://www.guu.ru/files/referate/borisenok\\_n.pdf](http://www.guu.ru/files/referate/borisenok_n.pdf)

## Оценка состояния и эффективности трудовых отношений на предприятиях

Маркевич Елена Александровна, аспирант  
Полесский государственный университет (г. Пинск, Беларусь)

Процесс труда представляет собой сложное и многогранное явление, основной формой проявления которого является взаимодействие работника со средствами труда. Данный процесс сопровождается взаимодействием работников как по горизонтали, посредством соучастия в едином трудовом процессе, так и по вертикали: отношения между руководителем и подчиненным. Таким образом возникают трудовые отношения.

Категория трудовые отношения является объектом исследования нескольких наук, каждая из которых находит свой аспект изучения и применяет для этого различные

методы. Так, экономика изучает «трудовые отношения» через призму экономических условий, стимулов и механизмов трудовой деятельности. Социология рассматривает трудовые отношения с точки зрения взаимодействия людей друг с другом, исследует их взаимоотношения в результате совместной деятельности.

Под трудовыми отношениями, как правило, понимается соглашение между нанимателем и работником о выполнении работником за плату трудовой функции. Трудовые отношения оформляются приказом, означающим момент их возникновения. В то же время они могут воз-

никнуть при отсутствии их оформления, если они начались с ведома лица, пользующегося правом приема на работу (устный приказ).

Трудовые отношения представляют собой отношения, которые характеризуют взаимодействие и взаимосвязь их субъектов в процессе трудовой деятельности, направленной на создание материальных благ и услуг с целью удовлетворения потребностей общества и его членов. С этой точки зрения трудовые отношения выражают условия и способы воспроизводства такого ресурса как труд.

Современные процессы модернизации должны сопровождаться изменениями в сфере трудовых отношений. Как уже отмечалось, должна быть построена рациональная и комплексная система стимулирования персонала. Данная система должна носить адресный характер, адресный характер заключается в выполнении работником тех показателей и параметров, которые соответствуют его квалификации, профессии и должностной инструкции.

Данная методика базируется на использовании многокритериального метода измерения результативности, позволяющего интегрировать ключевые показатели таким образом, чтобы обеспечивалась возможность оценки результатов труда конкретного работника и установить уровень его дополнительной оплаты.

При чем, уровень дополнительной оплаты может устанавливаться поэтапно, т.е. за определенное количество параметров определенный уровень надбавки, либо по принципу: если требуемый уровень не обеспечен, премия не выплачивается.

Требования, предъявляемые к системе стимулирования:

- 1) использование системы стимулирования трудовой активности для поощрения деятельности работника
- 2) использование при оценке степени выполнения таких показателей, которые отражают действия работника лично, исключая внешние факторы
- 3) многофакторность и многоэлементность системы стимулирования
- 4) соблюдение прямой зависимости между увеличением (снижением) трудовой активности и стимулами
- 5) при постановке задач обеспечивать сотрудникам привлекательность соотношения сложности задачи к результату ее выполнения
- 6) создание максимально понятной и прозрачной системы штрафов и премий

Сотрудники должны точно знать: при выполнении каких условий они получают бонус, премию; как рассчитывается величина полагающейся им премии; в какие сроки будут произведены выплаты.

В целом система материального стимулирования должна стимулировать сотрудников на выполнение целей, поставленных руководством компании. При этом поставленные цели должны быть достаточно сложными, но достижимыми, в противном случае можно спровоцировать демотивацию сотрудников.

На практике распределение премии между подразделениями осуществляется иначе: как правило, это фиксированная сумма, установленная руководителем предприятия, которая изменяется лишь при изменении уровня заработной платы в целом по предприятию, либо зависит от уровня прибыли.

При формировании системы материального стимулирования стоит исходить из функциональных обязанностей работников предприятия, так для рабочих следует устанавливать валовые показатели (объем производства, материалоотдача, производительность труда и т.д.), для управленческого персонала рыночные показатели (объем реализации, доход, прибыль, рентабельность продаж).

Современная система материального стимулирования труда работников включает долгосрочные и краткосрочные выплаты, предусмотренные законодательством о труде, а также спецификой и возможностями компании.

Предлагаемая методика оценивает работника по различным характеристикам (компетенциям). Современный высокоинтеллектуальный работник должен быть не только профессионалом в своей деятельности, но и человеком «социальным», обладающим высокоэтичными личностными качествами. Компетенции могут объединяться в кластеры (группы): профессиональные качества, образовательные и новаторские качества, личные качества. Например, кластер «профессиональные качества» включает: выполнение плана, роста производительности труда, рациональность принятия решений и т.д. (см. рисунок)

Предлагаемая методика позволит оценить работника по представленным выше качествам, при чем учитывает коэффициент значимости каждого параметра.

Таким образом, модель оценки компетенций состоит из:

- 1) название компетенций
- 2) коэффициента значимости компетенций
- 3) шкалы оценки уровня компетенции

Коэффициент значимости параметра зависит от важности того или иного качества для руководителя и занимаемой должности работника, так для рабочего цеха наиболее важным может представляться блок «профессиональные качества» и параметр «рост производительности труда», в то время как для оценки управленческого персонала может быть важен блок «образовательные и новаторские качества» и параметр «оригинальность мышления».

Коэффициент значимости параметра устанавливается в соответствии с приоритетами их важности для руководителя предприятия. Руководитель может сам определить какое из качеств работника для него более значимо. Оценка выставляется в диапазоне от 1 до 10.

Проведение мероприятий по анализу состояния и потенциала работников возможно путем общей аттестации на предприятии, применяемых функциональным руководителем, либо в формате частных оценочных мероприятий, проводимых специалистом со стороны. При чем, привлечение специалиста со стороны на наш взгляд яв-

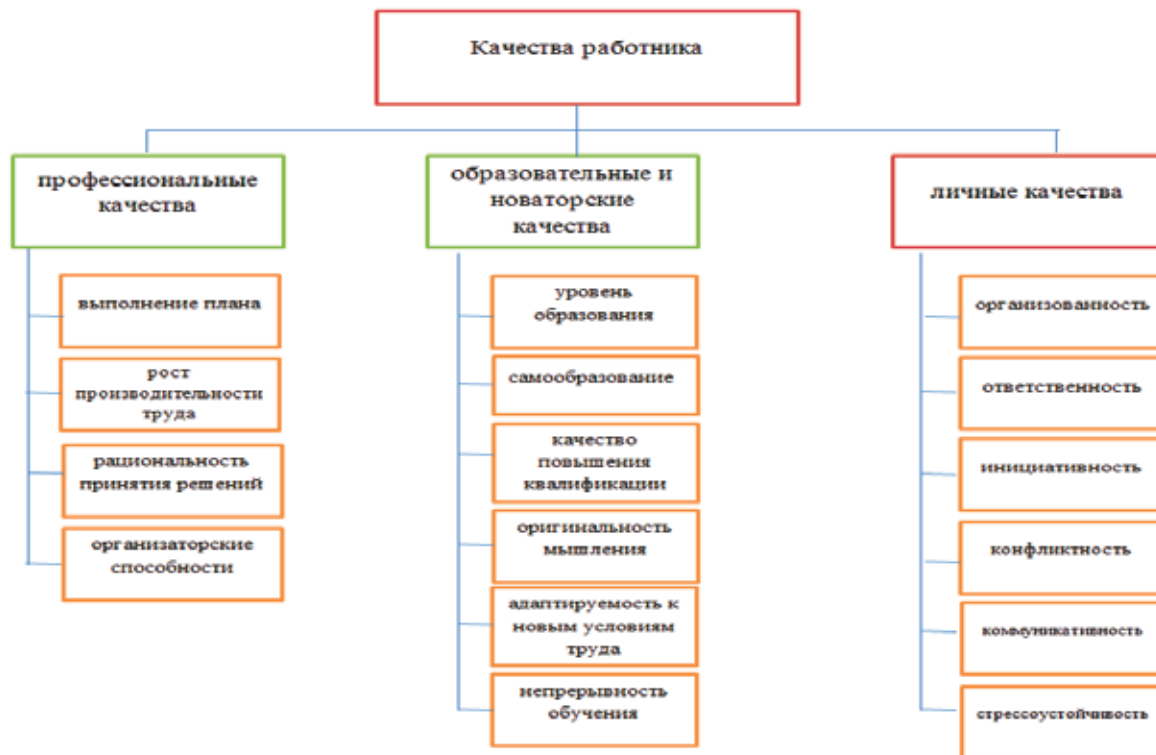


Рис. 1. Качества работника

Таблица. Анализ состояния и потенциала работника

Направление экспертного анализа	Коэффициент значимости параметра (k <sub>i</sub> )	Оценка [1;10] (a <sub>i</sub> )
1 блок — ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КАЧЕСТВА (P)		
1. выполнение плана		
2. рост производительности труда		
3. рациональность принятия решений		
4. организаторские способности (для начальников подразделений)		
2 блок — ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ И НОВАТОРСКИЕ КАЧЕСТВА (N)		
1. уровень образования		
2. самообразование		
3. качество повышения квалификации		
4. оригинальность мышления		
5. адаптируемость к новым условиям труда		
6. непрерывность обучения		
3 блок — ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА (L)		
1. организованность		
2. ответственность		
3. инициативность		
4. конфликтность		
5. коммуникативность		
6. стрессоустойчивость		

ляется более привлекательным вариантом, поскольку исключает возможность искажения полученных результатов по причине межличностных взаимоотношений руководителя и работников.

Оценка по блокам будет производиться при помощи интегральной оценки, учитывающей значимость параметров:

$$P = \sum_{i=1}^4 k_i \times a_i$$

$$I_N = \sum_{i=1}^6 k_i \times a_i$$

$$I_L = \sum_{i=1}^6 k_i \times a_i,$$

где  $I_P$  — интегральная оценка профессиональных качеств,

$I_N$  — интегральная оценка образовательных и новаторских качеств,

$I_L$  — интегральная оценка личных качеств,

$k_i$  — коэффициент значимости параметра,

$a_i$  — балльная оценка параметра.

Общая оценка состояния и потенциала работника ( $I_{PNL}$ ) будет определяться по такому же принципу, при помощи коэффициента значимости блоков.

$$I_{PNL} = I_P \times k_P + I_N \times k_N + I_L \times k_L,$$

где  $k_P, k_N, k_L$  — значимость параметров по блокам.

Данный показатель может охарактеризовать профессиональный уровень, образовательные, новаторские качества и личные качества работника. Показатель поможет выбрать наиболее компетентного и инициативного работника, устанавливая собственные параметры приоритетности.

## Основные показатели развития санаторно-курортного комплекса республики Крым и Краснодарского края

Пономаренко Татьяна Андреевна, студент;

Волкова Татьяна Александровна, кандидат географических наук, доцент;

Карпова Юлия Игоревна, кандидат географических наук, доцент

Кубанский государственный университет (Краснодар)

*Проанализировав основные курортные ресурсы и показатели функционирования санаторно-курортного комплекса Краснодарского края и Республики Крым, можно сделать вывод, что данные регионы значительно отличаются друг от друга уровнем развития лечебно-оздоровительного туризма. В развитии санаторно-курортного комплекса Краснодарского края и Республики Крым можно выделить ряд схожих проблем.*

**Ключевые слова:** туризм, санаторно-курортный комплекс, республика Крым, Краснодарский край

Происходящие в конце XX — начале XXI веков преобразования в социально-экономической сфере Российской Федерации затронули как санаторно-курортный комплекс страны в целом, так и отдельные ее субъекты, в том числе Краснодарский край и Республику Крым. Развитие рекреационной сферы обусловлено многими факторами, как природными, так и социально-экономическими. На разных этапах развития роль их изменяется в зависимости от уровня рекреационной системы и ее взаимодействия с природной и общественной системами. Длительное время формирование и развитие рекреационной сферы проходило в условиях планово-административной системы [7]. Для оценки эффективности работы санаторно-курортного комплекса исследуемых регионов необходимо привести сравнительную характеристику его основных показателей за последние два года.

В 2014 году на территории Краснодарского края функционировало 1449 санаторно-курортных и туристских учреждений, в Республике Крым — 825 предприятия, что меньше на 43%. Из них, в Краснодарском крае 461 организация относятся к санаторно-курортным учреждениям и 988 — гостиницам и аналогичным средствам размещения; в Крыму соответственно 467 и 358. При этом следует отметить, что в 2014 году в Крыму реально работало 540 коллективных средств размещения, что меньше

чем в Краснодарском крае на 63% (Рисунок 1) [9, 10]. Это связано с нехваткой денежных средств, сильным износом номерного фонда и материально-технического оснащения, политической и экономической нестабильностью на полуострове.

В 2015 году в пределах Краснодарского края расположены 1471 коллективных средств размещения, в Республике Крым — 770, что меньше на 47%. Из них, в Краснодарском крае 415 оказывают лечебно-оздоровительные услуги, 1056 — услуги по временному размещению; в Крыму соответственно 360 и 410 (Рисунок 2) [5, 9].

Итак, можно проследить динамику роста числа санаторно-курортных и туристских учреждений. Так, в Краснодарском крае количество коллективных средств размещения увеличилось на 1,5%, в Республике Крым на 43%, при этом увеличение произошло за счет возросшего количества учреждений, предоставляющих услуги по временному размещению, количество санаторно-курортных учреждений в обоих регионах снизилось.

Наиболее сильный рост коллективных средств размещения в Республике Крым обусловлен в первую очередь политическими и экономическими причинами. После присоединения Крымского полуострова к Российской Федерации в 2014 году на данной территории стали активно внедряться государственные программы развития и усо-

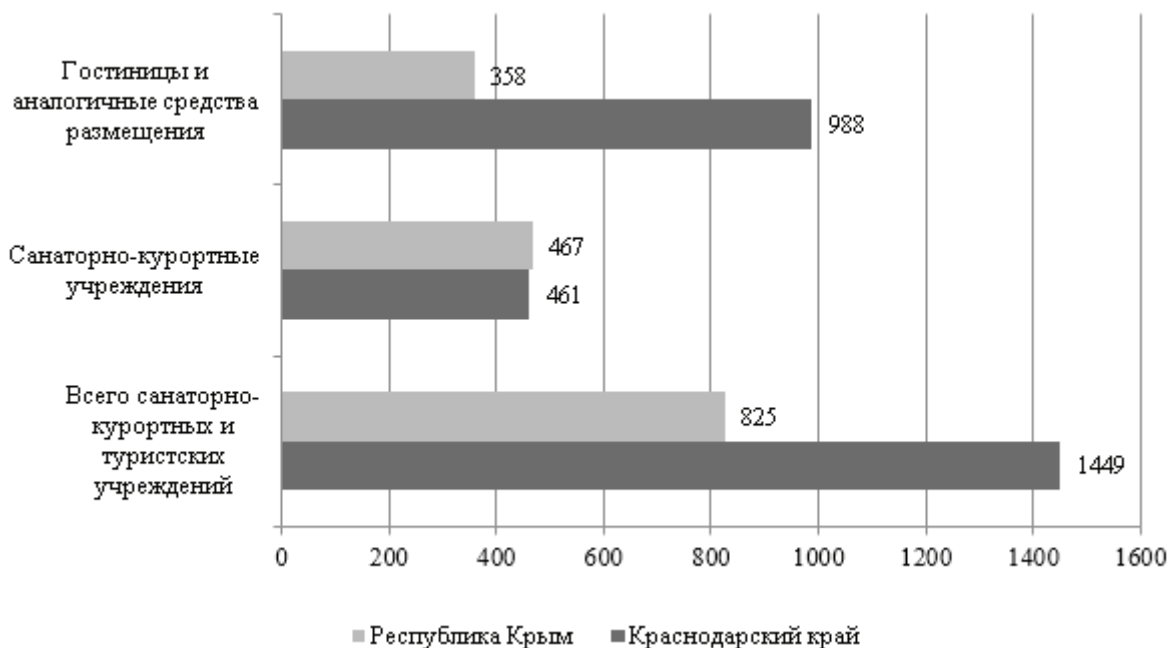


Рис. 1. Количество санаторно-курортных и туристских учреждений на территории Краснодарского края и Республики Крым в 2014 году, ед.

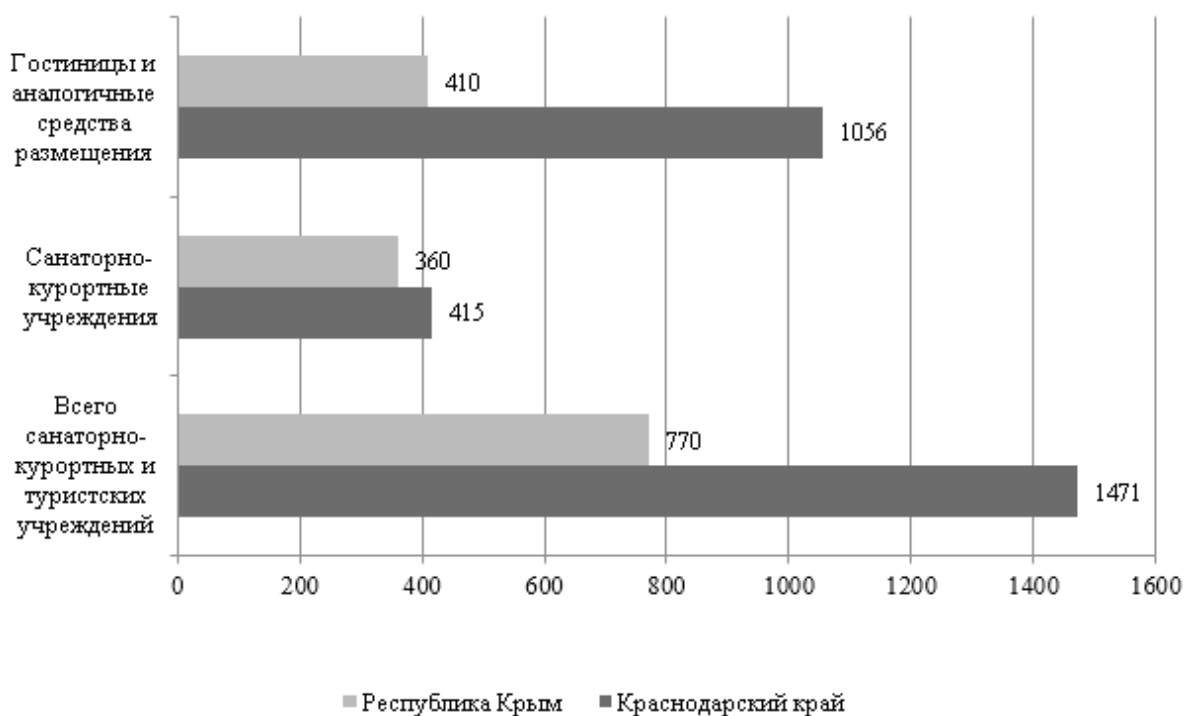


Рис. 2. Количество санаторно-курортных и туристских учреждений на территории Краснодарского края и Республики Крым в 2015 году, ед.

вершенствования санаторно-курортного комплекса, результаты которых видны уже сегодня.

С точки зрения лечебно-оздоровительного туризма большой интерес представляет тип санаторно-курортных учреждений. Так, в 2015 году в Краснодарском крае насчитывается 178 санаториев и пансионатов с лечением (включая детские), санаторно-оздоровительных лагерей круглогодичного действия, в Республике Крым — 287, что

больше на 61%; санаториев-профилакториев в данных регионах насчитывается по 10; домов отдыха, баз отдыха и турбаз в Краснодарском крае — 213, в Республике Крым — 63, что меньше на 70% (Рисунок 3) [4, 5, 9].

В Республике Крым наблюдается большее количество санаториев и пансионатов с лечением, санаторно-оздоровительных лагерей круглогодичного действия в связи с тем, что на полуострове санаторно-курортная база на-

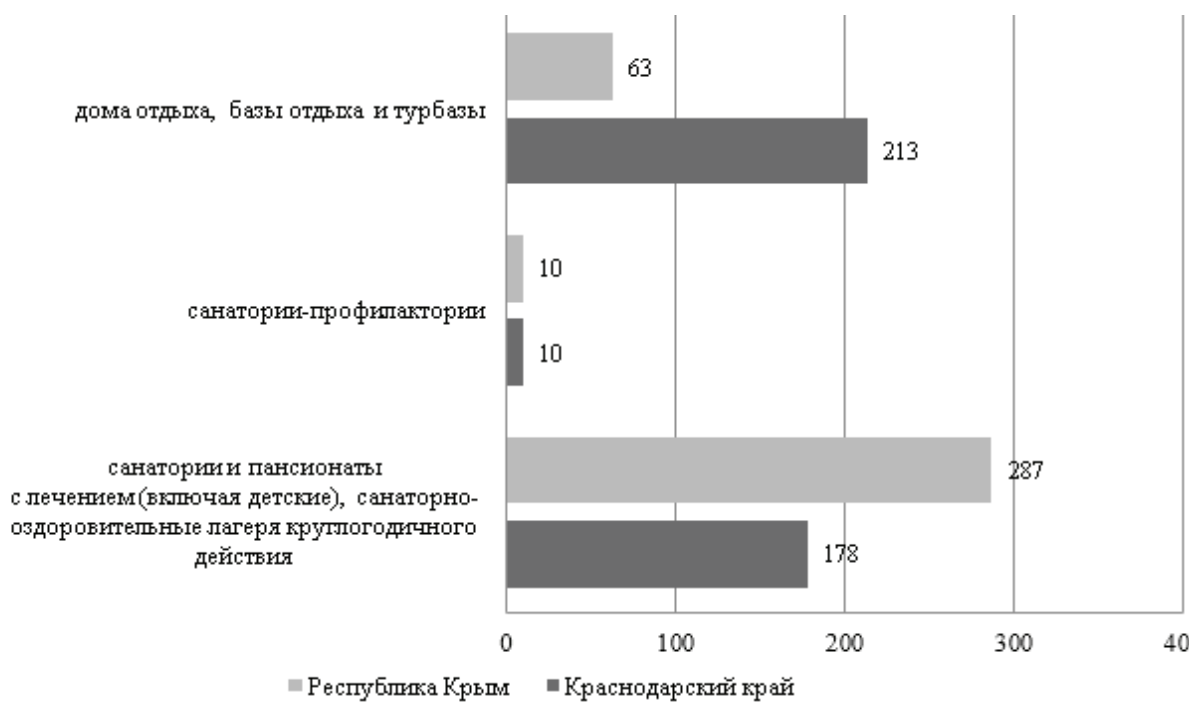


Рис. 3. Специализированные средства размещения Краснодарского края и Республики Крым по типам организаций в 2015 году

чала создаваться достаточно давно. Лечебно-оздоровительные учреждения не смотря на их большее число, характеризуются достаточно изношенным номерным фондом и материально-техническим обеспечением, нуждаются в реконструкции и модернизации.

В 2014 году заполняемость коллективных средств размещения в Краснодарском крае составила 51,7%, в Республике Крым — 54,5%, что больше на 5%. В 2015 году средняя заполняемость работающих санаторно-курортных и туристских учреждений в Краснодарском крае составила 44,3%, данный показатель упал в сравнении с предыдущим годом на 14%. В Крыму заполняемость уч-

реждений составила 32,8%, что меньше чем в 2014 году на 39%. В 2015 году Краснодарский край опережает по данному показателю республику Крым на 26% (Рисунок 4) [3, 4, 5, 6].

За 2014 год в Краснодарском крае крупными и средними организациями курортно-туристского комплекса оказано услуг на сумму 34903,9 млн. рублей, в Республике Крым — 1370,5 млн. рублей, что меньше на 96%. В 2015 году в Краснодарском крае объем платных лечебно-оздоровительных услуг составил 37097,5 млн. рублей, темпы роста в сравнении с предыдущим годом 6%; в Республике Крым — 7933,7 млн. рублей, темпы

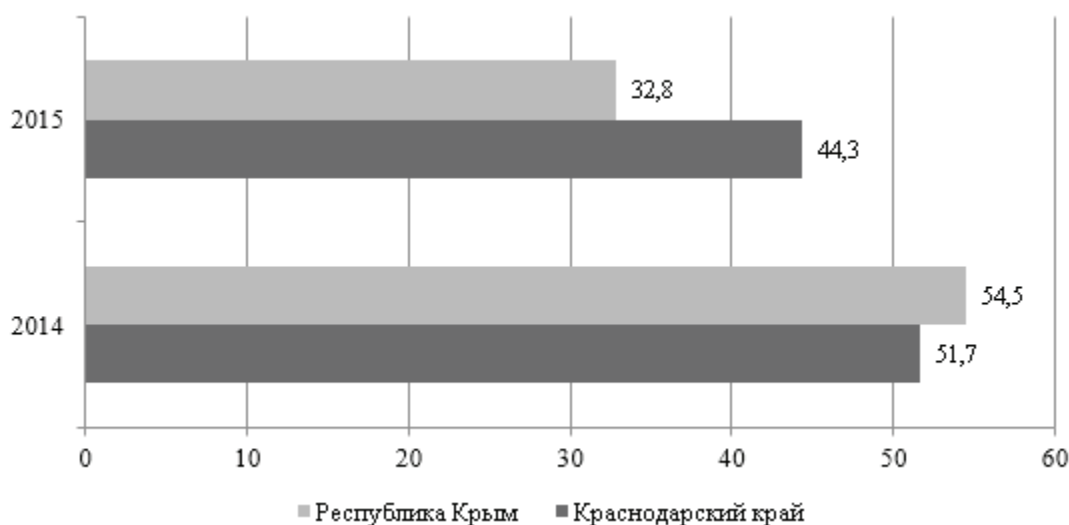


Рис. 4. Заполняемость санаторно-курортных учреждений в Краснодарском крае и Республике Крым за 2014–2015 гг. (%)

роста — 488%. Однако объем платных санаторно-оздоровительных услуг населению в Республике Крым

2015 году меньше, чем в Краснодарском крае на 79% (Рисунок 5) [6, 9].

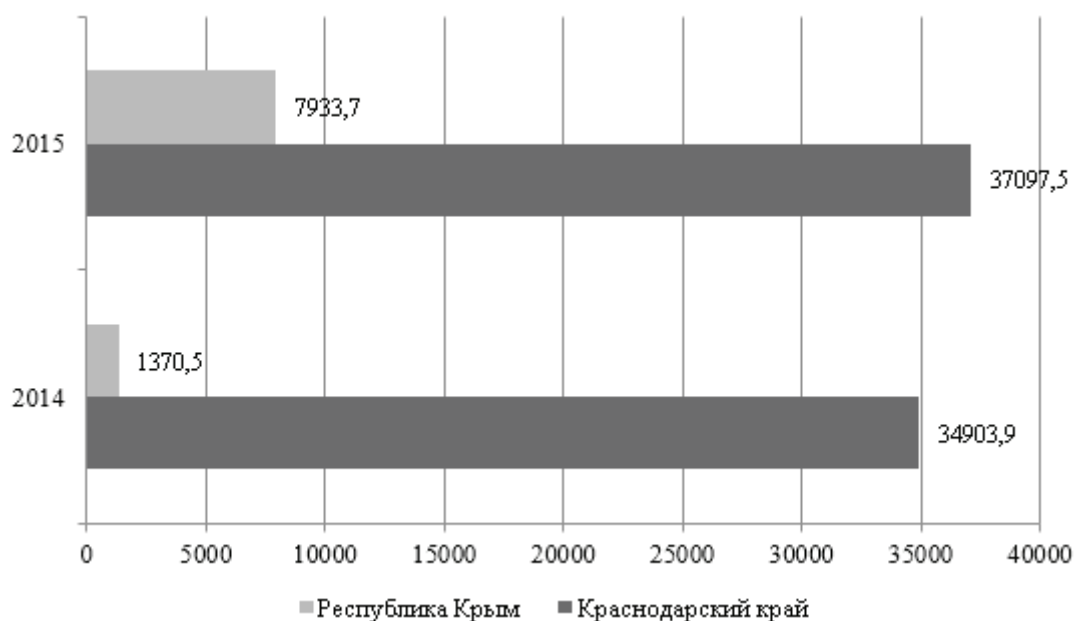


Рис. 5. Объем платных санаторно-курортных услуг населению в Краснодарском крае и Республике Крым за 2014–2015 годы (млн. руб.)

