

ISSN 2072-0297



# МОЛОДОЙ<sup>®</sup> УЧЁНЫЙ

международный научный журнал



**25**  
2016  
Часть III

16+

ISSN 2072-0297

# МОЛОДОЙ УЧЁНЫЙ

Международный научный журнал

Выходит еженедельно

№ 25 (129) / 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

Авдеюк Оксана Алексеевна, кандидат технических наук

Айдаров Оразхан Турсункожаевич, кандидат географических наук

Алиева Тарана Ибрагим кызы, кандидат химических наук

Ахметова Валерия Валерьевна, кандидат медицинских наук

Брезгин Вячеслав Сергеевич, кандидат экономических наук

Данилов Олег Евгеньевич, кандидат педагогических наук

Дёмин Александр Викторович, кандидат биологических наук

Дядюн Кристина Владимировна, кандидат юридических наук

Желнова Кристина Владимировна, кандидат экономических наук

Жуйкова Тамара Павловна, кандидат педагогических наук

Жураев Хуснидин 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

Курпаяниди Константин Иванович, доктор философии (PhD) по экономическим наукам

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

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 Бекмуратович, *кандидат педагогических наук, заместитель директора (Узбекистан)*

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

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

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

Колпак Евгений Петрович, *доктор физико-математических наук, профессор (Россия)*

Курпаяниди Константин Иванович, *доктор философии (PhD) по экономическим наукам (Узбекистан)*

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: 14.12.2016. Цена свободная.

Материалы публикуются в авторской редакции. Все права защищены.

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

---

---

**Н**а обложке изображен выдающийся русский ученый-аграрник, писатель-фантаст-антиутопист, теоретик сельскохозяйственной экономики и создатель основ российской крестьянской кооперации *Александр Васильевич Чаянов* (1888—1937), профессор Московского сельскохозяйственного института, позже переименованного в Тимирязевскую сельскохозяйственную академию.

Убежденный социалист, Чаянов не состоял ни в одной политической партии, в то же время принял активное участие в Февральской, а позже и в Октябрьской социалистической революции. В 1919 году возглавил НИИ сельскохозяйственной экономики. С 1921 по 1923 годы входил в коллегию Наркомзема РСФСР. Александр Васильевич активно отстаивал интересы крестьянских кооперативов и выступал ярким противником капитализации сельского хозяйства. Несмотря на это, Чаянов был арестован по сфабрикованному делу и обвинен в антимарксистских взглядах и защите интересов кулачества.

Чаянов провел четыре года в тюрьмах и три — в ссылке в Казахстане. Почти все его труды были запрещены цен-

зурой и изъяты из архивов и библиотек. Увидела свет только часть литературных произведений, которые он издавал под псевдонимами Иван Кремнев и Ботаник X: «Венецианское зеркало, или Удивительные похождения стеклянного человека», «Необычайные, но истинные приключения графа Федора Михайловича Бутурлина, описанные по семейным преданиям», «Юлия, или Встречи под Новодевичьим», сборник стихов «Лёлина книжка» и другие. Все они вышли на средства автора.

В 1937 году А. В. Чаянов и несколько его соратников и друзей были вновь арестованы и расстреляны в Алма-Ате.

В 1987 году все обвиняемые по сфабрикованному делу вымышленной «кулацко-эсэровской группы Кондратьева — Чаянова» реабилитированы, дело было закрыто из-за отсутствия состава преступления; следователи, которые его вели, арестованы по обвинению в незаконных методах ведения следствия.

*Екатерина Осянина, ответственный редактор*

---

---

## СОДЕРЖАНИЕ

### ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

**Абраменко И. А.**

Методика оценки финансовой устойчивости сельскохозяйственного предприятия ..... 223

**Алексеев Д. Д.**

Тенденции и перспективы развития банковской системы России ..... 227

**Алексеева Е. А.**

Эффективность использования социального диалога в России ..... 230

**Альберт Е. А.**

Итоги финансово-хозяйственной деятельности ПАО «БИНБАНК» в 2015 году ..... 232

**Андреев А. Б.**

Инвестиционная деятельность Китая в Казахстане в рамках экономического пояса Шелкового пути ..... 234

**Бабаева А. Д.**

Факторы, влияющие на увеличение доходов сельского населения ..... 237

**Бабаева А. Д.**

Роль домашних хозяйств сельского населения по регионам ..... 239

**Безпалов В. В., Жилик А. В.**

Совершенствование механизмов территориального планирования наукоградов в условиях реализации политики импортозамещения (на примере наукограда Фрязино) ..... 241

**Белякова Е. С.**

Статистическое изучение денежных расходов населения ..... 246

**Борбодоев М. М.**

Методологические аспекты организации коммерческой деятельности потребительских рынков ..... 248

**Бородина И. Н., Плахов А. В.**

Особенности интеграции налоговой системы Республики Крым в систему налогов и сборов Российской Федерации ..... 251

**Бусоедов И. А., Гребенюк Т. А.**

Сущность, виды и значение инвестиционной деятельности в развитии экономики страны .. 253

**Бусоедов И. А., Гребенюк Т. А.**

Эволюция развития госсектора, определение его сущности. Экономические функции государства ..... 255

**Войку И. П., Ефимова А. А., Степанова Е. В.**

Рентабельность и показатели финансового состояния в растениеводстве Псковской области ..... 257

**Волохатая И. В., Плахов А. В.**

Перспективы развития косвенного налогообложения в РФ ..... 260

**Герб А. А.**

Оценка эффективности внедрения риск-ориентированного подхода в систему налогового контроля Российской Федерации ..... 262

**Голубев П. В.**

Анализ недостатков транспортной логистики в России ..... 264

**Горина А. И.**

Закономерности и основные тенденции развития розничной сетевой торговли в России ..... 267

**Граб В. А.**

Аналитический инструментарий регионального управления ..... 271

<b>Гутник Я. С.</b> Оценка рисков предприятия при осуществлении международного лизингового контракта ..... 273	<b>Кононов В. Н., Карпова И. Н., Савельева Д. В.</b> Оптимизация бизнес-процессов систем бухгалтерского учета ..... 300
<b>Зиннурова Г. Р.</b> Особенности оказания муниципальных услуг в условиях усиления агломерационных процессов ..... 276	<b>Костина М. А., Погорелова Н. А.</b> Конъюнктурные особенности развития фармацевтического рынка Российской Федерации ..... 305
<b>Казакеевич Н. Ф.</b> Договор управления многоквартирным домом ..... 279	<b>Кузнецова Е. Ю., Плахов А. В.</b> Упрощенная система налогообложения как элемент современных методов оптимизации налогообложения предприятия ..... 309
<b>Казьмин М. Н.</b> Анализ конъюнктурных параметров развития фармацевтического рынка Российской Федерации в 2013–2016 годах ..... 281	<b>Кузнецова Н. В.</b> Практические позиции взаимодействия образовательной организации и бизнес-сообщества в процессе профессиональной подготовки управленческих кадров ..... 311
<b>Кайратова Г. К., Жолдасбекова Ж. М.</b> Role of event management in the economic development in Kazakhstan ..... 284	<b>Кузьмина Н. А.</b> Анализ проблем двойного налогообложения . 314
<b>Каньшина А. Н.</b> Оценка инвестиционной привлекательности региона на примере Воронежской области .... 288	<b>Ливерко А. Г., Плахов А. В.</b> Налоговый аспект — вид риска в организации финансовой стратегии предприятий ..... 318
<b>Кауфман Н. Ю.</b> Реинжиниринг бизнес-процессов предприятий в контексте инновационного развития ..... 292	<b>Малюженко Е. В., Дмитриевская В. А.</b> Организация контроля исполнения управленческих решений ..... 322
<b>Кащенко Е. Г., Василенко А. К.</b> Как эффективно использовать ремаркетинг для увеличения прибыли ..... 295	<b>Мишина Е. С., Рой Н. А.</b> Электронное правительство в России: проблемы и перспективы ..... 323
<b>Кобозева А. В.</b> Слияния и поглощения в банковском секторе: цели и мотивы ..... 298	

# ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

## Методика оценки финансовой устойчивости сельскохозяйственного предприятия

Абраменко Ирина Александровна, студент;

Научный руководитель: Кучерявенко Светлана Алексеевна, кандидат экономических наук, доцент  
Белгородский государственный национальный исследовательский университет

Дефиниция «финансовая устойчивость» широко используется в российской и зарубежной экономической литературе, но выявлено отсутствие единой трактовки данного понятия. Изучив мнения различных авторов, можно констатировать, что понятие финансовой устойчивости многогранно и может характеризоваться состоянием производственного потенциала и достаточной финансовой обеспеченностью развития производства, а также способностью маневрирования собственными средствами и финансовой независимостью.

Среди множества трактовок термина «финансовая устойчивость» явно проглядывается недостаточное количество научных разработок и исследований, связанных с трактовкой и анализом финансовой устойчивости сельскохозяйственных предприятий. Лишь исследование проблем формирования финансовой устойчивости предприятий сельскохозяйственной направленности может позволить выработать основные направления повышения этой устойчивости.

Исследованием проблем финансовой устойчивости сельскохозяйственных предприятий занимались такие авторы как Л. Е. Красильникова, Е. Н. Дубикова, В. А. Бекренева, Е. В. Кабитова, И. И. Винниченко, К. И. Липчиу, Ю. Луценко. Оценив вклад авторов в исследование финансовой устойчивости, можно отметить, что во многих случаях эта проблема рассматривается и определяется без учета специфики функционирования предприятий сельского хозяйства. Изучение специальной экономической литературы также демонстрирует недостаточную проработку проблемы оценки финансовой устойчивости сельскохозяйственных предприятий. В связи с этим возникает вопрос о разработке системы показателей для оценки финансовой устойчивости сельскохозяйственных предприятий.

Экономист Е. Н. Дубикова рассматривает финансовую устойчивость сельскохозяйственного предприятия как его финансовое состояние, которое характеризуется достаточным уровнем ликвидности и платежеспособности,

обеспечиваемым стабильностью рыночной оценки предприятия, как в долгосрочном, так и в краткосрочном периодах, а также оптимальным соотношением заемного и собственного капитала с учетом специфики ведения деятельности в агропромышленном комплексе вследствие высокой степени его зависимости от главного средства производства — земли [5, с. 14].

Финансовую устойчивость предприятий можно оценивать одновременно двумя способами: абсолютными и относительными показателями, представленными в таблице 1. Для определения финансовой устойчивости сельскохозяйственного предприятия можно совершать расчет абсолютных показателей, позволяющих определить наличие собственных оборотных средств для покрытия запасов. Абсолютные показатели используются для того, чтобы проверить, в каком объеме и какие источники средств используются для покрытия запасов.

Использование оборотных средств в растениеводстве имеет отличительную особенность, которая заключается в зависимости продолжительности кругооборота средств от почвенно-климатических и биологических параметров в данной отрасли. К биологическим параметрам относят некие сортовые особенности культур и качества посевных семян, срок периодов роста и развития растений.

Сущность оборотных активов заключается именно в их экономической роли, так как они обеспечивают в сельском хозяйстве непрерывный воспроизводственный процесс. Из практики известно, что недостаток материалов для посадки и количества семян, а также органических и минеральных удобрений, средств защиты растений, животных кормов, топливных материалов, запчастей для сельскохозяйственной техники и т. д. резко понижает темпы сельскохозяйственного производства. Следствием такого процесса незамедлительно станет невыполнение очередного этапа работ в срок, которое приведет к смещению всех последующих производственных сроков вплоть до поставки готовой продукции [6, с. 2].

Исходя из особенностей оборотных активов в сельскохозяйственном предприятии, целесообразно судить об уровне финансовой устойчивости сельскохозяйственного предприятия в зависимости от того, какие источники средств используются для формирования запасов. Анализ обеспеченности запасов источниками их формирования осуществляется с помощью первых трех показателей, представленных в таблице 1.

Как видно из таблицы 1 наличие собственных оборотных средств определяется как разность между собственным капиталом и внеоборотными активами сельскохозяйственного предприятия. При недостаточности собственных оборотных средств предприятие может получить долгосрочные кредиты и займы. Общая величина основных источников формирования определяется с учетом краткосрочных и долгосрочных кредитов и займов.

На основании полученных данных по первым трем показателям формируется трехкомпонентный показатель, который используется при идентификации типа финансовой устойчивости:

$S = \{S(COC), S(I_{COC, до}), S(I_{обц})\}$ ,  
где функция  $S(x)$  определяется следующим образом:

– если  $x \geq 0$ , то 1;

– если  $x < 0$ , то 0.

$S(x) = \{1;1;1\}$  — абсолютная финансовая устойчивость;

$S(x) = \{0;1;1\}$  — нормальная финансовая устойчивость;

$S(x) = \{0;0;1\}$  — неустойчивое финансовое состояние;

$S(x) = \{0;0;0\}$  — кризисное финансовое состояние (на грани банкротства) [7, с. 94].

Показатели финансовой устойчивости сельхозпроизводителей характеризуют состояние и структуру активов предприятия, обеспеченность их соответствующими источниками покрытия. При определении этих показателей важную роль играют коэффициенты, расчет

Таблица 1. Коэффициенты, характеризующие финансовую устойчивость сельскохозяйственного предприятия

Показатели	Формула расчета	Факторы	Рекомендуемое значение
1. Наличие собственных оборотных средств	$СК - ВА$	СК — собственный капитал, ВА — внеоборотные активы	$\geq 0$
2. Наличие собственных и долгосрочных заемных средств	$СК + ДО - ВА$	ДО — долгосрочные обязательства	$\geq 0$
3. Общая величина источников формирования запасов	$СК + ДО + КО - ВА$	КО — краткосрочные обязательства	$\geq 0$
4. Коэффициент абсолютной ликвидности	$\frac{ДС + КФВ}{КЗ + ЗС}$	ДС — денежные средства, КФВ — краткосрочные финансовые вложения, ЗС — заемные средства, КЗ — кредиторская задолженность	$\geq 0,2$
5. Коэффициент критической оценки	$\frac{ДС + КФВ + ДЗ}{КЗ + ЗС}$	ДЗ — дебиторская задолженность	$\geq 1,2$
6. Коэффициент текущей ликвидности	$\frac{ОА}{КЗ + ЗС}$	ОА — оборотные активы	$\geq 1,2$
7. Коэффициент автономии (финансовой независимости)	$\frac{СК}{\text{Валюта баланса}}$	СК — собственный капитал	$\geq 0,44$
8. Коэффициент финансовой стабильности	$\frac{СК + ДО}{\text{Валюта баланса}}$	ДО — долгосрочные обязательства	$\geq 0,7$
9. Коэффициент финансовой независимости в отношении формирования запасов и затрат	$\frac{СК}{З + НДС}$	З — запасы, НДС — налога на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	$\geq 0,65$
10. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	$\frac{СК - ВА}{ОА}$	ВА — внеоборотные активы	$\geq 0,2$

Источник: [1, 2].

которых основан на существовании определенных взаимосвязей между отдельными статьями баланса.

Анализ финансовой устойчивости предприятия с помощью различных коэффициентов является самым распространенным, в то же время нет единой системы коэффициентов, различные авторы предлагают определенные наборы показателей, в той или иной степени отличающиеся друг от друга. Единый набор для анализа финансовой устойчивости сельскохозяйственных предприятий также не подобран.

В таблице 1 большая часть коэффициентов, составлена на основании «Методологических рекомендаций по проведению анализа финансово-хозяйственной деятельности организаций», утвержденных Госкомстатом России и «Методики расчета показателей финансового состояния сельскохозяйственных товаропроизводителей», утвержденной Постановлением Правительства Российской Федерации.

Коэффициенты оценки финансовой устойчивости предприятия — это система показателей, характеризующих структуру используемого капитала предприятия с позиции степени финансового риска, а также стабильности развития в будущем.