В 2014 году в Краснодарском крае объем налоговых поступлений по санаторно-курортному комплексу составил 5,6 млрд. рублей, в Республике Крым — 1,6 млрд. рублей, что меньше на 70%. В 2015 году в Краснодарском крае данный показатель снизился на 5% и составил 5,3

млрд. рублей, в Республике Крым — повысился на 28% и составил 2,05 млрд. рублей. Несмотря на значительный рост налоговых поступлений в Крыму, тем не менее, данный показатель ниже, чем в Краснодарском крае на 61% (Рисунок 6) [4, 6, 10].

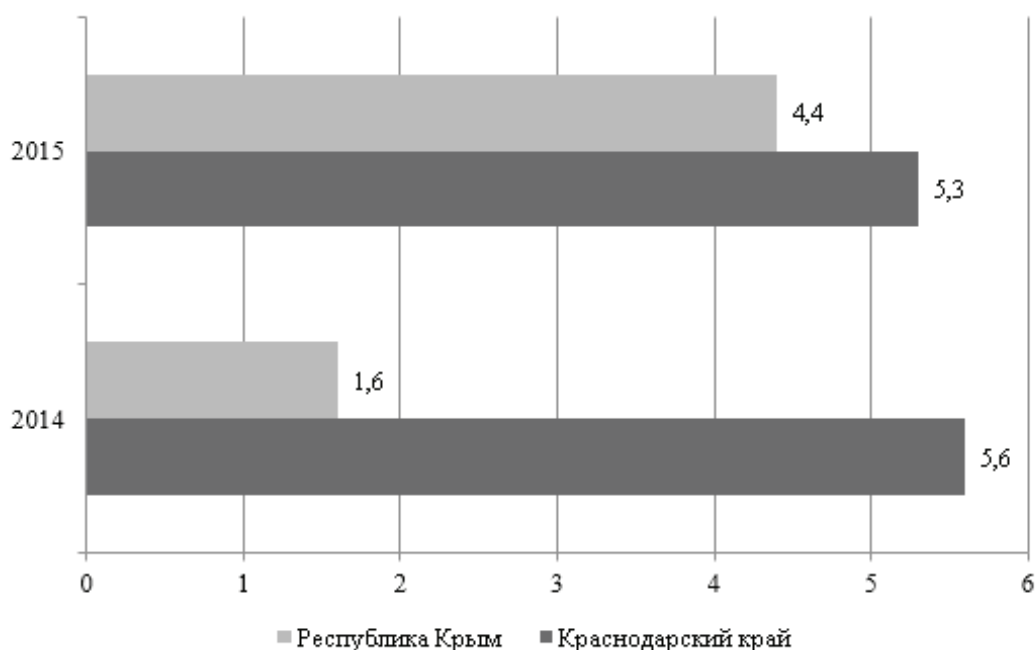


Рис. 6. Объем налоговых поступлений по санаторно-курортному комплексу в Краснодарском крае и Республике Крым за период 2014–2015 гг. (млн. руб.)



Заполняемость санаторно-курортных учреждений напрямую зависит от цены, качества предоставляемых лечебно-оздоровительных услуг, а также уровня доходов населения Краснодарского края и Республики Крым. В Российской Федерации наблюдается стремительный рост цен, при этом средний заработок людей остается на прежнем уровне. На фоне этого происходит уменьшение заполняемости коллективных средств размещения. Тем не менее, следует отметить, что по данным статистических показателей Краснодарского края и Республики Крым за последние два года отмечается небольшое снижение цен на санаторно-курортные услуги. Так, в 2015 году в Краснодарском крае стоимость лечебно-оздоровительных услуг снизилась на 1,1%, в Республике Крым — на 13% [9]. Можно сказать, что начинает закладываться база формирования политики снижения цен в области санаторно-курортного лечения, которая постепенно приведет к увеличению спроса на предоставляемые услуги со стороны туристских учреждений.

Таким образом, замедление темпов строительства, организации и незначительная заполняемость учреждений, работающих в структуре санитарно-курортного комплекса, связаны с периодом стагнации в политических и экономических процессах в стране, периодом возникновения кризиса и посткризисного времени.

Итак, проанализировав основные курортные ресурсы и показатели функционирования санаторно-курортного комплекса Краснодарского края и Республики Крым можно сделать вывод, что данные регионы значительно отличаются друг от друга уровнем развития лечебно-оздоровительного туризма. Несмотря на схожесть географического положения, и наличие уникальных туристско-рекреационных ресурсов Краснодарский край значительно опережает своего соседа по развитию санаторно-курортного комплекса. Это выражается в большем количестве специализированных средств размещения, большем числе лиц, посетивших лечебно-оздоровительные учреждения, большим объемом платных услуг и налоговых поступлений. Деятельность предприятий санаторно-курортного комплекса Автономной республики Крым уже на протяжении нескольких лет характеризуется неустойчивыми тенденциями функционирования. Это связано, в первую очередь, с недостаточным уровнем качества предоставляемых услуг и управления, а также с объективными сезонными колебаниями спроса и другими изменчивыми факторами внешней среды.

В связи с изменением геоэкономической и геополитической ситуации наблюдается перераспределение туристских потоков. Экономические санкции западных стран изначально поколебали стремление российских туристов отдыхать за рубежом. Тяготение к российским курортам искусственно усилено ростом курса иностранных валют по отношению к российскому рублю, который значительно снизил покупательную способность российских граждан по отношению к предлагаемому зарубежному турпродукту [1]. При всем этом, необходимо в кратчайшие

сроки возрождать транспортную связь между Крымом и Кубанью, которая существовала в советское время. Будущее за интеграцией Краснодарского края и Республики Крым как единого бренда, особенно для иностранных туристов. У путешественника должна быть возможность без проблем за одну поездку посмотреть и Ботанический сад в Ялте и дендрарий в Сочи. Туры интегрированного характера могли бы иметь успех [3].

Тем не менее, в развитии санаторно-курортного комплекса Краснодарского края и Республики Крым можно выделить ряд схожих проблем, таких как: нехватка инвестиций в улучшение экологической обстановки регионов; нерациональное использование курортных ресурсов; низкий уровень подготовки работников санаторно-курортного комплекса; выраженная сезонность работы некоторых санаторно-курортных учреждений; неудовлетворительное состояние транспортной инфраструктуры.

Для решения вышеуказанных проблем приводится ряд предложений по развитию санаторно-курортного комплекса Краснодарского края и Республики Крым.

Для привлечения инвестиционных потоков в развитие санаторно-курортного дела данных регионов необходимо повысить осведомленность частных лиц и туристических агентств о рекреационных возможностях данных регионов. Это можно осуществить при помощи разработки и внедрении рекламно-информационных программ о лечебно-оздоровительном туризме в Краснодарском крае и Республике Крым; публикации рекламно-информационной продукции (каталоги, журналы, карты); организации и проведении туристических выставок и семинаров; демонстрации и презентации рекреационных возможностей.

Для более эффективного использования лечебно-оздоровительных ресурсов необходима организация научных исследований и экспедиций с целью сбора и обработки необходимой информации об имеющихся источниках, выявлении их целебных свойств. Помимо этого в санаторно-курортных учреждениях следует провести инвентаризацию оборудования, модернизировать устаревшие приборы, либо закупить новые. Также будет полезным внедрение новейших технологий для более успешного применения курортных ресурсов в лечебно-оздоровительных целях. Для наиболее полного удовлетворения потребностей потребителя и для качественного управления туристско-рекреационной отраслью в целом, крайне необходима актуальная информация, которая касалась бы не только состояния туристско-рекреационных ресурсов, но и давала бы представление об эффективности работы с потребителем [2].

С целью продвижения санаторно-курортных услуг в межсезонье следует: классифицированное внедрение санитарно-курортных услуг с акцентом на уникальность природно-климатических условий; снизить цены в период с низким потоком отдыхающих; организовать централизованные ведомственные закупки путевок в санаторно-курортные учреждения Краснодарского края и Республики

Крым для распределения по сотрудникам государственных компаний.

Для повышения качества предоставляемых лечебно-оздоровительных услуг необходимо: разработать новые правила стандартизации и сертификации услуг средств размещения; создать и внедрить новые системы

подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров; создать и реализовать новые учебные программы; поддерживать перспективные прикладные исследования в сфере туризма за счёт средств, которые выделяются на эти цели федеральному органу исполнительной власти в данной сфере.

#### Литература:

1. Беликов, М. Ю., Волкова Т. А., Мищенко А. А., Сидорова Д. В. Проблемы и перспективы развития туризма на Юге России: республика Крым и Краснодарский край / Казачество. 2016. № 18 (5). с. 28–35.
2. Волкова, Т. А., Карпова Ю. И., Миненкова В. В., Максимов Д. В., Мищенко А. А. Перспективы развития туристско-рекреационного комплекса Краснодарского края / В сборнике: Наука будущего: Единое научное пространство как гарант гармоничного развития фундаментальных и прикладных научных исследований Сборник научных статей по итогам международной научно-практической конференции. Негосударственное образовательное учреждение дополнительного профессионального образования «Санкт-Петербургский институт проектного менеджмента». 2014. с. 32–39.
3. Волкова, Т. А., Рыжоволова Э. А., Шутько Д. А., Саженов Е. В. Туристский комплекс Юга России в современных условиях: Краснодарский край и республика Крым / В сборнике: Географические исследования Краснодарского края Под общей редакцией А. В. Погорелова. Краснодар, 2015. с. 232–237.
4. Итоги социально-экономического развития санаторно-курортного и туристского комплекса Краснодарского края за 11 месяцев 2015 года [Электронный ресурс] / Министерство курортов, туризма и олимпийского наследия Краснодарского края. 2014. Режим доступа: <http://min.kurortkuban.ru/deyatelnost/otchety/otchety-po-itogam-razvitiya-turistskogo-kompleksa/item/1203-itogi-sotsialno-ekonomicheskogo-razvitiya-sanatorno-kurortno-go-i-turistskogo-kompleksa-krasnodarskogo-kraya-za-11-mesyatsev-2015-goda-ob-em-uslug> (дата обращения: 16.07.2016 г.)
5. Кратко об истории курортов Крыма [Электронный ресурс] / Альфакурорт. 2016. Режим доступа: <http://alfakurort.ru/enciclopediya/35-poleznaya-informatsiya-o-kryme/287-kratko-ob-istorii-kurortov-kryma> (дата обращения: 01.05.2016 г.)
6. Ланковская, Е. К. Тенденции развития лечебно-оздоровительного туризма в Республике Крым [Текст] // Таврический научный обозреватель. 2016. № 2 (7) с. 1–4.
7. Мищенко, Т. А. Ретроспективный аспект формирования отраслевой структуры рекреационного комплекса Краснодарского края / В сборнике: Историческая география: теория, методы и инновации 2007. с. 298–302.
8. Основные показатели деятельности коллективных средств размещения [Электронный ресурс] / Федеральная служба государственной статистики. 2016. Режим доступа: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/retail/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/retail/#) (дата обращения: 20.07.2016 г.)
9. Санаторно-курортные организации [Электронный ресурс] / Федеральная служба государственной статистики. 2016. Режим доступа: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/retail/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/retail/#) (дата обращения: 16.07.2016 г.)
10. Суворова, Е. С., Зайков В. П. Основные цели, факторы, методологические предпосылки формирования государственной региональной политики по развитию санаторно-курортных зон на современном этапе / Журнал Terra Economicus, Выпуск № 1–3 / том 9 / 2011.

## Управление риском в сфере страхования гражданской ответственности за ядерный ущерб

Попов Роман Борисович, студент  
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

*Риски гражданской ответственности предприятий атомной отрасли сложны в оценке ввиду малой статистики страховых случаев. Однако, при возникновении радиационной аварии последствия в виде вреда третьим могут существенно ухудшить финансовую устойчивость страховой организации, заключившей договор страхования с предприятием-оператором аварийного объекта. В данной статье автором рас-*

*смотрены основные методы управления риском в страховании гражданской ответственности за ядерный ущерб.*

**Ключевые слова:** атомная отрасль, атомная энергетика, риск-менеджмент, АЭС, ядерный ущерб

История российской атомной отрасли берет свое начало с 40-х годов XX века. 28 сентября 1942 года в секретном Распоряжении Государственного комитета обороны № 2352сс «Об организации работ по урану» Академия Наук СССР получила задание возобновить работы по исследованию осуществимости использования атомной энергии путем расщепления ядра урана. Это событие вошло в историю как начало реализации советского «атомного проекта», стратегической целью которого было создание атомной бомбы.

Полученные в ходе реализации «атомного проекта» теоретические наработки в области ядерной физики позволили осуществлять стремительное развитие атомной отрасли. Так, 26 июня 1954, спустя всего четыре года после испытания первого советского ядерного заряда РДС-1, под руководством академика АН СССР Курчатова И. В. состоялся запуск первой в мире АЭС, расположенной в г. Обнинск Калужской области.

В современных условиях атомная энергетика является одним из важнейших секторов экономики России. Еще со времен появления атомной отрасли ее развитию уделялось особое внимание, в результате чего на сегодняшний день российская атомная отрасль является одной из передовых в мире по уровню научно-технических разработок в области проектирования реакторов, ядерного топлива, квалификации персонала АЭС и опыту эксплуатации АЭС [7].

В России атомная отрасль имеет стратегическое значение, в связи с чем, в целях обеспечения национальной безопасности страны, управление отраслью осуществляется государством в лице Государственной корпорацией по атомной энергии «Росатом» (Госкорпорация «Росатом»), созданной на основании Федерального Закона от 01.12.2007 № 317-ФЗ «О государственной корпорации по атомной энергии «Росатом» [2].

В мировом масштабе атомная отрасль на настоящий момент занимает относительно малую часть. На сегодняшний день атомные электростанции эксплуатируются в 27 странах мира, количество действующих энергоблоков — 440 шт., в процессе постройки — 65 шт. Общая доля энергии, вырабатываемой АЭС, в мировом объеме производства электроэнергии в 2014 году составила 10,8% [8].

Однако, как и любая другая отрасль, атомная энергетика имеет определенные риски. Прежде всего, речь идет о потенциальных последствиях радиационной аварии. К сожалению, и мировая, и отечественная практика имеют печальный опыт возникновения такого рода аварий. На сегодняшний день наиболее крупными авариями, произошедшими на ядерных объектах, являются авария на Чернобыльской АЭС 26 апреля 1986 года. и авария на японской АЭС «Фукусима» 11 марта 2011 г. И если стоимость

вреда, причиненного в результате аварии на Чернобыльской АЭС, на настоящий день уже известна и составляет по самым скромным оценкам 10–12 млрд. долларов США, то финансовый ущерб, причиненный аварией на японской АЭС, включая затраты на ликвидацию последствий, затраты на дезактивацию и компенсации, продолжает расти и по сей день, превысив 100 миллиардов долларов.

Для того, чтобы регламентировать механизм возмещения вреда, причиненного радиационной аварией, и установить требования к финансовому обеспечению предприятий-операторов ядерных установок, была принята Парижская конвенция об ответственности перед третьей стороной в области ядерной энергии 1960 года. Далее, 12 мая 1963 года, была принята Венская конвенция о гражданской ответственности за ядерный ущерб [1]. Российская Федерация ратифицировала Венскую конвенцию в 2005 году. На сегодняшний день деятельность по эксплуатации объектов использования атомной энергии в РФ, включая требования к финансовому обеспечению, регламентирована Федеральным законом от 21.11.1995 N 170-ФЗ (ред. от 30.03.2016) «Об использовании атомной энергии» [3].

Стоит отметить, что риски возникновения гражданской ответственности за ядерный ущерб, в соответствии с общепринятой классификацией видов рисков, относятся к промышленным рискам [5]. Под промышленными рисками понимается опасность нанесения ущерба предприятию и третьим лицам вследствие нарушения нормального хода производственного процесса. Кроме того, к промышленным рискам относят опасность повреждения или утери производственного оборудования и транспорта, разрушение зданий и сооружений в результате воздействия таких внешних факторов, как силы природы и злоумышленные действия. Для промышленного производства наиболее серьезным и часто встречающимся является риск возникновения отказов машин и оборудования в наиболее тяжелых проявлениях — возникновения аварийной ситуации. Это может произойти на промышленных объектах в результате событий различного характера:

— природного — землетрясение, наводнение, оползни, ураган, смерч, удар молнии, шторм (на море), извержение вулкана и т.д.;

— техногенного — износ зданий, сооружений, машин и оборудования, ошибки при его проектировании или монтаже, злоумышленные действия, ошибки персонала, повреждение оборудования при строительных и ремонтных работах, падение летательных аппаратов или их частей и др.;

— смешанного — нарушение природного равновесия в результате техногенной деятельности человека, например возникновение нефтегазового фонтана при разведочном бурении скважин или оползня при строительных работах.

В связи с тяжелыми последствиями возникновения аварий на объектах использования атомной энергии одной из мер обеспечения финансовой устойчивости страховой компании является риск-менеджмент в сфере страхования гражданской ответственности за ядерный ущерб.

Риск-менеджментом называется система принятия и выполнения управленческих решений, направленных на уменьшение влияния последствий реализации рисков на деятельность страховой организации.

Необходимость использования риск-менеджмента в страховой организации вызвана тем фактом, что риск-менеджмент является системой, объединяющей лиц, ответственных за принятие управленческих решений, и исполнителей, а также устанавливающей порядок взаимодействия данных лиц.

Кроме того, целью системы управления рисками является уменьшение влияния непредвиденных событий на деятельность страховой организации. То есть риск-менеджмент не является самоцелью, а носит вспомогательный характер по отношению к основной деятельности организации (деятельности, для осуществления которой данная организация и была создана). Он лишь одно из средств, помогающих организации достичь поставленных целей.

Следует подчеркнуть еще один важный момент в данном определении. Риск-менеджмент направлен на уменьшение влияния последствий, а не обязательно самих последствий. Безусловно, лучшим способом подобной минимизации является исключение или максимальное сокращение вероятности и (или) последствий риска (чем меньше последствия — тем меньше влияние). Но риск-менеджмент может допускать возможность наступление неблагоприятных последствий рисков, если они по произведенным оценкам не окажут неприемлемого влияния на деятельность организации. Главное, чтобы данное решение было обосновано и осознанно принято руководством организации.

Риск-менеджмент в страховой компании должен охватывать все основные группы (области) рисков страховой компании, к которым, в соответствии с базовой классификацией Solvency II, относятся [9]:

1. Страховой риск — это риск возникновения убытков в результате отклонения реального размера выплат от прогнозных значений (в результате реализации крупных катастрофических рисков, неправильного расчета тарифов, неправильной организации перестраховочной защиты).

2. Кредитный риск — это риск изменения стоимости в результате возникновения убытков, отличных от ожидаемого уровня по причине невыполнения договорных обязательств.

3. Рыночный риск — риск изменения стоимости в результате изменений рыночных цен либо их волатильности, отличных от ожидаемых.

4. Риск ликвидности — это риск, возникающий в результате недостатка денежных средств или иных ликвидных активов для покрытия возникших у страховой компании обязательств.

5. Операционный риск — это риск возникновения убытков в результате неправильно выстроенных внутренних процессов, информационных систем, человеческого фактора либо внешних событий.

Организация системы риск-менеджмента предполагает построение многоуровневой системы со следующими уровнями:

1. Стратегический уровень — Совет Директоров, Генеральный директор.

2. Tактический уровень — комитет по риск-менеджменту, инвестиционный и страховой комитеты (коллегиальные органы).

3. Уровень исполнения решений и контроля (служба риск-менеджмента и отдел внутреннего аудита и контроля).

4. Операционный уровень.

Стоит отметить, что риск-менеджмент страховой организации в сфере страхования гражданской ответственности за ядерный ущерб представляет собой комплекс мероприятий, направленный на уменьшение вероятности возникновения риска или компенсацию последствий его реализации. Процесс управления риском состоит из нескольких последовательных этапов [4]:

1. Определение целей организации. Данный этап следует отнести к стратегическому уровню принятия решений, в то время как последующие этапы относятся к тактическому и оперативному уровням. На данном этапе руководством страховой организации определяется стратегическое направление развития организации, утверждаются целевые показатели (например, войти в ТОП-10 страховщиков рынка).

2. Анализ риска. На данном этапе происходит идентификация риска страховщиком. При этом диапазон необходимых для идентификации данных варьируется в зависимости от степени опасности объекта использования атомной энергии: от заявления, составленного в письменной форме, если речь идет об источниках ионизирующего излучения, до международной страховой инспекции, состоящей из нескольких экспертов, на предприятие.

3. Выбор методов воздействия на риск при оценке их сравнительной эффективности. Цель данного этапа — минимизировать возможные финансовые последствия для страховщика при наступлении страхового случая. На данном этапе, на основании данных, полученных в результате анализа риска, страховщик принимает решение о соответствующей принимаемому риску величине тарифной ставки, а также, при необходимости, устанавливает в договоре страхования лимиты ответственности. В свою очередь, лимиты ответственности могут быть установлены как на весь срок действия договора страхования, так и по каждому страховому случаю. В отдельных ситуациях Страховщик может установить лимиты ответственности на каждого выгодоприобретателя. Кроме того, на этапе выбора методов воздействия на риск при оценке их сравнительной эффективности страховщик определяет объемы предлагаемого страхового покрытия и возмож-

ность включения в покрытие дополнительных расходов. К дополнительным расходам, в частности, относятся: расходы на проведение эвакуации пострадавших из населенного пункта, вблизи которого / в котором произошла авария; расходы на предварительное выяснение обстоятельств страхового случая; расходы на ведение дел в судебных органах (в том числе, расходы на адвокатов).

4. Принятие решения. На практике применяется четыре основных метода управления риском: упразднение, предотвращение потерь и контроль, страхование, поглощение, а также возможно использование различных сочетаний этих методов.

— Упразднение. Данный метод управления риском заключается в отказе страховщика от принятия на страхование предлагаемого риска. Отказ страховщика от принятия на страхование риска возникновения гражданской ответственности за ядерный ущерб — крайне редкая практика, однако, теоретически, это может произойти в случае, если страховщик, изучив отчет о проведенной на предприятии страховой инспекции, обнаружил серьезные нарушения предприятием нормативов в области безопасной эксплуатации объектов использования атомной энергии. Стоит отметить, что в российской практике подобные случаи единичны. При нарушении каких-либо нормативов или правил предприятие в короткий срок получит от органа государственного надзора соответствующее предписание и будет вынуждено устранить данное нарушение.

— Предотвращение потерь и контроль. Метод подразумевает практическое исключение случайностей и ограничение размера потерь в случае, если убыток все-таки произойдет.

— Сострахование. Сострахованием называется совместное страхование несколькими страховщиками одного и того же объекта. Данный способ обеспечения страховой защиты применяется, как правило, при страховании крупных объектов использования атомной энергии, когда одна страховая компания не в состоянии принять на себя крупные риски. В отношении атомной отрасли широко распространены пулы страховщиков — так называемые, атомные пулы. Атомные пулы были основаны в 1950-е годы, так как традиционные механизмы страхования не подходили для предприятий атомной отрасли с потенциально катастрофическими убытками и ненадежно оцениваемой вероятностью наступления страхового случая для ограниченного числа застрахованных объектов. Атомные пулы созданы в большинстве стран, имеющих атомную энергетику. Пулы разных стран активно сотрудничают друг с другом, обмениваясь рисками через систему перестрахования и принимая участие в международных инспекциях на ядерных объектах. На сегодняшний день су-

ществует Международная пулингговая система (МПС) (англ. *International Nuclear Insurance Pools*) — организация без образования юридического лица, которая представляет интересы ядерных страховых пулов из 27 стран, включая Россию в лице Российского Ядерного Страхового Пула (РЯСП) [6]. Она была образована в 1957 году ядерными страховыми пулами из США, Великобритании, Бельгии, Франции, Германии и Голландии.

— Перестрахование. Как было ранее сказано, существует Международная пулингговая система, представляющая интересы ядерных страховых пулов стран мира. Участие в МПС делает возможным передачу национальными пулами в перестрахование в МПС своих рисков, в том числе, и рисков, связанных с возникновением гражданской ответственности за ядерный ущерб. Таким образом, заключая договоры перестрахования, производится выравнивание рисков и избегается их территориальная кумуляция. Крупные риски имеются в каждом национальном страховом пуле, и очевидно, что состраховщики не могут взять их полностью на себя. Также в случае наступления какого-то катастрофического события наличие договора перестрахования помогает страховым компаниям передающей стороны избежать крупных потерь, поскольку риск сводится до минимального уровня.

5. Воздействие на риск. На данном этапе страховщиком организуются периодические страховые инспекции на предприятия страхователя. Цель данных инспекций — постоянный мониторинг изменения уровня риска. В случае, если страхователем (за собственный счет) произведены меры по уменьшению риска (внедрение улучшенных систем охраны, контроля и т.п.), рассматривается вопрос о снижении страховой премии по действующему договору.

6. Контроль и оценка результатов процесса управления. На данном этапе страховщиком производится оценка финансовых показателей, в число которых входят: объем собранной за отчетный период времени страховой премии, объем произведенных за отчетный период времени страховых выплат, изменение объема страховых резервов.

В целом стоит отметить, что управление рисками в сфере страхования гражданской ответственности за ядерный ущерб играет существенную роль в обеспечении финансовой устойчивости и платежеспособности страховой организации. В свою очередь, процесс управления риском состоит из нескольких этапов, последовательное исполнение которых если и не снижает риск наступления страхового случая, то позволяет уменьшить возможные финансовые потери страховой компании в результате наступления страхового случая.

#### Литература:

1. Венская конвенция о гражданской ответственности за ядерный ущерб
2. Федеральный Закон от 01.12.2007 № 317-ФЗ «О государственной корпорации по атомной энергии «Росатом»

3. Федеральный закон от 21.11.1995 N 170-ФЗ (ред. от 30.03.2016) «Об использовании атомной энергии».
4. Учебное пособие «Управление риском в социально-экономических системах». Богоявленский С. Б. — СПб: Изд-во СПбГУЭФ, 2010—147 с.
5. Интернет-сайт Рейтингового агентства RAEX («Эксперт РА») «Управление рисками в России» / [http://www.raexpert.ru/researches/risk/obzor\\_risk\\_management/app2/](http://www.raexpert.ru/researches/risk/obzor_risk_management/app2/)
6. Интернет-сайт Российского Ядерного Страхового Пула / <http://www.ranipool.ru/>
7. Официальный сайт Государственной корпорации по атомной энергии «Росатом». Презентации и отчеты./ <http://www.rosatom.ru/>
8. Официальный сайт Международного Агентства по Атомной Энергии (МАГАТЭ) / <http://www.un.org/ru/ga/iaea/>
9. Интернет-сайт Медиа-информационной группы «Страхование сегодня». Риски страховой компании. / <http://www.insur-info.ru/press/39510/>

## Направления повышения энергетической эффективности промышленных предприятий<sup>1</sup>

Пропп Елена Владимировна, студент;  
Юмаев Егор Александрович, кандидат экономических наук, доцент  
Омский государственный технический университет

*Экономика Российской Федерации нуждается в росте конкурентоспособности, для этого необходимо повысить энергоэффективность ее промышленности в целом. Первичным звеном этого процесса являются предприятия, поэтому вопрос повышения энергоэффективности национальной экономики необходимо рассмотреть с позиции отдельного предприятия.*

**Ключевые слова:** промышленное предприятие, энергоэффективность, конкурентоспособность экономики

Индустриальный сектор потребляет значительную часть всей энергии, вырабатываемой в государстве, поэтому суммарный потенциал энергосбережения складывается из энергоэффективности совокупности промышленных предприятий [2]. Энергетическая эффективность признана приоритетом в повышении конкурентоспособности индустриального сектора, поэтому перспективная политика развития должна основываться на внедрении мер повышения энергоэффективности. Важным фактором является энергетический аудит, позволяющий выделить в том числе неэкономические барьеры и драйверы для промышленных предприятий [4]. Однако, аудит является только первым шагом. На его основе должна быть выработана стратегия действий, учитывающая особенности каждого конкретного предприятия [2]. Размер предприятия, сложность выпускаемой им продукции и его инновативность оказывают прямое влияние на энергетическую эффективность [1].

Зарубежные исследователи все чаще ставят знак равенства между такими категориями как «энергоэффективное предприятие» и «инновационное предприятие». Центральным элементом проектирования и создания новых промышленных предприятий должно стать использование наиболее продвинутых технологий, обеспечи-

вающих с «запасом прочности» энергетическую эффективность новых мощностей. Например, перспективная конкурентоспособность может обеспечиваться за счет использования промышленными предприятиями ветровой и солнечной энергии [5].

Энергетическая эффективность, если говорить обобщенно, имеет огромное значение не только для отдельного промышленного предприятия, но и для целей устойчивого развития и общества в целом, сохранения экосистемы, отказа от не возобновляемых источников энергии в пользу экологически чистых возобновляемых [3].

Результаты проведенного энергетического обследования промышленных объектов Омской области позволяют разработать типовые мероприятия по энергосбережению промышленных предприятий. Основной потенциал сбережения тепловой энергии аккумулирован в снижении тепловпотерь за счет следующих направлений:

— Замена подводящих трубопроводов на трубу нового поколения с изоляцией высокой термостойкости. Данный фактор позволит увеличить скорость подачи теплового носителя до тепловых пунктов.

— Выполнение теплоизоляции труб с не истекшим сроком эксплуатации материалами с низкой теплоотдачей.

<sup>1</sup> Исследование выполнено в рамках НИР № 16143В в Омском государственном техническом университете.

– Проведение реконструкции тепловых пунктов с применением энергоэффективного оборудования, систем автоматического регулирования потребления тепловой энергии, внедрения комплексной обработки воды.

– Поскольку теплотери через оконные проемы в разы превышают потери через стены, промышленным предприятиям требуется замена оконных конструкций с двойным остеклением в деревянном переплете на трехкамерные стеклопакеты (ПВХ).

– Утепление стыков стен зданий и швов, заделка трещин на ограждающих конструкциях зданий, крышах.

– Утепление входных дверей, ворот, установка доводчиков.

– Выполнение тепловой изоляции всех фланцев и запорных элементов системы теплоснабжения.

– Обеспечение теплоизоляции оборудования и трубопроводов во всех пунктах.

– Реконструкция тепловых пунктов с применением энергоэффективного оборудования, систем автоматического регулирования потребления тепловой энергии, систем комплексной обработки воды.

Основной потенциал сбережения электрической энергии аккумулирован в организационных, мало затратных мероприятиях и внедрении новейших технологий по рациональному использованию энергоресурса:

– Замена ламп накаливания на энергосберегающие.

– Замена ламп ДРЛ на светодиодные прожекторы.

– Установка устройств автоматического управления наружным освещением.

– Полное обесточивание рабочих мест по окончании рабочего дня, перевод в «Спящий режим» компьютерной техники при не использовании более 10 минут.

– Исключение в помещениях не предусмотренных электронагревательных приборов.

Основной потенциал сбережения воды аккумулирован в мероприятиях по своевременной ликвидации потерь с утечками воды из систем водоснабжения, регулярной очистке грязевиков, фильтров, чистке и промывке трубопроводов, установке нормативов потребления воды в подразделениях и совершенствование приборного учета потребления воды путем установки локальных средств технического учета. Также рекомендованы мероприятия по модернизации сантехнического оборудования, а именно замена смесителей и бачков унитазов на более современные и экономичные.

Нормативно-техническое обеспечение и организационные мероприятия по энергосбережению на промышленном предприятии включают в себя:

– Назначение ответственного за информационное и аналитическое обеспечение выполнения мероприятий в области энергосбережения и повышения энергоэффек-

тивности; контроль по итогам ежегодного мониторинга выполнения мероприятий по энергосбережению и повышению энергоэффективности предприятия в целом. Кроме того, назначение ответственных за энергосбережение и повышение энергоэффективности в структурных подразделениях предприятия, обеспечение мониторинга исполнения мероприятий по энергосбережению в своих подразделениях. Все это позволит наладить организационную структуру для выполнения программы энергосбережения.

– Организация обучения персонала в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности.

– Разработка положения о поощрении за экономию топливно-энергетических ресурсов промышленного предприятия.

Расчет экономического эффекта и сроков окупаемости является плановым и зависит от сроков внедрения мероприятий, а также изменения потребления и стоимости энергетических ресурсов. Обоснованием для внедрения мероприятий по энергосбережению является наличие нерациональных потерь энергоресурсов, выявленное по результатам обследования.

Источниками финансирования программ энергосбережения на промышленном предприятии могут быть:

– Средства, полученные в результате сокращения объемов потребления энергетических ресурсов при проведении мероприятий по энергосбережению и повышению энергетической эффективности.

– Собственные средства, выделенные на целевое финансирование программы.

– Государственная поддержка в виде целевого субсидирования.

Для стимулирования мероприятий по энергосбережению и повышению энергетической эффективности может быть использована следующая схема:

– Существенная часть сэкономленных средств направляется на финансирование новых мероприятий по энергосбережению и повышению энергетической эффективности. Остальные средства будут направляться на поощрения работников предприятия, непосредственно занятых в реализации мероприятий по энергосбережению.

– Контроль достижения целей и система стимулирования выполнения мероприятий по энергосбережению реализуются путем формирования индивидуальных ключевых показателей эффективности для ответственных лиц.

Если предприятия массово начнут в приоритетном порядке заниматься вопросами повышения энергоэффективности, экономика страны в целом сможет повысить свою конкурентоспособность и выйти на новый уровень. Без реализации подобных программ наша страна не сможет войти в группу мировых лидеров по экономическому развитию.

#### Литература:

1. Cagno, E., Trianni A. Evaluating the barriers to specific industrial energy efficiency measures: an exploratory study in small and medium-sized enterprises // Journal of Cleaner Production. 2014. Vol. 82. Pp. 70–83.

2. Paramonova, S., Thollander P. Ex-post impact and process evaluation of the Swedish energy audit policy programme for small and medium-sized enterprises // Journal of Cleaner Production. 2016. Vol. 135. Pp. 932–949.
3. Thollander, P. et al. International study on energy end-use data among industrial SMEs (small and medium-sized enterprises) and energy end-use efficiency improvement opportunities // Journal of Cleaner Production. 2015. Vol. 104. Pp. 282–296.
4. Trianni, A., Cagno E., Farné S. Barriers, drivers and decision-making process for industrial energy efficiency: A broad study among manufacturing small and medium-sized enterprises // Applied Energy. 2016. Vol. 162. Pp. 1537–1551.
5. Wang, Q. et al. Two-stage innovation efficiency of new energy enterprises in China: A non-radial DEA approach // Change. 2016. doi: doi:10.1016/j.techfore.2016.04.019.

## Действия органов государственной власти в повышении энергетической эффективности промышленных предприятий<sup>1</sup>

Пропп Елена Владимировна, студент;  
Юмаев Егор Александрович, кандидат экономических наук, доцент  
Омский государственный технический университет

*В общем смысле энергетическая эффективность предполагает использование меньшего количества энергии для одинакового или большего объема потребления. Энергетика производит 80% вредных выбросов в атмосферу, при этом существуют значительные резервы для сокращения потребления энергии, которые не используются. Реализация органами государственной власти стратегий повышения эффективности энергопотребления на промышленных предприятиях позволит экономить значительные объемы финансовых ресурсов, в том числе бюджетных, повысить конкурентоспособность национальной экономики, продвинуться в направлении устойчивого развития и создать условия для формирования «зеленой» экономики. В статье представлены результаты анализа современных направлений повышения энергетической эффективности промышленных предприятий во Франции. Разработаны мероприятия по повышению энергетической эффективности промышленных предприятий для органов государственной власти субъектов Российской Федерации.*

**Ключевые слова:** промышленное предприятие, энергоэффективность, конкурентоспособность экономики, Россия, субъект РФ, Франция

Активные действия в направлении повышения энергоэффективности промышленности страны Европы начали предпринимать после нефтяного шока 1973 г. В то время европейская промышленность потребляла 45% всей энергии. К 2015 г. благодаря снижению энергоемкости промышленности и переносу производственных мощностей за пределы Европы предприятия ЕС по объему потребляемой энергии заняли третье место (24%) после жилого сектора (40%) и транспорта (33%) [3]. Промышленная индустрия имеет фундаментальные интересы в повышении своей энергетической эффективности. Самые энергоемкие сектора (производство цемента и стали; переработка нефти, газа, мазута, битума; нефтехимия) являются лидерами по инвестициям в разработку перспективных энергоэффективных технологий.

Для промышленной индустрии существуют три варианта, которые могут быть использованы все вместе или избирательно [3]:

– Строительство новых заводов с учетом новейших технологий (наиболее результативное и одновременно затратное направление).

– Реновация производственных мощностей каждые 3–4 года (с особым вниманием к тем единицам предприятия, которые потребляют наибольшее количество энергии).

– Ежегодное повышение энергетической эффективности на 1–2%.

На каждом предприятии должен быть проведен анализ с целью установить, используются ли альтернативные источники энергии (фотоэлектрические элементы; ветровая, солнечная термическая, биоэнергетика; геотермальная энергетика и др.) [2], и разработан план по повышению их доли в общем объеме потребляемой энергии.

Энергетическая эффективность является одним из ключевых приоритетов промышленно-развитых стран, являющихся мировыми экономическими лидерами. На-

<sup>1</sup> Исследование выполнено в рамках НИР № 16143В в Омском государственном техническом университете.



пример, во Франции реализуется стратегия энергетической эффективности, имеющая 4 главные цели [8]:

- обеспечение безопасности поставок;
- поддержание конкурентоспособных цен на энергию;
- сохранение здоровья населения и окружающей среды, прежде всего посредством борьбы с «парниковым эффектом»;
- гарантированные поставки энергии населению и всем территориям страны.

Деятельность французского Министерства окружающей среды, энергии и моря / *Ministère de l'environnement, de l'énergie et de la mer* направлена на управление спросом на энергию, создание новых инновационных технологий для энергетического сектора, диверсификацию энергетических источников.

В соответствии с общеевропейской политикой во Франции планируется уменьшение потребления газа, сокращение выбросов в атмосферу, снижение давления на не возобновляемые ресурсы, выработка унифицированных критериев к проведению энергоаудита на крупных предприятиях. 3% зданий, являющихся собственностью государства, должны каждый год проходить полную реновацию [1].

Франция является одним из лидеров развития «зеленой экономики», благодаря которой снижаются выбросы углекислого газа в атмосферу, а экономическое развитие приобретает свойства устойчивости. Более того, исследования на примере Франции показывают, что рост ВВП и сокращение вредных выбросов в атмосферу могут происходить одновременно [5].

Необходимо отметить, что Франция показывает серьезные успехи в деле повышения энергетической эффективности своих промышленных предприятий [7]. К 2020 г. по сравнению с 2014 г. власти намерены сократить поставки электроэнергии потребителям со 155 до 131 миллиарда тонн нефтяного эквивалента, а первичное потребление энергии, ассоциированное с произведенной энергией, к которой добавляются потери энергии во время ее передачи конечным потребителям, с 260 до 236 миллиардов тонн нефтяного эквивалента [4]. Для этого необходимо предпринять решительные действия по реновации зданий и сооружений, в том числе планируется переоборудовать до 500 тысяч жилых помещений в год. Будет осуществлена маркировка домов, жилых помещений. В будущем каждое продаваемое помещение в обязательном порядке получит диагностику энергопотребления. Другая амбициозная задача заключается в том, чтобы к 2020 г. все новые вводимые дома имели практически нулевое энергопотребление [6].

В зарубежных странах, равно как и во Франции, продукция должна обладать не только такой характеристикой, как «энергетическая эффективность», но и быть одновременно с этим экологичной. Таким образом, не вся энергетически эффективная продукция экологична, но цель состоит в том, чтобы при производстве и эксплуатации изделий не только экономилась энергия, но и было обеспечено сохранение окружающей среды [6].

Обратимся к российским реалиям. В Федеральном законе от 23 ноября 2009 г. № 261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (ред. от 03.07.2016 г.) предусмотрена группа потребителей, которая обязана проходить энергетические обследования, однако, многие промышленные предприятия в нее не входят. Указанные предприятия могут провести энергетическое обследование по своей инициативе, но это влечет за собой дополнительные финансовые расходы, поэтому такая работа не проводится.

Органы государственной власти субъектов РФ и местного самоуправления не могут самостоятельно решить проблему повышения энергоэффективности и энергосбережения, только в результате их объединения в прочный союз с промышленными предприятиями-потребителями будут достигнуты ощутимые результаты. В то же время, проблему повышения энергетической эффективности целесообразно решать на уровне субъектов РФ, так как муниципалитеты в усложнившихся экономических условиях не имеют необходимых финансовых ресурсов на субсидирование промышленных предприятий и реализацию собственных мероприятий. Те мероприятия, которые планируют в муниципалитетах, сводятся к минимуму. К ним, в частности могут быть отнесены:

- Выделение средств из местного бюджета для проведения конкретного мероприятия, например, установка приборов учета.
- Определение сроков исполнения мероприятия, назначение ответственного.
- Освоение выделенных, в том числе из вышестоящих бюджетов, финансовых средств и подписание акта приема-сдачи работ.

Однако, чтобы решить такую масштабную проблему, как повышение энергетической эффективности промышленных предприятий, этого недостаточно.

Для достижения результатов в энергосбережении на промышленных предприятиях органам государственной власти субъектов РФ целесообразно реализовать следующие действия:

1. Обязать промышленные предприятия получать энергетические паспорта независимо от их форм собственности.
2. Обязать промышленные предприятия проводить регулярные энергетические обследования, осуществлять реализацию мероприятий, направленных на энергосбережение и повышение энергетической эффективности.
3. Стимулировать ведение кадрового надзора, — на предприятии обязательно должен быть специально обученный сотрудник по энергосбережению.
4. Установить гибкие тарифы для энергоэффективных предприятий.
5. Разработать и принять долгосрочную целевую программу энергосбережения и повышения энергетической эффективности экономики региона.

6. Принять нормативно-правовые акты на региональном уровне для стимулирования деятельности промышленных предприятий по повышению энергетической эффективности.

7. Выделять субсидии, гранты предприятиям для повышения энергетической эффективности и энергосбережения.

8. Поддерживать малый и средний бизнес, осуществляющий свою деятельность в сфере предложения услуг по повышению энергоэффективности и энергосбережения.

В заключении отметим, что к настоящему моменту в большинстве субъектов РФ не осуществляется комплексный подход в решении проблем энергосбережения на промышленных предприятиях.

#### Литература:

1. Directive efficacité énergétique [Электронный ресурс] / Ministère de l'environnement, de l'énergie et de la mer. URL: [http://www.developpement-durable.gouv.fr/Directive-efficacite-energetique.html?var\\_mode=calcul](http://www.developpement-durable.gouv.fr/Directive-efficacite-energetique.html?var_mode=calcul) (дата обращения 16.07.2016).
2. Efficacité Énergétique dans le secteur industriel [Электронный ресурс] / Intelligent use of energy at school. URL: [http://www.iuses.eu/materiali/i/MANUEL\\_POUR\\_LES\\_ELEVES/Efficacite\\_energetique\\_dans\\_le\\_secteur\\_industriel.pdf](http://www.iuses.eu/materiali/i/MANUEL_POUR_LES_ELEVES/Efficacite_energetique_dans_le_secteur_industriel.pdf) (дата обращения 16.07.2016).
3. Efficacité énergétique: les progrès du secteur industriel [Электронный ресурс] / Planete énergies. URL: <http://www.planete-energies.com/fr/medias/decryptages/efficacite-energetique-les-progres-du-secteur-industriel> (дата обращения 16.07.2016).
4. La France remet son plan d'action d'efficacité énergétique à la Commission européenne [Электронный ресурс] / Ministère de l'environnement, de l'énergie et de la mer. URL: <http://www.developpement-durable.gouv.fr/La-France-remet-son-plan-d-action.html> (дата обращения 16.07.2016).
5. La France, un des leaders européens de la croissance verte selon l'OCDE [Электронный ресурс] / Gouvernement. fr. URL: <http://www.gouvernement.fr/argumentaire/la-france-un-des-leaders-europeens-de-la-croissance-verte-selon-l-ocde-5393> (дата обращения 16.07.2016).
6. Qu'est-ce que l'efficacité énergétique? [Электронный ресурс] / 2020 Energy. URL: [http://www.2020energy.eu/sites/default/files/pdf/efficacite\\_energetique.pdf](http://www.2020energy.eu/sites/default/files/pdf/efficacite_energetique.pdf) (дата обращения 16.07.2016).
7. Rapport annuel 2016, dû au titre de l'article 24 de la Directive Efficacité Énergétique [Электронный ресурс] / Ministère de l'environnement, de l'énergie et de la mer. URL: [http://www.developpement-durable.gouv.fr/IMG/pdf/0530\\_NAF\\_Rapport\\_a\\_la\\_Commission\\_sur\\_l\\_application\\_de\\_la\\_DEE.pdf](http://www.developpement-durable.gouv.fr/IMG/pdf/0530_NAF_Rapport_a_la_Commission_sur_l_application_de_la_DEE.pdf) (дата обращения 16.07.2016).
8. Stratégie française d'efficacité énergétique [Электронный ресурс] / Ministère de l'environnement, de l'énergie et de la mer. URL: <http://www.developpement-durable.gouv.fr/-Strategie-francaise-d-efficacite-.html> (дата обращения 16.07.2016).
9. Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации: Федеральный закон от 23.11.2009 г. № 261-ФЗ (ред. от 03.07.2016 г.). Доступ из справ. — правовой системы «Консультант Плюс».

## Анализ безубыточности и оценка уровня операционного риска (на примере АО «Аэропорт Якутск»)

Протопопов Алексей Васильевич, магистрант  
Северо-Восточный федеральный университет имени М. К. Аммосова

Актуальность темы определяется тем, что современный бизнес невозможен без риска. Риск — это оборотная сторона свободы предпринимательства. С развитием рыночных отношений в нашей стране усиливается конкуренция, расширяются возможности деятельности. Чтобы преуспеть в своем деле, нужны оригинальные решения и действия. Нужен постоянный творческий поиск, нужна мобильность и готовность к внедрению всех воз-

можных технических и технологических новшеств, а это неизбежно связано с риском.

Основной целью предпринимательства является получение максимальных доходов при минимальных затратах капитала в условиях конкурентной борьбы. Реализация указанной цели требует соизмерения размеров, вложенного в производственно-торговую деятельность капитала с финансовыми результатами этой деятельности. Вместе

с тем, при осуществлении любого вида хозяйственной деятельности объективно существует опасность (риск) потерь, объем которых обусловлен спецификой конкретного бизнеса. Риском можно управлять, т.е. использовать различные меры, позволяющие в определенной степени прогнозировать наступление рискованного события и принимать меры к снижению степени риска. При этом основным объектом исследования стали операционные риски предприятия и возможные пути снижения их воздействия. Для того чтобы компания смогла не только выжить на рынке, но и укрепить свои позиции, руководитель должен уметь своевременно выявлять и оценивать риски, а также принимать эффективные управленческие решения по их минимизации.

Для этих целей может быть использован операционный анализ. Основным достоинством операционного анализа является возможность простого и эффективного моделирования того, как влияет на размер прибыли, получаемой предприятием, изменение сразу нескольких факторов: объема выпуска, состава и величины затрат, цены на продукцию, структурных сдвигов в ассортименте продуктов. Одним из показателей, используемых в рамках операционного анализа и характеризующих изменчивость прибыли, выступает операционный леве́ридж.

Основными элементами себестоимости являются переменные и постоянные расходы, причем соотношение между ними может быть различным и определяется технической и технологической политикой, выбранной на предприятии.

Увеличение вложений в основные средства влечет рост постоянных расходов, в оборотные средства — рост переменных. Управляя величиной этих расходов можно существенно повлиять на величину прибыли. Это влияние характеризуется категорией производственного, или операционного, леве́риджа, уровень которого и определяет величину ассоциируемого с компанией производственного риска. Риск проявляется в том, что предприятие с высоким операционным леве́рижем, т.е. с существенной долей постоянных затрат в структуре себестоимости сталкивается с большими колебаниями прибыли, нежели предприятие с низким леве́рижем.

Операционный рычаг или производственный леве́ридж — это механизм управления прибылью предприятия, основанный на оптимизации соотношения постоянных и переменных затрат. С его помощью можно прогнозировать изменение прибыли предприятия в зависимости от изменения объема продаж, а также определить точку безубыточной деятельности [1, с. 271]. Эффект операционного рычага состоит в том, что любое изменение выручки от реализации приводит к еще большему изменению прибыли [2, с. 102].

Рассчитаем точку безубыточности, запас финансовой прочности и уровень операционного леве́риджа АО «Аэропорт Якутск» за 2013–2014 гг. Все расчеты представлены в таблице 1.

Проанализировав расчетные показатели, можно сделать определенные выводы. Для нормального функционирования предприятия необходимо, чтобы маржинального дохода хватало не только на покрытие постоянных расходов, но и на формирование прибыли. В данном случае в двух рассматриваемых периодах размер валовой маржи превосходит сумму постоянных расходов только на 17% (2013 г.) и 13% (2014 г.). Точка безубыточности (порог рентабельности) — такая выручка от реализации, при которой предприятие уже не имеет убытков, но еще не имеет и прибыли. Таким образом для покрытия всех затрат предприятию необходимо 1322741 тыс. руб. (2013 г.) и 1450068 тыс. руб. (2014 г.). В 2014 г. увеличился на 9,6%, так как затраты выросли, валовая прибыль снизилась на 2,7%. Запас финансовой прочности в 2014 г. меньше на 19,9%, чем в 2013 г. Однако, несмотря на это предприятие способно выдержать 11% снижение выручки без серьезной угрозы для своего финансового положения. Причина снижения и показателя в том, что высокий порог рентабельности. В 2013 г. сила воздействия операционного рычага равна 6,98, в 2014 г. его величина увеличилась на 24,8% (до 8,71). Изменение выручки на 1% приведет к изменению прибыли в 2014 г. на 8,7%.

Определив значение операционного леве́риджа в целом для предприятия, вычислим запас финансовой прочности, порог рентабельности и уровень операцион-

Таблица 1. Расчет уровня операционного рычага АО «Аэропорт Якутск» за 2013–2014 гг.

Показатель	2013 г.	2014 г.	Отклонение	Темп роста, %
Выручка, тыс. руб.	1544082	1638234	94152	106,10
Переменные затраты, тыс. руб.	1141571	1246675	105104	109,21
Валовая маржа, тыс. руб.	402511	391559	-10952	97,28
Козф. Валовой маржи	0,26	0,24	-0,02	91,69
Постоянные затраты, тыс. руб.	344812	346585	1773	100,51
Точка безубыточности, тыс. руб.	1322741	1450068	127327	109,63
Операционная прибыль, тыс. руб.	57699	44974	-12725	77,95
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	49916	75497	25581	151,25
Запас финансовой прочности, %	0,14	0,11	-0,03	80,13
Уровень операционного рычага	6,98	8,71	1,73	124,80

ного рычага за 2014 г. для каждого реализуемых услуг АО «Аэропорт Якутск». Далее, используя методику опера-

ционного анализа рассчитаем все показатели для каждой группы (Таблица 2).

Таблица 2. Расчет точки безубыточности по видам услуг АО «Аэропорт Якутск» за 2014 г.

Показатель	Взлет-посадка	Авиационная безопасность	Пользование аэровокзалом	Коммерческое обслуживание пассажиров	Прочая авиационная и неавиационная деятельность
Выручка, тыс. руб.	492540	196959	66618	74144	807973
Переменные затраты, тыс. руб.	339635	162994	116049	98587	529410
Валовая маржа, тыс. руб.	152905	33965	-49431	-24443	278563
Кэф. Валовой маржи (стр.3./стр.1)	0,31	0,17	-	-	0,34
Постоянные затраты, тыс. руб.	94421	45313	32263	27408	147180
Точка безубыточности (стр.5/стр.4), тыс. руб.	304150	262765	-	-	426896
Операционная прибыль, тыс. руб.	58484	-11348	-81694	-51851	131383
Запас финансовой прочности ((стр.1-стр.6) / стр.1),%	0,38	-	-	-	0,47

Анализируя полученные данные, видим, группа услуг («Пользование аэровокзалом», «Коммерческое обслуживание пассажиров») имеют отрицательный маржинальный доход, группа услуг «Авиационная безопасность» не достиг порога рентабельности тем самым имеет отрицательную операционную прибыль. «Взлет-посадка» и «Прочая авиационная и неавиационная деятельность» дали прибыль в сумме 189867 тыс. руб., которая частично пошла на возмещение убытка от выполненных услуг (работ).

Как известно, реализация услуг (работ), не достигших критического объема продаж, представляется более выгодным, так как затраты окупаются в этом случае быстрее. В данном случае, есть пять вида услуги, два из которых приносят прибыль, а реализация трех других дает отрицательный конечный результат, так как для этих групп услуг порог рентабельности еще не достигнут.

Ошибочным будет решение снизить услуги (работы) не приносящих прибыли, так как в этом случае величина постоянных затрат, относящихся доходным группам услуг (работ) увеличится, а это повлечет за собой снижение

общей прибыли. Представляется целесообразным при росте объема оказания услуг наращивать долю в объеме предоставления по пользованию аэровокзалом, коммерческим обслуживаниям пассажиров и авиационной безопасности.

Итак, предприятию необходимо уделить внимание соотношению роста затрат и выручки для уменьшения операционных рисков. Изменение переменных расходов должно соответствовать изменению объема продаж, а на данном предприятии они должны снизиться, так как автоматизация предоставления услуг предполагает снижение переменных затрат. По структуре услуг, предоставляемых АО «Аэропорт Якутск», нужно наращивать услуги, пока еще не приносящих прибыль.

Для снижения операционного риска рекомендуется осуществлять постоянный мониторинг деятельности конкурентов, включая мониторинг соответствия их деятельности требованиям законодательства, выполнение мероприятий, направленных на запуск новых и повышение конкурентоспособности существующих услуг компании и, при необходимости, реализацию контрмер.

#### Литература:

1. Ковалев, В. В. Учет, анализ и финансовый менеджмент: учебно-методическое пособие / В. В. Ковалев. — М.: Финансы и статистика, 2012—571 с.
2. Толкачева, Н. А. Финансовый менеджмент: учебное пособие / Н. А. Толкачева — М. — Берлин: Директ-Медиа, 2014. — 228 с.

## Связи между маркетингом и логистикой

Пузакова Анна Алексеевна, магистрант

Пермский национальный исследовательский политехнический университет

Маркетинг и логистика тесно переплетаются в процессе удовлетворения потребностей потребителей при оптимальных затратах. Первичными являются функции маркетинга, который отвечает на вопрос «что нужно?»; функции логистики вторичны, она отвечает на вопрос «как это сделать?». Маркетинг и логистика являются равноправными частями одного целого — системы реализации продукции промышленного предприятия. При оптимальном одновременном использовании маркетинга и логистики повышается не только эффективность сбыта, но и всего предприятия. Именно это и обуславливает актуальность данной статьи.

Маркетинг — это «планирование», «внедрение», «контроль» над физическими потоками материалов и готовой продукции, начиная с пунктов происхождения и заканчивая пунктами назначения, в целях удовлетворения запросов потребителей. Обеспечение конкурентоспособности предприятий возможно исключительно на основе эффективного удовлетворения потребностей клиентов. Маркетинг — отслеживает и определяет возникший спрос, т.е. отвечает на вопросы: какой товар нужен, где, когда, в каком количестве и какого качества.

Логистика — обеспечивает физическое продвижение востребованной товарной массы к потребителю. Логи-

стическая интеграция позволяет осуществить поставку требуемого товара в нужное место и время с минимальными затратами.