Коэффициент абсолютной ликвидности — финансовый коэффициент, равный отношению краткосрочных финансовых вложений и денежных средств к краткосрочным обязательствам. Значение коэффициента считается нормальным, если его значение более 0,2. Чем выше показатель, тем лучше платежеспособность предприятия, но с другой стороны, высокий показатель может свидетельствовать о нерациональной структуре капитала, о слишком высокой доле неработающих активов в виде средств на счетах и наличных денег.

Коэффициент критической оценки характеризует способность сельхозтоваропроизводителя погашать за счёт оборотных активов краткосрочные обязательства. Это один из важных финансовых коэффициентов, показывающий, какая часть краткосрочных обязательств может быть погашена немедленно за счет средств на различных счетах, в краткосрочных ценных бумагах и поступлений по расчетам с дебиторами. Чем выше показатель, тем лучше платежеспособность предприятия. Нормальным для сельскохозяйственных предприятий считается значение коэффициента более 1,2, это означает, что предстоящие поступления от текущей деятельности и денежные средства должны покрывать текущие долги предприятия.

Коэффициент текущей ликвидности — это финансовый коэффициент, равный отношению оборотных активов к краткосрочным обязательствам. Коэффициент отражает способность предприятия за счёт только оборотных активов погашать краткосрочные обязательства. Чем показатель больше, тем лучше платежеспособность. Нормальным считается значение коэффициента от 1,2 до 3. Неблагоприятно как низкое, так и высокое соотно-

шение. Значение ниже 1 говорит о высоком финансовом риске, связанном с тем, что предприятие не в состоянии стабильно оплачивать текущие счета, а значение более 3 может свидетельствовать о нерациональной структуре капитала.

Коэффициент автономии определяется как отношение собственного капитала к величине всех активов сельскохозяйственного предприятия. Этот показатель характеризует, в какой степени активы сформированы за счет собственных средств. Рост коэффициента свидетельствует об увеличении финансовой прочности предприятия сельского хозяйства, его независимости от внешних кредиторов и стабильности, нормативное значение от 0,44 до 0,7 [3].

Коэффициент финансовой стабильности показывает удельный вес тех источников финансирования, которые предприятия могут использовать в своей деятельности длительное время.

Коэффициент финансовой независимости в отношении формирования запасов и затрат рассчитывается как отношение собственного капитала и резервов к сумме запасов и налога на добавленную стоимость по приобретенным ценностям. Показывает, какая часть затрат и запасов формируется за счет собственных средств агропромышленного предприятия.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными активами характеризует финансовую независимость и определяет степень обеспеченности предприятия собственными оборотными средствами, необходимыми для его финансовой устойчивости [4, с. 95].

В таблице 2 представлена предложенная нами шкала, по которой выставляется балл по каждому показателю, на основании полученных расчетов коэффициентов финансовой устойчивости сельскохозяйственного предприятия. Каждому показателю присваивается балл, в зависимости от вычисленного результата, затем баллы складывают и полученное значение относят к одной из четырех групп финансовой устойчивости.

Таким образом, для оценки финансовой устойчивости сельскохозяйственных предприятий предложена методика, объединяющая в себе относительные и абсолютные показатели анализа, а также разработана шкала для этих показателей, определяющая четыре типа финансовой устойчивости предприятий. Такой выбор обусловлен возможностью проверить, в каком объеме и какие источники средств используются для покрытия запасов. Коэффициенты для анализа были выбраны на основании «Методики расчета показателей финансового состояния сельскохозяйственных товаропроизводителей», утвержденной Постановлением Правительства Российской Федерации. По результатам расчетов этих коэффициентов можно оценить соотношение заемных и собственных средств с позиции финансовой стабильности и кредитоспособности, платежеспособности сельскохозяйственного предприятия.

Таблица 2. Таблица расчета коэффициентов для отнесения сельскохозяйственных товаропроизводителей к группам финансовой устойчивости, балл

Показатели	Группы			
	I	II	III	IV
Наличие собственных оборотных средств	$\{1;1;1\}$ =11	$\{0;1;1\}$ =8	$\{0;0;1\}$ =5	$\{0;0;0\}$ =2
Абсолютной ликвидности	$K \geq 0,5$ =16	$0,3 \leq K < 0,5$ = 12	$0,2 \leq K < 0,3$ = 8	$K < 0,2$ = 4
Критической оценки	$K \geq 1,5$ = 15	$1,3 \leq K < 1,5$ = 11,5	$1,2 \leq K < 1,3$ = 7,5	$K < 1,2$ = 3
Текущей ликвидности	$K \geq 2$ = 13	$1,5 \leq K < 2$ = 8,5	$1,2 \leq K < 1,5$ = 4,5	$K < 1,2$ =1,5
Обеспеченности собственными средствами	$K \geq 0,5$ = 12	$0,3 \leq K < 0,5$ = 9	$0,2 \leq K < 0,3$ = 6	$K < 0,2$ = 3
Финансовой независимости	$K \geq 0,6$ = 12	$0,5 \leq K < 0,6$ = 8,4	$0,44 \leq K < 0,5$ =4,2	$K < 0,44$ =1
Финансовой независимости в отношении формирования запасов и затрат	$K \geq 1$ = 11	$0,8 \leq K < 1$ = 7,5	$0,65 \leq K < 0,8$ = 4,8	$K < 0,65$ =1
Коэффициент финансовой стабильности	$K \geq 1$ =10	$0,8 \leq K < 0,9$ =7	$0,7 \leq K < 0,8$ =4	$K < 0,7$ =1
Значения границ группы, баллов	100–72	44,1–71,9	16,5–44	16,5 и менее

Источник: [2].

Литература:

1. Методика расчета показателей финансового состояния сельскохозяйственных товаропроизводителей [Электронный ресурс]: утв. Постановлением Правительства Российской Федерации от 30 января 2003 г. N 52, с изменениями от 31 декабря 2008 года. Режим доступа: <http://www.consultant.ru>, свободный.
2. Методологические рекомендации по проведению анализа финансово-хозяйственной деятельности организаций [Электронный ресурс]: утв. Госкомстатом России от 28 ноября 2002 года, с изменениями от 14 февраля 2013 года. Режим доступа: <http://www.consultant.ru>, свободный.
3. Балыкбаева, Р.С. Оценка финансовой устойчивости предприятия на основе коэффициентного метода [Электронный ресурс] / Р.С. Балыкбаева, Р.Д. Ганиева // *Novainfo*. — 2014. — Режим доступа: <http://novainfo.ru/article/2759>, свободный.
4. Бекренева, В.А. Анализ финансовой устойчивости организации [Текст] / В.А. Бекренева // *Научно-исследовательский финансовый институт. Финансовый журнал*. — 2011. — № 3. — с. 93–104.
5. Дубикова, Е.Н. Финансовая устойчивость сельскохозяйственных предприятий в условиях активизации инновационной деятельности [Текст]: автореф. дис. канд. экон. наук / Е.Н. Дубикова. — Самара, 2010. — 23 с.
6. Клячина, Н.А. Проблемы повышения эффективности использования оборотных активов в сельском хозяйстве России [Текст] / Н.А. Клячина, Д.А. Зайцев // *Аэкономика*. — 2016. — № 3 (11). — с. 1–16.
7. Торженнова, Т.В. Оценка финансовой устойчивости предприятий АПК Рязанской области [Текст] / Т.В. Торженнова, М.А. Чихман, А.Ю. Гусев // *Вестник ФГБОУ ВПО РГАУ*. — 2013 — № 2. — с. 93–96.

## Тенденции и перспективы развития банковской системы России

Алексеев Дмитрий Дмитриевич, магистр  
Орловский государственный аграрный университет имени Н. В. Парахина

Современный банковский сектор — важный и основополагающий элемент финансовой системы России. Базовые функции Банковской отрасли сегодня состоят:

- аккумуляцию временно свободных денежных средств и использование их в активных операциях;
- «кровеносная система» различных сфер хозяйственной деятельности.

Современная банковская система — это сфера многочисленных услуг. Сложность банковской системы определяет широкий спектр взаимоотношений с клиентами, партнёрами и другими пользователями банковских услуг.

В настоящее время только банковская отрасль испытывает серьёзную нагрузку, связанную с ответственностью по принятым обязательствам, именно в ней концентрируется целый ряд всевозможных рисков. Кроме того, банковский сектор столкнулся со значительным количеством проблем связанных с текущим масштабным кризисом и это требует необходимости быстро адаптироваться к изменяющимся условиям.

За двадцать с лишним лет существования банковский сектор перенёс несколько тяжёлых по своим последствиям кризисов. Да и сегодня банковская система Российской Федерации переживает не самые лёгкие времена.

Следует отметить, что именно в условиях кризиса роль банков усиливается, из-за:

- необходимости поддержания финансовой стабильности;
- обеспечения бесперебойности расчётов между экономическими субъектами;
- необходимости инвестирования реального сектора экономики.

Таким образом, банковская система сегодня — это «проводник» стабилизационной политики государства, что вызывает к ней особый интерес, как к специфической отрасли экономики.

В условиях актуализации проблем российских регионов, возникла необходимость определения функционала регионального банковского сектора в общей системе общественно-экономических отношений. Сегодня региональная экономика испытывает потребность в соответствующей системе финансового обеспечения, которое невозможно без участия банков.

Важным атрибутом развития рыночных отношений стало наличие конкуренции. Россия находится сегодня на этапе формирования и становления институциональных основ конкуренции и доминирования её наличия во всех сферах хозяйствования, включая банковский сектор.

Следовательно, становится актуальным вопрос повышения конкурентоспособности банковских продуктов и услуг, расширения сфер деятельности банковского сек-

тора, разработки обоснованной конкурентной стратегии роста, которая позволит сформировать конкурентные преимущества банка и выступать своеобразным регулятором на рынке банковских продуктов и услуг.

Сегодня в экономике банковского сектора, по нашему мнению, присутствует ряд проблем, которые сдерживают развитие их конкурентных преимуществ, среди них:

- ориентир на те виды деятельности, которые приносят быстрый экономический эффект, но не перспективны с точки зрения долгосрочной аналитики;

— недостаточно внимания уделяется комплексному анализу, прогнозированию внешней и внутренней среды банка, разработке гибких стратегий.

По нашему мнению, именно ориентиры на методологию стратегического управления поможет определить те приоритетные направления развития банковского бизнеса, которые будут способствовать успешному развитию в стабильных условиях, а также, противостоять воздействию нарастающих воздействий в ситуациях неопределённости.

Реакция банковского сектора на различного рода внешние факторы, которые способствуют развитию банковского кризиса, во многом зависит от эффективности надзора и регулирования деятельности банковского сектора. В современных российских условиях назрела необходимость совершенствования системы регулирования банковской деятельности и банковского надзора.

Необходимость банковского надзора определяется спецификой деятельности конкретного банка, но особое внимание здесь должно уделяться завоеванию доверия населения к банковской деятельности и защите средств вкладчиков. Степень доверия Доверие к банку является отражением уверенности партнеров банка в его надёжности.

Современные условия функционирования банковского сектора характеризуются неопределённостью, динамичностью, наличием большого количества случайных факторов, которые, к сожалению, оказывают дестабилизирующее влияние на качественные характеристики банка. В результате возникает потребность в более качественной оценке реального состояния банка и оценке его возможности отвечать как текущим требованиям, так и прогнозным ожиданиям его партнёров.

В настоящее время, основополагающим критерием оценки экономического состояния банка, который будет определять его конкурентоспособность и потенциал в эффективной реализации экономических интересов всех участников банковского процесса, является надёжность банка. Многообразие различных трактовок данной дефиниции, которую мы уже рассмотрели в п. п. 3.1, не только

затрудняет оценку надёжности того или иного банка, но и создаёт препятствие для сущностного понимания данного показателя.

Итак, организованная на конкурентной базе современная банковская система взаимодействует со всеми заинтересованными сторонами и стремится к сохранению общественного доверия к ней путем достижения эффективной и стабильной работы каждого банка, выступающего самостоятельным участником банковского рынка.

В настоящее время банковские институты сосредотачивают у себя значительные объемы ссудного капитала

путем привлечения свободных денежных средств предприятий, правительственных учреждений, сбережений населения. Еще никогда в распоряжении банковского сектора не находился такой значительный объем средств, как сегодня. Крупный рынок, его рост, значительный уровень рентабельности характеризуют в настоящий момент этот сегмент российской экономики. Здесь также следует отметить, что происходящие внутри страны экономические, политические и социальные явления обуславливают определенные тенденции и проблемы в развитии отечественного банковского сектора.

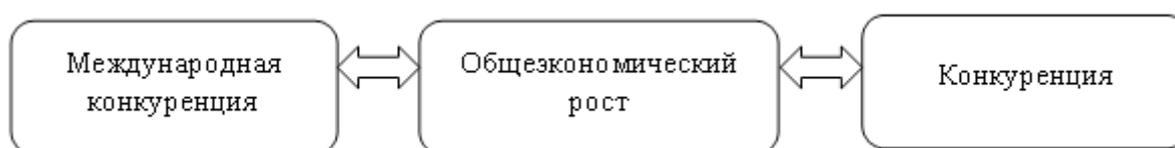


Рис. 1. Общие тенденции определяющие развитие современного банковского сектора [составлено автором]

Самой мощной тенденцией является международная конкуренция. Федеральным законом № 173-ФЗ от 10.12.2003 «О валютном регулировании и валютном контроле» (с изменениями от 29.06.2004) российским резидентам были разрешены практически все виды банковских услуг не только на территории РФ, но и за ее пределами. В условиях санкционных ограничений крупнейшие российские компании (крупнейшие и лучшие клиенты российских банков), испытывая недостаток в объемных и качественных банковских услугах, все большую и большую долю своего так называемого «банковского кошелька», своего потребления банковских услуг производят за счет поставщиков этих услуг, находящихся за пределами РФ.

Следовательно, в сложившейся геополитической ситуации национальные банки проигрывают конкуренцию за лучшего клиента. Даже такие крупнейшие, как Сбербанк, Внешторгбанк, не говоря уже о более мелких частных банках, вынуждены отдавать значительную и лучшую часть клиентского сегмента иностранным банкам.

Сегодня как никогда становится актуальным вопрос выживаемости отечественных банков. Крупные российские банки примерно уже 2–2,5 года ведут активную политику проникновения в сектор средних российских предприятий, заменяя ими выбытие более крупных клиентов, вытесняя более мелкие банки в малый российский бизнес. Таким образом, возникает тенденция, проходящая через всю российскую банковскую систему и порождающая единые ее последствия: значительное число малых российских банков чувствует себя все более и более напряженно и готовится к одному из следующих сценариев:

Первый сценарий — предполагает продажу себя в качестве филиалов крупнейшим российским банкам. Второй сценарий — предполагает объединение малых банков на региональном уровне в той или иной форме.

Второй сценарий предполагает специализацию банков в какой-либо географической или отраслевой клиентской

нише с целью стать более конкурентоспособным в определенном небольшом клиентском сегменте и тем самым выжить.

Третий сценарий для тех, кто не решится на предыдущие: уход с банковского рынка.

Вторая тенденция определяется общеэкономическим ростом, на фоне которого происходит развитие банковской системы. Поэтому, несмотря на то, что первая тенденция, конкуренция, усиливается, но общий рост экономики обосновывает рост спроса на банковские услуги.

Третья тенденция, опять же непосредственно связанная с неотъемлемым атрибутом рыночной экономики — усиливающейся конкуренцией, что предполагает существенное изменение структуры банковской системы.

Тенденции развития банковского сектора на конец 2016 года представлены в таблице 1. Прогноз составлен специалистами «Ра-Эксперт» в начале 2016 года.

В соответствии с данными таблицы 8, количественные характеристики банковской сферы опосредованы ценовой политикой на нефть. Реализация базового сценария — средняя цена за баррель нефти составит 35 долларов, при курсе доллара — 80 рублей. В этом случае, ключевая ставка Центробанка составит 11%, темп инфляции — 10%. Негативный сценарий предполагает, что цена за баррель нефти составит 25 долларов, курс доллара — 100 рублей, что несравнимо больше, чем предусмотрено в базовом сценарии. Сегодня ситуация такова, что она в большей степени соответствует позитивному сценарию развития банковского сектора, что соответствует прогнозам оценкам экспертов на начало года.