Маркетинг нацелен на исследование рынка, рекламу, психологическое воздействие на покупателя и т.д. Логистика же в первую очередь нацелена на создание технико-технологически сопряжённых систем проведения материалов по товаропроводящим цепям, а также систем контроля за их прохождением.

Связи между маркетингом и логистикой настолько сильны и переплетены, что иногда бывает трудно разделить сферы интересов двух ключевых областей бизнеса. Нужно отметить принципиальное отличие маркетинга и логистики. Маркетинг преимущественно ориентирован на внешние для организации транзакции, логистика — на внутренние транзакции (рис. 1).

Взаимодействие маркетинга как концепции управления, ориентированной на рынок, и логистики как концепции управления, ориентированной на поток, создает возможности для повышения материальной и информационной полезности и ценности продукта для потребителя. Вместе с тем, функции маркетинга и логистики пересекаются (табл. 1).

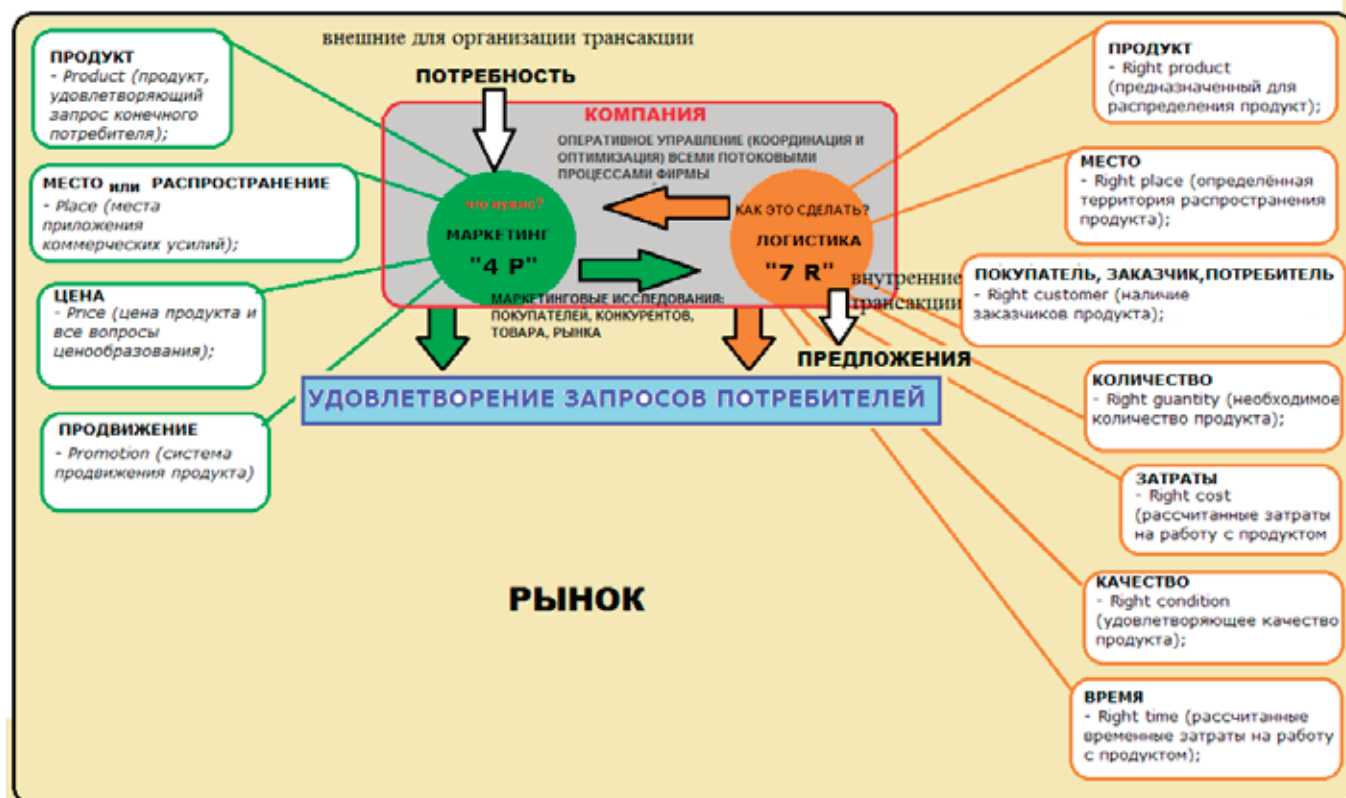


Рис. 1. Взаимодействие маркетинга и логистики

Таблица 1. Описание взаимодействия маркетинга и логистики

Область взаимодействия	Описание взаимодействия маркетинга и логистики
Цена	<p>Логистика, по отношению к фактору «цена», обычно оказывает прямое влияние на достижение фирмой корпоративных или финансовых стратегических целей, задаваемых маркетингом. Ценовые решения требуют тщательного анализа факторов, относящихся к конкурентным товарам, социально-экономическим, демографическим и др. характеристикам потребителей на конкретном сегменте рынка.</p> <p>В ряде случаев логистика может быть заинтересована в разных схемах ценообразования, если они отвечают требованиям управления запасами, изменения места складирования и времени доставки, диктуемых потребительским спросом и обеспечением соответствующего уровня качества сервиса. Усилия логистики здесь могут быть направлены на увеличение объемов продаж в определенных сегментах рынка, если там не достигнута маркетинговая схема цены. Такая ситуация часто складывается под воздействием сезонных колебаний спроса, которые вызывают необходимость принятия дополнительных логистических решений по управлению запасами (например, создание специальных сезонных запасов).</p>
Продукт	<p>Другой важной характеристикой сферы взаимного пересечения интересов маркетинга и логистики являются продуктовые характеристики и, прежде всего, ассортимент продукции, определяемый маркетинговой стратегией фирмы. Ассортиментные характеристики готовой продукции непосредственно влияют на структуру логистических цепей и каналов в системе дистрибуции, а также на уровень запасов, виды транспортных средств, способы транспортировки и т.д. Появление новых ассортиментных позиций, даже одного товара, но в другой (по габаритным размерам) упаковке может полностью изменить структуру логистического канала или способ транспортировки и поэтому должно быть обязательно согласовано с логистическим менеджментом. Стремление дизайнеров фирмы к оригинальной упаковке, часто продиктованное требованиями маркетинга, может вызвать незапланированное повышение логистических издержек. Логистический менеджмент иногда определяет упаковку продукта как «молчаливый продавец», так как на уровне розничного торгового канала упаковка может быть решающим фактором, влияющим на объем продаж. С позиций маркетинга важны внешний вид упаковки, ее привлекательность, наличие полной информации о товаре, т.е. те параметры, которые могут выделить его среди аналогичных взаимозаменяемых товаров конкурентов. Для логистики упаковка важна прежде всего с точки зрения ее габаритных размеров и способности защищать товар от возможных повреждений в процессах транспортировки и грузопереработки. В частности, потребительская (торговая) упаковка должна быть пригодна для помещения ее в промышленную или внешнюю транспортную упаковку, желательно с полным использованием объема.</p>
Продвижение	<p>Продвижение товара на рынок является одной из ключевых функций маркетинга, которой уделяется много внимания в любой фирме. Важность продвижения подтверждается теми огромными суммами, которые затрачиваются во всем мире на рекламу, демонстрацию готовой продукции, организацию распределения и продаж. Обычно специалисты по маркетингу подразделяют стратегии продвижения готовой продукции на две базовых категории: «тянущие» и «толкающие». Эти категории связаны с конкуренцией в логистических каналах распределения готовой продукции. Перед производителями часто встает дилемма: создавать свои (фирменные) распределительные сети или привлечь для сбыта готовой продукции логистических посредников (оптовых и розничных торговцев). Первый подход требует, как правило, больших инвестиций, но позволяет полнее контролировать рынок и объем продаж. Во втором случае затраты существенно меньше, но теряется полностью или частично контроль над рынком сбыта. При этом распределительные каналы оптовых посредников являются объектом постоянной конкуренции между производителями готовой продукции.</p> <p>Маркетинговая стратегия «вытягивания» товара через канал распределения обычно связана с широкомащтабной рекламной кампанией в средствах массовой информации, которую осуществляет фирма-производитель. Реклама стимулирует спрос покупателей, которые запрашивают рекламируемый товар у розничных торговцев; те, в свою очередь, обращаются к оптовикам, а последние — к производителю. Таким образом, получается некоторый замкнутый контур «вытягивания» товара у фирмы-производителя на основе спроса, стимулируемого рекламой. Независимо от принадлежности канала распределения стратегия «вытягивания», как правило, не требует создания и поддержания больших запасов готовой продукции в распределительной сети. Основой стратегии «проталкивания» является кооперация производителя готовой продукции с оптовыми и розничными торговцами посредниками, когда товар «вытаскивается» из производства в распределительные каналы посредников почти независимо от стимулирования спроса. Издержки на рекламу несут посредники самостоятельно или вместе с производителем готовой продукции. Часто производитель вынужден стимулировать продвижение на рынок и продажу товаров, устанавливая специальные скидки или создавая дополнительные запасы у розничных торговцев. Упор в этом подходе делается на регулирование запасов готовой продукции в распределительных каналах оптовых и розничных торговых партнеров.</p> <p>С позиций логистики рассмотренные подходы принципиально различны, так как акцентируют внимание на разных логистических функциях: транспортировке, с одной стороны, складировании и управлении запасами — с другой. Чаще логистический менеджер отдает предпочтение стратегии «проталкивания» с ее большей направленностью на насыщение логистического канала и подготовку продаж. Стратегия «вытягивания», преследующая цели немедленного удовлетворения спроса, ставит перед логистическим менеджментом гораздо больше проблем. Поэтому необходима постоянная координация стратегических логистических и маркетинговых планов в дистрибуции.</p>

Место	<p>Взаимодействие логистики и маркетинга по параметру «место» обычно представляет собой проблему выбора точек сбыта основного объема готовой продукции. С позиций маркетинга это трансформируется в задачу выбора: или продавать оптовикам, или — напрямую розничным торговцам. При этом решения о выборе «места» всегда предшествуют решениям о выборе структуры каналов дистрибуции. С точки зрения логистики, такие решения могут существенно повлиять на эффективность логистической системы. Например, фирмы, имеющие контакты по сбыту только с оптовиками, как правило, испытывают меньше логистических проблем, так как оптовики более предсказуемы, имеют тенденцию закупать готовую продукцию большими партиями, размещают свои заказы и управляют запасами готовой продукции в складских системах более стабильно и эффективно, чем розничные торговцы. Существенным фактором является в этом случае гораздо меньший уровень затрат фирмы-производителя на транспортировку продукции.</p>
-------	--

Маркетинг формирует спрос, а логистика его реализует. Таким образом, логистика отражает интеграцию двух сфер: предъявляемого рынком спроса и выдвигаемого компанией предложения. Логистика представляет собой более широкую категорию, чем маркетинг, поскольку она охватывает исследование и прогнозирование рынка, планирование производства, закупку материалов, сырья и оборудования, включает контроль за запасами и ряд последовательных товародвиженческих операций, изучение обслуживания потребителей. Логистика выступает, как инструмент стратегии маркетинга и призвана способствовать маркетинговой деятельности фирмы для достижения максимального результата с минимальными затратами. Функциональному планированию на предприятии предполагает выделение службы логистики, которая управляет материальным потоком, начиная от формирования договорных отношений с поставщиком и кончая доставкой потребителю готовой продукции.

Литература:

1. НИЦ CALS-технологий «Прикладная логистика» [Электронный ресурс]. — URL: <http://cals.ru/>.
2. С. В. Бочкарев, А. Б. Петроченков, А. В. Ромодин «Интегрированная логистическая поддержка эксплуатации электротехнических изделий» Издательство ПГТУ 2009.
3. «Технология бизнеса Маркетинг». О. Д. Андреева, Издательство Дело, 2001, Москва.

### Аудит капитальных вложений предприятия

Рысина Виктория Александровна, кандидат экономических наук, доцент;

Ломеко Елена Ивановна, студент

Керченский государственный морской технологический университет

В Федеральном законе № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» дается определение понятия капитальных вложений: капитальные вложения — это реальные инвестиции (вложения) в основной капитал (основные фонды), в том числе затраты на новое строительство, на расширение, реконструкцию и техническое перевооружение действующих предприятий, приобретение машин, оборудования, проектно-исследовательские работы и другие затраты, а также затраты на

Широкое применение логистики в практике хозяйственной деятельности объясняется необходимостью сокращения временных интервалов между приобретением сырья и поставкой товаров конечному потребителю. Логистика позволяет минимизировать затраты, а значит и себестоимость производимой продукции, позволяет существенно сократить время доставки товаров, ускоряет процесс получения информации, повышает уровень сервиса.

Выявленный спрос должен своевременно удовлетворяться посредством быстрой и точной поставки, что возможно лишь при налаженной системе связи между маркетингом и логистикой, в том числе и той ее функциональной области, которая касается реализации, то есть распределительной логистики.

Лидерство в конкурентной борьбе приобретает сегодня тот, кто компетентен в области логистики и маркетинга, владеет их методами, эффективно интегрирует и применяет их на практике, при управлении деятельностью организации.

жилищное и культурно-бытовое строительство [1]. В настоящий момент, когда большинство российских предприятий имеют, как правило, устаревшие основные средства с высокой степенью износа, капитальные вложения имеют огромное значение для обновления материально-технической базы предприятия.

Капитальные вложения — это, как правило, денежные средства, вкладываемые в определенные объекты для получения прибыли. Для признания денежных средств вложениями достаточно их передачи или перечисления на

установленные цели. Учитывая, что капитальные вложения — это уже произведенные затраты, повышается роль постоянного контроля за расходованием средств, которые направлены в инвестиционную деятельность предприятия.

Цель аудита капитальных вложений состоит в составлении аудиторского заключения о достоверности и полноте информации о капитальных вложениях, отраженной в финансовой отчетности предприятия. Для достижения поставленной цели аудитору, прежде всего, необходимо осуществить оценку системы внутреннего контроля заказчика, определить методы проверки и разработать программу проведения аудита.

Оценка системы внутреннего контроля осуществляется на стадии планирования аудита. На данном этапе аудитор осуществляет несколько аудиторских процедур:

- проверяет достоверность оформления договоров на проведение капитальных вложений;
- проверяет порядок формирования и использования источников финансирования капитальных вложений;
- проверяет порядок определения стоимости объектов капитальных вложений и отражения в их учете;
- обобщает результаты аудита.

В процессе аудиторской проверки достоверности оформления договоров на осуществление капитальных вложений аудитор должен изучить правильность оформления и отражения в учете договоров между заказчиками, подрядчиками и инвесторами.

Инвесторами считаются физические или юридические лица, государственные органы, органы местного самоуправления, а также иностранные субъекты. Инвесторы могут финансировать капитальное строительство оплатой счетов проектных и подрядных строительных организаций, поставщиков оборудования и материалов на основании писем заказчиков и подрядчиков.

Заказчики, как правило, — физические и юридические лица, уполномоченные на то инвесторами и осуществляющие реализацию различных инвестиционных проектов.

Подрядчики — физические и юридические лица, осуществляющие работы по договорам подряда, которые заключены с заказчиками согласно нормам Гражданского Кодекса РФ. Аудитор при этом проверяет наличие лицензии на осуществление подрядчиками своих видов деятельности, а также договоры на капитальные вложения и организацию учета капитальных вложений.

При проверке капитальных вложений перед аудитором стоит важный вопрос — порядок организации финансирования данных вложений. Капитальные вложения заказчики могут финансировать как за счет собственных средств, так и за счет заемных средств.

В соответствии со ст. 6 Федерального закона № 39-ФЗ осуществление капитальных вложений по объектам строительства может происходить как за счет одного, так и за счет нескольких источников одновременно [1]. Согласно ст. 421 Гражданского Кодекса РФ с организациями соинвесторами заключаются договоры на привлечение де-

нежных средств для инвестирования долевого участия в строительстве [2].

Аудитору при этом необходимо проверить систему организации бухгалтерского учета источников финансирования.

Собственные средства на финансирование капитальных вложений могут быть сформированы из уставного капитала, за счет амортизационных отчислений, за счет чистой прибыли предприятия, за счет специальных фондов, из сумм возмещений, полученных предприятием в результате возникновения страховых случаев, связанных с внеоборотными активами, за счет дохода от реализации основных средств, созданных или приобретенных предприятием в процессе строительства объекта.

К заемным средствам финансирования капитальных вложений относятся займы и кредиты банков. Возврат заемных средств осуществляется в установленные договором займа сроки. Аудитор проверяет порядок оформления кредитных договоров финансирования капитальных вложений на соответствие требованиям российского законодательства. При этом внимание проверяющего уделяется оформлению в бухгалтерском и налоговом учете начисленных процентов за пользование банковским кредитом.

Если заказчик создает объект собственными силами, то предприятие обязано вести отдельный оперативный учет текущих затрат на производство продукции и капитальных вложений. При этом аудитор должен уделить внимание методам распределения общехозяйственных расходов, которые отражены в учетной политике.

Если финансирование капитальных вложений производится за счет средств других лиц, то по окончании строительства или создания объекта, введенные в эксплуатацию, становятся собственностью данных лиц, предоставивших данные средства.

Кроме банковских кредитов источниками финансирования капитальных вложений могут быть средства долевого участия. При осуществлении такого вида финансирования объекта создания внеоборотного актива предприятие-застройщик при согласии всех участников строительства накапливает денежные средства, которые оно получило от других участников. Участники строительства могут оформить передачу своих долей в строительстве по его окончании как вклад в уставный капитал застройщика. Аудитор при этом проверяет полноту и правильность оформления документов учредителей в виде взносов в уставный капитал.

Инвентаризация объектов капитальных вложений является важной процедурой аудиторского контроля. Аудитор при проведении проверки должен убедиться в том, что инвентаризация была проведена в указанные сроки; при этом были соблюдены необходимые правила, которые бы исключили фальсификацию ее результатов.

Присутствие аудитора при инвентаризации капитальных вложений повышает достоверность данной проверки. Отсутствие аудитора при инвентаризации — осно-



вание для внесения оговорки в аудиторское заключение из-за того, что аудитор не может убедиться в фактическом наличии капитальных вложений. Аудитор должен удостовериться в том, что фактические произведенные расходы на капитальные вложения соответствуют действующим российским нормативным документам в области капитальных вложений, учетной политике предприятия и первичной документации.

При этом аудитору необходимо убедиться в том, что порядок проведения инвентаризации позволит обеспечить полноту охвата объектов капитальных вложений. Во-первых, аудитор должен иметь возможность доступа к строящимся объектам внеоборотных активов (помещения, где находятся объекты возводимых капитальных вложений, должны быть опечатаны на время отсутствия членов инвентаризационной комиссии).

Во-вторых, аудитор должен удостовериться, что имеющиеся в наличии инвентарные объекты внеоборотных активов внесены в инвентаризационные описи и, наоборот.

Во время проведения инвентаризации аудитор в составе комиссии выезжает на объект строительства и производит фактические обмеры постройки. В результате данной проверки может быть обнаружено несоответствие фактических данных строительства данным бухгалтерского учета. Такие расхождения, как правило, приводят к искажению себестоимости строительства, а также инвентарной стоимости объекта внеоборотных активов.

Для получения аудиторских доказательств аудитор должен проанализировать такие источники, предоставленные клиентом для проверки:

- журнал учета выполненных работ (форма № КС-6) по каждому объекту строительства;
- отчет (форма № М-19) материально ответственного лица;
- ежемесячный отчет о расходе основных и вспомогательных материалов в строительстве;
- формы № КС-2 и № КС-3;
- учетные регистры бухгалтерского учета по счету 10.

Затем в ходе аудиторских процедур аудитор должен выяснить, что все проверенные объекты капитальных вложений правильно отражены в бухгалтерском учете предприятия. При этом необходимо провести обратную процедуру: выбрать по карточкам аналитического учета, по иным учетным регистрам бухгалтерского учета определенное количество инвентарных объектов внеоборотных

активов и при инвентаризации путем подсчета убедиться в том, что они действительно имеются в наличии.

Аудитор должен определить стоимость строящихся объектов капитальных вложений путем арифметического пересчета, контрольных замеров. Проверяющий должен выяснить, что объемы работ, указанные по данным бухгалтерского учета в инвентаризационных описях, соответствуют фактическим данным, выявленным в результате инвентаризации.

В тех случаях когда, по данным аудитора, сведения контрольных фактических замеров не соответствуют данным в бухгалтерском учете, аудитору следует отразить это в рабочей документации и внести данные в инвентаризационные описи. Также аудитору необходимо обратить внимание на физическое состояние не введенных в эксплуатацию объектов капитальных вложений внеоборотных активов: непригодные по своим физическим свойствам объекты внеоборотных активов должны быть списаны по акту по причине невозможности их использования.

Для того чтобы убедиться в том, что капитальные вложения отражены в отчетности правильно и достоверно, аудитору следует провести аудиторские процедуры в процессе инвентаризации по отношению к капитальным вложениям, которые находятся на стадии строительства, возведения, монтажа, реконструкции, восстановления и т.д. После окончания проведения инвентаризации аудитор выясняет, что результаты инвентаризации достоверно и правильно отражены в бухгалтерском и налоговом учете, причины выявленных недостатков изучены руководством и к виновным лицам приняты необходимые меры.

При завершении проверки капитальных вложений, аудитор выясняет, что они правильно отражены в отчетности и вся необходимая существенная информация о них раскрыта. К такой информации можно отнести:

- учетную политику предприятия;
- стоимость капитальных вложений;
- другую информацию о капитальных вложениях, раскрытие которой в отчетности необходимо согласно действующим российским нормативным документам.

Полнота и правильность раскрытия существенной информации в отчетности аудитором проверяется путем ее рассмотрения, анализа и сопоставления отраженной в отчетности информации с доказательствами, которые получены аудитором.

#### Литература:

1. Федеральный закон от 25.02.1999 № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» (ред. от 28.12.2013).
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 03.07.2016).

## Применение методов экономического анализа системы управления в практике руководителя современного учреждения здравоохранения

Савинов Тимур Хакбердиевич, магистрант

Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г. Москва)

*Статья посвящена исследованию методов экономического анализа системы управления в практике руководителя современным учреждением здравоохранения. Выделены особенности методов экономического анализа, факторы, влияющие на их выбор. Формализованы наиболее оптимальные и эффективные для учреждений здравоохранения методы экономического анализа системы управления.*

**Ключевые слова:** экономический анализ, методы, финансирование, факторы

Здравоохранение — сложная социально-экономическая система, основным назначением которой является обеспечение реализации важнейшего социального принципа: сохранение и улучшение здоровья граждан, оказание им высококвалифицированной лечебно-профилактической помощи [1]. Как отмечают эксперты ВОЗ, здоровье населения — это фактор длительного устойчивого экономического роста и повышения национального дохода, который в свою очередь влияет на социальное благополучие и снижение уровня бедности [2]. Следует отметить, что сегодня перед большинством стран мира появились значительные проблемы в сфере здравоохранения, связанные с демографическими и эпидемиологическими сдвигами, усилением социально-экономических неравенств, дефицитом ресурсов, развитием технологий и запросами населения, которые постоянно растут.

Специфичность управления современными учреждениями системы здравоохранения, которые одновременно сочетают в себе отрасль экономики и сферу общественного производства, заключается в том, что, с одной стороны, есть четкий финансовый расчет, с конкретными оценками ситуации (по ресурсному обеспечению), а с другой — охрана здоровья — это социальная сфера, которая должна обеспечивать реализацию социальных гарантий населению. Поэтому в практике современного руководителя учреждения здравоохранения возникают противоречия, которые требуют соответствующего решения.

Особое место в решении указанных противоречий, которое способно обеспечить повышение эффективности принятия и выполнения управленческих решений, занимает внедрение в работу медицинских учреждений современных методов экономического анализа системы управления для оперативного сбора, хранения, обработки и передачи информации с использованием современных средств связи. Другими словами, руководители учреждений здравоохранения должны быть постоянно обеспечены необходимыми сведениями для реализации задач учета, планирования, стратегического и оперативного управления. Это позволит внедрить научную организацию труда, создать оптимальные условия для эффективного использования сотрудниками рабочего времени.

Учитывая вышеизложенное, исследование особенностей применения методов экономического анализа системы управления в практике руководителя современным учреждением здравоохранения приобретает особую актуальность, а также имеет теоретическую и практическую значимость.

Теоретические, методические и практические проблемы организации экономического анализа на примере различных предприятий, организаций и учреждений исследованы в научных трудах И. Ржаной, И. Лазаришина, Е. Инока, Г. Савицкой и др.

Рыночные условия хозяйствования порождают спектр острых социально-экономических проблем, требуя необходимости разработки новых и усовершенствования уже существующих систем, методов, методик, приемов и других средств управления, направленных на повышение его эффективности. Важное значение при этом принадлежит экономическому анализу, с помощью которого формируется необходимая информация для принятия управленческих решений. Экономический анализ предшествует управленческим решениям и действиям, обосновывает и подготавливает их. В этом заключается основа научного управления, его объективности и эффективности [3].

Для принятия управленческих решений и определения влияния различных факторов на результаты хозяйственной деятельности используются различные способы и методы экономического анализа.

Метод экономического анализа представляет собой комплексное системное изучение, измерение и обобщение влияния факторов на результаты деятельности предприятия, выявление и мобилизацию резервов с целью повышения эффективности производства [4].

Поскольку метод экономического анализа является синтетической категорией, которая сформировалась на пересечении различных областей знаний, он предусматривает использование многих приемов, заимствованных из других наук: математики, статистики, бухгалтерского учета, планирования, управления, психологии. На разных этапах проведения экономического анализа, таких как изучение объекта, измерение влияния на него отдельных факторов, при обобщении материалов анализа, используются или отдельные приемы, или их комбинация.

С целью формализации и определения наиболее оптимальных методов экономического анализа системы управления в практике руководителя современным учрежде-

нием здравоохранения представляется целесообразным определить особенности методов экономического анализа см. табл. 1.

Таблица 1. Особенности методов экономического анализа

Особенности метода	Содержание
Системный и комплексный подход к анализу и управлению экономическими явлениями и процессами	Системность, комплексность аналитического исследования следует из рассмотрения каждого хозяйственного объекта как части экономической системы более высокого порядка, а итогов его деятельности — как следствие сложного взаимодействия внутренних и внешних причин
Использование в анализе системы показателей	Заключается в количественном измерении свойств или сторон изучаемых явлений
Выявление взаимосвязи и взаимозависимости между показателями и факторами, определяющими их уровень	Построение многофакторных аналитических моделей формирования показателей хозяйственной деятельности, выявление причин их изменения
Изучение экономических явлений в динамике с учетом действия экономических законов	Хозяйственная деятельность является циклическим процессом, в котором отдельные стадии периодически повторяются. Поэтому возникает необходимость изучения закономерностей, тенденций ее изменения с целью отыскания недостатков в ее организации и прогнозирования основных параметров
Детализация общих показателей	Эта особенность заключается в разделении общих (результативных) показателей на составные элементы по месту, времени и факторам формирования
Обобщение результатов анализа	Предусматривает формирование выводов, охватывающих оценку деятельности, которые обеспечивают ее улучшение

Таким образом, можно отметить, что выбор методов экономического анализа системы управления в практике руководителя современным учреждением здравоохранения или комплексное применение нескольких из них в каждом отдельном случае зависит и от следующих факторов:

- определение объектов анализа;
- формулирование целей и задач анализа;
- определение системы показателей для достижения целей и задач в исследовании каждого объекта анализа;
- схема и последовательность проведения аналитического исследования;
- периодичность и сроки проведения анализа;
- источники информации, на основании которых проводится анализ — средства ее получения и обработки;
- средства и методы анализа экономической информации исследуемых объектов;
- этапы проведения анализа, а также специфика распределения обязанностей между службами предприятия и конкретными лицами при проведении комплексного анализа;
- технические средства, используемые для аналитической обработки информации;

— порядок оформления результатов анализа и их оценки;

- потребители результатов анализа;
- оценка трудоемкости аналитических работ и получения экономического эффекта от проведенного анализа [5].