Рассмотрим прогноз по динамике финансовых показателей (таблица 2).

В соответствии данными таблицы 9, при реализации базового сценария, активы коммерческих банков увеличатся на 2%. При высоких темпах инфляции спрос на банков-

Таблица 1. Тенденции развития банковского сектора в 2016 году [68]

Показатель	Негативный сценарий	Базовый сценарий	Позитивный сценарий
Цена нефти, дол. за баррель	25	35	45
Темп прироста реального ВВП, %	-2	-1	0,5
Курс рубль/доллар	100	80	65
Уровень инфляции, %	14	10	7
Ключевая ставка ЦБ РФ, %	12	11	8

Таблица 2. Финансовые показатели банковской системы РФ в 2016 году, млрд. руб. [68]

Показатель	Негативный сценарий	Базовый сценарий	Позитивный сценарий
Активы	81000	83500	86000
Кредиты крупному бизнесу	28500	30000	31500
Кредиты малому и среднему бизнесу	4700	4900	5200
Необеспеченные кредиты физических лиц	5400	5700	5900
Ипотечные кредиты	3600	4000	4300
Прибыль	180	300	430

ские продукты сократится. Негативный сценарий предполагает, что активы банка не увеличатся, позитивный, наоборот предполагает их рост.

За последние годы правила игры в банковской сфере существенно изменились. Конкретные, наиболее значимые изменения, которые государство в лице Центрального банка провело в банковской системе, следующие:

- самое важное и заметное изменение связано с введением системы страхования вкладов. Это непростой процесс, и здесь ставятся следующие задачи: укрепить доверие населения к национальной банковской системе и создать систему страхования вкладов как элемент финансовой стабильности и страны в целом;

- чтобы не потерять конкурентные преимущества банкам необходимо постоянно совершенствовать свои операции и услуги, внедрять более прогрессивные структуры управления и информационные технологии, которые позволяли бы гибко реагировать на изменяющиеся внешние условия;

- целый ряд нормативно-инструктивных актов, разработанных ЦБ, был направлен на повышение качества кредитного портфеля, на улучшение управления ликвидностью, совершенствование внутреннего контроля и т. д.

Таким образом, мы определили что, общие тенденции определяющие развитие современного банковского сектора включают развитие международной конкуренции, общеэкономический рост и постоянно нарастающую конкуренцию. В соответствии с современными реалиями предполагается три базовых сценария развития банковского сектора: первый сценарий — предполагает продажу себя в качестве филиалов крупнейшим российским банкам; второй сценарий предполагает специализацию банков в какой-либо географической или отраслевой кли-

ентской нише; третий сценарий для тех, кто не решится на предыдущие: уход с банковского рынка.

По результатам исследования, проведенным в третьей главе можно сделать следующие выводы:

- мы определили, что обеспечение стабильности деятельности ПАО Почта Банк состоит в обеспечении его устойчивости по отношению к внешним вызовам. Важными показателями устойчивости являются: экономическая, финансовая, организационно-структурная, функциональная, коммерческая и капитальная устойчивость банка;

- к мероприятиям по обеспечению устойчивости ПАО Почта Банка, разработанным в рамках собственной стратегии развития относятся: Расширение клиентской базы за счет клиентов Почта России, Развитие цифровых технологий и системы дистанционного банковского обслуживания, Масштабирование лоукост-модели в почтовых отделениях региона;

- рекомендации автора по обеспечению устойчивости банка состоят в: Снижении ставок по потребительским кредитам, индивидуализации ставок по кредитам, осуществление на постоянной основе стресс-тестирования ликвидных позиций банка. Перечисленные мероприятия могут способствовать не только упрочнению позиций банка, но и росту его привлекательности среди населения;

- оценка эффективности предложений по оптимизации деятельности ПАО Почта Банк показала что, среди которых были мероприятия определенные стратегией развития банка до 2023 года и авторские предложения. Основные мероприятия в рамках стратегии развития банка до 2023 года: расширение клиентской базы за счет клиентов почта России, развитие цифровых технологий и системы

дистанционного банковского обслуживания, масштабирование лоукост-модели в почтовых отделениях региона. Авторские предложения: снижение ставок по потребительским кредитам, индивидуализация ставок по кредитам, осуществление на постоянной основе стресс-тестирования ликвидных позиций банка. Проведенное стресс-тестирование ПАО Почта Банк демонстрирует обоснованность и эффективность данных мероприятий;

— мы определили что, общие тенденции определяющие развитие современного банковского сектора вклю-

чают развитие международной конкуренции, общеэкономический рост и постоянно нарастающую конкуренцию. В соответствии с современными реалиями предполагается три базовых сценария развития банковского сектора: первый сценарий — предполагает продажу себя в качестве филиалов крупнейшим российским банкам; второй сценарий предполагает специализацию банков в какой-либо географической или отраслевой клиентской нише; третий сценарий для тех, кто не решится на предыдущие: уход с банковского рынка.

Литература:

1. Адмаев, В. Банковский сектор в 2016 году. Прогноз [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://ip-expert.ru/main/339-bankovskiy-sektor-v-2016-godu-prognoz.html>, дата обращения 15.10.2016 г.
2. Андреев, М. Ю. Эконометрическое исследование и модельное описание деятельности современной российской банковской. М.: Вычислительный центр РАН им. А. А. Дородницына, 2010. — 135 с.
3. Арсюхин, Е. Весеннее обострение кредита. Банкиры встречают обещанный кризис ликвидности слухами и легкой паникой // Российская бизнес-газета. — 2010. — № 8. — с. 66–70.
4. Ассоциация региональных банков России. Официальный сайт. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.asgos.ru/ru/events/509>, дата обращения 19.10.2016 г.
5. Астрелина, В. В. Управление ликвидностью в российском коммерческом банке: учеб. — М.: Форум: ИНФРА-М, 2012. — 175 с.
6. Ахметов, Р. Р. Вопросы стабильности финансовых рынков и развитие экономической системы // Финансы. — 2012. — № 1. — с. 32–39.

## Эффективность использования социального диалога в России

Алексеева Елизавета Алексеевна, студент

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

*В статье рассмотрено эффективность социального диалога в России. Проблема укрепления социального диалога в России. Определение социального диалога.*

**Ключевые слова:** МОТ, социальный диалог, социальное партнерство, профсоюзы, трудовые споры

Интернационализация экономики, развитие мировой торговли, создание транснациональных компаний, распространения производства в другие страны привели к возникновению и усилению разного рода неравенства, начиная с уровня доходов и заканчивая доступом к получению профессии, повышению квалификации и т. п. В таких условиях усилилась необходимость применения комплексного подхода к обеспечению занятости, безопасности, социальных гарантий и социального диалога и внедрения единых стандартов в области социально-трудовых отношений.

В последнее время широко распространилось создание профессиональных союзов работников, вызванный необходимостью коллективной защиты их прав и интересов с развитием социально-трудовых отношений.

В 2006 г. Правительством Российской Федерации подписано Соглашение с МОТ о присоединении России к основным положениям стратегии МОТ по содействию достойному труду.

Основные черты приличного труда становятся хорошее качество рабочих мест, следование законных прав трудящихся, эффективное социальное партнерство.

Существуют четыре цели или критерия приличного труда:

- 1) создание рабочих мест,
- 2) права на рабочем месте,
- 3) расширение социальной защиты,
- 4) социальный диалог.

Притягивание авторитетных и самостоятельных организаций работников и работодателей является основным условием повышения производительности труда, предотвращения споров на работе и построения сплоченного общества.

Социальный диалог — это и способ обеспечения социально-экономического развития, и цель сама по себе, поскольку он позволяет людям выражать свои мнения и отстаивать их в сообществах и на рабочих местах. Со-

циальный диалог может носить двусторонний характер и проводиться между работниками и работодателями (которых МОТ называет «социальными партнерами») или трехсторонний характер — с участием правительств.

С точки зрения МОТ социальный диалог включает все виды переговоров, консультаций и обмена информацией между представителями правительств, работников и работодателей или представителей работников и работодателей относительно общих интересов в области социально-экономической политики.

Взаимообмен информацией является наиболее простым средством осуществления социального диалога. Он не предполагает обсуждения тех или иных вопросов или действий с целью их решения, но вместе с тем является особой отправной точкой для дальнейшей полемики и переговоров.

Социальный диалог, стороной которого являются профсоюзы, — механизм, способствующий гарантирующей реализации прав в области труда, занятости и социальной защиты. В ходе разумного социального диалога можно найти наилучший способ решения проблем экономического развития.

Профсоюз многие воспринимают как распределителя путевок, материальной помощи и других благ. Хотя в современных условиях профсоюзы всё больше начинают соответствовать изначальной цели их создания — правозащитной.

На таблице 1 представлено число зарегистрированных профсоюзов в России, их всего около 26 тыс.

А в нашей республике всего официальных профсоюзов на данный момент 379, количество которых сокращается с каждым годом (табл. 2).

Как правило, в профсоюзе работают грамотные юристы, которые дадут разъяснения по новациям трудового законодательства, точное использование тех или иных норм, способствуют работодателю построить грамотный коллективный договор, положение, локальный нормативный

акт. Только там, где члены профсоюза активно участвуют в разработке коллективного договора и опытно и обоснованно ведут переговоры, профсоюз может добиться реального улучшения условий труда и дополнительных гарантий.

Именно профсоюз способствует правильному урегулированию конфликта, если таковой возник. Кроме того, профсоюз принимает участие в формировании работы по охране труда, через проведение общественного контроля способствует исполнению законодательства в этой сфере. Пренебрежение этим может привести работодателя к определенным финансовым рискам, штрафным санкциям.

В начале 90-х годов, когда стало ясно, что Россия выбрала путь рыночной экономики и нового характера общественных отношений в кооперации труда возник вопрос о необходимости формирования системы социального партнерства.

К сожалению, русская модель социального партнерства развивается сложно: низкий уровень правовых и экономических знаний, культуры и поведения сотрудников, недоверие между социальными партнерами, которые иногда принимают форму острой позиции.

Современная русская модель социального партнерства, которая входит в социальном диалоге, отличается от западной модели социального диалога с тем, что работодатели не обязаны предоставлять профсоюзам объективную информацию о проблемах социально-трудовых отношений. Оказывается, что представители бизнеса под предлогом сохранения корпоративных секретов уклоняются от конструктивного диалога, в первую очередь с первичными профсоюзными организациями.

Несмотря на очевидные преимущества социального диалога, которые должны способствовать социальной справедливости в трудовых отношениях, на самом деле в процессе переговоров и принятия решений доминируют позиции работодателя, которые диктуют интересы работников [3].

Таблица 1. Число общественных организаций, зарегистрированных в РФ, на 1 янв. 2016 г [6].

	Всего зарегистрировано	в т. ч. зарегистрировано в 2015 г.
Общественные объединения — всего	100405	6063
в т. ч.		
Профессиональные союзы	25768	448
Удельный вес	26%	-

Таблица 2. Число общественных объединений в РС (Я), на 1 янв [6]

	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Общественные объединения — всего	1416	1292	1286	1352	1357	1420
в т. ч.						
Профессиональные союзы	519	423	399	391	383	379
Удельный вес	37%	33%	31%	29%	28%	27%

Многие из российских профсоюзов не в полной мере осведомлены о своих правах и роли профсоюза, в качестве инструмента для их индивидуальной и коллективной защиты, а с другой — вынуждены противостоять нарастающему давлению со стороны представителей бизнеса, которые в пользу интенсификации роста труда и прибыли любой ценой осуществляется антипрофсоюзную политику, поддерживают низкий уровень заработной платы и социальных гарантий и компенсаций.

Таким образом, ключом к эффективному социальному диалогу являются сильными и компетентными социальными партнерами. В настоящее время усилия профсоюзов и объединений работодателей должны быть направлены на стратегические цели, сохранение и расширение членской базы.

#### Литература:

1. Зыкина, Т. А.: Обеспечение права работника на достойный труд: современные проблемы: Монография. — Архангельск: ИД САФУ, 2014.
2. Мокану, В.: Социальный диалог и его продвижение в мульти-национальных компаниях — рекомендации и политика Международной Организации Труда / Выступление В. Мокану ходе Круглого стола: Возможности применения Глобальных рамочных соглашений в России. — 2015.
3. Федеральная служба государственной статистики — [www.gks.ru](http://www.gks.ru)

Как показывает мировой опыт, многие вопросы общественной жизни легко решаются, если часть была изначально ориентирована на сотрудничество, а не конфронтации.

Работодатели и профсоюзы заинтересованы в стабильной работе команды, у них есть общая цель — дисциплина работников, профессионального роста, повышения качества продукции и услуг и, как следствие, экономической стабильности предприятия и рост благосостояние работников.

Столь же важным аспектом укрепления социального диалога в России является создание эффективного механизма урегулирования трудовых споров, в частности внесудебных, добровольного и эффективного урегулирования трудовых споров, а также внести необходимые изменения в законодательство.

## Итоги финансово-хозяйственной деятельности ПАО «БИНБАНК» в 2015 году

Альберт Евгения Александровна, студент

Научный руководитель: Романенко Екатерина Владимировна, ассистент

Ульяновский государственный технический университет

Основан 1 ноября 1993 года, генеральная лицензия № 2562. БИНБАНК одним из первых, в декабре 1993 года, вступил в Ассоциацию российских банков, в декабре 2004 года был включен в Систему страхования вкладов, а в марте 2009 года — аккредитован в статусе банка-агента при Агентстве по страхованию вкладов. Банк обслуживает частных лиц, малый и средний бизнес, крупных корпоративных клиентов. Согласно ежемесячной статистике ЦБ РФ, входит в тридцатку крупнейших банков Российской Федерации. Основными собственниками Банка (косвенное владение) являются Михаил Шишханов (59,4% акций) и Михаил Гучериев (39,4% акций).

У БИНБАНКа более 170 городов присутствия по всей России, Банк активно расширяет свою географию — в том числе за счет новых приобретений. Помимо БИНБАНКа в группу БИН входят: МДМ Банк, БИНБАНК кредитные карты, БИНБАНК Мурманск, КЕДР Банк, БИНБАНК Смоленск, БИНБАНК Сургут, БИНБАНК Тверь и Урал-приватбанк. Региональная сеть насчитывает порядка 500 офисов по всей России.

Лидирующие позиции БИНБАНКа на российском финансовом рынке подтверждают международные и рос-

сийские рейтинговые агентства. Они признают, что деятельность Банка соответствует высоким стандартам кредитоспособности, стабильности и финансовой устойчивости. Ведущие российские и международные деловые издания также постоянно отмечают надежность и динамичное развитие Банка. Так, БИНБАНК входит в Топ-2 самых надежных коммерческих российских банков, согласно исследованию НРА, опубликованному в журнале «Профиль» (№ 45 от 07.12.2015), кроме этого, Банк находится на 15-м месте по активам и на 23-й позиции — по размеру собственного капитала. Согласно исследованию RAEX (Эксперт РА), БИНБАНК — на 15-й позиции рейтинга «Топ-50 банков по размеру активов» по состоянию на 1 декабря 2015 года. В статистико-аналитическом обзоре «Интерфакс-100» по итогам 2015 года, подготовленном Интерфакс-ЦЭА, БИНБАНК занимает 8-е место в рейтинге по объемам и структуре обязательств перед населением, 15-е место — по активам и 20-е — по размеру собственного капитала.

Надежность, финансовая стабильность и положительная динамика развития Банка также были отмечены премией «Финансовый Олимп 2014/2015» в номинации

«Быстрорастущий банк». Кроме этого, в ноябре 2015 года БИНБАНК признан компанией года на российском рынке M&A. В рамках VI ежегодного «Российского конгресса M&A» были награждены лучшие команды на рынке слияний и поглощений. БИНБАНК получил награду «Компания года на российском рынке M&A». В декабре 2015 года группа БИН стала победителем премии РБК в номинации «Сделка года». Экспертный совет премии, состоящий из главных редакторов информационных ресурсов

РБК, представителей бизнеса и государственной власти, отметил серию сделок группы БИН по укрупнению бизнеса. В 2015 году акционеры БИНБАНКа заключили соглашение о приобретении МДМ Банка. Итогом объединения БИНБАНКа и МДМ Банка станет синергия двух крупных бизнесов и лучших практик. Объединенный Банк войдет в число крупнейших игроков федерального масштаба.

Рассмотрим итоги финансово-хозяйственной деятельности банка в 2015 году.

<b>Млн. руб.</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>
1	2	3	4
Чистый процентный доход	6040	-4439	-10479
в том числе:			
Процентные доходы	22378	50557	28179
По сделкам с клиентами не являющимися кредитными организациями	19323	17467	-1855
По сделкам с кредитными организациями	1456	23698	22242
По ценным бумагам выпущенным долговым обязательствам	1600	9392	7792
Процентные расходы	-16338	-54996	-38658
По сделкам с клиентами не являющимися кредитными организациями	-14004	-32502	-18498
По сделкам с кредитными организациями	-1064	-14182	-13117
По ценным бумагам выпущенным долговым обязательствам	-1270	-8312	-7042
Чистый комиссионный доход	6130	9260	3130
Чистый доход от операций с ценными бумагами	7510	3132	-4378
Чистый доход от операций с валютой	-8	16137	16146
Прочие доходы/расходы	2066	4673	2607
<b>Операционная прибыль до резерва</b>	<b>21738</b>	<b>28763</b>	<b>7025</b>
Изменение резерва	-8960	-11464	-2534
в том числе:			
По ссудам	-8192	-7600	592
По ценным бумагам	-6	-2779	-2773
<b>Операционная прибыль после резерва</b>	<b>12809</b>	<b>17300</b>	<b>4491</b>
Операционные расходы	-11776	-12929	-1153
<b>Финансовые результаты до н/о</b>	<b>1033</b>	<b>4371</b>	<b>3338</b>
Расходы по налогам	-273	-1634	-1361
<b>Чистая прибыль</b>	<b>760</b>	<b>2737</b>	<b>1977</b>

По итогам работы за 2015 год Банком была получена чистая прибыль в размере 2736 млн. руб., что на 260 % выше прибыли за аналогичный период прошлого года, которая составляла 760 млн. руб.

Среди факторов, повлиявших на рост прибыли в 2015 году, необходимо отметить значительный рост: чистых доходов от валюты (операции с валютой, переоценка валюты), которые составили 16146 млн. руб. против убытка 8 млн. руб. в 2014 году. Рост данных доходов в течение 2015 года обусловлен рыночной конъюнктурой. Банк размещал средства преимущественно через валютный своп, доходы по которому отражаются в составе доходов от валюты в Отчете о прибылях и убытках, однако данные операции неделимо связаны с процентным результатом. Чистый процентный доход с учетом сделок своп составил 4439 млн. руб. (против 6040 млн. руб. в 2014 году), что стало существенным фактором роста

прибыли чистых комиссионных доходов, которые составили 9260 млн. руб., что на 51 % выше, чем в 2014 году (6130 млн. руб.).

Процентные доходы Банка за 2015 год выросли на 126% по сравнению с 2014 годом и составили 50557 млн. руб. В значительной степени это обусловлено увеличением процентных доходов от размещения средств в кредитных организациях до 23698 млн. руб. (против 1456 млн. руб. в 2014 году), что связано с кредитованием дочерних банков в рамках планов их финоздоровления.

Значительный рост показали и процентные доходы от вложений в ценные бумаги: с 1600 млн. руб. в 2014 году до 9392. руб. в 2015 году.

По сравнению с 2014 годом в целом процентные расходы Банка выросли на 237% и составили 54996 млн. руб. Рост связан преимущественно с сохраняющимися кризисными явлениями в экономике и, как следствие, с

ростом стоимости привлечения средств. Например, стоимость привлечения от клиентов, не являющихся кредитными организациями, выросла на 18498 млн. руб. (или 132 %) и составила 32502 млн. руб. Кроме того, необходимо отметить существенный рост процентных расходов по привлеченным средствам кредитных организаций: с 1064 млн. руб. в 2014 году до 14182 млн. руб. в 2015 году, а также рост расходов по привлечению за счет выпуска долговых обязательств: с 1270 млн. руб. в 2014 году до 8312 млн. руб. в 2015 году. Вследствие данных факторов чистая процентная маржа за 2015 год составила 4439 млн. руб. против 6040 млн. руб. в 2014 году.

Литература:

1. Финансовая отчетность банка БИНБАНК <https://www.binbank.ru/about/accountancy/msfo/>
2. Этапы деятельности банка БИНБАНК <https://www.binbank.ru/about/stages/>

## Инвестиционная деятельность Китая в Казахстане в рамках экономического пояса Шелкового пути

Андреев Александр Борисович, магистр  
Казахский национальный университет имени Аль-Фараби (г. Алматы)

*Ключевые слова:* Китай, Казахстан, инвестиции, шелковый путь, экономические связи

Китай на современном этапе является страной с самой передовой экономикой в мире. Стоит обратить внимание, что в недавнее время КНР обогнала таких экономических гигантов, как Япония и США, что говорит о неуклонном и константном развитии данной страны. Имея за собой огромный потенциал, который выражается в первую очередь в количестве населения (рабочей силы), наличии некоторых природных ископаемых и желании не только работать, но и зарабатывать, — КНР уверенно утвердилась в роли экономического лидера. Начиная с 1978 года, власти КНР вступили на стезю открытости и перешли к реформам, открывавшим страну для иностранных инвестиций. Таким образом, ВВП Китая начал расти. Однако, будучи умными и прозорливыми политиками, власти КНР понимают, что страна попадет в полную зависимость, если станет «экономическим реципиентом», и поэтому, для реализации своих инвестиционных программ, Китай начинает налаживать экономические связи с государствами Центральной Азии, начиная с 80-х годов XX века, чтобы стать мощным инвестором в этом регионе. Одной из основных ветвей экономических вложений Китая не случайно стали именно Страны Центральной Азии. Китаю, по моему мнению, крайне важно было прочно обосноваться в этом регионе по ряду причин:

Учитывая данную конъюнктуру, в 2015 году Банк производил размещение средств преимущественно через валютный своп. Результат этих операций проходит в ОПУ по статье «Доходы с валютой», однако по своей сути связан с процентным результатом. Принимая во внимание этот факт, анализировать процентные доходы необходимо не отделимо от результатов по сделкам с валютными свопами. А именно: чистый процентный доход с учетом свопов в 2015 году составил 7927723 тыс. руб. Соответственно, прирост процентного результата составил 1887297 тыс. руб., или 31 %. Отсюда можно сделать вывод, что процентный доход с учетом сделок своп стал существенным фактором роста прибыли в 2015 году.

— Регион обладает значимым географическим положением, что позволяет Китаю выходить на европейский рынок в обход России, тем самым Китай пытается не складывать «все яйца в одну корзину».

— Для Китая было бы крайне нежелательно присутствие США в этом регионе, следовательно, КНР необходимо было наладить дружеские и партнерские отношения со странами Центральной Азии до того, как это начнет делать США. В этом вопросе у Китая, безусловно, были преимущества. Являясь надежным экономическим союзником СССР, КНР начинает играть немаловажную экономическую роль, начиная уже с 80-х годов XX века. Таким образом, Китай имел гораздо больше возможностей для «маневра» в этом регионе, чем США. Более того, КНР успешно играла на желании периферийных стран стать экономически независимыми от центра. Это и позволило КНР начать свое экономическое влияние еще до распада СССР.

— Еще одной причиной, почему КНР обращает пристальное внимание на Центральную Азию, является то, что этот регион богат полезными ископаемыми, а Китай, имея за собой мощную производственную базу, крайне сильно нуждается в ресурсах.

— Страны Центральной Азии состоят из народностей. В них проживают представители национальностей,

которые являются малочисленными народами Китая. Распад СССР и обретение независимости этих народностей заставили задуматься китайских политиков и вызвали опасения, что, вдохновившись примером, малочисленные народы могут начать движения за обретение независимости, и эти движения будут финансированы из-за рубежа. Таким образом, Китаю было крайне необходимо активное участие в регионе, чтобы контролировать подобные «веяния».

Развитие отношений Китая со странами Центральной Азии прошли несколько этапов, которые можно выделить следующим образом:

— Период 80-х. Основной характеристикой данного периода является желание союзных республик выйти из-под влияния центра и показать себя, как надежных партнеров. Таким образом, многие договора того периода, на мой взгляд, носили явно неравноправный оттенок (это касается не только договоров и сделок с КНР), поскольку политические задачи в то время ставились на более высокий уровень, чем экономические. В это время Казахстан зарекомендовал себя с лучшей стороны не только как страна с обилием полезных ископаемых, но и как профессионально-производственная база.

— Второй этап, по моему мнению, является одной из основных ступеней, когда Китаю, как, впрочем, и вновь образовавшимся странам, пришлось практически с нуля строить отношения из-за распада СССР. Стихийность торговли в этот период можно назвать хаосом. Полная бесконтрольность прервалась обоюдными усилиями как Китая, так и стран Центральной Азии.

— Третьим периодом является промежуток времени с 1996 до начала 2000 года. На этом этапе власти Китая наконец-то осознали, что целиком и полностью приобрести влияния в регионе Центральной Азии по тем принципам, которые хотелось бы видеть Китаю, им не удастся, а значит нужно рассматривать страны Центральной Азии с иной точки зрения. В этот период перед Китаем становится большая цель: укрепить свое влияние в регионе, не «обидев» при этом Россию и не «разозлив» Штаты. В этом цикле казахстанцы выводят некоторые крупные китайские компании на рынок. В то же время в Казахстане начинает развиваться такое понятие как «шоп-туризм».

— События в некоторых постсоветских республиках и беспокойная обстановка в регионе, заставили Китай еще немного скорректировать курс своей внешней политики, что позволяет мне выделить четвертый этап (2000–2006 года). В это время власти КНР ставят экономический аспект на второй план и гораздо больше внимания уделяют на обеспечению и поддержанию безопасности в регионе. Однако, в этот период происходит формирование многих инфраструктурных и экономических проектов с участием Китая. Этому способствует Шанхайская Организация Сотрудничества. Как бы то ни было, перед Китаем в это время стоит очень большая задача: обеспечить себе доступ к сырью Центральной Азии, не разозлив Россию и США.

— Пятым и последним на сегодняшний день этапом является этап с 2006 года и по настоящее время. В этот период отношения КНР и Казахстана переросли из разряда «купли-продажи» в разряд стратегического партнерства. Хотелось бы подчеркнуть совершенно неслучайное употребление слова «партнерство», таким образом, Китай сейчас расценивает Казахстан, как равноправного партнера во многих аспектах. Для Казахстана это был очень своевременный переход на новую ступень, поскольку в 2007–2009 годах весь мир охватила волна финансового кризиса, и, по сути, Китай оставался единственным платежеспособным инвестором во всем Мире.

Хотелось так же отметить, что, исходя из истории отношений КНР и стран Центральной Азии, можно сказать, что Китай никогда не был «альтруистом», все проекты, осуществленные в это время, безоговорочно шли на пользу Поднебесной. Учитывались, прежде всего, два основных принципа: во-первых, власти КНР всеми своими действиями стремились обеспечить безопасность Китая; во-вторых, правительство всеми своими действиями выполняло важные для Китая стратегические задачи.

Таким образом, к началу 90-х годов Китай ставил перед собой несколько основных приоритетов для политики, проводимой в отношении стран Центральной Азии:

1. Решение проблемы границ. В связи с тем, что КНР граничит со многими странами Центральной Азии, проблема границ, безусловно, имела место быть.

2. Ограничить влияние сепаратистских движений (как Исламских, так и движений пантюркизма). Казалось бы, что Китаю не должно быть дела до внутренних ситуаций в странах Центральной Азии, однако, как мы знаем, на территории КНР проживает большое количество национальных меньшинств, и финансирование их сепаратистской деятельности из-за рубежа совсем не приветствовалось. Более того, власти КНР опасались, что эти нации на территории Китая могли бы «вдохновиться» и начать политический переворот. По моему мнению, власть Китая достаточно сильная, чтобы подавить любые подобные проявления «неповиновения», но, все же, лучше решать проблемы до их появления.

3. Сохранение баланса и незыблемости политика стран Центральной Азии. Подобные меры, прежде всего, направлены на обеспечение надежного сотрудничества КНР со странами Центральной Азии. Естественно, что сотрудничать лучше с партнером, в котором ты уверен.

4. При всем этом Китаю важно было не «разозлить» таких «гигантов», как Россия и США. В своей политике Китай умело обходит острые углы в решении сложных вопросов и ситуаций.

Несмотря на плодотворное сотрудничество, Китай сталкивается с рядом проблем. Страны ЦА являются объектом стратегического интереса для многих стран, таких как США, Европа, Россия, Арабские страны, Турция, Япония, Иран, Южная Корея. В этой связи Китаю приходится конкурировать с этими довольно сильными странами и занимать свою нишу. Другой проблемой является

негативный образ Китая, сложившийся в 90-е годы, когда импортеры поставляли поддельную и низкокачественную продукцию. При выборе инвестиционного партнера странами ЦА этот фактор несет негативный характер. Еще одна из проблем заключается в том, что китайские предприятия, в особенности частные предприятия, в сравнении с американскими и западными компаниями, уступают по уровню в инвестициях, технологиях и высококвалифицированных специалистах. В связи с этими проблемами, китайские инвестиции отличаются тем, что имеют низкий уровень технологий, много краткосрочных и мало долгосрочных совместных проектов, китайскими инвесторами являются малоизвестные не крупные предприятия, очень мало брендовых компаний.

Китайские инвестиции в Казахстан главным образом приходятся на энергетический сектор, где объем доказанных запасов нефти по данным ВР составляет 39.6 млрд. баррелей или 6.5 млрд. тонн, что составляет 3.2% от общих мировых запасов, а так же имеется скопление полезных ископаемых в больших количествах. Основными отраслями прямых инвестиций являются: разведка и добыча нефти, сети АЗС, телекоммуникация, переработка сельскохозяйственной продукции, обработка кожи, услуги общественного питания, торговля и т. д. Основными инвестиционными проектами являются: Актобемунайгаз, Каражанбасмунайгаз, нефтяная компания «Петро Казахстан», разведка нефти в восточных окраинах центральной части Каспийского бассейна, Павлодарский алюминиевый завод, железные дороги, освоение уранового рудника, Мойнакская ГЭС, казахстанско-китайский нефтепровод, казахстанско-китайский газопровод, международный центр приграничного сотрудничества «Хоргос» на казахстанско-китайской границе.

В связи с разным уровнем развития стран ЦА, отличаются и способы инвестирования. Так, китайские инвестиции в Казахстан в основном являются прямыми инвестициями.

Прямые инвестиции — вложения (инвестиции) денежных средств в материальное производство и сбыт с целью участия в управлении предприятием или компа-

нией, в которые вкладываются деньги, и получения дохода от участия в их деятельности (прямые инвестиции обеспечивают обладание контрольным пакетом акций).

В соответствии с принятой международной классификацией иностранных инвестиций, к прямым инвестициям относятся инвестиции, в результате которых инвестор получает долю в уставном капитале предприятия не менее 10%. Приобретение доли в капитале предприятия не менее этой величины даёт возможность непосредственно участвовать в управлении предприятием, в частности иметь своего представителя в совете директоров. Прямые инвестиции позволяют непосредственно влиять на проинвестированный бизнес. В современном мире прослеживается тенденция к увеличению объёма именно прямых инвестиций и сокращению портфельных.