Учитывая специфику учреждений здравоохранения, по мнению автора, в процессе проведения экономического анализа системы управления целесообразно использовать в первую очередь специальные методы анализа, а именно:

1. Монографический — для обследования качества управления объектами:
  - анализ хозяйственной деятельности типовых или передовых учреждений здравоохранения;
  - изучение передовых методов и приемов организации и управления учреждениями;
  - внедрение передового опыта на примере других учреждений.
2. Экономико-статистические — для проведения массового наблюдения за системой управления:
  - группировка экономических показателей с использованием обобщающих показателей;

— экономико-статистический анализ взаимосвязи между показателями с использованием динамики, индексов, корреляционно-регрессионного анализа, главных компонент.

3. Метод экспериментов — определение целей и задач исследования системы управления:

- постановка прямого эксперимента
- обработка материала;
- проверка достоверности полученных результатов;
- разработка мер по результатам анализа.

4. Экономико-математическое моделирование — постановка экономико-математической задачи анализа системы управления:

- определение системы переменных и ограничений, критерия оптимальности, подготовка исходной информации;
- решение экономико-математической задачи на ЭВМ;
- анализ результатов решения экономико-математической задачи;
- разработка рекомендаций для внедрения в деятельность оптимального варианта решения.

Особое значение в процессе экономического анализа системы управления имеют методы анализа управления финансовыми ресурсами медицинских учреждений, которые должны выбираться с учетом того, является ли

оно государственным учреждением или принадлежит к негосударственной форме собственности. В процессе анализа целесообразно определять такие показатели, как коэффициент покрытия, коэффициент ликвидности, степень покрытия долгосрочных долгов, коэффициент автономии.

Таким образом, переход к рынку актуализирует задачу обоснования методологии и организации экономического анализа системы управления в отраслях социальной сферы, к которым относится здравоохранение. В период развития рыночных отношений значительно возрастает роль анализа как одной из важных функций управления, поскольку выживание в жестких условиях конкуренции невозможно без реализации экономических методов, действенность которых возможна только при глубоком и всестороннем анализе использования всех имеющихся ресурсов.

В процессе исследования автором определены особенности методов экономического анализа, а также факторы, влияющие на их выбор. С использованием полученной информации и учитывая специфику учреждений здравоохранения формализован перечень наиболее оптимальных и эффективных для этих учреждений методов проведения экономического анализа системы их управления. Особое внимание уделено методам анализа управления финансовыми ресурсами медицинских учреждений.

#### Литература:

1. Беседин, А. Л., Петрушина М. В. Управление здравоохранением с позиции системного подхода // Проблемы экономики. — 2015. — № 6 (70). — с. 13–23.
2. Всемирная организация здравоохранения о тенденциях здравоохранения в мире // Медицинские новости. — 2015. — № 6 (249). — с. 38–40.
3. Земан, Р., Иванов В. Г., Кобелева И. В., Замбрицкая Е. С., Кантнерова Л., Гашкова С. Основы экономического анализа. — Магнитогорск, 2016. — 243 с.
4. Хаванова, И. А. Об экономическом анализе в налоговом праве // Финансовое право. — 2015. — № 3. — с. 36–41.
5. Маргиева, Н. Т. Применение статистических методов в экономическом анализе деятельности предприятий // Экономика и предпринимательство. — 2015. — № 12–1 (65–1). — с. 686–690.

## Значение Восточного экономического форума для развития китайско-российских отношений: чего ожидать на ВЭФ-2016?

Се Илин, магистрант  
Хэйлунцзянский университет (г. Харбин, КНР)

*В статье рассматривается Восточный экономический форум (далее ВЭФ) как новый формат для обсуждения вопросов и перспектив в развитии китайско-российских отношений. Исследованы перспективные направления в торгово-экономической, политической, сельскохозяйственной и транспортной областях на ВЭФ-2016; сделан вывод о том, что Китай и Россия высоко оценивают значение ВЭФ для углубления приграничного сотрудничества и продолжают развивать совместные проекты по разным направлениям на базе ВЭФ.*

**Ключевые слова:** ВЭФ, развитие китайско-российских отношений, торгово-экономическая область, приграничное сотрудничество, совместные проекты.

С 3 по 5 сентября 2015 года во Владивостоке проходил первый Восточный экономический форум, в ходе которого были заключены контракты на сумму свыше 1,3 трлн. рублей. На ВЭФ-2015 приняла участие делегация из Китая во главе с вице-премьером Госсовета Ван Яном в разных форматах дискуссий по ключевым вопросам в развитии сотрудничества между Северо-Востоком КНР и Дальним Востоком. Китайская сторона высоко оценивала значение ВЭФ для развития китайско-российского сотрудничества. По словам губернатора провинции Хэйлуцзян Лу Хао, благодаря поддержке президента Владимира Путина и председателя Си Цзиньпина, те проекты, которые были согласованы между провинцией Хэйлуцзян и дальневосточными регионами России на ВЭФ, в том числе, строительство железнодорожного моста «Тунцзян — Нижнеленинское», строительство автомобильного моста «Хэйхэ — Благовещенск», строительство пункта пропуска на острове Большой Уссурийский, реконструкция и модернизация пункта пропуска «Суйфэньхэ — Пограничный» уже находились в реализации [6]. В сентябре 2016 года исполняется год с момента проведения ВЭФ. На настоящий момент форум переживает важный этап расширения состава участников и занимается повышением инвестиционной привлекательности Дальнего Востока и Байкальского региона. В связи с началом реализации нескольких совместных проектов на приграничной территории, с нашей точки зрения, на ближайшем втором ВЭФ во Владивостоке 2–3 сентября текущего года, Китаю и России необходимо решать вопросы, которые возникнут при реализации проектов и развивать новые перспективные направления:

Во-первых, рост приграничной торговли при условиях торгово-экономического сотрудничества. Будучи важнейшими стратегическими партнерами, Китай и Россия планируют увеличить товарооборот до 200 млрд. долларов к 2020 году. Очевидно, что основную часть в экспорте России в Китай занимают минеральные продукты (68%) и древесина (7%), а в экспорте Китая в Россию, продукция машиностроения (38%) и легкой промышленности (19%), химические товары (8%). По мнению китайских экспертов, отмечаются следующие направления по развитию приграничной торговли: 1) строительство транспортно-логистических центров в г. Харбин, г. Владивосток и приграничных городах; 2) создание китайско-российских логистических компаний под контролем Почты России и China Post; 3) создание современных электронных торговых площадок и сотрудничество между китайскими и российскими интернет-магазинами; 4) широкое использование юаня во внешнеэкономической деятельности между Россией и Китаем [4, с. 41–47].

Во-вторых, углубление китайско-российского сотрудничества с третьими странами. Одним из основных задач ВЭФ являются укрепление связей международного инвестиционного сообщества и повышение ин-

вестиционной привлекательности Дальнего Востока на мировой арене. Именно по этой причине, на ВЭФ-2016 приедут не только представители стран СВА: Китай, Монголия, КНДР, Южная Корея и Япония, но и представители стран АСЕАН. Как сообщили СМИ, в ходе Форума состоятся встречи Владимира Путина с премьер-министром Японии Синдзо Абэ и президентом Южной Кореи Пак Кын Хе, а также бизнес-диалоги «Россия — Китай», «Россия — Южная Корея», «Россия — АСЕАН», «Россия — Япония». С одной стороны, Северо-Восточная Азия значительно важна для социально-экономического развития Дальнего Востока России и Северо-Восточного Китая. По мнению китайских экспертов, на основе сопряжения китайской инициативы ЭПШП, российской инициативы ЕАЭС и монгольской инициативы «Степного пути», создание экономического коридора «Китай — Монголия — Россия» ускоряет процесс экономической интеграции в СВА. На данном этапе, формирование зон свободной торговли «Китай — Япония — Южная Корея» и «Китай — Южная Корея» подогревает интерес соседних государств, в том числе, России, к участию в интеграционном проекте — Восточноазиатская ЗСТ [2, с.25–33]. С другой стороны, у Китая и России есть свои национальные интересы в Юго-Восточной Азии. В настоящее время, Россия и Китай рассматривают страны ЮВА как важнейшие экономические партнеры во взаимодействии с АСЕАН и продвигают создание ЗСТ в рамках АСЕАН+1 и АСЕАН+3. 25 июня 2016 года во время визита Владимира Путина в Китай, обе стороны подписали «Декларацию о повышении роли международного права». Отвечая на вопросы журналистов, официальный представитель МИДа КНР Хун Лэй заявил, что позиция России и Китая по Южно-Китайскому морю неизменна и последовательна. В данной декларации, Китай и Россия подчеркивают о важности Конвенции ООН по морскому праву 1982 г. и считают, что решение Гаатского арбитража наносит угрозы безопасности в ЮКМ [8]. На наш взгляд, сохраняя дружественные российско-асеановские отношения на саммите Россия — АСЕАН в Сочи в мае 2016 года, на ВЭФ-2016, Россия и страны АСЕАН продолжают обсуждать создание экономического партнерства «ЕАЭС — ШОС — АСЕАН» и ситуацию в Южно-Китайском море.

В-третьих, сотрудничество по сельскому, морскому и лесному хозяйствам между регионами Дальнего Востока, Забайкалья и Северо-Востока. Перед Китаем достаточно остро стоит проблема продовольственной безопасности, связанная с загрязнением окружающей среды и истощением почв. Огромный китайский продовольственный рынок, особенно рынок молока и детского питания, открывает большие возможности для импорта сельхозпродукции из России [3]. В апреле 2016 года был создан Российско-Китайский фонд агропромышленного развития на Дальнем Востоке с капиталом 10 млрд. дол-

ларов (90% с китайской стороны, 10% с российской стороны). Создание фонда, по словам полномочного представителя президента России в ДФО Ю.П. Трутнева, позволит России получить средства на реализацию новых инвестпроектов, а КНР — выращивать экологически чистые продукты питания [5]. На наш взгляд, на ВЭФ-2016 при поддержке правительственных органов по сельскому хозяйству приграничных регионов России и Китая, РКФАР, участники продолжают обсуждать инвестиционный проект по строительству заводов по глубокой переработке сои в ТОР «Амуро-Хинганская» в ЕАО и ТОР «Белогорск» в Амурской области, вопросы по строительству Амазарского лесопромышленного комплекса в Забайкальском крае, а также готовы подписать соглашение о строительстве хранилища для мясомолочной, рыбной и сельскохозяйственной продукции во Владивостоке. По словам начальника Управления по делам сельского хозяйства ЦК КПК Чэнь Сивэня, «китайско-российское сотрудничество в сфере сельского хозяйства имеет большой потенциал. С китайской стороны — рынок, финансирование и рабочие силы, а с российской стороны — земля и транспортная инфраструктура для реализации проектов. Мы рассчитываем, что это станет хорошим форматом для развития взаимовыгодных отношений и готовы обсудить вопросы с нашими российскими партнерами на ВЭФ [7].»

В-четвертых, строительство современного транспортного коридора. В связи с началом строительства мостов на пунктах пропуска «Тунцзян — Нижнеленинское» и «Хэйхэ — Благовещенск», Россия и Китая

заинтересованы в сопряжении восточного маршрута ЭПШП и международных транспортных коридоров (МТК) «Приморье-1» и «Приморье-2». В интервью ИТАР-ТАССу на ПМЭФ, министр М.Ю. Соколов заявил, что Минтранс России представит проект скоростного железнодорожного маршрута из КНР в Приморье на ВЭФ-2016 — «Мы говорили с руководителем Российского фонда прямых инвестиций, а также с фондом «Шелковый путь», что китайские инвесторы могут участвовать в этом проекте... С министром транспорта Китая и с компанией Hupengloor договорились, что первая модель этого проекта будет представлена уже в рамках ВЭФ-2016 [1].» Ещё одним перспективным проектом на ВЭФ-2016 является открытие северного морского пути. В последние годы Россия приступила к активному хозяйственному освоению северных территорий Дальнего Востока, включая создание ТОР «Беринговский», «Камчатка», «Южная» и «Горный воздух». Учитывая короткое расстояние, научно-исследовательское значение, природные ресурсы и обеспечение безопасности, СМП становится альтернативой традиционным маршрутам из Азии в Европу.

В заключение, необходимо отметить, что значение ВЭФ для развития китайско-российских отношений очень велико и способствует развитию регионального международного сотрудничества в дву- и многосторонних форматах. В будущем, на основе доверия, равенства и взаимодействия, правительство РФ рассматривает ВЭФ как площадку для стратегического диалога со странами АТЭС, что привлекает инвестиции и инновации с Востока и Запада.

#### Литература:

1. Интервью министра РФ Максима Соколова информационному агентству ТАСС на Петербургском международном экономическом форуме [Электронный ресурс]. URL: [http://www.mintrans.ru/news/detail.php?ELEMENT\\_ID=32109](http://www.mintrans.ru/news/detail.php?ELEMENT_ID=32109) (дата обращения: 17.06.2016)
2. Ли Синь. Чжун э мэн цзинци цзоулан чжутуй дунбэйя цюйюй цзинци хэцзо // *Russian, East European and Central Asian Studies* // 2015 № 4. С.25–33.
3. Смирнова, Л.Н. Россия — Китай: 20 предложений для экономического, научного и гуманитарного партнерства. [Электронный ресурс]. URL: <http://russiancouncil.ru/russia20china#top-content> (дата обращения: 20.05.2014)
4. Цзян Чжэньцзюнь. Чжун э гунтун цзяньшэ идайилу юй шуанбянь цзинмао хэцзоу // *Russian, East European and Central Asian Studies* // 2015 № 4. с. 41–47.
5. Юрий Трутнев рассказал иностранным журналистам о главных темах восточного экономического форума [Электронный ресурс]. URL: <https://forumvostok.ru/yurij-trutnev-rasskazal-inostrannym-zhurnalistam-o-glavnyh-temah-vostochnogo-ekonomicheskogo-foruma/> (дата обращения: 28.07.2016)
6. 黑龙江省省长高度评价首次中俄地方首脑会议 [Электронный ресурс]. URL: <http://sputniknews.cn/russia/20150905/1016204029.html> (дата обращения: 05.09.2015)
7. 中俄之间的农业合作前景非常广阔 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.scio.gov.cn/xwfbh/xwfbh/wqfbh/33978/34122/zy34126/Document/1466768/1466768.htm> (дата обращения: 28.01.2016)
8. 2016年6月27日外交部发言人洪磊主持例行记者会 [Электронный ресурс]. URL: [http://www.fmprc.gov.cn/web/wjdt\\_674879/fyrbt\\_674889/t1375534.shtml](http://www.fmprc.gov.cn/web/wjdt_674879/fyrbt_674889/t1375534.shtml) (дата обращения: 27.06.2016)

## Налоговый контроль как элемент управления налогообложением

Скопинцева Алевтина Владимировна, магистрант  
 Научный руководитель: Огородникова Е. П., кандидат экономических наук, доцент  
 Оренбургский филиал Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова

Налоговый контроль как элемент управления налогообложением является необходимым условием эффективности налоговой системы, при этом обеспечивает обратную связь налогоплательщиков с органами государственного управления, которые наделены особыми правами и полномочиями по вопросам налогообложения.

Система налоговых органов в Российской Федерации построена в соответствии с административным и территориальным делением, а управление налоговым администрированием представляет собой единую централизованную систему, построенную по принципу многоуровневой иерархической организации.

Структурная иерархическая зависимость управления налоговыми органами выглядит следующим образом:

Центральный аппарат ФНС России → Управления по субъектам РФ → налоговые инспекции ФНС России.

Мероприятиями налогового контроля являются предусмотренные Налоговым кодексом Российской Федерации формы деятельности налоговых органов по контролю за соблюдением налогоплательщиками, налоговыми агентами и плательщиками сборов законодательства о налогах и сборах. Мероприятиями налогового контроля также являются предусмотренные международными договорами Российской Федерации, содержащими положения, касающиеся налогообложения и сборов, формы деятельности налоговых органов [1].

Мероприятия налогового контроля проводятся в ходе проведения налоговых проверок и при рассмотрении материалов налоговых проверок в качестве дополнительных мероприятий налогового контроля (мероприятия налогового контроля, связанные с налоговыми проверками). Отдельные мероприятия налогового контроля в случаях, предусмотренных Налоговым кодексом, могут проводиться вне рамок налоговых проверок.

К числу задач налогового контроля следует относить:

- предупреждение нарушений законодательства о налогах и сборах, а также возмещение ущерба, причиняемого государству в результате неисполнения налогоплательщиками, налоговыми агентами, плательщиками сборов и иными лицами своих обязанностей по уплате налоговых платежей;
- неотвратимое наказание нарушителей законодательства о налогах и сборах;
- обеспечение правильного исчисления, своевременного и полного внесения налогов и сборов в бюджет исходя из реальной налоговой базы.

При проведении мероприятий налогового контроля должностные лица налоговых органов руководствуются Налоговым кодексом, иными нормативными правовыми актами, а также иными методическими документами, утверждаемыми ФНС России.

Налоговый контроль проводится должностными лицами налоговых органов в пределах своей компетенции посредством (рис 1):

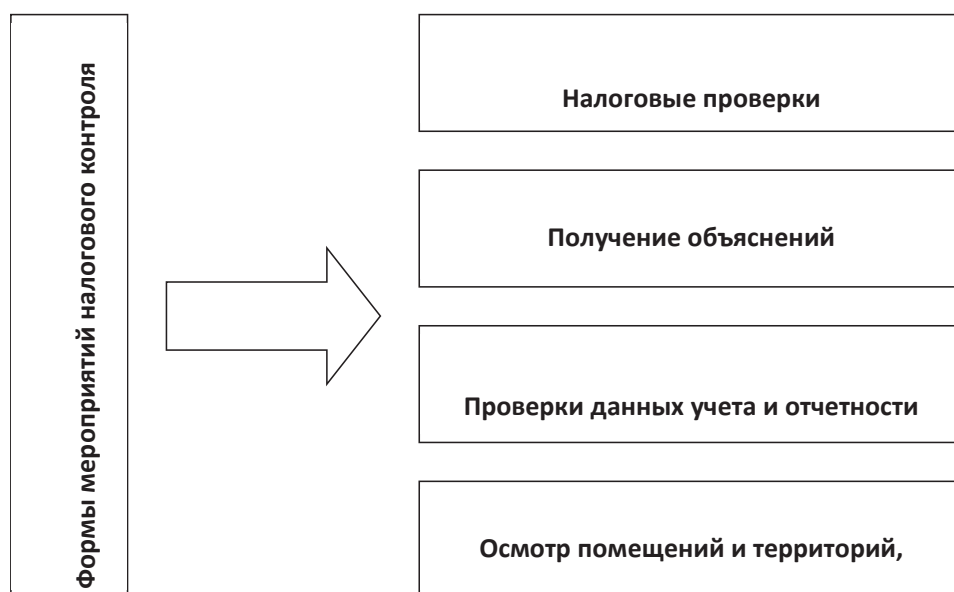


Рис. 1. Формы мероприятий налогового контроля

- налоговых проверок
- получения объяснений налогоплательщиков, налоговых агентов и плательщиков сбора;
- проверки данных учёта и отчетности;
- осмотра помещений и территорий, используемых для извлечения дохода (прибыли);
- в других формах, предусмотренных НК РФ [2].

Налоговый кодекс РФ различает два вида налоговых проверок:

1. Камеральная налоговая проверка;
2. Выездная налоговая проверка

К общим правилам проведения налоговых проверок относятся:

- проверкой могут быть охвачены только три календарных года деятельности проверяемых, непосредственно предшествующих году проверки;
- запрещается проведение повторных выездных проверок (в течение календарного года) по одним и тем же налогам, подлежащим уплате или уплаченным налогоплательщиком (плательщиком сбора) за уже проверенный налоговый период;

В том случае, если организация-налогоплательщик реорганизуется или ликвидируется, правило об ограничении проверок не применяется. Повторная проверка может быть проведена также и в порядке контроля за деятельностью налогового органа его вышестоящим налоговым органом по мотивированному постановлению последнего и с соблюдением требований, предъявляемых к проведению проверки.

Отличия налоговых проверок (камеральной и выездной) приведены схематично на рисунке 2.

Целью названных налоговых проверок является контроль за соблюдением налогоплательщиком, плательщиком сборов или налоговым агентом законодательства о налогах и сборах [3].

При рассмотрении материалов налоговых проверок могут проводиться в качестве дополнительных следующие мероприятия налогового контроля:

- допрос свидетеля;
- истребование документов у проверяемого лица;
- истребование документов (информации) о налогоплательщике, плательщике сборов и налоговом агенте или информации о конкретных сделках;

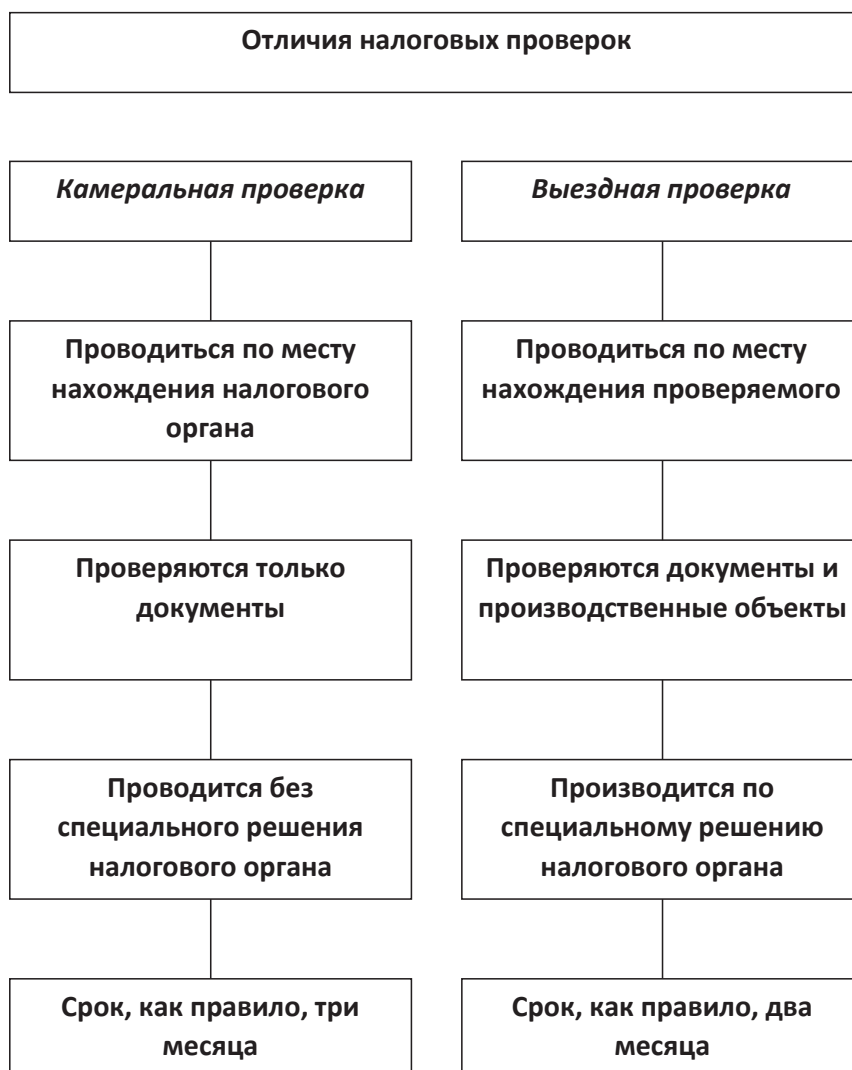


Рис. 2. Формы мероприятий налогового контроля



– назначение экспертизы.

Регламентом рассмотрения дел о налоговых правонарушениях, утверждаемым ФНС России, могут быть предусмотрены особенности проведения дополнительных мероприятий налогового контроля.

Вне рамок налоговых проверок могут проводиться следующие мероприятия налогового контроля:

– вызов на основании письменного уведомления в налоговые органы налогоплательщиков для дачи пояснений в связи с уплатой (удержанием и перечислением) ими налогов и сборов, а также в иных случаях, связанных с исполнением ими законодательства о налогах и сборах;

– истребование от банка копии поручения налогоплательщика на перечисление налога в бюджетную систему Российской Федерации на соответствующий счет Федерального казначейства, оформленного налогоплательщиком на бумажном носителе;

– допрос свидетеля;

– истребование информации относительно конкретной сделки у участников этой сделки или у иных лиц, располагающих информацией об этой сделке;

– осмотр документов и предметов, полученных должностным лицом налогового органа в результате ранее произведенных действий по осуществлению налогового контроля или при согласии владельца этих предметов на проведение их осмотра. [1]

Виды государственного налогового контроля, формы и методы их осуществления исследованы применительно к финансовому контролю еще до перехода к рыночным отношениям. Практика убедительно доказывает необходимость их детального изучения в сфере ныне осуществляемого в стране налогового контроля. В отличие от форм, методы налогового контроля присутствуют в Налоговом кодексе РФ в неявной форме, т.е. без законодательного установления. Закрепление форм и методов налогового контроля на законодательном уровне имеет важное значение для защиты и сохранения баланса интересов налогоплательщика и налоговых органов. Кроме того, оптимальное сочетание форм и методов налогового контроля способствует повышению эффективности налогового контроля.

По результатам камеральных и выездных налоговых проверок, завершаемых в 2015 году в Оренбургской области, дополнительно начислено платежей в сумме 2 миллиарда 672 миллиона рублей, что на 19 миллионов рублей больше, чем за 2014 год. По результатам камеральных налоговых проверок дополнительно начислено платежей в сумме 665 миллионов рублей, что на 16 миллионов рублей меньше уровня доначислений по камеральным проверкам 2014 года. Вместе тем, по результатам аналитической работы, проведенной инспекциями области в 2015 году, налогоплательщиками самостоятельно увеличены налоговые обязательства в налоговых декларациях на сумму 554 миллиона рублей. Одновременно по итогам 2015 года после направления в адрес налогоплательщиков сообщений с требованиями о пред-

ставлении пояснений (внесении исправлений) по расхождениям, выявленным в показателях налоговой и бухгалтерской отчетности, либо требований о представлении документов налогоплательщиками самостоятельно уменьшили убыток от осуществления финансово — хозяйственной деятельности, отраженный в налоговой отчетности, на сумму 1 миллиард 606 миллионов рублей, а также заявленный к возмещению из бюджета налог на добавленную стоимость в сумме 242 миллиона рублей. По результатам 807 выездных налоговых проверок дополнительно начислено платежей в сумме более 2 миллиардов рублей, что на 35 миллионов больше чем за аналогичный период 2014 года. По результатам 544 выездных налоговых проверок организаций дополнительно начислено платежей в сумме 1 миллиард 860 миллионов рублей. Результативность выездных налоговых проверок организаций, завершаемых налоговыми органами области в 2015 году, составила 99,6 процента. В расчете на одну результативную выездную проверку организаций дополнительно начислено 3433,4 тысяч рублей. При этом общее количество проведенных выездных проверок по сравнению с 2014 годом снизилось на 38 единиц. По результатам 263 выездных налоговых проверок физических лиц дополнительно начислено платежей в сумме 146 миллионов рублей. Результативность выездных проверок физических лиц, завершаемых налоговыми органами области в 2015 года, составила 98,9 процента. В расчете на одну выездную проверку физического лица дополнительно начислено платежей в сумме 563,4 тысяч рублей.

Необходимость оценки деятельности налоговых органов вызвана тем, что сопоставление результатов работы смежных подразделений, полученных на основании анализа оценочных показателей, позволяет принимать объективные решения для корректировки работы, обмена накопленным опытом и решения организационных проблем. Применяемые в настоящее время оценочные показатели не позволяют дать комплексную оценку эффективности налогового контроля. Они не несут долгосрочного характера, в них не находят места оценка уровня работы налоговых органов по профилактике налоговых правонарушений, что приводит к росту расходов по налоговому администрированию и повышению уровня уклонения от уплаты налогов.