Прямые инвестиции обычно осуществляются через фонды Private Equity (фонды прямых инвестиций) — специализированные компании, имеющие обязательства своих «подписчиков» перечислять заранее согласованные суммы денег в случае одобрения фондом тех или иных сделок. Интерес подписчика заключается в получении прибыли после закрытия фонда через 3–5 лет после создания за счёт продажи всех проинвестированных компаний стратегическим инвесторам или другим фондам.

Все страны ЦА выражают сильную заинтересованность и желание в сотрудничестве с китайскими предприятиями. Соответственно, китайские предприятия могут воспользоваться таким желанием и сотрудничать с центрально-азиатскими странами, опираясь на технологическую взаимодополняемость двух сторон, посредством увеличения экспорта технологии в данный регион и стимулирования развития инвестиций в Центральную Азию.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что инвестиционная политика Китая в Казахстане развивается большими темпами. Зарекомендовав себя как надежные партнеры, Казахстан и Китай вместе стремятся к процветанию и взаимовыгодному сотрудничеству. Продолжая развитие подобными темпами, обе страны, безусловно, будут иметь свою выгоду и подтвердят звания «стратегических партнеров».

#### Литература:

1. «Казахстан — Китай: от приграничной торговли к стратегическому партнерству», К. Л. Сыроежкин
2. <http://tengrinews.kz/>
3. <http://articlekz.com/article/8023>
4. <http://www.nauchforum.ru/node/2076>
5. Ежегодный статистический бюллетень о прямых зарубежных инвестициях Китая
6. Цинь Фанмин. Региональное экономическое сотрудничество стран ЦА и Китая с инвестиционной точки зрения. Журнал «Исследование и развитие».

## Факторы, влияющие на увеличение доходов сельского населения

Бабаева Аида Доолатбаевна, кандидат экономических наук, доцент  
Ошский государственный университет (Кыргызстан)

*В данной статье рассмотрены факторы, влияющие на увеличение доходов сельского населения, а также перспективные пути решения проблем его развития.*

**Ключевые слова:** доход, занятость, миграция, предприниматель, территория, сельского населения

*This article examines the factors influencing improve rural incomes, as well as identify promising solutions to the problems of its development.*

**Keywords:** income, employment, migration, businessman, territory, rural population

К числу факторов улучшения доходов сельского населения относятся доходы населения, которые, как известно, представляют собой совокупность всех средств в денежном и натуральном выражениях. На величину дохода влияет много факторов, среди которых важными являются структура доходов, квалификация и опыт работника, степень предпринимательской деятельности, уровень развития производительных сил и др.

Таким образом, в структуре доходов, по-прежнему оплата труда занимает ведущее место и большой удельный вес, хотя величина его постепенно уменьшается. Тем не менее, заработная плата — главный источник формирования доходов, её величина зависит в основном от двух факторов: условий оплаты труда и рыночной конъюнктуры результатов труда.

Другие виды доходов, такие как доходы от предпринимательской деятельности, личного подсобного хозяйства, дивиденды от собственности и т. д. имеют свою природу. Следует лишь сказать, что для сельского населения их доля из года в год имеет тенденцию к увеличению.

Следующим фактором улучшения доходов сельского населения являются расходы населения в денежном выражении или фактическое потребление в натуральном выражении. В свою очередь, потребности людей в тех или иных благах (пищевых продуктах, одежде, обуви и др.), во многом определяются общей культурой потребителей, её национальными особенностями, которые связаны, в свою очередь, с природно-климатическими условиями. Под влиянием этих факторов исторически складываются привычки и традиции, формирующие спрос потребителей на отдельные товары и услуги. Изучение фактических данных свидетельствует также об упоминавшихся уже определённых качественных и количественных различиях в потребностях в зависимости от физиологических особенностей потребителей разного пола, возраста и характера трудовой деятельности. Все эти факторы с точки зрения их влияния на потребности и потребление можно отнести к естественным.

Еще одним фактором улучшения доходов сельского населения является более точный и объективный учёт связи платежеспособного спроса населения с другими экономическими системами. В свою очередь, выявление таких

связей непосредственно отражается на качестве оценки и мерах улучшения положения сельского населения. Развитие платежеспособного спроса сельского населения непосредственно связано с явлениями социального характера, демографическими процессами, с развитием науки и техники, развитием технологий.

Необходимо отметить, что улучшение занятости требует тщательного анализа и прогнозирования рынка труда на основе достоверной информации [1]. Таким образом, взаимодействие многих явлений и факторов, среди которых в настоящее время заметно выделяются проблемы повышения уровня занятости сельского населения и стимулирования создания новых рабочих мест.

Вместе с тем, создание новых рабочих мест следует тщательно обосновать, чтобы избежать необоснованных желаний и произвольных толкований. Создание новых рабочих мест и расширение существующих созвучны с теми мероприятиями, которые призваны улучшать макроэкономические показатели. С этой целью представляется целесообразным, например, снизить налоги и увеличить социальные отчисления для предприятий с тем, чтобы создать благоприятный климат для привлечения инвестиций, а также для расширения занятости.

Кроме этого, в сельской местности следовало бы в порядке инициативы создавать клубы по содействию занятости. Весьма важными являются проблемы профессионального обучения и самозанятости, особенно в сельских регионах. Для этого целесообразно пересмотреть существующую систему образования и профессиональной подготовки кадров. Нужно создать условия для большей профессиональной мобильности работников путем проведения индивидуальных тестовых испытаний.

Основным направлением повышения уровня доходов сельского населения является развитие предпринимательства и частного сектора, а также сферы малого предпринимательства, которая включает следующие объекты: малые предприятия (коммерческие предприятия); крестьянские (фермерские) хозяйства; физические лица, занимающиеся индивидуальной предпринимательской деятельностью.

В регионе развитие предпринимательства, в том числе индивидуального, малого и среднего бизнеса является об-

шенациональной стратегией. Это понятно, поскольку они являются в настоящее время наиболее гибкими и эффективными формами организации производственной, посреднической и торговой деятельности.

Одним из надежных источников пополнения дохода значительного числа семей кыргызстанцев многие годы стали поступления денежных средств от внешней трудовой миграции. В настоящее время, несмотря на некоторое уменьшение волны миграционного процесса в связи с глобальным финансовым кризисом, по-прежнему доминирующий тренд — это нерегулируемая трудовая миграция из республики, и в первую очередь — в Российскую Федерацию и Казахстан.

В последние годы, в связи с увеличением численности мигрантов, активизировались исследования, связанные с этим процессом. В научной и общественной среде в достаточной мере представлены точки зрения и за и против миграции. Определенный интерес представляет половая структура трудовой миграции, которая зависит от стран и традиций, жизненных устоев той или иной нации. Например, из Кыргызстана на заработки выезжает 60% мужчин и 40% женщин. При этом сфера занятости такова: 75% занимаются челночной миграцией; 16% заняты в строительстве; остальные работают в различных сферах [2].

Таким образом, мигранты из региона обычно обладают высоким уровнем образования и в целом владеют языком той страны, куда выезжают. Однако при этом мигранты редко работают по специальности. Чаще всего они занимаются малоквалифицированным трудом из-за того, что не имеют востребованной в странах приема квалификации. Так, 85% мигрантов из Баткенской области работают не по специальности. В последние несколько лет наблюдается стремительный рост квалификации работников, которые осваивают специальности, востребованные в странах приема.

С точки зрения увеличения доходности населения, нас, прежде всего, интересует влияние трудовой миграции на экономику страны и социальную жизнь сельского населения. Как отмечают экономисты и политики, говоря о трудовой миграции, чаще всего фиксируется наличие денежных поступлений на родину, что содействует активизации экономики, улучшает положение эмигрантских домохозяйств. Суммы валютных переводов зависят от численности мигрантов, размеров их доходов и склонности к сбережению в период их пребывания за рубежом, а также от их связи с семьями. Как правило, трудовые мигранты из Кыргызстана стремятся переслать на родину как можно большую часть своих доходов.

Поэтому, самый большой поток валютных переводов идет в Кара-Кульджинский район. Положение этих районов заметно улучшается за счет того, что к доходам населения прибавляются суммы валютных переводов. В результате валютные переводы в определенной степени способствуют выравниванию региональных экономических диспропорций.

Семьи мигрантов в первую очередь тратят денежные переводы на удовлетворение первоочередных потребностей, таких как покупка питания, детской одежды, школьных принадлежностей и т. д., а затем на ремонт и строительство жилья. Почти три четверти мигрантских домохозяйств в прямой или косвенной форме оказывают помощь и поддержку нескольким родственным домохозяйствам. Значительной статьёй расходов является помощь родственникам. Подобное положение наблюдается и в других странах Центральной Азии. Так, доходы от миграции являются основным источником существования для 81,7% эмигрантских семей Таджикистана и 50–60% домохозяйств в Горно-Бадахшанской автономной области этой же республики [3].

Что касается отрицательных сторон трудовой миграции, то они имеются. Прежде всего, трудовая миграция уменьшает трудовой потенциал страны и существенно снижает трудовую активность. Кроме этого, уход из семьи молодых людей способствует все более широкому вовлечению женщин в экономическую деятельность, что ведет к изменению гендерного баланса в обществе и, как следствие, к гендерному конфликту, снижению эффективности труда в домашнем сельском хозяйстве, увеличению доли ручного малопроизводительного труда, распространению примитивных форм хозяйствования в аграрной сфере.

В то же время, можно наблюдать и такую тенденцию, что в сельских мигрантских домохозяйствах нанимают работников на отдельные виды сельскохозяйственного труда, такие как вспашка. Как правило, наемные работники являются дальними родственниками, редко — соседями по кишлаку, и нанимаются на условиях, сложившихся в данной местности. Но, чаще всего, такие работы выполняются родственниками в качестве помощи. В районах с высоким уровнем трудовой миграции наблюдается усиление экономической роли общины. Негативным следствием миграции являются раннее вовлечение детей в трудовую деятельность, отсутствие возможностей для детей получить образование из-за участия в трудовой деятельности семьи [4].

Необходимо отметить, что трудовая миграция влияет на увеличение дохода сельского населения и путем содействия развитию малого и среднего бизнеса. При беседе со многими мигрантами выяснилось, что они, прежде всего, хотели бы использовать накопленные деньги для открытия своего дела.

Необходимо учитывать такое достоинство трудовой миграции, как увеличение квалификации мигрантских домохозяйств. Потоки трудовой миграции захватывают людей с разным уровнем образования и квалификацией. Тем не менее, практически все группы мигрантов — и высококвалифицированные работники, и неквалифицированная рабочая сила, приобретают в процессе трудовой миграции множество дополнительных знаний и навыков.

Вместе с тем базу доходов составляет приложение труда, вернее, всяческое расширение зоны приложения

труда, увеличение численности занятых в различных секторах экономики.

Одним из таких секторов является туризм, в особенности экотуризм. Туризм является наиболее перспективной отраслью в создании дохода регионов, которые относятся к числу имеющих большие потенциальные возможности в области туристической индустрии.

Таким образом, развитие туризма должно восприниматься не только как фактор увеличения дохода населения, но и как сознательно и разумно планируемая политика в социально-экономическом развитии страны.

Литература:

1. Иванова, В. Н. Управление занятостью населения на местном уровне. — М., 2002. — с. 27
2. Эргешбаев, У. Ж. Современная трудовая миграция населения стран Центральной Азии в Россию. М. № 7 / том 10—1 / 2009
3. И. Хахназар. Мигранты из Бадахжана хорог. 2004. — с. 5.
4. Заславская, Т. И. Доходы социальных групп и слоев: уровень и динамика экономических и социальных перемен: мониторинг обществ, мнения. — М., 1996.-с. 32

## Роль домашних хозяйств сельского населения по регионам

Бабаева Аида Доолатбаевна, кандидат экономических наук, доцент  
Ошский государственный университет (Кыргызстан)

*В данной статье рассматривается роль домашних хозяйств сельского населения по регионам, а также некоторые денежные доходы и расходы домохозяйств.*

**Ключевые слова:** домашние хозяйства, сельского населения, регион, доходы, расходы, семьи, труд

*This article discusses the role of households of the rural population by regions, as well as some cash income and household spending.*

**Keywords:** households, the rural population, region, earnings, costs, families, work

Доходы домашнего хозяйства — часть национального дохода, создаваемого в процессе производства и предназначенная для удовлетворения материальных и духовных потребностей членов хозяйства. Домохозяйство объединяет всех наемных работников, владельцев крупных и мелких капиталов, земли, которые заняты и не заняты в общественном производстве.

Поэтому домашнее хозяйство представляет собой форму производственной деятельности семьи. В домашних хозяйствах производятся продукция и услуги, предназначенные для удовлетворения потребностей данной семьи. Систематическое производство продукции в домашнем хозяйстве для продажи или реализации услуг на рынке характеризует семью, занимающуюся индивидуальной трудовой деятельностью. А производство сельскохозяйственной продукции характеризует личное подсобное хозяйство с товарной направленностью.

Кроме того, домохозяйство имеет большое значение, как субъект предложения важнейших производственных

На основании вышеизложенного, можно сделать следующие выводы: повышения уровня доходов сельского населения можно добиться путем усиления самозанятости и стимулирования экономической активности населения. Поэтому в регионе необходимо стимулировать развитие предпринимательства, в том числе индивидуального, малого и среднего бизнеса, являющихся в настоящее время наиболее гибкими и эффективными формами организации производственной, посреднической и торговой деятельности сельского населения.

ресурсов — труда и предпринимательской деятельности. Наконец, члены семьи, занимаясь воспитанием детей, выступают главными потребителями социально-культурной сферы, которая финансируется государством.

Члены домохозяйств, расходуя свои средства, удовлетворяют разнообразные потребности. Это возможно двумя путями [1]:

— использованием денежных доходов на приобретение товаров и услуг;

— натуральным самообеспечением, происходящим за счет собственной трудовой деятельности отдельных членов хозяйства.

В настоящее время наблюдается снижение платежеспособного спроса населения в регионах. Сокращение общественного производства и инфляционный процесс вызвали у домохозяйств резкое повышение экономической активности.

Таким образом, проблема выживания сегодня стоит для значительной части современного общества (почти

четверть нашего населения живет ниже прожиточного минимума).

В этих условиях все ресурсы общества, в том числе и каждого домохозяйства, мобилизуются для поддержания существования. При общем спаде общественного производства вновь получает развитие натуральное и полунатуральное хозяйство [2]. Для обеспечения своего существования, семейные коллективы производят продукцию на личном подсобном хозяйстве, занимаются индивидуально-трудовой и предпринимательской деятельностью, в том числе семейной торговлей, выполняют различные платные услуги.

Хотя натуральное и полунатуральное хозяйства менее эффективны, чем общественные, и не способны обеспечивать полным набором всех товаров и услуг, но, тем не менее, они поддерживают необходимый минимальный уровень семейного бюджета и спасают домохозяйства от бедности и нищеты.

Поэтому натуральное самообеспечение за последние годы возросло, а с учетом государственных социальных трансфертов в натуральной форме занимает почти четвертую часть потребления домашнего хозяйства. Однако денежные расходы играют доминирующую роль в общем объеме конечного потребления.

Таким образом, денежные расходы домохозяйства — фактические затраты на приобретение материальных и духовных ценностей, необходимые для продолжения жизни человека, которые включают потребительские расходы и расходы, не связанные непосредственно с потреблением. Они выполняют очень важную роль по воспроизводству рабочей силы отдельных членов домашнего хозяйства.

В современных условиях в регионах происходит снижение реальных расходов из-за уменьшения доходов определенных групп населения. Наряду с другими факторами это приводит к качественным изменениям в обществе: ухудшению здоровья населения, сокращению продолжительности жизни, падению уровня рождаемости.

Необходимо отметить, что покупка товаров и оплата услуг — потребительские расходы, являющиеся главными, составляют три четверти всех денежных затрат. Их величина обусловлена объемом денежных доходов, которые сегодня недостаточно велики, удовлетворением необходимых личных и семейных потребностей, уровнем розничных цен, климатическими и географическими условиями жизни и другими факторами.

Исходя из этого, структура расходов домохозяйства показывает, что расходы на питание, занимающие значительную часть в потребительских расходах, в 2014 году составили 55,5%, что, по сравнению с 2009 годом, меньше на 0,2% [3]. Среднедушевые денежные расходы на продукты питания у населения, проживающего в городских поселениях, в 1,5 раза превысили расходы сельского населения, что объясняется наличием личного подсобного хозяйства, позволяющего сельским жителям тратить меньше денежных средств на приобретение продуктов питания. Доля расходов на услуги постоянно возрастает.

Особенно увеличились затраты семей в городе на жилье, коммунальные услуги, лекарства и т. д.

На наш взгляд, количественный состав домохозяйств также оказывает влияние на структуру расходов конечного потребления. В более выгодном положении находятся домохозяйства, состоящие из одного человека. С ростом численности домохозяйств положение ухудшается. У них снижается доля на питание и повышается доля натуральной продукции из личного подсобного хозяйства из других поступлений.

Уменьшение общих расходов на продовольственные товары отражается на качественном составе продуктов питания: снижается доля таких продуктов, как фрукты, кондитерские изделия, мясо и мясопродукты, возрастает доля хлеба и хлебопродуктов, картофеля и овощей.

В процессе исследования доходов домохозяйств за предыдущие годы нами рассмотрено состояние доходов по широкому кругу их показателей: прожиточному минимуму, располагаемым ресурсам, совокупному и денежному доходу сельского и городского населения. В них показано, что в последние годы существенные различия наблюдались в доходах населения по регионам республики. Среднереспубликанское значение превысили среднедушевые располагаемые денежные доходы населения г. Бишкек (2889,4 сома), Чуйской (2582,7 сома), и Ошской (2371,2 сома) областей. Приблизились к среднереспубликанскому значению доходы населения Баткенской (2142,7 сома), и Джалал-Абадской (2115,7 сома) областей, но в Иссык-Кульской (1761,1 сома), Нарынской (1747,6 сома) и Таласской (1762,9 сома) областях они были значительно ниже [3].

В абсолютном значении уровень располагаемых ресурсов сельского населения ниже, чем городского в 2014 г. на 2134,6 сомов, а их соотношение разнится на 11,7 п. п., а по сравнению с 2009 годом общие располагаемые ресурсы у горожан продолжают расти опережающими темпами.

В 2014 году наблюдается рост показателей, характеризующих уровень жизни населения: реальных располагаемых денежных доходов, реального размера начисленной заработной платы и назначенных месячных пенсий. В бюджетном исследовании в качестве одного из показателей благосостояния используется показатель располагаемого ресурса, который представляет собой объем средств (денежных и натуральных), которыми располагали домохозяйства для обеспечения всех своих расходов и создания сбережений в период исследования.

Как показывают итоги исследования бюджетов домашних хозяйств, среднедушевые располагаемые ресурсы в 2014 году по сравнению с 2009 годом в городской местности увеличились на 33,9% и составили 9395,9 сомов, в сельской местности — на 29,6% и составили 8411,3 сомов. Располагаемые ресурсы городских домашних хозяйств формировались преимущественно за счет текущих денежных доходов и составили 83,5%, натуральные поступления занимали в их структуре 4,0%. В сельских домохозяйствах доля натуральных поступлений играла более

существенную роль и составила 11,2% величины располагаемых ресурсов, и в основном это были поступления продуктов питания от личного подсобного хозяйства.

Таким образом, расходы бюджета домохозяйства играют существенную роль и в экономике страны. Используя свои доходы, семья обеспечивает формирование и развитие рынка товаров и услуг.

#### Литература:

1. Генкин, Б. М. Экономика и социология труда. — М., 2007.-с. 17
2. Генкин, Б. М. Эффективность труда и качество жизни. — М., 1998.-с. 33
3. Уровень жизни населения КР за соответствующий год. Нацстатком.

На основании вышеизложенного можно сделать следующие выводы: в сельской местности трудоустройство намного сложнее, чем в городе. Поэтому домашние хозяйства выступают одним из важных субъектов экономической деятельности, от которых зависит не только благосостояние хозяйственной единицы, но и всего населения страны в целом.

## Совершенствование механизмов территориального планирования наукоградов в условиях реализации политики импортозамещения (на примере наукограда Фрязино)

Безпалов Валерий Васильевич, кандидат экономических наук, доцент;

Жилик Алена Викторовна, студент

Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова (г. Москва)

*В данной статье рассмотрены возможности использования потенциала наукоградов России, проанализированы характерные особенности их развития и функционирования, а также роль в инновационном развитии России, выделены существующие проблемы. На примере наукограда Фрязино, в контексте реализации политики импортозамещения, представлено текущее социально-экономическое положение объекта, определены особенности, проблемы, а также предложены меры по достижению сбалансированного развития с учетом экологической, социальной и производственной составляющих.*

**Ключевые слова:** наукоград, импортозамещение, территориальное планирование

Направление стратегического развития национальной экономики в современной России направлено на реализацию политики импортозамещения. Предпосылкой для значительного изменения вектора движения развития экономики послужили финансово-экономические и технологические ограничения ряда западноевропейских государств в отношении России, а также контрмеры, которые вынуждены были ввести в ответ Российские власти, что в свою очередь еще больше подтвердило неустойчивость и не надежность функционирования сырьевой модели экономики. Основную цель данной концепции правительство сформулировало как: создание конкурентоспособной отечественной продукции, повышение промышленного самообеспечения страны, а также увеличение объемов конкурентоспособных товаров за рубеж. На сегодняшний день как никогда создание конкурентоспособной продукция должно основываться на применении высоких технологий, а также с использованием и совершенствованием методов и механизмов по модернизации, оптимизации и адаптации как научных, производственных, так и управленческих процессов. Таким образом, реализация политики импортозамещения должна опираться на научно обоснованные

инновационные подходы. Точками инновационного роста и развития могут стать наукограды.

Современные российские наукограды обладают особенностями, такими как: концентрация лучших исследовательских кадров и ведущих научно-исследовательских предприятий, формируются по определенным критериями, где основные фонды научно-производственного комплекса составляют не менее 50% от общего объема основных средств, а объем научной продукции в общем объеме более 50%, число занятых в НПК не менее 15%. [1] Данный статус временный и его получение даёт возможность наукоградам получить дополнительное финансирование как своих научных разработок, особенно тех, которые могут обеспечить реализацию политики импортозамещения, так и для поддержания социально-экономической инфраструктуры территории. Не смотря на то, что некоторые ученые считают идею наукоградов не реализуемой в существующих условиях, так как им не хватает государственной поддержки, особенно в условиях финансовых ограничений, все-таки развитие именно наукоградов продолжает реализовываться в нашей стране. Научное сообщество по данному вопросу разделилось на две основные группы: те, кто

считают, что необходимо реализовывать потенциал наукоградов, но это возможно только при изменении существующей стратегии государства, и те, кто считают, что идея наукоградов была провальной изначально. К противникам идеи «наукоградов» можно отнести к. э. н. А. Б. Гусева, который в своей статье «Наукограды: забытый жанр или ренессанс?» не видит перспектив развития наукоградов, так как они, по его словам, подвержены всем проблемам моногородов и постоянно будут находиться в состоянии реципиента государственной поддержки, при этом, если наукоград будет развиваться многопрофильно, то его экстенсивное развитие неизбежно приведет к тому, что город перестанет соответствовать критериям, определяющих его статус «наукограда». [2, с. 42] К сторонникам идеи «наукоградов» можно отнести, например, Монахова И. А., Ключникову Е. В., Барсукову Н. Е., которые в своей монографии «Методология и практика управления развитием наукоградов Российской Федерации на современном этапе» проводят анализ социально-экономического развития наукоградов и приходят к выводу, что наукограды играют важную роль решения научно-технологических задач в интересах страны, а также важную социальную функцию в формировании кадрового потенциала. К проблемам, которые не дают полностью реализовать потенциал наукограда, авторы монографии относят: старение кадрового состава, износ основных средств, несовершенство нормативно-правовой базы, дефицит средств на развитие инфраструктуры, нехватка свободных площадей для создания новых единиц НПК. [3, с. 114]

На примере наукограда Фрязино рассмотрим возможности повышения эффективности развития территории согласно сформулированной правительством экономической концепции.

Наукоград Фрязино располагается на северо-востоке Московской области в 20 км от Москвы. Дата его основания считается 1584 год, что связано с первым письменным упоминанием деревни Фрязино, которая входила в состав села Гребнево. Интенсивное развитие территории началось в 17 веке вместе с развитием шелкоткацкого дела, что привело в дальнейшем к возникновению первого фабричного каменного здания — шелкоткацкой фабрики, где трудилась большая часть населения. В 1933 году на базе здания фабрики был организован завод «Радиолампа», этот год знаменует зарождение Фрязино, как центра электронной промышленности страны. В военные годы здесь появляется первый в стране институт электровакуумных приборов. С 1942 года здесь начинается производство военной продукции: радиолампы, радиостанции и т. д. С 1951 Фрязино присваивается статус города, в 2003 году — статус наукограда. Сегодня население наукограда составляет 60 тыс. населения, площадь 9,18 км<sup>2</sup>, плотность 6513 чел/км<sup>2</sup>. В настоящее время основными предприятиями научно-производственного комплекса наукограда являются: АО «НПП «Исток» им. Шокина» (выпуск изделий СВЧ-электроники), АО «НИИ «Платан» с заводом при НИИ» (электро-лучевые приборы), Фрязинский филиал Федерального государственного бюджетного учреждения науки Института радиотехники и электроники им. В. А. Котельникова РАН (исследования в области радиотехники), ФГУП «Специальное конструкторское бюро Института радиотехники и электроники РАН» (волоконные сети, оборудование для космических исследований), ООО «НТО «ИРЭ-Полус» (лазерное производство). [4] Результаты деятельности предприятий наукограда Фрязино представлены в таблице 1.

Таблица 1. Результаты деятельности предприятий наукограда Фрязино

Показатели	2011	2012	2013	2014	2015	Средний темп прироста
Прибыль (убыток)	1724718	3261835	3201518	4988126	7407943	48%
Обрабатывающие производства	1001548	1941653	1859702	2764138	7298090	76%
Производство и распределение энергии, газа и воды	27239	40169	19326	44911	12058	14%
Оптовая и розничная торговля	-52	182879	95140	29054	59675	— 4%
Операции с недвижимым имуществом	695983	1097134	1227350	2150023	38120	12%

Основные показатели динамики развития предприятий НПК по прибыли (убытку) показывают два пика экономической активности: 2012 год (экономический бум), когда общий показатель прибыли вырос на 89%, в том числе на 94% по обрабатывающему производству, и 2015 год (экономический кризис), когда общая прибыль выросла на 49%, при отрицательной динамике по производству и распределению электроэнергии, газа, воды, а так же по операциям с недвижимостью (табл. 1). Если в первом случае

источником резкого роста стал общий подъем экономики и рост спроса на товары производимые предприятиями наукограда, то во втором случае можно говорить, что источником роста отдельных видов товаров стала начало реализации политики импортозамещения, так как именно в разделе «обрабатывающее производство» отмечается рост на 164%. Производители были поддержаны государством, что дало положительный результат, при этом, резкое снижение прибыли произошло в сфере производ-

ства электроэнергии, газа и воды, а также в сфере операций с недвижимым имуществом, где подобной под-

держки не было и произошло снижение спроса со стороны населения (рис. 1).

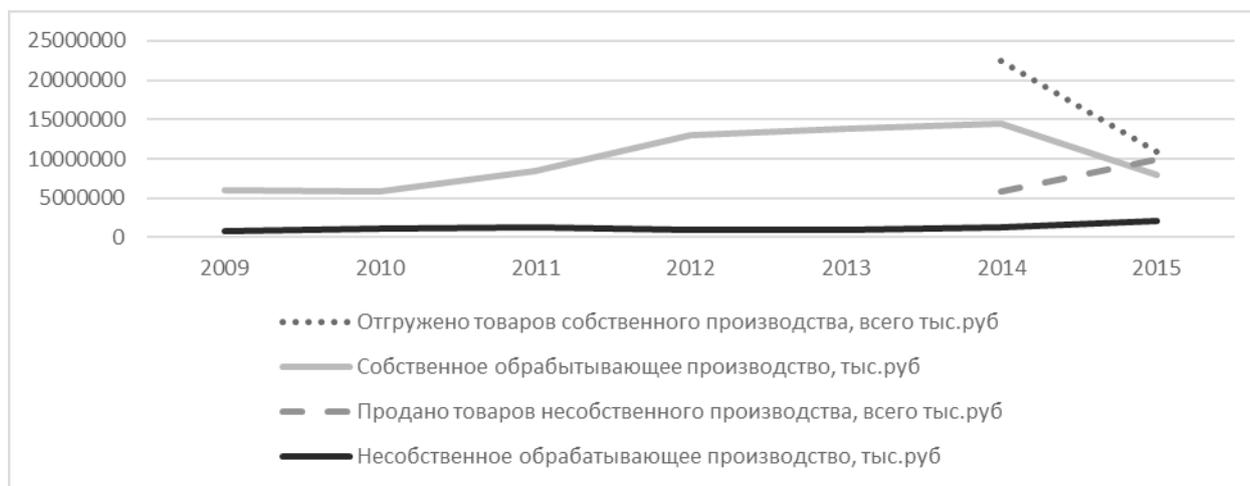


Рис. 1. Динамика производства и продажи товаров предприятиями наукограда Фрязино за период 2009–2015 гг.

На основе представленных данных (рис. 1), можно сделать заключение, что экономический успех предприятий в 2015 году не связан с увеличением объема и снижением издержек производства, скорее рост прибыли компаний связан с ростом продажи продукции несобственного производства, а также за счет государственной поддержки в результате которой повысилась рентабельность отдельных видов производимых товаров в контексте

реализации политики импортозамещения. Для наукограда в частности, является более важным аспектом — рост производства собственной научной продукции (НПК входит в раздел «обрабатывающие производства»), чем увеличение других продаж. Динамику развития производственно-хозяйственной деятельности предприятий можно охарактеризовать анализируя соотношение дебиторской и кредиторской задолженности:

Таблица 2. Дебиторская и кредиторская задолженность предприятий наукограда Фрязинов период 2014–2015 гг.

Показатели	2014	2015	Средний темп прироста
Дебиторская задолженность, всего тыс. руб.	8264305	14307555	73%
Обрабатывающие производства	5410298	13231189	145%
Операции с недвижимым имуществом	2369637	385086	-84%
Кредиторская задолженность, всего тыс. руб.	14792355	9850783	-33%
Обрабатывающие производства	12410454	8365662	-33%
Операции с недвижимым имуществом	1901030	418135	-78%

По разделу операции с недвижимым имуществом произошло снижение прибыли (табл. 1), при снижении объема, производимых товаров и услуг, и, соответственно, снизилась в равной доли кредиторская (на 78%) и дебиторская задолженность (на 84%), где кредиторская задолженность немного превышает дебиторскую, но в пределах допустимой нормы. В случае с обрабатывающей промышленностью происходит резкий рост дебиторской задолженности на 73% и сокращение кредиторской на 33% (табл. 2). Превышение кредиторской задолженности над дебиторской в теории характеризуется негативно, так как означает отвлечение оборотных средств предприятия для расчетов с дебиторами. [5, с. 124] Для данного объекта исследования, рост дебиторской задолженности может быть связан с увеличе-

нием срока платежа, невозможностью дебиторов оплатить товары и услуги, что, вполне вероятно, в условиях финансово-экономического кризиса и международных ограничений. Дальнейшее преобладание дебиторской задолженности над кредиторской может негативно сказаться на производство, так как может привести к сокращению оборачиваемых средств и необходимостью привлечения займов. Более того, по статистике с 2 до 6 увеличилось число убыточных организаций (4 в сфере сделок с недвижимостью и 2 в сфере обрабатывающего производства), соответственно, сократилось число прибыльных организаций с 21 до 18.