Одним из направлений повышения эффективности налогового контроля является совершенствование форм и методов организации налогового контроля, в первую очередь налоговых проверок. Эффективность налоговых проверок во многом зависит от правильного выбора объектов для контроля. Проблема рационального отбора налогоплательщиков для проведения налоговых проверок приобретает особую значимость в условиях частых нарушений налогового законодательства, характерных для современного этапа экономического развития РФ. Отсутствие комплексной методики выбора объектов для проведения выездных проверок значительно снижает эффективность налогового контроля.

В целях совершенствования налогового администрирования разработан и применяется новый порядок планирования выездных налоговых проверок. Теперь, планируя проверку, налоговые органы одновременно готовят контрольные мероприятия не только по структурным подразделениям, но и по всем зависимым организациям и контрагентам проверяемого налогоплательщика независимо от места регистрации и учета. Контрольные мероприятия также скоординированы по срокам и условиям проведения. Управление процессом организации и проведения проверок осуществляется централизованно. При таком подходе практически исключены неэффективные налоговые проверки, а также необоснованные претензии к налогоплательщикам [4].

В качестве основных направлений совершенствования организации налогового контроля в РФ в целях повышения его эффективности можно предложить:

- дальнейшее совершенствование законодательной и нормативной основы налогового администрирования;
- совершенствование форм и методов организации налогового контроля, в первую очередь налоговых проверок (камеральных и выездных);
- уточнение показателей оценки деятельности налоговых органов, использование их для объективного учета результатов деятельности налоговых органов и эффективного распределения нагрузки в процессе планирования контрольной работы;
- внедрение комплекса мероприятий по снижению задолженности, предполагающих усилия не только налоговых, но и федеральных, и региональных органов законодательной власти;
- усиление взаимодействия налоговых органов с другими организационными структурами на основе разработки совместных методических указаний по осуществлению контрольных мероприятий;
- улучшение материально-технического и кадрового обеспечения налоговых органов, усиление информационно-разъяснительной работы с налогоплательщиками и повышение налоговой культуры населения.

Повышение качества налогового контроля и эффективности работы налоговых органов способствует уве-

личению налоговых доходов и стимулированию производства с целью компенсации издержек, возникающих при реформировании налогообложения, направленном на снижение налоговой нагрузки на налогоплательщиков.

Одним из приоритетных направлений деятельности налоговых органов является контрольная работа.

Мы рассматриваем камеральную проверку как основную, приоритетную форму налогового контроля. Во-первых, она позволяет охватить контролем 100% налогоплательщиков. Во-вторых, трудозатраты на ее проведение намного ниже по сравнению с выездными проверками. Кроме того, в сфере проведения камерального контроля заложена и эффективность контроля выездного, поскольку именно по результатам камерального анализа осуществляется отбор налогоплательщиков для проведения выездных проверок, результаты камерального анализа лежат в основе предпроверочного анализа в рамках подготовки к выездной налоговой проверке. [3]

Следует заметить, что все большую значимость сегодня приобретает предпроверочный анализ при отборе налогоплательщиков для проверок.

Налоговые органы подходят к этому мероприятию с полной ответственностью. Это и понятно: предпроверочный анализ помогает выявить налогоплательщиков, потенциально склонных к занижению сумм налогов либо их сокрытию.

Например, инспекции области стараются охватить углубленными камеральными проверками всех налогоплательщиков, заявивших о возмещении НДС из бюджета по операциям на внутреннем рынке.

Можно констатировать, что резервы для повышения эффективности контрольной работы у налоговых органов есть. Использование всей имеющейся информации о налогоплательщике, глубокий предпроверочный анализ, целенаправленный отбор налогоплательщиков для выездной налоговой проверки, углубленный камеральный междокументальный контроль — это далеко не полный перечень методов, использование которых позволит поднять контрольную работу на более высокий уровень.

#### Литература:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации части первая и вторая по состоянию на 10 октября 2012 г. — 848с. (статья 82, статья 101, статья 7, статья 88.)
2. Основы налогового администрирования: базовый курс. Д.Г. Бурцев-СПб.: Центр подготовки персонала ФНС, 2008. — 256с.
3. Статья: Организация контрольной работы: системность и целенаправленность (Федоров А. С.) («Российский налоговый курьер», 2010, № 1–2)
4. Конституция Российской Федерации. Москва: Маркетинг, 2001 39с

## Разработка решения по обеспечению Джанкойского района пресной водой

Спирин Илья Андреевич, студент

Пермский национальный исследовательский политехнический университет

*В данной статье проведен анализ вариантов обеспечения пресной водой Джанкойский район для полива сельскохозяйственных земель и ликвидации возникших пожаров. Исследован рынок электромагнитных установок для вызова искусственного дождя.*

**Ключевые слова:** Северо-Крымский канал, искусственный дождь, электромагнитная установка, технология

В связи с политической ситуацией между Россией и Украиной на полуострове Крым перекрыли Северо-Крымский канал, который обеспечивал 80 процентов пресной воды для сельскохозяйственных угодий. Северо-Крымский канал был тесно связан с Джанкойским заводом. Завод был основан в 1964 году, как ремонтно-механический завод для ремонта землеройной техники, работающей на строительстве Северо-Крымского канала. В 1994 году в связи с изменением номенклатуры выпускаемой продукции был переименован в Джанкойский завод «Водоприбор» и стал производить оборудование для систем водоснабжения. Но в 2014 году из-за сложной политической ситуации Северо-Крымский канал перекрыли, и возникла проблема поставок пресной воды [1]. В данной статье рассматриваются пути решения данной проблемы.

Основной недостатком данного района является отсутствие поставщиков пресной воды на всей территории. Единственным поставщиком пресной воды был Северо-крымский канал. Возникает проблема недостаточного водоснабжения для засушливого сельскохозяйственного района, который имеет возможность принести экономическую выгоду для страны. Следовательно, в данной статье предлагается решить следующие задачи:

- Разработать технологии или способы поставки пресной воды
- Проанализировать и выбрать наиболее оптимальное решение для данного района
- Исследовать рынок пресной воды по выбранному решению

Для получения и поставки пресной воды в засушливые территории разработаны различные технологии, такие как: технология вызова искусственного дождя при помощи лазерной и электромагнитной установки, нанотехнологии, химические технологии и обратное водоснабжение. Рассмотрим подробнее каждую из технологий и выберем подходящую для Джанкойского района.

Вначале рассмотрим более оптимальную технологию — вызов искусственного дождя при помощи электромагнитной установки. Это технология вызова осадков при помощи электромагнитного излучения. Благодаря специальному прибору узкий пучок электромагнитных волн направляется в определенную точку ионосферы, где впоследствии возникает соби́рание облаков. В резуль-

тате этих действий появляются естественные процессы циклонического характера, приводящие к осадкам. Для того чтобы вызвать дождь в любом месте, прибор должен работать в течение десяти дней. Использование данного метода безопасно и не требует больших затрат. Данные установки могут использоваться как для полива сельскохозяйственных угодий, так и для ликвидации пожаров в засушливых районах. Также распространение электромагнитных лучей является экологически безопасным способом вызова осадков. На рисунке 1 показана данная установка.

Вторым вариантом вызова искусственных осадков является применение лазерной установки. Суть технологии заключается в том, что лазерная установка направляет импульс в атмосферу, образуя центры конденсации, на которых собираются капли воды, в конечном счете, формируя осадки [3]. Например, такими центрами могут являться пыльные или отрицательно заряженные электростатическим электричеством частицы. Однако данная установка имеет некоторые недостатки. Лазерные лучи большой мощности ведут себя совершенно иначе, чем лучи лазерных указок. Чем мощнее лазерное излучение, тем больше вероятность, что луч саморазрушится в атмосферных слоях. В момент прохождения достаточно мощного луча в атмосфере образуется большое количество электронов, при этом данный процесс происходит настолько интенсивно, что электроны кислорода и азота превращаются в плазму. В результате формирования плазмы разрушается энергия лазерного луча. Также проблемой данной установки является то, что она негативно влияет на экологию при разрушении лазерных лучей [4].

Следующим вариантом являются нанотехнологии. Суть данного метода заключается в использовании наночастиц для очистки воды. Молекулы воды — это наночастицы, поэтому эффективный фильтрующий материал должен состоять из нанопор. Поэтому при поставке загрязненной воды необходимо использовать фильтры, которые способны ее очистить. Данная технология позволяет полностью избавиться от крупных заряженных частиц, таких как: кальций, магний, железо, синец, марганец, фосфаты, пестициды и другие. Кроме удаления тяжёлых металлов, вода при нанофильтрации обеззараживается, то есть происходит безреагентная дезинфекция

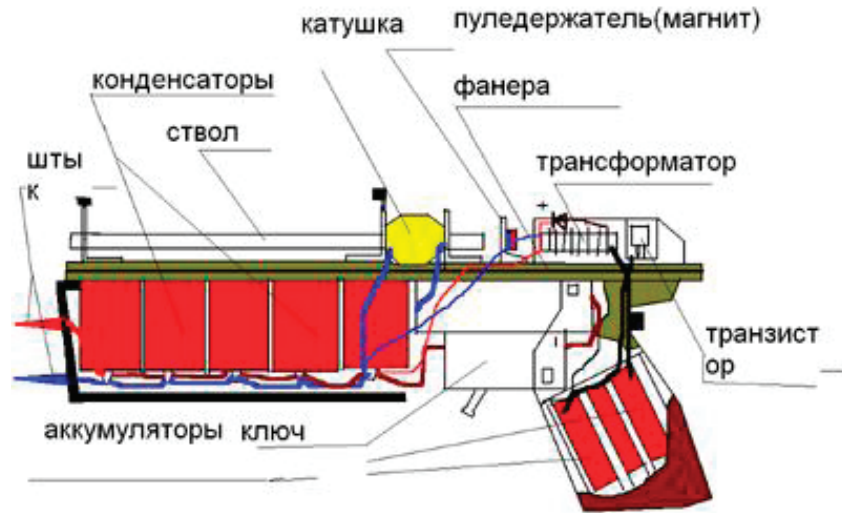


Рис. 1. Электромагнитная установка

воды [5]. Однако, недостаток такой технологии в том, что нанофильтры имеют высокую стоимость, а также чтобы очистить загрязненную воду в Джанкойском районе, то необходима ее поставка, что является дополнительной затратой.

Еще одной технологией является обратное водоснабжение. Системы водооборота — системы оборотного водоснабжения предназначены для рационального использования воды в процессах теплообмена на промышленных предприятиях. Замкнутые системы, кроме того, позволяют целесообразно использовать остаточное тепло. Системам оборотного водоснабжения свойственны такие проблемы, как отложения солей жесткости, коррозия материалов, а также рост микрофлоры [2].

Проблемы отложений решаются как при помощи предварительного умягчения дополнительной воды, так и за счет добавления в нее реагентов, содержащих комплексообразователи и диспергаторы, связывающие соли жесткости и удерживающие их в растворенном или взвешенном состоянии. Практика показывает, что решение данной проблемы только за счет предварительного умягчения зачастую приводит к коррозии поверхностей контура, особенно если на предприятии используется артезианская вода. Поэтому основной проблемой данной технологии являются затраты на очистку и поставку воды [6].

Последней технологией является использование химических реагентов и порошков. Гигроскопический порошок — химический состав способный вызвать осадки в засушливую погоду. Радикальный метод борьбы с сухой разработали ученые в Подмоскowie. Дождь возникает при помощи специальных ракет с гигроскопическим порошком. На их создание специалисты потратили свыше полутора лет и около двух с половиной миллионов рублей. Испытания ракет, получивших название «Алазань-12», проходили в Ставропольском крае на горе Стрижамент [7]. В каждом таком устройстве содержится гигроскопический порошок, который при взрыве распро-

страняется по облакам, и вызывает скапливание облаков в одном месте. В ходе испытаний на Ставрополье ракеты были направлены в нужные точки небесного пространства и сумели вызвать требуемое количество дождя. Стоимость одной такой ракеты составляет 8—9 тысяч рублей. Для вызова дождя таким методом может потребоваться значительное количество таких ракет, что приводит к значительным затратам. Так же недостатком данной технологии является опасное для окружающей среды и экологии использование химических реагентов.

Проанализировав представленные решения проблемы, был сделан вывод, что наиболее оптимальным и экономически эффективным методом является использование электромагнитной установки для вызова искусственного дождя. Технология является экологически безопасной для окружающей среды по сравнению с другими вариантами, а также сравнительно недорогим решением. Данная технология позволит в короткие сроки и с минимальными вложениями принести прибыль для сельскохозяйственного района.

Исследуя рынок использования данной технологии, были выявлены некоторые нюансы. В настоящее время в 43 странах мира проводятся эксперименты и научные исследования по искусственному манипулированию осадками. В Китае этой проблемой заняты 35 тысяч человек и 34 специально оборудованных самолета. Помимо Китая, такие страны, как ОАЭ, ЮАР, Северная Америка, Индия практикуют вызов искусственных дождей. В нашей стране практика с вызовом дождей присутствует в Краснодарском крае, Астраханской области, Калмыкии и Крымский полуостров [8].

Рынок использования искусственных дождей за счет применения электромагнитных установок в последние годы имеет насыщенный характер. К примеру, в Северной Америке специалисты Аризонского университета успешно протестировали технологию, которая искусственно вызывает осадки. Пока новый проект находится в стадии раз-

работки, однако были получены успешные результаты. Ученым удалось вызвать заметный дождь в лабораторных условиях. Китайские специалисты пытаются создать дождевые облака и полить страдающие от сильнейшей засухи основные зернопроизводящие районы страны. Они используют самолеты, на борту которых установлены электромагнитные устройства для выполнения очередной поливной миссии. В России так же был разработан собственный проект вызова искусственного дождя, который называется «Ураний». Разработанная установка так же основывается на использовании электромагнитных лучей,

а также использует вихревые потоки, которые втягивают облачность с других территорий.

В результате выполнения данного исследования подводится итог, что применение электромагнитных установок для вызова искусственного дождя должно производиться по мере необходимости, так как данное устройство при частом использовании может навредить человеку и окружающей среде. Использовать достаточно дешевую технологию необходимо в засушливых районах, где требуется срочный полив сельскохозяйственных угодий или ликвидация пожара.

#### Литература:

1. Северо-крымский канал [Электронный ресурс] — Режим доступа: [ru.wikipedia.org/wiki/Северо-Крымский\\_канал](http://ru.wikipedia.org/wiki/Северо-Крымский_канал) (дата обращения 24.08.16)
2. Обратное водоснабжение [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://gazeta.aif.ru> (дата обращения 24.08.16)
3. Лазерная установка, вызывающая дожди и молнии [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://olmins.info> (дата обращения 24.08.16).
4. Лазерная установка [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://topwar.ru> (дата обращения 24.08.16)
5. Наночистка воды [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://interesko.info/> (дата обращения 24.08.16)
6. Водооборотные системы [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://ecotech-cl.spb.ru/> (дата обращения 24.08.16)
7. Козлов, В. Н. Электрические методы искусственного регулирования осадков // С-П. 2013, 24 С.
8. Технология искусственного дождя [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://vlasti.net> (дата обращения 24.08.16)

## Теоретический подход к решению вопроса открытия и внедрения интернет-магазинов в условиях рыночной экономики

Тиллашайхова Махсуда Абдусаттаровна, старший преподаватель;  
 Мирзаева Лобар Зухруддиновна, старший преподаватель  
 Ташкентский финансовый институт (Узбекистан)

Интернет-торговля в Узбекистане активно и широко масштабно развивается, увеличивается число пользователей интернета, а вместе с ними и количество онлайн-покупателей. При этом конкуренция между интернет-магазинами не так уж и велика, к примеру, в торговом мире количество интернет-магазинов в каждом сегменте рынка исчисляется сотнями.

Как прогнозируют эксперты, у участников электронного рынка есть еще несколько лет для того, чтобы открыть интернет-магазин и закрепиться на рынке. Для начала это может быть какой-нибудь небольшой проект, но со временем и новыми инвестициями может развиваться до крупного интернет-магазина.

На сегодняшний день рынок электронной коммерции в Узбекистане активно развивается и открыт для появления новых участников. Сложилась благоприятная ситуация для открытия интернет-магазина и, в первую

очередь из-за того, что в стране уже сформировалось необходимое количество интернет-пользователей, которые готовы совершать онлайн-покупки. Мировая статистика гласит, что когда количество интернет-пользователей превышает 10% от всего населения страны, рынок электронной коммерции начинает бурно развиваться. Узбекистан эту цифру уже давно преодолела, в стране насчитывается более 10 миллионов интернет-пользователей.

Рассмотрим один из ключевых вопросов, который беспокоит всех интернет-магазинщиков: как открыть и внедрить интернет-магазин и из каких этапов состоит этот процесс? Можно предлагать следующие этапы открытия интернет-магазина:

- поиск ниши для интернет-магазина;
- разработка бизнес плана для интернет-магазина;
- поиск поставщиков для интернет-магазина;

- выбор названия для интернет-магазина;
- создание сайта интернет-магазина;
- налоги и системы налогообложения интернет-магазина.

*Поиск ниши для интернет-магазина.* Итак, именно этот этап должен стоять во главе любого начинания, связанного с бизнесом. Вопреки сложившемуся мнению, можно рекомендовать идти в этом порядке и стараться соблюдать всю последовательность действий. Поиск ниши для будущих продаж необходимо проводить согласно следующим критериям оценки:

- оценка ваших личных и личностных возможностей. Под этой фразой мы подразумеваем сразу несколько моментов: оценка материальных возможностей, оценка умений, знаний и навыков;

- оценка рынка. Не менее важный критерий. Сюда входит всестороннее изучение рынка, на который вы планируете выходить (объем, потенциал, конкурентоспособность и т.п.).

Разработка бизнес плана для интернет-магазина. Это второй не менее важный этап, который поможет вам в поиске ответа на вопрос: «как открыть интернет-магазин?». Бизнес-план должен быть руководящим документом. В нем должен быть отражено максимальное количество деталей и подробностей, в том числе те, которые были собраны еще на этапе поиска ниши и изучения текущего положения дел на рынке.

Среди ключевых пунктов, которым вы должны уделить внимание при подготовке собственного бизнес плана магазина, должны быть характеризующие факторы вашей аудитории, ее покупательские портреты и способности; описание рынка и его емкость; детальная характеристика будущего товарного ассортимента; затраты на открытие и запуск интернет-магазина, а также затраты на поддержание его работы до выхода в точку безубыточности (ежемесячные/квартальные затраты) в разных срезах — фонд заработной платы, закупки поставщиков, рекламные бюджеты, сопутствующие расходы; а также прогнозы по доходности будущего бизнеса.

*Поиск поставщиков для интернет-магазина.* Отчасти этот этап пересекается с первыми двумя, и, возможно, даже является их неотъемлемой составляющей, т.к. без предварительного понимания себестоимости товара, а также его имеющегося ассортимента и количества, сложно просчитать возможные объемы поставок и заложить их в бюджет. Несмотря на это, мы все же выделяем этот этап в отдельный пункт и рекомендуем пристально к нему присмотреться. Где можно найти поставщиков для интернет-магазина? На самом деле, список очень большой: начиная с разнообразных каталогов и «желтых» страниц, и, заканчивая тематическими выставками, которые регулярно проводятся по всему миру.

На что стоит обратить наиболее пристальное внимание? На цены, объемы и условия, которые постараются навязать практически любой более или менее со-

временный поставщик, т.к. его задача — продавать в больших объемах и не держать свои склады забитыми.

*Выбор названия для интернет-магазина.* Наиболее ответственные и затратные этапы открытия магазина уже позади, поэтому можно немного расслабиться и проявить немного креативности — придумать название для будущего бизнеса. Не будем слишком заострять внимание на этом моменте, дадим всего пару ключевых советов: запоминаемость и произносимость. Именно эти пункты отвечают за самое важное — как название и доменное имя Интернет-магазина будут звучать в сознании будущих клиентов, насколько легко и быстро запомнятся.

*Создание сайта интернет-магазина.* Можно сказать, что это ещё один из списка наиболее ответственных шагов при открытии интернет-магазина. От того, насколько грамотно и эффективно будут выстроены все механизмы работы сайта, интерфейса и дизайна, зависит успех его будущей работы. Продуманность и удобство полностью отражаются в уровне конверсии посетителей в покупателей (за исключением независимых от сайта факторов: уникального торгового предложения, условий обслуживания и прочего).

На что нужно обратить более пристальное внимание: выбор платформы или сети, на которой будет работать интернет-магазин. Не надо гоняться за бесплатными движками, под бесплатные движки не всегда можно найти готовые технические решения (модули) или вообще найти для них адекватных программистов.

Проектирование дизайна сайта интернет-магазина очень важный момент, на который многие начинающие магазинщики просто не обращают внимания и полностью доверяются дизайнеру. Между тем, интернет-магазины существенно отличаются от обычных сайтов: главная цель интернет-магазинов — «продавать информацию», а не просто ее показывать. Именно поэтому можно рекомендовать тщательно подбирать дизайнеров и проектировщиков для будущих магазинов.

*Налоги и налогообложение интернет-магазина, его регистрация в налоговой инспекции.* Решение вопроса о том, как открыть интернет-магазин, напрямую связано с тем этапом, подойти к которому все почему-то боятся. Это выбор формы собственности для будущего магазина, выбор системы налогообложения и сама процедура похода в налоговую службу с целью постановки своего бизнеса на учет.

В качестве реального примера можно привести международную рекламную платформу компании PerfectInternet ([www.myperfectinter.net](http://www.myperfectinter.net)). Это компания ведет современную рекламу широкий спектр товаров и услуг в международном интернет-магазине.

При этом продавец с помощью своего информационного сайта или же специально созданных блогов вставляет свои товары и услуги с указанием полной информации о них (<http://muxtabat3004.blogspot.com/2014/01/colored-pitcher.html>, <http://muxtabar6007.blogspot.com/2014>

/01/colored-salad-bowl.html, <http://muxtabar314.blogspot.com/2014/01/plate-with-blue-piping.html>).

Покупатель выбирает товаров и услуг из сайта в реальном масштабе времени, выполняет необходимые процедуры покупки, производит оплату (выбрав при этом различные методы оплаты — банковский и денежный пе-

ревод, оплата через различных электронных платежных систем WebMoney, PerfectMoney, E-gold и др.) и в зависимости от условия поставки получает товар. В настоящее время в вышеуказанной международной рекламной платформе широко рекламируется и продается широкий ассортимент товаров национальных народных ремесленников.

Литература:

1. Вулкан, В. Электронная Коммерция: Стратегическое руководство для понимания и построения торговли в режиме / «он-лайн» / Вулкан В — М: Интернет-трейдинг, 2003—297 с.
2. Калинина, А. Э. Интернет-бизнес и электронная Коммерция: Учеб пособие для студентов вузов / А Э. Калинина — Волгоград: Изд-во Волгогр. Гос. ун-та, 2004. — 146 с.
3. Кенжабаев, А. Т., Джуманиязова М. Ю. Основы электронного бизнеса. Ташкент. «Iqtisod-moliya», 2008, — 276 с.

## Вклад нефтегазового комплекса в развитие экономики Российской Федерации

Токмаков Егор Александрович, магистрант  
Тихоокеанский государственный университет (г. Хабаровск)

*В статье рассмотрено положение нефтегазового комплекса в народном хозяйстве страны, проанализированы основные факторы, влияющие на сложившуюся ситуацию, в условиях падения мирового промышленного производства и снижения цен на углеводороды.*

**Ключевые слова:** нефтегазовый комплекс, экономика, бюджет

Нефтегазовый комплекс России в течение длительного времени имеет преобладающую долю в структуре доходов федерального и иных бюджетов, оказывая в конечном итоге влияние на экономический потенциал страны и социальное развитие регионов. На текущий момент поступления, генерируемые нефтегазовым комплексом, обеспечивают основной приток инвестиционных ресурсов, стабильность курса национальной валюты и формируют около 45—50% доходов федерального бюджета (рис.1). По оценке Министерства энергетики Российской Федерации совокупный вклад нефтегазовой отрасли в общей доле валового внутреннего продукта в 2013 г. составил до 1/3 [2]

По мнению автора, роль и место нефтегазового сектора в народном хозяйстве страны, сформировано вследствие следующих факторов. Во-первых, за период с 2000 по 2014 гг. наблюдался динамичный рост стоимости углеводородов (нефти и газа), в результате которого увеличивалась доля нефтегазовых доходов в экономике страны. Например, на рисунке 2 представлена динамика среднегодовой стоимости барреля нефти марки Brent Crude Oil за период с 2000—2015 гг., возросшая приблизительно в 4 раза (рассматриваем цену на европейскую Brent Crude Oil, поскольку цена российской экспортной нефти Urals определяется на основе цены на Brent Crude Oil) [].

Однако в 2015 г. произошло существенное падение среднегодовой стоимости барреля нефти. Основными факторами, оказавшими наибольшее влияние на падение среднегодовой стоимости барреля нефти, являются:

1. Мировое снижение промышленной конъюнктуры.
2. Стремительный рост мировой добычи сланцевой нефти.
3. Многократное превышение уровня предложения над спросом на нефтяное сырье.
4. Игнорирование принципов устойчивого развития в управлении нефтегазовых компаний.

Мировое снижение промышленной конъюнктуры произошло на фоне кризиса в странах, активно экспортирующих углеводороды. В условиях снижения мировых цен на нефть трудноосуществимо планировать и прогнозировать производственную деятельность, что непосредственно отражается на свертывании промышленного производства в общемировом масштабе. Сужение мирового рынка заимствований, также обосновывает мировой спад промышленного производства по причине общего снижения трансграничных «перетоков» капитала.

Экспоненциальный рост сланцевой нефтедобычи (прежде всего в США) произошел из-за стабильно высоких рыночных цен на углеводороды в 2008—2014 гг. и низкими операционными затратами на капитальное сооружение скважин нефти. Это повлияло на внутренние

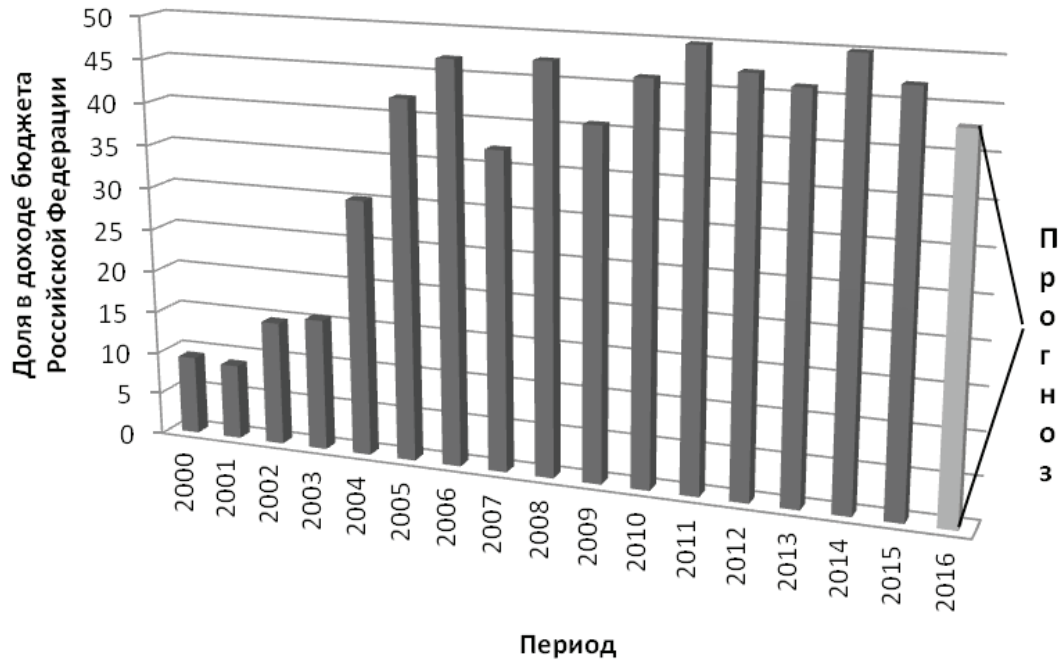


Рис. 1. Доля нефтегазовых доходов в федеральном бюджете Российской Федерации с 2000 по 2015 гг.,%

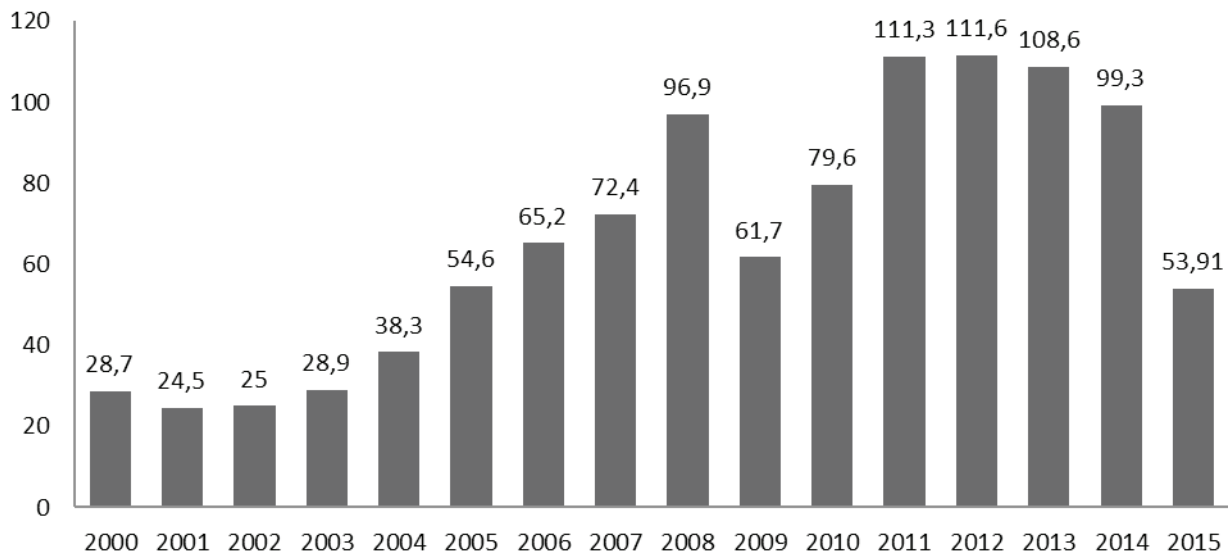


Рис. 2. Среднегодовая стоимость барреля Brent Crude Oil за 2000–2015 гг., USD

рынки ранее энергодефицитных стран и перераспределение маршрутов международных поставок СПГ. Вследствие чего осуществилось устойчивое снижение биржевых цен на нефть и перенасыщение международного энергетического рынка (превышения уровня предложения над спросом на нефтяное сырье составляла 96,4 против 94,7 млн. баррелей в день). В результате по итогам 2015 г. стало сокращение мировых инвестиций в добычу нефти на 24%, что создает предпосылки для возникновения дефицита производственных мощностей и потенциал стремительного роста цен на нефтяное сырье. Например, один из самых энергоемких рынков Северной Америки в 2015 г. практически перешел на энергетиче-

ское самообеспечение за счет использования сланцевой нефти, уменьшив импорт СПГ до минимума.

Игнорирование принципов устойчивого развития в управлении нефтегазовых компаний отражается на достижении экологических, социальных и экономических целей.

Экологические цели являются краеугольным камнем в управлении устойчивым развитием компании и нацелены на защиту окружающей среды, поддержанию экологического баланса. В этой сфере имеют значения показатели потребления энергии, водных и прочих ресурсов, данные о выбросах различных категорий загрязняющих веществ. Нефтегазовые компании России зачастую ре-



ализуют формальную программу устойчивого развития, поскольку экологический аспект занимает последнее в ней место.

Например, согласно данным о прорывах нефтепромысловых трубопроводов за 2014 г. в России, ответственные вертикально-интегрированные нефтяные компании допустили около 10–15 тысяч порывов, из которых на «НК-Роснефть» (ПАО) приходится 5797 случая или

от 40 до 60% от всех аварий, на «Лукойл» (ПАО) 3114 порывов и АНК «Башнефть» (ПАО) 1132 аварий [1]. В 2015 г. на «НК-Роснефть» (ПАО) приходится 5030 прорывов, «Лукойл» (ПАО) 3118 аварий и АНК «Башнефть» (ПАО) — 790. Сопоставляя статистику с деятельностью иностранных компаний выделим, что в 2014 г. компания Total S.A. имела 129 аварий, British Petroleum 156 и Exxon Mobil Corporation — 335 (табл. 1).

Таблица 1. Количество порывов на нефтепромысловых трубопроводах по различным компаниям за 2011–2014 гг.

Компания	2011	2012	2013	2014
«НК-Роснефть» (ПАО)	7671	7338	6495	5797
«Лукойл» (ПАО)	3776	3712	3373	3114
«Сургутнефтегаз» (ОАО)	15	5	10	1
«Газпромнефть» (ПАО)	872	963	738	635
«Татнефть» (ПАО)	98	877	775	615
АНК «Башнефть» (ПАО)	278	633	1067	1132
«НГК-Славнефть» (ОАО)	18	20	19	10
Итого в РФ	12728	13548	12477	11304
BP	нет данных	204	185	156
Total	нет данных	219	169	129
Exxon	нет данных	356	330	335
Итого	–	779	684	620

В социальной сфере оцениваются вложения компании в охрану труда и здоровья персонала, социальные программы помощи населению, в которых приняла участие компания, доказательство соблюдения ею прав человека. Основные показатели данного раздела описывают существующие на предприятии правила управления персоналом, корпоративный кодекс фирмы, отношения компании с населением.

Наконец, экономические цели, главным образом, характеризуют вклад компании в развитие национальной экономики. Среди основных показателей в этой области важно выделить данные отчета о прибылях и убытках, размеры инвестиций в интеллектуальный капитал, внутренние и внешние социальные программы, результаты оценки удовлетворенности потребителей, сведения о качестве продукции.

Другой фактор, объясняющий ведущее положение нефтегазового сектора в экономике страны, связан

с тем, что Российская Федерация обладает крупнейшими запасами нефти и газа в мире, что является основой для гарантированного обеспечения энергетической и экономической безопасности страны. По оценке Министерства энергетики в 2013 г., на территории России находится свыше 34% разведанных мировых запасов природного газа и до 13% разведанных мировых запасов нефти [3].

Запасы нефти на начало 2015 г по категориям «А+В+С1» (где А — разрабатываемые, разбуренные; В — разрабатываемые, неразбуренные, разведанные; С1 — разведанные.) составляли около 103,2 млрд. баррелей, при степени разведанности менее 40%. Это эквивалентно 6,1% мировых запасов и обеспечивает стране 6-е место в мире по данному показателю (табл. 2). В целом прирост запасов (АВС1) нефтяного сырья и газового конденсата за 2015 г. составил 730 млн. т или 5,4 млрд. баррелей и является выше достигнутого объема добычи [3].

Таблица 2. Доказанные запасы нефти в мире по состоянию на 01.01.2016 г.

Место	Страна	% от мирового объема доказанных запасов нефти
1	Венесуэла	17,5
2	Саудовская Аравия	15,7
3	Канада	10,2
4	Иран	9,3
5	Ирак	8,8
6	Россия	6,1

Начальные запасы нефтяного сырья, активно эксплуатируемых месторождений, имеют выработанный ресурс, приближающийся к 60% (например, в европейской части около 65%, в том числе в Урало-Поволжье более чем на 70%), но процентное соотношение накопленной добычи нефти к начальными суммарным запасам составляют менее 20%, что показывает большой потенциал недр страны.

Вместе с тем, добыча нефтяного сырья на 77% осуществляется преимущественно на месторождениях с крупными запасами нефти, с гарантированным сроком разработки от 8 до 10 лет. Сумма предварительно оцененных и разведанных запасов легкой нефти, сосредоточенных в основном

в средних и мелких месторождениях, составляет чуть более 70%. [3]. Следовательно, освоение и разработка не-крупных месторождений становится рентабельной только на территориях с развитой инфраструктурой

Таким образом, превалирующее положение нефтегазового сектора в экономике страны сложилось вследствие динамичного роста стоимости углеводородов на протяжении длительного промежутка времени, а также сформированной мощной изученной и потенциальной сырьевой базой нефтяного и газового конденсата. Эти весомые аргументы гарантируют фундаментальную основу устойчивого развития энергетической и экономической безопасности страны.

Литература:

1. Статья «Почему нефтяные компании не боятся аварий». [Электронный ресурс] URL: <http://ko.ru/glavnoe/item/132269-po-lokti-v-nefti> (дата обращения: 01.08.2016)
2. Российский статистический ежегодник // Федеральная служба государственной статистики. — 2014.
3. Официальный сайт Министерство Энергетики РФ: <http://minenergo.gov.ru/node/910> (: 01.07.2016).

## Анализ развития нефтедобывающей промышленности России

Токмаков Егор Александрович, магистрант  
Тихоокеанский государственный университет (г. Хабаровск)

*В статье рассмотрена структура нефтегазового комплекса, проанализированы основные тенденции развития нефтедобывающей промышленности России. Выделены основные факторы, оказывающие существенное влияние на рост нефтедобычи.*

**Ключевые слова:** нефтегазовый комплекс, производство, нефтедобыча

В настоящее время нефтегазовый комплекс России представляет многоуровневую систему, состоящую из совокупности производств, процессов, материальных устройств по добыче нефти и газа, их переработки, производства и отгрузки, экспорту, распределению и потреблению (рис.1).

Нефтедобывающая промышленность является главной подотраслью нефтегазового комплекса, обеспечивающей извлечение нефтяного и газового конденсата из недр земли. В 2015 г объем национальной нефтедобычи добычи увеличился по сравнению с 2014 г. на 7,4 млн. т или на 1,4% и составил в абсолютном выражении чуть более 534 млн. т, несмотря на давление негативных факторов, связанных с падением и высокой волатильности цен на нефтяное сырье и введением секторальных санкций странами Запада (рис.2).

Принятие секторальных санкций крупнейшими мировыми нефтесервисными компаниями (стран Европейского Союза, США) в 2014–2015 гг., повлияло на приостановление работ многих нефтегазовых проектов, в том числе по предстоящему освоению месторождений Сибири и Арктики. Это отразилось на том, что крупнейшие

российские вертикально-интегрированные компании понесли существенные финансовые потери, вследствие существовавшей прямой связи между темпом развития разведочного бурения в России и импортом технологий. Например, НК «Роснефть» (ПАО) в 2015 г. заморозила работы по перспективной разработке нового месторождения «Университетская-1» в Арктике. Ранее, разработка месторождения осуществлялось совместно с международными нефтегазовыми компаниями Exxon-Mobil, Nord Atlantic Drilling и др. Другой российской компании, Газпромнефть (ПАО), прекратили поставку зарубежных комплектующих и технологий для морской ледостойкой стационарной платформы «Приразломная», осуществляющей добычу нефтяного сырья на морском шельфе Печорского моря [2].

Кроме того, по данным Министерства Энергетики Российской Федерации, в 2015 г. произошло устойчивое превышение показателя уровня среднесуточной нефтедобычи за весь исторический период существования отрасли — 1 474,2 тыс. т / сутки, что позволило России занять первое место в мире по уровню добычи нефти. [1].



Рис. 1. Структура нефтегазового комплекса Российской Федерации

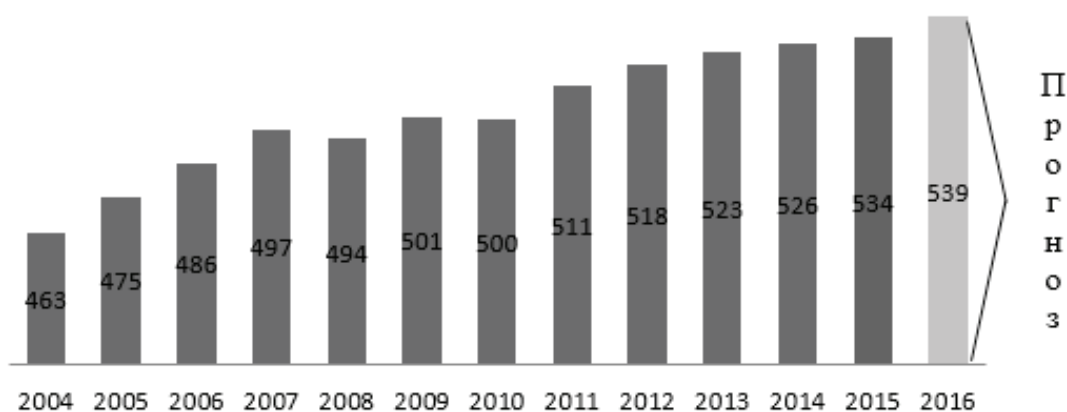


Рис. 2. Динамика и прогноз объема добычи нефти в России с 2004 до 2016 гг., в млн.т.

Рассматривая отраслевую структуру участников добычи нефтяного сырья в России отметим, что в последние годы она существенно не изменилась и по состоянию на 01.01.2016 г., добычу нефти и газового конденсата проводят 299 организаций, имеющих лицензии на право пользования недрами [1]. При этом 87% от общего количества организаций, осуществляющих нефтедобычу, находятся под контролем 11 вертикально интегрированных компаний (рис.3).

В целом по всей группе участников нефтедобычи произошел ее суммарный прирост в 2014–2015 гг. по сравнению с 2013 г. Так, по группе ВИНК суммарный прирост добычи изменился незначительно и составил +0,2 млн. т, когда по группе малых и средних добывающих компаний прирост достиг +2,6 млн. т или +5,0%. Операторы СРП увеличили объем нефтедобычи на +0,5 млн. т или +3,6%.

Основной рост добычи нефтяного сырья обеспечили такие компании как ПАО АНК «Башнефть» (+1,5 млн. т); ПАО «Газпром нефть» (+1,4 млн. т) и ПАО «Татнефть» (+0,1 млн. т). Другие участники напротив продемонстрировали ее снижение — НК «Роснефть» на 1,7 млн. т, ПАО «Газпром» около 0,1 млн. т, АО «НК РуссНефть» в диапазоне — 0,3 млн. т, ПАО «ЛУКОЙЛ» чуть более 0,1 млн. т и ОАО «НГК «Славнефть» на 0,6 млн. т. В группе независимых производителей нефтяного сырья выделим: ОАО «Арктикгаз» (+1,3 млн. т), ООО «Иркутская нефтяная компания» (+1,1 млн. т), ЗАО «Нортгаз» (+0,9 млн. т) и ООО «СК «Русьветпетро» (+0,4 млн. т) [1].

Между тем динамика ежегодного прироста нефтедобычи по-прежнему демонстрирует минимальный рост, но с прогнозируемым снижением к предшествующим годам (рис.4).

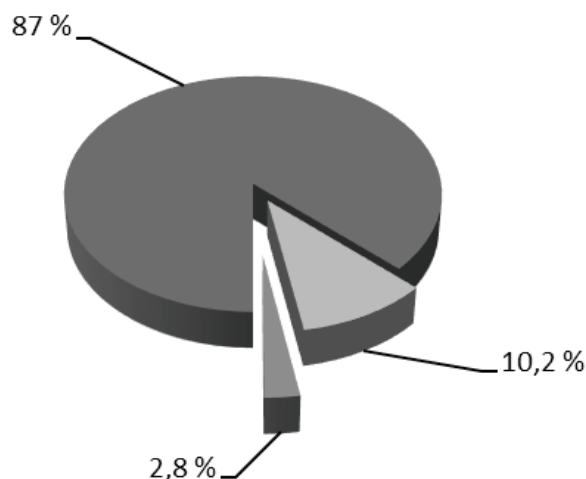


Рис. 3. Отраслевая структура добычи нефти по группам компаний в 2015 г.: 87% — вертикально-интегрированные компании; 10,2% — независимые производители; 2,8% — операторы режима «соглашения о разделе продукции»

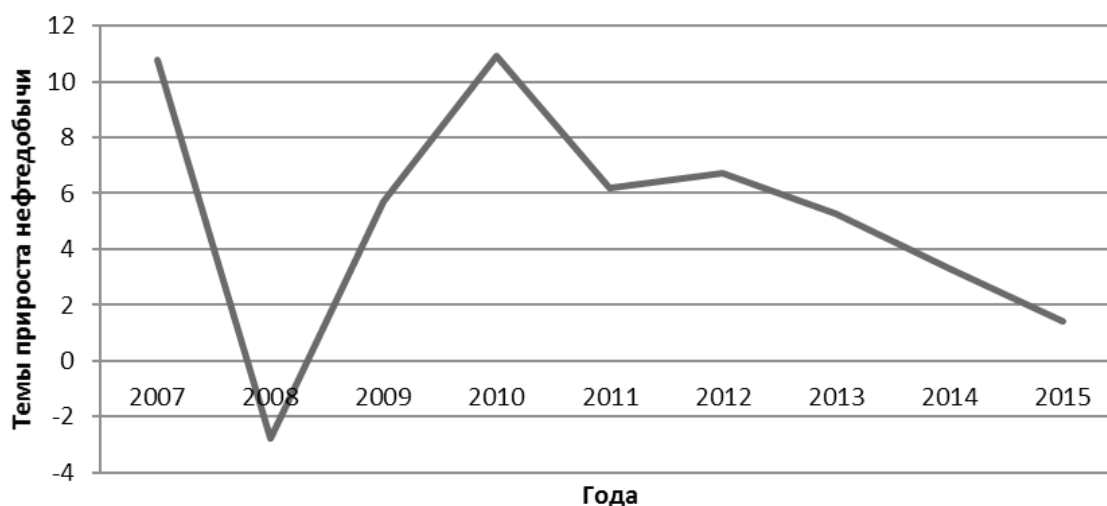


Рис. 4. Темпы ежегодного прироста нефтедобычи с 2007 до 2015 гг., в%

В региональном разрезе географическими центрами роста добычи нефти в 2014–2015 гг. являются два региона — нефтедобывающие районы Восточной Сибири и Дальнего Востока (+4,8 млн. т или +8,2% к 2014 г.; +4,2 млн. т или +7,7% к 2013 г.) и Европейская часть страны (+3,9 млн. т или +2,5% к 2014 г.; +1,9 млн. т или +1,2% к 2013 г.) [1].

На новых месторождениях Восточной Сибири и Дальнего Востока сохраняется положительная динамика высоких темпов роста производства нефтяного сырья. Так, общий объем добычи в 2014 г. достиг 24,2 млн. т (+1,5 млн. т или +6,6% к 2013 г.), а их доля в совокупной добыче гринфилдов в Российской Федерации составила 59,5%. Помимо этого, по итогам 2014 г., валовая добыча нефти на новых месторождениях (со сроками ввода в эксплуатацию не более 5 лет) составила 40,7 млн. т, превысив уровень предыдущего года на +3,4 млн. т (+9,1% к 2013 г.). В отчетном году на долю новых месторождений пришлось 7,7% от суммарной нефтедобычи.

Анализируя производства на востоке и северо-западной части страны заметим, что рост происходит в основном за счет создания и ввода в эксплуатацию новых добывающих мощностей на перспективных месторождениях с высоким дебитом скважин, что позволит в течение последующих лет не только сохранить потенциал роста, но и приумножить его.

В Западной Сибири продолжается сокращение нефтедобычи, которое характеризуется отрицательно-прогрессирующими признаками — -0,5% в 2013 г., -0,9% в 2014 г. и -0,4 в 2015 г. Тем не менее, регион по-прежнему удерживает статус крупнейшего нефтедобывающего центра страны, поскольку его доля в национальной добыче нефтяного сырья по итогам 2014 г. составила 59,4% или 313,0 млн. т., а в 2015 г. — 58,4% или 311,7 млн. т. (табл. 1).

Стабилизация производства в Урало-Поволжье, территория которого является старейшим районом нефтедобычи Европейской части России, была обеспечена масштабным использованием инновационных средств и методов повышения нефтеотдачи и вводом в эксплу-

Таблица 1. Структура нефтедобычи в России по регионам, в млн. т

Компания	Восточная Сибирь и Дальний Восток			Западная Сибирь			Европейская часть		
	2013	2014	Тпр к 2013 году	2013	2014	Тпр к 2013 году	2013	2014	Тпр к 2013 году
ПАО «НК-Роснефть»	30,8	32,7	+1,9	118,3	116	-2,3	43,5	42,2	-1,3
ПАО «Лукойл»	–	–	–	48,2	46,8	-1,4	38,5	39,8	+1,3
ПАО «Татнефть»	–	–	–	–	–	–	26,4	26,5	+0,1
ПАО АНК «Башнефть»	–	–	–	0,6	1	+0,4	15,8	16,9	+1,1
АО «НК Русснефть»	–	–	–	7,1	6,9	-0,2	1,8	1,7	-0,1
ПАО «Газпром»	–	–	–	11,8	12,0	+0,2	4,4	4,1	-0,3
ОАО «Сургутнефтегаз»	7,2	7,7	+0,5	54,2	53,7	-0,5	–	–	–
ПАО «Газпромнефть»	–	–	–	30,5	31	+0,5	1,7	2,6	+0,9
ОАО «НГК Славнефть»	–	–	–	16,7	16,1	-0,6	–	–	–
Итого	38	40,4	+2,4	287,4	283,5	-3,9	132,1	133,8	+1,7

атацию некрупных (малых) месторождений, ранее оцененных с низкой степени рентабельности, и изменением режима налогообложения в целом по отрасли.

Таким образом, за 2004–2015 гг. темп прироста нефтедобычи составил более 14% и был достигнут благодаря следующим факторам. Во-первых, разработкой и освоением новых месторождений севера Европейской части России, Восточной Сибири и Дальнего Востока. Во-вторых, активным использованием инновационных технологий, современного оборудования и методов интенсификации нефтедобычи. В-третьих, повышением уровня операционной эффективности участников нефтедобычи вследствие роста производительности труда, ми-

нимизации простоев оборудования, оптимизации процесса закупочной деятельности. Наконец, ростом эксплуатационного фонда скважин за счет увеличения объемов эксплуатационного бурения и ввода новых скважин. Динамика ежегодного прироста нефтедобычи начиная с 2010 г. демонстрирует минимальный рост, с постоянным снижением к предшествующим годам. Учитывая ряд негативных факторов, связанных с падением цен на нефтяное сырье, введением секторальных санкций странами Запада, а также высоким износом действующих скважин в Европейской части России, возможно спрогнозировать в краткосрочной перспективе нулевые темпы прироста нефтедобычи с трендом на переход в отрицательную плоскость.

Литература:

1. Официальный сайт Министерство Энергетики РФ [Электронный ресурс] URL: <http://minenergo.gov.ru/node/910> (дата обращения: 01.07.2016).
2. Ежедневное интернет-издание «Коммерсант» [Электронный ресурс] URL: <http://www.kommersant.ru/doc/2572480?replyto=168854739#t168854739> (дата обращения: 25.06.2016)

## Новые позиции Республики Узбекистан на мировом текстильном рынке

Хен Александра Эдуардовна, студент

Ташкентский институт текстильной и легкой промышленности (Узбекистан)

*Данная статья раскрывает решения ряда вопросов развития легкой и текстильной промышленности Узбекистана, анализирует экспортные, качественные и технические показатели промышленности за последние восемь лет, включая первое полугодие текущего года. Делается вывод, что текущая стратегия развития решает ряд не только экономических вопросов, но и социальных, и политических.*

**Ключевые слова:** текстильная промышленность, модернизация, текстильная продукция, экспорт, инвестирование

Легкая промышленность Республики Узбекистан имеет богатую историю, ведь еще во времена Вели-

кого шелкового пути роскошные и благородные узбекские ткани — атлас, бекасам, банорас и другие вывози-

лись в страны Европы и Азии, где пользовались большим спросом и популярностью.

Ситуация резко изменилась во времена Союза, поскольку хлопковое волокно из Узбекистана стало вывозиться как сырье в другие республики. Таким образом, наша страна стала терять огромную прибыль, фактически лишаться производственной базы для переработки собственного хлопкового волокна.

Переломным моментом в возрождении индустрии стало обретение Узбекистаном государственной независимости, которая позволила не только продавать за рубеж сырье, но и готовую продукцию, производимую из этого сырья, и за счет этого, во-первых увеличился валовой внутренний продукт нашего государства и в результате этого возросла прибыль, во-вторых, в стране, у себя на Родине начали создаваться новые рабочие места, тем самым решалась проблема безработицы. Стали строиться предприятия, оснащенные современной, высокой технологией, передовым оборудованием и станками, выпускающие готовую продукцию, то как показывали расчеты, мы получили возможность увеличить чистую прибыль от хлопковолокна и пополнить казну валютой за счет экспорта, сделав нашу жизнь более благополучной и процветающей. Одним словом, развитие быстрыми темпами легкой промышленности, в частности, предприятий по переработке хлопковолокна, являются нашими приоритетными стратегическими целями.

Планомерная переориентация отечественного экспорта с сырья на готовую продукцию с высокой добавленной стоимостью позволила сформировать новую стратегию развития легкой промышленности, нацеленную на перспективное будущее. Для ее реализации требовалось обозначить круг основных задач, которые необходимо было решать в кратчайшие сроки. Ведь в начале 90-х годов предприятия легкой промышленности были в основном оснащены морально и физически изношенным оборудованием, не способным производить экспорториентированную продукцию. Технологическое оборудование, установленное на этих предприятиях и в целом условия труда, не отвечали современным требованиям. В производстве было задействовано 973,3 тыс. веретен и перерабатывалось менее 10 процентов хлопкового волокна, заготавливаемого в Республике. Экспорт продукции не превышал 7,7 млн. долларов США. В целом, регион рассматривался как сырьевая база, где не получили развитие отрасли по выпуску готовой продукции (швейная и трикотажная отрасли).

Решению всех этих вопросов способствовало формирование целенаправленной системной государственной политики, в которой особый акцент был сделан на уникальные для Узбекистана факторы, которые давали производителям ряд важных преимуществ. Это наличие необходимой законодательной базы и сырьевых ресурсов, в том числе хлопковое волокно и шелк, благоприятные условия для ведения бизнеса и широкий пакет льгот и преференций для инвесторов, политическая и макроэ-

кономическая стабильность в целом, служащей гарантом безопасности капиталовложений. Можно сказать, что за 25 лет государственной независимости нашей страны легкая промышленность Узбекистана и ее система управления прошли долгий путь совершенствования и развития. Были достигнуты значительные результаты и приняты необходимые меры по расширению присутствия текстильной продукции Узбекистана на мировом текстильном рынке. Благодаря проделанной работе за прошедшие годы объем внутренней переработки хлопкового волокна с 7 процентов в 1991 году увеличился до 50 процентов в прошлом году от общего объема производства [2].

Кроме того, легкая промышленность Узбекистана за прошедшие 25 лет стала одним из лидеров в области экспорта продукции с высокой добавленной стоимостью. Свои первые экспортные поставки предприятия отрасли начали осуществлять в 1994 году. Тогда объем экспорта текстильной и швейно-трикотажной продукции составлял всего около 7 миллионов долларов. Так, если в 1994–1996 годах на экспорт поставлялись только суровые ткани и хлопчатобумажная пряжа, то в 2003 году ассортимент пополнился новыми видами продукции: махровые полотенца, трикотажное полотно, ковры и ковровые изделия, швейно-трикотажные изделия. Настойчивая политика увеличения экспортного потенциала легкой промышленности дала ощутимые результаты: экспорт отрасли в 2003 году превысил 212 млн. долл.; в отрасли возросло количество технически оснащенных предприятий, лидирующих по показателям производительности труда, прибыльности, качеству выпускаемой продукции и широте ее ассортимента. К 2006 году экспортные показатели превысили 400,0 млн. долл., а к 2010 году — достигли 650 млн. долларов [5]. Таким образом, с 1994 по 2010 годы экспорт продукции увеличился в 7,8 раза.