При анализе развития города необходимо и важно учитывать его социальную сторону. Особенную роль в данном контексте играют показатели развития здравоохранения.

Таблица 3. Численность медицинского персонала в наукограде Фрязино в период 2008–2013 гг.

Показатели	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Средний темп	Число жителей на врача в 2013
Численность врачей всех специальностей (без зубных)	210	188	220	220	207	192	-1%	298
Численность среднего медицинского персонала	486	467	566	512	437	440	-1%	130
Численность населения	52400	52980	55369	55400	56365	57252	2%	

В данной сфере наблюдается планомерное снижения числа врачей, а нехватка среднего медицинского персонала стала одним из пунктов для анализа в Стратегии развития города до 2035 года (табл. 3). Для решения данной проблемы следует в первую очередь пересмотреть систему подготовки (переподготовки) кадров для медицинского

персонала всех уровней, создать условия для привлечения в наукоград молодых специалистов с предоставлением служебного жилья с возможностью дальнейшей его приватизации, осуществлять выплаты единовременных пособий и надбавок за трудовой стаж и повышение квалификации.

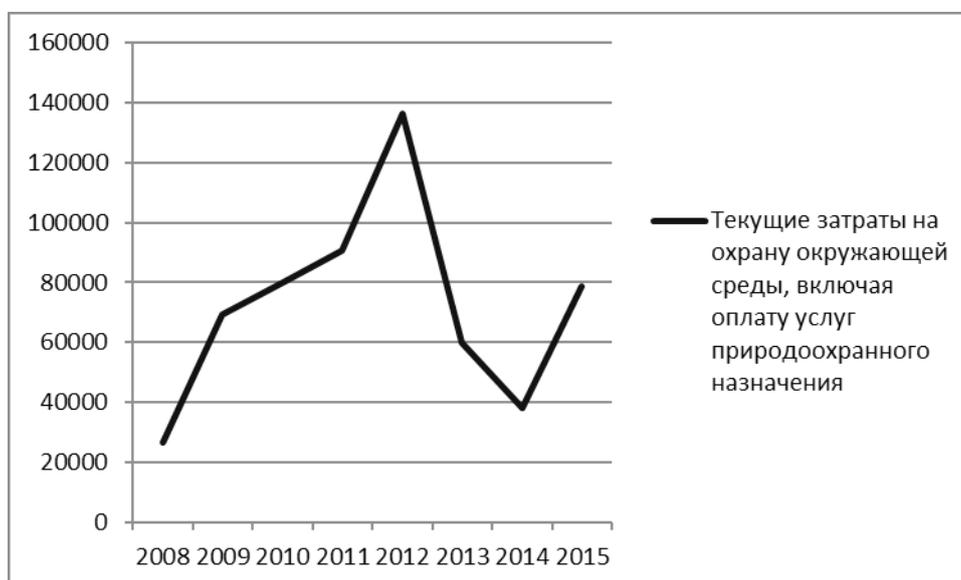


Рис. 2. Текущие затраты на охрану окружающей среды, включая оплату услуг природоохранного назначения, тыс. руб.

Другим существенным показателем развития наукограда является отношение к охране окружающей среды. Затраты по данному направлению выросли значительно в 2015 году по сравнению с 2014, но еще далеки от уровня 2011–2012 года (рис. 2). Количество выбросов в атмосферу загрязняющих веществ растёт с каждым годом (рис. 3).

Территория наукограда Фрязино ограничена — 9,8 км<sup>2</sup>, а ее производственная зона занимает около трети города, следовательно, защита окружающей среды является одним из главных приоритетов для общего развития всего города. Создание общественной (ГЧП) организации мониторинга качества окружающей среды, которая могла бы совместно с федеральными и местными органами, взять на себя часть функций по отслеживанию ситуации по выбросам в воздух загрязняющих веществ с предоставлением ей права остановки предприятий до устранения

причин, по мнению авторов является достаточно актуальной в настоящее время для города. Финансирование может осуществляться за счет отчислений предприятий пропорционально объему выбросов при возможном снижении ставки экологического налога за выбросы, а также за счет партнерства международных экологических организаций и органов местного самоуправления, что позволит сбалансировать рост экономики и удерживать уровень выбросов в пределах 0,4 тыс. т. в год

В наукограде Фрязино необходимо обеспечить стабильный приток кадров в области здравоохранения, образования, культуры. Для этого возможно организовать от муниципалитета и предприятий площадку, где осуществлять целевое обучение, переподготовку и повышение квалификации жителей наукограда за счёт средств федерального, местного бюджетов и привлеченных средств по программам ведущих вузов города Москвы и Московской

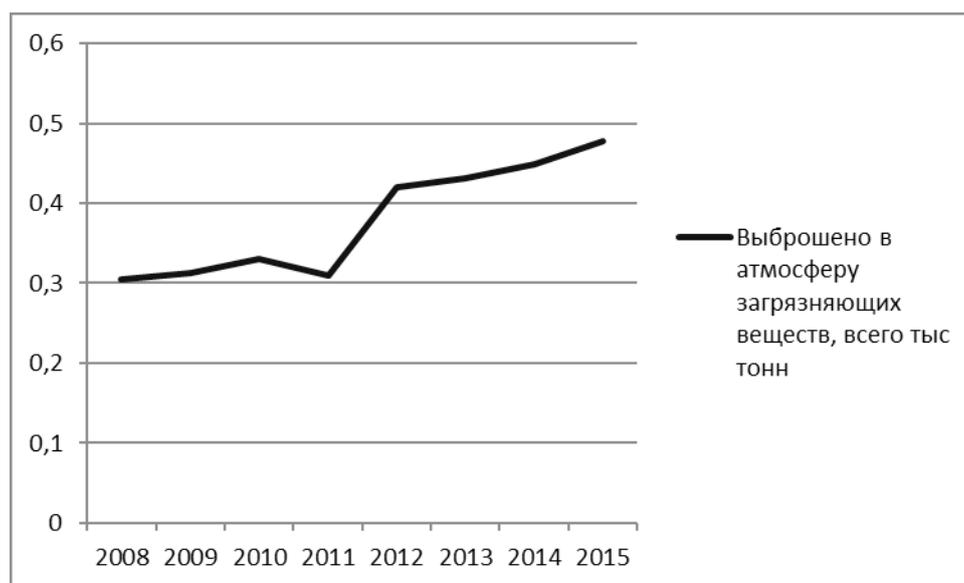


Рис. 3. Выброшено в атмосферу загрязняющих веществ, всего тыс. тонн

области. Это также поможет удержать рост маятниковой миграции не занятого в НПК населения.

Так же есть и общие факторы, которые сдерживают социально-экономическое развитие наукоградов, в частности Фрязино. Во-первых, это нехватка финансирования на развитие инфраструктуры наукограда, так как НПК освобожден от уплаты налогов, соответственно, налогооблагаемая база сравнительно мала, а государственное финансирование рассчитывается, исходя из численности жителей (не фактической потребности). Например, для Фрязино трансферты государства за статус наукограда составляют 28 млн. рублей в год, что не может кардинально решить проблем города. Во-вторых, это высокая плотность населения 6 тыс/км<sup>2</sup>, практически не осталось области свободной для застройки. В-третьих, несовершенство нормативной базы: с 2017 года должно пройти ужесточение критериев для получения статуса «наукограда», что повлечет за собой снижение количества таких объектов, это в свою очередь должно повлиять на увеличение финансирования оставшихся городов. Но это ставится под сомнение, после того как в 2010 году председатель комитета Госдумы по науке и наукоемким технологиям Валерий Черешнев, говоря о наукоградах, заявил: «Конкурсов на инновационные проекты сейчас очень много — участвуйте в них, получайте деньги». Так, по сравнению с 1,5 млрд. руб. в 2009 году, в 2010 году наукограды были профинансированы на 570 млн. руб, то есть почти в три раза меньше. [6] В 2016 г. на развитие наукоградов было выделено 482 млн. руб.

Наукограды в сегодняшней ситуации не могут остаться без дотаций, так как их научная продукция коммерциализируется через массовое производство только после разработки и апробации опытных образцов малыми партиями, совмещать разработку, и серийное производство, в связи с ограниченностью территории, производства и инвестиций

практически невозможно, а пользователями разработок наукограда могут стать предприятия всей страны. Особую озабоченность для развития наукоградов представляет социальная сфера, которая являясь самой затратной статьей муниципалитета, не может развиваться без поддержки федеральных и региональных властей. Необходимо отметить, что НПК наукограда Фрязино составляют государственные предприятия работающие в радиоэлектронной отрасли, относящейся к Военно-промышленному комплексу и попадающие под влияние сферы национальной безопасности. Безусловно часть научных разработок может быть использована в гражданских отраслях, но необходимы механизмы передачи таких технологий в массовое производство, а это задача скорее федеральных властей, чем собственные предложения. Эффективным инструментом внедрения разработок и технологий наукограда может стать создание в нем общественной организации, на подобие «Агентства стратегических инициатив», для того чтобы связать частный бизнес и науку. Такая организация также поможет привлечь частных инвесторов и сделать упор на разработки, имеющих практическое применение.

В целом, наукоград подвержен тем же проблемам, что и другие города: зависимость промышленного производства от экономической конъюнктуры, несбалансированности экономического и социального развития национальной экономики. Несмотря на рост прибыли организаций НПК, нельзя говорить об их экономической стабильности, так как другие рассмотренные показатели, говорят об обратном. Однако, в отличие от других городов, наукоград, в силу возложенных на него задач и специфике своей продукции, должен поддерживаться государством и меньше быть подвержен колебаниям экономики. Именно реализации политики импортозамещения предоставляет возможность для дальнейшего развития Наукоградов в

общем и Фрязино в частности. Таким образом, концепция импортозамещения и активная поддержка отечественных предприятий государством, санкции европейских стран и США — всё это может дать отличную возможность российским компаниям увеличить свои обороты, провести

технологическое переоснащение. Научноградские предприятия разрабатывают зачастую технологическую продукцию, опережающую мировые стандарты. Сегодня необходимо поддерживать существующую тенденцию на одних территориях и раскрыть научный потенциал в других.

Литература:

1. Федеральный закон «О статусе наукограда Российской Федерации» // КонсультантПлюс URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_22630/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_22630/)
2. Гусев, А.Б. Наукограды: забытый жанр или ренессанс? // «Наука. Инновации. Образование». — 2015. — № 18.
3. Методология и практика управления развитием наукоградов Российской Федерации на современном этапе: монография / Монахова И.А., Ключников Е.В., Барсуков Н.Е., Под ред. А.А. Мальцевой. — Тверь: Твер. гос. ун-т, 2016.
4. Официальный сайт наукограда Фрязино URL: <http://www.fryazino.org/>
5. Управление финансами. Финансы предприятий: Учебник / А.А. Володин, Н.Ф. Самсонов и др.; Под ред. А.А. Володина — 3-е изд. — М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. — 364 с.
6. Сколково убивает наукограды // Общественно-политическая газета «Труд» URL: [http://www.trud.ru/article/06-10-2010/251611\\_skolkovo\\_ubivaet\\_naukogrady.html](http://www.trud.ru/article/06-10-2010/251611_skolkovo_ubivaet_naukogrady.html)
7. База данных показателей муниципальных образований URL: <http://www.gks.ru/dbscripts/munst/munst.htm>

## Статистическое изучение денежных расходов населения

Белякова Елизавета Сергеевна, студент

Оренбургский филиал Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова

*Денежные расходы населения — это один из основных экономических показателей уровня жизни. В последнее время расходы постепенно уменьшаются, в связи с этим необходимо выявить факторы, оказывающие влияние на данный процесс. Для этого в статье был проведен корреляционно-регрессионный анализ денежных расходов населения России.*

**Ключевые слова:** денежные расходы, заработная плата, корреляционно-регрессионный анализ

Денежные расходы населения — фактические затраты на приобретение материальных и духовных ценностей, включающие потребительские расходы и расходы, непосредственно не связанные с потреблением. Денежные расходы выполняют важную роль по воспроизводству рабочей силы, обеспечивают формирование и развитие рынка товаров и услуг, фондового рынка. Население выступает основным потребителем социальной сферы.

Основные виды расходов населения:

- покупка товаров и оплата услуг;
- обязательные платежи и разнообразные взносы;
- приобретение недвижимости;
- прирост сбережений во вкладах и ценных бумагах;
- прочие расходы.

Рассмотрим динамику денежных расходов населения за период 2000–2014 гг. Анализ динамики денежных расходов и сбережений РФ (рис. 1) позволяет сделать вывод о том, что наблюдается постепенное уменьшение расходов на душу населения. Главным образом это происходит за

счет уменьшения доходов населения. В 2000 году наблюдается наибольшее значение расходов на душу населения.

Для дальнейшего анализа необходимо выявить факторы, оказывающие наибольшее влияние на денежные расходы и сбережения населения [1]. Для этого проведем многофакторный корреляционно-регрессионный анализ за период 2000–2014 гг. [2], где:

$Y$  — денежные расходы населения, в % к предыдущему году;

$X_1$  — среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников, в % к предыдущему году;

$X_2$  — ВВП, %;

$X_3$  — реальный размер назначенных пенсий, руб.;

$X_4$  — индекс потребительских цен, %;

$X_5$  — сальдированный финансовый результат, темп роста %;

$X_6$  — курс доллара, руб.

Для выявления факторов, оказывающих наибольшее влияние на денежные расходы и сбережения населения,

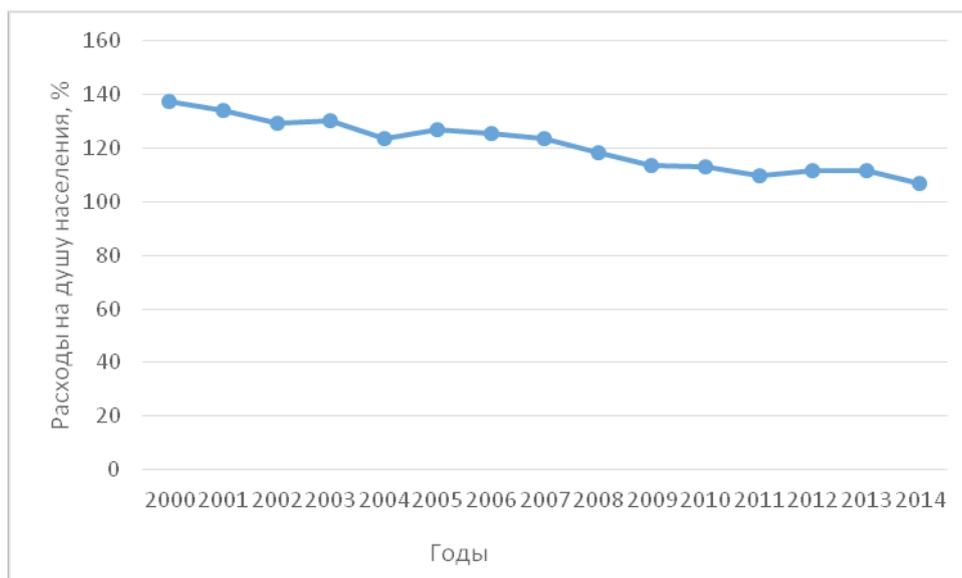


Рис. 1. Динамика расходов на душу населения РФ, %

построим корреляционную матрицу и выберем наибольшее по модулю значение [3].

По корреляционной матрице проверяем мультиколлинеарность факторов ( $X_1$  и  $X_4$ ). Согласно полученным данным, между факторами, наибольшее влияние на де-

нежные расходы оказывает фактор  $X_1$  — среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников. Для наиболее точной оценки влияния фактора, включенного в модель, проведем регрессионный анализ.