Сегодня индустрия представлена широким экспортным ассортиментом — от пряжи до готовых швейных и трикотажных изделий, а предприятия АО «Узбекенгилсаноат» продолжают активно наращивать свое присутствие на зарубежных рынках. Подтверждением тому служит рост экспортных показателей за 2015 год, которые превысили 1 миллиард долларов, а количество предприятий-экспортеров входящих в состав АО «Узбекенгилсаноат» превысило 260. В структуру их экспорта были включены новые виды текстильной продукции: бамбуковая, модальная и смесовая пряжи, жаккардовое и рингельное полотно, готовые швейно-трикотажные изделия новых видов, моделей, рисунков и переплетений. По итогам прошлого года доля товаров с высокой добавленной стоимостью в общем объеме экспорта достигла 32,2 процента и продолжает неуклонно расти. Динамично растут экспортные показатели и в 2016 году. В первом квартале предприятия текстильной отрасли Узбекистана экспортировали продукцию на 206,1 миллиона долларов [4]. Это больше на 6,2%, чем за аналогичный период прошлого года.



На сегодняшний день по миру насчитывается около 40 торговых домов текстильных предприятий Узбекистана, их создание послужило увеличению экспортных поставок отечественной продукции, за счет чего появилась возможность налаживания прямых контактов. Это позволяет узбекским производителям вести эффективную политику в поиске иностранных партнеров и наращивании объемов экспорта. Если раньше наши текстильщики сидели и ждали, когда к ним придут заказчики, то в течение последних нескольких лет предприятия активизировались, к чему их подстегнул кризис. Об этом говорят и показатели темпов роста экспорта. Причем не столько в физических объемах, сколько в стоимостном выражении. И это притом, что в условиях мирового кризиса цены на основные виды продукции и сырье резко упали. Все это позволяет нам с оптимизмом смотреть в будущее.

В целом предприятия легкой промышленности Узбекистана произвели в 2015 году продукции по 188 видам товаров легкой промышленности и освоили 75 новых видов. В линейку экспорта были включены новые виды текстильной продукции: жаккардовое и рингельное полотно, бамбуковая, модальная и смесовая пряжи, а также новые виды и модели готовых швейно-трикотажных изделий, однако в первую очередь спросом пользуется одежда с национальными элементами. В 2015 году в рамках инвестиционной программы в эту отрасль привлечено 187,3 млн. долларов, что на 2,7% больше в сравнении с показателями предыдущего года. В эксплуатацию ввели 33 предприятия и создали более 12 тысяч рабочих мест.

Доля товаров с высокой добавленной стоимостью в общем объеме экспорта достигает 40%. Для диверсификации внешних рынков сбыта и расширения номенклатуры экспорта продукции предприятия приняли участие в работе международных специализированных выставок-ярмарок в Китае, России, Казахстане, Белоруссии, Латвии, Южной Корее, Германии и других странах. Сейчас отечественную текстильную продукцию поставляют в 55 государств. Также освоены новые товарные

рынки — Колумбия, Бразилия, Сальвадор, Пакистан, Грузия, Хорватия, Нигерия и другие.

Важно подчеркнуть, что крупными импортерами продукции легкой промышленности Узбекистана являются Китай, Россия, Казахстан, Турция, государства Европейского союза. В целом же отечественная текстильная и швейно-трикотажная продукция поставляется в более чем 50 стран мира. В прошлом году были освоены новые рынки сбыта — Лихтенштейн, Мавритания, Пакистан, Грузия, Хорватия, Нигерия и другие [3]. В целях диверсификации внешних рынков сбыта, расширения номенклатуры экспорта продукции предприятиями общества принимают активное участие на Международных выставках-ярмарках в Германии, Республике Корея, Китае, России, Беларуси, Латвии, Турции и других странах.

Неудивительно, что сегодня отрасль стала занимать одно из ведущих мест в отечественном реальном секторе экономики. Оснащение предприятий отрасли современным оборудованием способствует увеличению объема производства продукции, конкурентоспособной на мировом рынке. К примеру, в 2013 году качество хлопка составляло 95,1%, в 2014 году — 97,1%, а в прошлом — 98% [5]. Также реализуется ряд мер по увеличению выхода качественного хлопка-волокна высокого сорта и производству продукции, отвечающей мировым стандартам. К примеру, тепловые генераторы хлопкоочистительных предприятий заменены на современные, работающие на газе и жидком топливе, а маломощное очистительное оборудование — на линии «ХК», «УХК» с высокой производительностью. В результате на местах дневная производительность с 35–45 тонн увеличилась до 50–55 тонн.

Узбекистан, предоставляя на экспорт только часть сырья, оставляет на внутреннюю переработку, что позволяет создавать дополнительные рабочие места и динамично развивать легкую промышленность. Поэтому на сегодняшний день экономика Узбекистана получает значительное количество иностранных инвестиций,

поскольку в стране создан благоприятный инвестиционный климат, есть возможность производить продукцию с высокой добавленной стоимостью и экспортировать ее за рубеж.

Еще одна интересная особенность — максимальное стремление отечественных предприятий производить уже не полуфабрикаты и ткани, а готовую продукцию. Так, объем производства и государственных закупок хлопка-сырца в Узбекистане к 2020 году будет поэтапно сокращен с 3,35 миллиона в 2015 году до 3 миллионов тонн [1]. Глава государства назвал этот вопрос принципиально важным для «качественных структурных преобразований в сельском хозяйстве и развития экономики страны в целом». С одной стороны это полностью обеспечит потребности, прежде всего текстильной и легкой промышленности, в сырье с учетом его глубокой переработки, с другой — сохранит твердые позиции нашей страны как поставщика хлопкового волокна и его производных на мировые рынки

Для поддержки этих стремлений, а также широкого продвижения продукции отечественной легкой промышленности на международные рынки. В составе АО «Узбекенгилсаноат» эффективно работает дизайн-центр, специализирующийся на разработке востребованных современных моделей одежды с учетом национальных традиций и климатических условий.

Несмотря на достижение высоких производственных и экспортных показателей отечественной легкой промышленности есть куда стремиться. До 2020 года Узбекистан планирует реализовать более 80 проектов в сфере легкой промышленности общей стоимостью свыше одного миллиарда долларов, увеличить объемы внутренней

переработки хлопка-волокна с 44% в прошлом году до 70%. Для этого разработана Программа развития текстильной и легкой промышленности на 2015–2020 годы, осуществление которой позволит повысить экспортный потенциал текстильной промышленности страны более чем в 1,8 раза.

### Выводы

Как уже было отмечено, текстильная промышленность Узбекистана ставит высокие цели по ее развитию, тем не менее, их достижение требует выполнения следующего:

1. Оснащение передовой технологией и техникой требует значительных вложений, однако, большинство отечественных текстильных предприятий для его осуществления нуждается в иностранных инвестициях, поэтому для их увеличения государство должно обеспечивать стабильную взаимовыгодную инвестиционную политику.

2. Как уже было отмечено, текстильная промышленность занимает особое место в экономике Узбекистана, таким образом, она значительно влияет на бюджет государства, а значит, как можно быстрее следует сокращать экспорт хлопковолокна и увеличивать его переработку и доведение до готовой продукции с высокой добавленной стоимостью.

3. На сегодняшний день очень ярко прослеживается тенденция узбекских тканей по всему миру, примером тому служат наряды зарубежных звезд, пошитых из атласа, таким образом, Узбекистан должен более продвинуто работать в сфере дизайна, ведь именно от него зависят уровень продаж и доходность отрасли.

### Литература:

1. Указ Президента Республики Узбекистан от 4.03.15 Программа мер по обеспечению структурных преобразований, модернизации и диверсификации экономики на 2015–2019 годы / Концепция развития легкой промышленности Республики Узбекистан на 2015–2020 годы, разработанная ГАК «Узбекенгилсаноат» совместно с Министерством экономики, Министерством внешних экономических связей, инвестиций и торговли Узбекистана
2. Доклад Президента Республики Узбекистан Ислама Каримова на расширенном заседании кабинета министров, посвященном итогам социально-экономического развития страны в 2015 году и важнейшим приоритетным направлениям экономической программы на 2016 год
3. Muminova, N. Segmental analysis of the market potential of the textile industry of Uzbekistan. «European Journal of Economics and Management Sciences». Vienna, Austria
4. legprom.uz
5. uzpaxta.uz



## Проблемы трактовки экономических понятий в банковской теории: ликвидность и платежеспособность

Черных Маргарита Игоревна, магистр, преподаватель  
Московский финансово-промышленный университет «Синергия»

*В докладе осуществляется обзор состояния теории понятий ликвидность и платежеспособность, а также дается разграничивающая иерархия и трактовка таких понятий, как: ликвидность банковского сектора, ликвидность банка, ликвидность баланса, платежеспособность баланса.*

**Ключевые слова:** ликвидность банковского сектора, ликвидность банка, ликвидность баланса, платежеспособность баланса

Раскрытие понятия ликвидности банка предполагает собой выяснение двух взаимосвязанных вопросов, а именно: что такое ликвидность банка и какова ее современная трактовка в условиях слабо изученности этой проблемы и второй — какие факторы, влияют на текущее состояние ликвидности банка и имеет ли это отношение к разнообразности видов банковской ликвидности. Для реализации цели, поставленной в статье, будет рассмотрена только первая проблема.

Российские экономисты, не раз публиковали различные определения понятия «ликвидность». В частности О. И. Лаврушин определяет ликвидность как способность банка своевременно и без потерь выполнить свои обязательства перед вкладчиками, кредиторами и другими клиентами. Другими словами, ликвидность представляет собой обобщенную качественную характеристику деятельности банка, отображающую его надежность. Резюмируя вышеизложенное, следует сделать вывод, что можно рассматривать ликвидность как способность банка своевременно и в полном объеме, а также без потерь выполнить свои обязательства перед своими клиентами [4, с. 263].

Рассмотрим и другие современные подходы авторов к раскрытию сущности банковской ликвидности, а также на основании таблицы 1 проведем сравнительный анализ для достижения цели реферата.

Категориальный анализ показывает, что в большинстве существующих на данный момент определениях ликвидности прослеживаются общие черты. Например, в каждом существующем определении присутствует косвенное или прямое упоминание о денежных средствах. Исходя из этого, понятие ликвидности можно связать с понятием денег. Следующим фактором, обобщающим понятия и трактовку термина ликвидность, является указание на временные характеристики. Другими словами, понятие ликвидности можно связывать с понятием (фактором) времени. Если объединить вышеизложенные факторы, которые авторы связывают с понятием ликвидности, то можно ее представить, как возможность своевременно реализовать стоимость.

Каждый банк сталкивается с проблемой ликвидности. Многие выделяют, что минимальное столкновение с проблемой ликвидностью банка происходит в двух случаях.

Первый, банк выступает в качестве технического исполнителя роли на денежном рынке, осуществляя платежи участников рынка. Роль банка заключается в простом посредничестве между участниками рынка, и задача обеспечения ликвидности сводится к постоянному наличию объема реальных денег для осуществления платежей. Второй, банк выступает в качестве самостоятельного субъекта финансово-кредитной сферы, который получает прибыль или убыток от своей деятельности. В этой роли банк будет сталкиваться с ликвидностью уже своего собственного товара, т.е. банковских услуг. В случае банка, как самостоятельного участника денежно-кредитных отношений, банк становится непосредственным должником и кредитором. И тут на первый план выходят вопросы касательно рискованности деятельности банка как кредитора, и его надежности при выполнении собственных обязательств.

Можно сделать вывод, что ликвидность банка связана с обеспечением своевременного безналичного и наличного денежного оборота по счетам клиентов; с поддержанием соответствия между активными и пассивными операциями по срокам окончания обязательств и требований; со способностью банка сохранять свою собственную стоимость как объекта экономических отношений.

Таким образом, резюмируя вышеизложенные определения о ликвидности, ее можно представить, как способность банка отвечать по всем своим обязательствам в полном объеме и своевременно перед контрагентами, и как показатель и условие функционирования банка.

Проведенное исследование понятия банковской ликвидности выявило, что в современной экономической теории выработана единая основа понятия банковской ликвидности, однако с существенными разногласиями по ряду частных моментов. Анализ наиболее распространенных определений ликвидности показывает, что ликвидность рассматривается, как способность вовремя расплатиться по своим обязательствам. При этом разные исследователи по-своему определяют объем обязательств и источники их погашения [3, с. 234].

Таким образом, резюмируя данные по категориальному анализу, может быть сформулировано узкое и широкое определения ликвидности. Рассматривая ликвидность с узкой точки зрения, ее можно определить, как

Таблица 1. Сравнительный анализ понятий ликвидности

Автор	Определение
Г. Н. Белоглазова Л. П. Кроливецкая	«Индикатор здоровья банка, что и возникновения проблем с ликвидностью является первым симптомом нарушения «здоровья» банка» [2, с. 551]
Дж. Синки	«Ликвидность необходима банкам главным образом для того, чтобы быть готовыми к изъятию депозитов и удовлетворять спрос на кредиты. Неожиданные изменения потоков создают для банков проблемы ликвидности». [7, с. 644]
П. С. Роуз	Ликвидность — способность банка привлекать деньги на денежном рынке или центральном банке по разумной цене. [6, с. 323]
Е. Б. Стародубцева	Ликвидность банка — это возможность исполнения актива в качестве средства платежа или быстрого и с минимальными потерями превращения финансовых актов в денежные средства. [8, с. 230]
Э. Рид	Банк считается ликвидным, если суммы его наличных средств и других ликвидных активов, а также возможности быстро мобилизовать средства из иных источников достаточны для своевременного погашения долговых и финансовых обязательств. Кроме того, банк должен иметь достаточный ликвидный резерв для удовлетворения практически любых непредвиденных финансовых нужд. [5]
Базельский комитет по банковскому надзору	Ликвидность — способность финансировать увеличение активов и выполнять обязательства, когда настает время их выполнения.
Банки.Ру	Ликвидность — способность актива быть проданным быстро с минимальными денежными потерями, связанными со скоростью реализации. Ликвидность банка — способность кредитной организации выполнить взятые на себя финансовые обязательства в полном объеме и в срок. [11]
В. Е. Черкасов	Способность банка выполнять в срок свои обязательства, причем не только по возрасту вложенных средств с выплатой соответствующего вознаграждения в виде процента, но и по выдаче кредитов. [9]
А. М. Мороз, М. И. Савлук, М. Ф. Пуховкина	Ликвидность включает способность банка выполнять не только долговые и внебалансовые обязательства, но и обеспечивать денежными средствами своих клиентов. [13]
Л. В. Кузнецова	Ликвидность — способность банка без существенных затрат мобилизовать средства в денежной форме с целью создания условий для своевременного и полного выполнения текущих обязательств, требований вкладчиков и обеспечения спроса заемщиков сейчас и на перспективу. [13]
О. И. Лаврушин	Ликвидность банка — это способность банка обеспечить своевременное выполнение своих обязательств, которая определяется сбалансированностью активов и пассивов баланса банка, степенью соответствия сроков размещенных активов и привлеченных банком пассивов. [4, с. 261]

способность своевременно расплачиваться по своим обязательствам перед контрагентами за счет собственных ликвидных или высоколиквидных активов. Подобное значение термина заложено в нормативно-правовых актах Банка России. При этом стоит учитывать, что ликвидность в узком ее смысле необходимо рассматривать на определенную дату, вследствие этого выносятся она как

определение ликвидности баланса банка. Ликвидность в широком понимании термина, рассматривается как ликвидность банка в целом, и отличает от ликвидности баланса перечнем инструментов, объемом обязательств и источников их погашения, а также выступает гарантом, показателем и условием его успешного функционирования.

Если рассматривать ликвидность банка в узком ее смысле (ликвидность баланса), то данное понятие можно соотнести с понятием платежеспособности, которое также тесно связано с ней. Е.Б. Стародубцева в своем учебнике «Основы банковского дела» дает следующее определение платежеспособности: «способность банка в должные сроки и в полной сумме отвечать по своим обязательствам» [8, с. 242]. При этом автор делает акцент на том, что платежеспособность имеет более узкое понятие в связи с тем, что это статистический показатель.<sup>1</sup> Стоит отметить, что ликвидность в соответствии с Инструкцией Банка России от 3 декабря 2012 г. № 139-И «Об обязательных нормативах» также имеет количественную характеристику.

В своей статье, Рафекова Д.Р. пишет, что «Платежеспособность отражает способность хозяйствующего субъекта платить по своим долгам и обязательствам в данный конкретный период времени. Считается, что, если предприятие не может отвечать по своим обязательствам к конкретному сроку, то оно неплатежеспособно» [10, с. 77].

Таким образом, можно сделать вывод, что ликвидность и платежеспособность это два разных понятия, и соответственно, они несут за собой различную смысловую нагрузку. Другими словами, если коммерческий банк охарактеризован краткосрочным разрывом в платежеспособности, то он может оставаться ликвидным. При этом в период разрыва в платежеспособности банк не

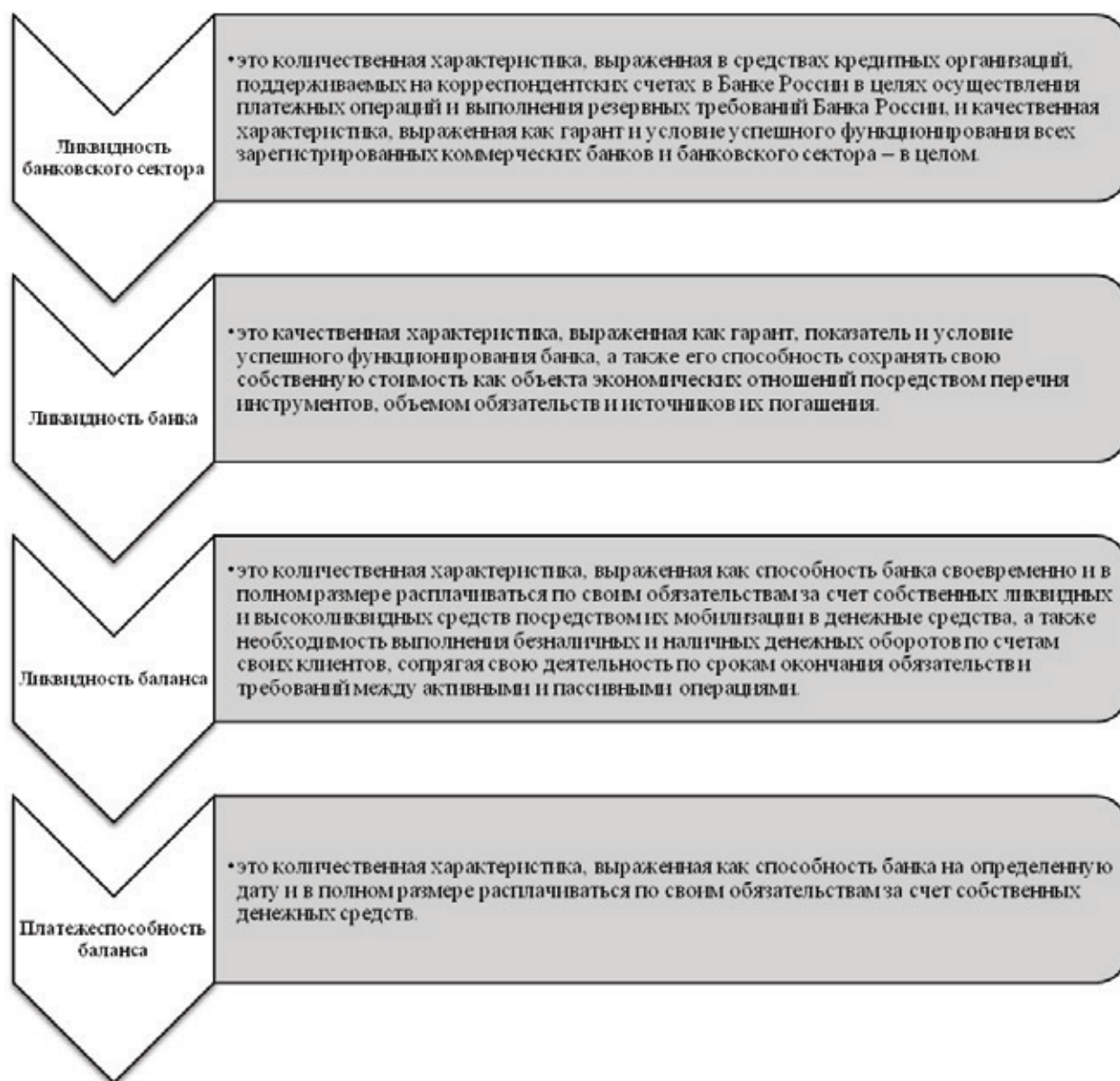


Рис. 1. Иерархическая взаимосвязь понятий ликвидности

<sup>1</sup> Статистический показатель — количественная характеристика социально-экономических явлений и процессов в условиях качественной определенности.

может выполнить свои обязательства, но может выполнить их впоследствии.

В связи с этим может быть сформулирована взаимосвязь теории понятий ликвидности и платежеспособности в коммерческом банке. (см. Рисунок 1)

Ликвидность банка — это качественная характеристика, выраженная как гарант, показатель и условие успешного функционирования банка, а также его способность сохранять свою собственную стоимость как объекта экономических отношений посредством перечня инструментов, объемом обязательств и источников их погашения.

Ликвидность баланса — это количественная характеристика, выраженная как способность банка своевременно и в полном размере расплачиваться по своим обязательствам за счет собственных ликвидных и высоколиквидных средств посредством их мобилизации в денежные средства, а также необходимость выполнения безналичных и наличных денежных оборотов по счетам своих клиентов, сопрягая свою деятельность по срокам окончания обязательств и требований между активными и пассивными операциями.

Платежеспособность баланса — это количественная характеристика, выраженная как способность банка на определенную дату и в полном размере расплачиваться по своим обязательствам за счет собственных денежных средств.

При этом как наивысшее звено можно выделить ликвидность банковского сектора, а именно «Средства кре-

дитных организаций, поддерживаемые на корреспондентских счетах в Банке России в целях осуществления платежных операций и выполнения резервных требований Банка России» [12].

При этом стоит выделить, что в вышеизложенном понятии дается только количественная характеристика, хотя в определении ликвидности банка дана качественная. Следовательно, определение ликвидности банковского сектора, приведенное Банком России, не может быть взаимосвязано иерархически, так как не дает совокупную оценку качественной и количественной характеристики. Из чего можно заключить, что необходимо определение содержащее обе характеристики.

На основании выдвинутых определений (ликвидность баланса и ликвидность банка) и представленного определения Банком России (ликвидность банковского сектора), можно составить следующее, объединяющее в себе количественную и качественную характеристику банковского сектора.

Ликвидность банковского сектора — это количественная характеристика, выраженная в средствах кредитных организаций, поддерживаемых на корреспондентских счетах в Банке России в целях осуществления платежных операций и выполнения резервных требований Банка России, и качественная характеристика, выраженная как гарант и условие успешного функционирования всех зарегистрированных коммерческих банков и банковского сектора — в целом.

#### Литература:

1. Инструкция Банка России «Об обязательных нормативах банков» № 139-И от 03.12.2012 г. (ред. от 29.06.2016).
2. Банковское дело: учебник / под ред. Г. Н. Белоглазовой, Л. П. Кроливецкой. — 5-е изд., перераб. и доп. — М.: Финансы и статистика, 2008. — 592 с.
3. Вешкин, Ю. Г., Авагян Г. Л. Экономический анализ деятельности коммерческого банка: учеб. Пособие / Ю. Г. Вешкин, Г. Л. Авагян. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Магистр: ИНФРА-М, 2014. — 432 с.
4. Лаврушин, О. И. Банковское дело: учебник / О. И. Лаврушин, Г. Г. Фетисов, Н. И. Валенцева под ред. О. И. Лаврушина. — 12-е изд. перераб. и доп. — М.: КНОРУС, 2016. — 800 с.
5. Рид, Э. Коммерческие банки: пер. с англ. // Э. Рид, Р. Картер, Э. Гилл, Р. Смит. М.: Прогресс, 2005. — 327 с.
6. Роуз, П. С. Банковский менеджмент / пер. с англ. Со 2-го изд. М.: Дело Лтд, 1995. — 743 с.
7. Синки Дж. Мл. Финансовый менеджмент в коммерческом банке и в индустрии финансовых услуг / пер с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. — 1018 с.
8. Стародубцева, Е. Б. Основы банковского дела: учебник / Е. Б. Стародубцева — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2015—288 с.
9. Черкасов, В. Д. Финансовый анализ в коммерческом банке / В. Д. Черкасов. — Москва: ИНФРА-М, 1995—272 с.
10. Рафекова, Д. Р., Фадеева Е. А. Платежеспособность и финансовая устойчивость как важнейшие характеристики финансового состояния организации // Стратегия и тактика управления предприятием в переходной экономике сборник материалов XVI ежегодного открытого конкурса научно-исследовательских работ студентов и молодых ученых в области экономики и управления «Зеленый росток». под редакцией Г. С. Мерзлякиной. Волгоград, 2016 — с. 76—78.
11. Информационный портал Банки.Ру [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.banki.ru> (дата обращения 24.08.2016).
12. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2014 год и период 2015 и 2016 годов (утв. Банком России) [Электронный ресурс] Режим доступа: [http://www.cbr.ru/today/publications\\_reports/on\\_2014](http://www.cbr.ru/today/publications_reports/on_2014) (2015—2016) .prg.pdf (дата обращения 23.08.2016)

13. Регулирование банковской ликвидности. Толстолесова Л.А. Маркова М.А. // XXXVII Международной научно-практической конференции «Экономика и современный менеджмент: теория и практика» (Россия, г. Новосибирск, 05 мая 2014 г.) [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://sibac.info/conf/econom/xxxvii/38131> (дата обращения 24.08.2016)

# Молодой ученый

Международный научный журнал  
Выходит два раза в месяц

№ 17 (121) / 2016

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

**Главный редактор:**

Ахметов И. Г.

**Члены редакционной коллегии:**

Ахметова М. Н.  
Иванова Ю. В.  
Каленский А. В.  
Куташов В. А.  
Лактионов К. С.  
Сараева Н. М.  
Абдрасилов Т. К.  
Авдеюк О. А.  
Айдаров О. Т.  
Алиева Т. И.  
Ахметова В. В.  
Брезгин В. С.  
Данилов О. Е.  
Дёмин А. В.  
Дядюн К. В.  
Желнова К. В.  
Жуйкова Т. П.  
Жураев Х. О.  
Игнатова М. А.  
Калдыбай К. К.  
Кенесов А. А.  
Коварда В. В.  
Комогорцев М. Г.  
Котляров А. В.  
Кузьмина В. М.  
Кучерявенко С. А.  
Лескова Е. В.  
Макеева И. А.  
Матвиенко Е. В.  
Матроскина Т. В.  
Матусевич М. С.  
Мусаева У. А.  
Насимов М. О.  
Паридинова Б. Ж.  
Прончев Г. Б.  
Семахин А. М.  
Сенцов А. Э.  
Сенюшкин Н. С.  
Титова Е. И.  
Ткаченко И. Г.  
Фозилов С. Ф.

Яхина А. С.

Ячинова С. Н.

**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)  
Игиснинов 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)  
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)

**Руководитель редакционного отдела:** Кайнова Г. А.  
**Ответственные редакторы:** Осянина Е. И., Вейса Л. Н.

**Художник:** Шишков Е. А.

**Верстка:** Бурьянов П. Я., Голубцов М. В.,  
Майер О. В.

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются.

За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы.

Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов.

При перепечатке ссылка на журнал обязательна.

Материалы публикуются в авторской редакции.

**АДРЕС РЕДАКЦИИ:**

**почтовый:** 420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231;

**фактический:** 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.

E-mail: [info@moluch.ru](mailto:info@moluch.ru); <http://www.moluch.ru/>

**Учредитель и издатель:**

ООО «Издательство Молодой ученый»

ISSN 2072-0297

Подписано в печать 26.09.2016. Тираж 500 экз.

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