Таблица 1. Корреляционная матрица влияния факторов на денежные расходы и сбережения населения РФ

	Y	X1	X2	X3	X4	X5	X6
Y	1						
X1	<b>0,931675</b>	1					
X2	0,617315	0,639713	1				
X3	-0,47352	-0,38915	-0,10807	1			
X4	<b>0,806173</b>	<b>0,895764</b>	0,413597	-0,4537	1		
X5	0,432954	0,188667	0,418095	-0,12537	0,049101	1	
X6	-0,1458	-0,13648	-0,67802	-0,13904	0,179249	-0,2411	1

Таблица 2. Регрессионный анализ

<b>Множественный R</b>	<b>0,931674786</b>
R-квадрат	0,868017907
Нормированный R-квадрат	0,857865438
Стандартная ошибка	3,500767212
Наблюдения	15

Дисперсионный анализ

	df	SS	MS	F	Значимость F
Регрессия	1	1047,812	1047,812295	85,49821044	4,43E-07
Остаток	13	159,3198	12,25537108		
Итого	14	1207,132			

	Коэффициенты	Стандартная ошибка	t-статистика	P-Значение
Y-пересечение	34,31443238	9,404483	3,648731502	0,002944454
Переменная X 2	0,702599258	0,075985	9,246524236	4,42994E-07

По результатам регрессионного анализа (табл. 2) получено следующее уравнение:

$$y = 34,3 + 0,702x$$

Полученное уравнение позволяет сделать вывод о том, что с увеличением среднемесячной номинальной заработной платы работников на 1 % будет наблюдаться увеличение денежных расходов населения на 0,7 %.

Множественный коэффициент корреляции равен 0,932, что говорит о тесной и прямой связи между признаками. Коэффициент детерминации равен 0,868, следовательно, 86,8 % вариации денежных расходов населения зависит от среднемесячной номинальной начисленной заработной платы. На остальные неучтенные в модели факторы приходится 13,2 %.

Литература:

1. Снатенков, А. А. Сбережения населения и их место в финансово-экономической системе РФ: монография / А. А. Снатенков, Н. С. Приор. — Оренбург: Издательский центр ОГАУ, 2014.
2. Федеральная служба государственной статистики: <https://gks.ru>
3. Тимофеева, Т. В., Снатенков А. А. Практикум по социальной статистике. Оренбург.: Издательский центр ОГАУ, 2002. — 104 с.

Проверка адекватности модели осуществляется с помощью расчета F-критерия Фишера.  $F_{\text{табл}}=4,75$ ,  $F_{\text{факт}}=85,5$ . Следовательно,  $F_{\text{факт}} > F_{\text{табл}}$ , нулевая гипотеза отклоняется и уравнение статистически значимо.

Для оценки значимости параметров уравнения используется t-критерий Стьюдента. Так,  $t_a=3,64$ ,  $t_b=9,25$ ,  $t_{\text{табл}}=2,18$ . Таким образом,  $t_a > t_{\text{табл}}$ ,  $t_b > t_{\text{табл}}$ , параметры регрессии статистически значимы.

Подводя итог, можно сказать, что денежные расходы населения имеют тенденцию к уменьшению. Используемый метод исследования позволил выявить, что наибольшее влияние на расходы населения оказывает среднемесячная заработная плата. То есть чем больше денег получает население в качестве заработной платы, тем больше оно расходует их на свои нужды, и наоборот.

## Методологические аспекты организации коммерческой деятельности потребительских рынков

Борбодоев Медербек Матиканович, кандидат экономических наук, доцент  
Ошский государственный университет (Кыргызстан)

*В данной статье рассмотрен методический подход к организации потребительских рынков, а также связи между торговой деятельностью и маркетингом с одной стороны, торговли и коммерческой деятельности с другой. По нашему представлению, эти три сферы (торговля, маркетинг, коммерческая деятельность) в наибольшей степени отражают суть функционирования потребительского рынка.*

**Ключевые слова:** организации, торговля, маркетинг, коммерческая деятельность, потребительский рынок

*This article describes the methodological approach to consumer markets, as well as communication between the sales activities with marketing on the one hand, trade and commerce, on the other. In our view, these three areas (trade, marketing, commercial activities), to the greatest extent reflect the essence of the functioning of the consumer market.*

**Keywords:** organizations, trade, marketing, commercial activity, consumer market

Организационная форма потребительских рынков должна базироваться на выполнении их основной функции, которая, как известно, состоит в осуществлении коммерческой деятельности путем купли и продажи. Другими словами, коммерческая деятельность потребительских рынков с одной стороны, связана с торговлей в виде купли-продажи, а с другой — с коммерческой деятельностью, которая характеризуется на наш взгляд, связью с внешней средой, охватывающей широкий спектр экономических и социальных вопросов. Если основной функ-

цией торговли является смена формы собственности, т. е. купля и продажа товаров, то коммерческая деятельность охватывают производство, продвижение, распределение и реализацию продукции.

Поэтому торговля и коммерческая деятельность тесно связаны между собой и оказывают непосредственное влияние на выполнение функций друг друга. Так, изменения технологии торговли оказывают влияние на коммерческую деятельность по всей цепи, от производства до сбыта продукции потребителям путем внесения своей

лепты в работу каждого звена в цепи «производитель-потребитель».

Таким образом, торговля и коммерческая деятельность в совокупности составляют основное содержание функционирования потребительских рынков, т. е. торговля выполняет функции купли-продажи, а коммерческая деятельность как бы выступает оболочкой купли-продажи, обеспечивая связь с производителями, потребителями и другими элементами общественной инфраструктуры.

Исходя из этого, большое значение имеет организационная форма потребительских рынков и связанные с этим методические вопросы функционирования потребительских рынков.

Поэтому в рыночных условиях одним из важнейших элементов в организации потребительских рынков является приспособление торговли и коммерческой деятельности к требованиям потребителей товаров и услуг, с одной стороны, и формирование эффективной организации потребительских рынков, с другой.

Отсюда вытекает еще одно требование к организации потребительских рынков. В частности, она должна быть гибкой и мобильной с точки зрения удовлетворения потребности рынка, и получения наибольших результатов с наименьшими затратами [1].

Потребительский рынок сможет сыграть вышеуказанную роль только в том случае, если организационные формы, начиная с низовых звеньев (торговые точки, павильоны, торговые предприятия, супермаркеты и др.) будут органически вписаны в общую рыночную схему «производство-потребитель» через сложные структуры посредников, обслуживающих саму структуру, перевозку, хранение и реализацию продукции.

Основной методический подход в организации торговли предметами потребления заключается в следующем. Во-первых, торговля осуществляется через торговые предприятия различных форм собственности, различной мощности и разнообразных организационных форм. Во-вторых, особенностью функционирования торговых предприятий в рыночных условиях является наличие предпринимательства, коммерции и конкуренции в удовлетворении спроса покупателя, получение реальной прибыли.

Следующим методическим подходом к организации потребительских рынков является обеспечение тесной связи торговой деятельности с маркетингом с одной стороны, торговли и коммерческой деятельности с другой [2]. По нашему представлению, эти три сферы (торговля, маркетинг, коммерческая деятельность) в наибольшей степени отражают суть функционирования потребительского рынка.

Необходимо отметить, что существует тесная взаимосвязь не только между торговлей и коммерческой деятельностью, о чем говорилось выше, но и между маркетингом и коммерческой деятельностью в силу однородности их целей, в которые входят получение прибыли и удовлетворение потребительских запросов покупателей. Однако

существуют и принципиальные различия между ними. Маркетинг выступает как управленческий процесс, формирует спрос, побуждает к закупке и реализации необходимых товаров, т. е. это, прежде всего, определенное маркетинговое управление, направленное на куплю-продажу товаров с минимальными издержками. Но проведение отдельных маркетинговых мероприятий не позволяет достичь того эффекта, который заложен в его комплексе с коммерческой деятельностью.

В методическом плане в организации потребительских рынков важное значение имеет также деление организационных форм на различные виды, среди которых можно выделить специализацию, концентрацию, кооперирование и комбинирование [3].

Например, специализация имеет целью научно-обоснованное распределение и размещение купли-продажи потребительских товаров по территориям, торговым предприятиям, а также по товарным группам с целью качественного и своевременного удовлетворения спроса населения в товарах, достижения наибольших результатов торговой деятельности и получения на этой основе прибыли. Однако распределение товаров по специализированным торговым предприятиям оправдано при наличии большого числа потенциальных покупателей, например, в крупных и средних городах, где сосредоточено большое количество потенциальных покупателей.

Специализация местностей с небольшой численностью населения возможно только для товаров массового потребления (например, хлеба, молочных продуктов, кондитерских изделий, овощей и др.). Это связано с тем, что издержки обращения в единицу товара и в расчете на торговую площадь будут сравнительно меньших размеров, если величина товарооборота будет соответствовать приемлемому уровню затрат торговли.

В методическом плане важное значение имеет не только выяснение формулировки той или иной формы организации торговли, но и определение показателей изменения этой формы. В этом отношении можно утверждать, что специализация торговли характеризуется следующими показателями: структурой товарооборота по видам товара; денежной выручкой от реализации товаров; издержками обращения по видам торговой деятельности и отдельных товаров; основными торговыми средствами в виде оборудования, инвентаря и др. Основным показателем является уровень и направления специализации данного торгового предприятия, остальные же показатели являются косвенными. Следует различать специализацию по выполнению торговых операций и предметную специализацию. В первом случае, например, специализация может быть на продаже штучных товаров, изделий, продаже крупных вариантов товаров и др. Предметная специализация основана на продаже предметов определенного характера или размеров, включая обслуживание покупателей на дому.

Предметная специализация торговли, а также операционная специализация тесно связаны с концентрацией. Концентрация означает сосредоточение купли-продажи

потребительских товаров, работников торговли в одном месте на определенном участке для торговли предметами потребления. В данном случае можно представить определенную часть городской территории, где торговые предприятия расположены близко друг к другу.

Связь специализации и концентрации можно показать на следующем примере. Потребители различных товаров сосредоточены в одном месте (большое количество строек, освоение месторождений, студенческие кампусы и др.). Это ориентирует поставщиков потребительских товаров различного характера на доставку товаров в одно место, что создает условия для специализации. Положительным аспектом специализации является создание предпосылок для повышения эффективности функционирования потребительских рынков. Отрицательным фактором предметной специализации является то, что значительная часть торгового потенциала отвлекается на торговлю определенным видом продукции, в то время когда фиксируется спрос населения на широкий ассортимент предметов потребления.

Таким образом, проблема повышения эффективности функционирования потребительских рынков не может быть решена только специализацией и концентрацией торгового оборота определенных видов товаров. Углубление специализации и концентрации торговой деятельности должны сопровождаться улучшением сферы обслуживания потребителей торговых предприятий, купли и продажи, последовательным улучшением учета и движения денежных средств, а также установлением тесных связей с производителями товаров и потребителями продукции. Первостепенное значение при этом имеет освоение научно-обусловленных приемов торговли, а также рыночных отношений.

В методическом плане концентрация и специализация торговой деятельности не могут дать ожидаемого результата, если этот процесс не увязать с конечными результатами, а также с теми процессами, которые предшествовали торговому процессу — вложения, инвестирования, комплексное обеспечение условий для торговли и др. Проблема может усугубиться наличием ряда противоречий между неизменными в условиях рыночной экономики увеличением и обоснованием номенклатуры товаров и ограниченными функциями на создание новых торговых предприятий.

Следует отметить, что предпосылками повышения уровня специализации торговой деятельности являются стандартизация, унификация и типизация процессов торговли. Стандартизация устанавливает строго определенные нормы торговли. Унификация предполагает сокращение масштабов торговой деятельности. Типизация торговых операций применяется в целях ограничения разнообразия используемых торговых операций.

#### Литература:

1. Дарбинян, М. М. Торговля и производство. — М., 1984. — с. 31
2. Балабанова, Л. В. Оптовая торговля: маркетинг и коммерция. — М., 1990. — с. 17
3. Хэндрих, Г. Стратегические факторы на рынках потребительских товаров. — М., 1997. — С 23

В торговой деятельности широко применяются также такие формы организации как кооперирование и комбинирование. Кооперирование означает кооперацию купли-продажи, а также маркетинговой и коммерческой деятельности путем кооперирования деятельности не только в сфере торговле, но и в производстве, распределении и потреблении. При этом предполагается, что кооперирование между различными формами деятельности не только приносит ощутимые выгоды, но и обеспечивает стыковку разнообразных видов деятельности. Например, подготовка товаров к производственному и личному потреблению, по сути, есть кооперирование в зависимости от конкретных обстоятельств. Так, подготовка товаров к производственному потреблению в сфере торговли есть не что иное, как производственная деятельность. И в то же время, это есть кооперация производственной и торговой деятельности.

Необходимо также отметить, что в торговой деятельности используется также и такая форма организации как комбинирование. Например, упаковка, сортировка, подготовка продукции к потреблению в зависимости от каких-то условий и есть комбинирование производственной и обменной деятельности. Комбинирование от кооперации отличается тем, что все операции, не только торговые, но и производственные, осуществляются самой сферой потребительских рынков путем комбинирования различных видов деятельности. Выгода для торговли здесь складывается от экономии средств на удовлетворение требований покупателей, так как торговля находится ближе к ним.

Важным методическим аспектом в организации торговли является оценка торговой деятельности по своевременному ассортиментному и полному обеспечению товарно-материальными ценностями в соответствии с заказами потребителей. Реальность такова, что на современном этапе торговая деятельность во многом осуществляется по заказу потребителей товаров и услуг, по предварительным заказам, а также с целью полного обслуживания товаров сложной конструкции вплоть до пуска их в эксплуатацию. Торговым предприятиям проводить подобные работы в организованном порядке легче, так как они специализируются также на обслуживании потребителей.

Из всего вышесказанного можно сделать следующие выводы: все вышеуказанные методические аспекты организации торговли, маркетинга и коммерческой деятельности измеряются определенными показателями, характеризующими как отдельные стороны торговой деятельности, так и качество торговли в целом. Таким образом, в свою очередь, торговля, вернее торговые точки, нуждаются в объективной оценке качества товарного обеспечения для достижения указанной выше цели.

## Особенности интеграции налоговой системы Республики Крым в систему налогов и сборов Российской Федерации

Бородина Ирина Николаевна, магистрант;  
Плахов Артём Владимирович, кандидат экономических наук, доцент  
Орловский государственный аграрный университет имени Н. В. Парахина

*Статья посвящена рассмотрению некоторых аспектов развития налоговой системы Республики Крым. В статье рассмотрена некоторая динамика собираемых налогов и сборов на территории субъекта, выявлены проблемные аспекты сбора налогов и сборов.*

**Ключевые слова:** налоговые доходы, налог на прибыль организаций, акцизы, налог на доходы физических лиц, малое предпринимательство, единый налог на вмененный доход, патент, единый сельскохозяйственный налог, Республика Крым

Ряд современных исследователей, с уверенностью утверждают, что за период 2014–2015 гг. Республика Крым практически полностью интегрировалась в правовое поле Российской Федерации, однако, бюджет рассматриваемого субъекта Российской Федерации имеет ряд особенностей [3,4,5,6]. Рассмотрим их.

Республика Крым относится к дотационным регионам, что говорит о том, что необходимо формирование собственной налоговой базы региона, для стабильности платежей и сборов налогоплательщиков Республики Крым.

Бюджет региона формируется в достаточно жестких и сложных условиях: экономические санкции, транспортная блокада крымских портов, железных дорог, судостроительных предприятий.

Стоит отметить, указанные негативные реалии существенным образом повлияли на деятельность химических предприятий, сельскохозяйственной отрасли Республики Крым. Однако усилиями региональной власти полная остановка важнейших предприятий региона не была допущена.

Динамика собственных доходов Республики Крым положительна: в I квартале 2016 г. плановые показатели перевыполнены на 19,8%, а за пять прошедших месяцев — уже на 27,9% [4, с. 143].

Большая доля в структуре налоговых и неналоговых поступлений отводится налогу на доходы физических лиц (НДФЛ) — 32,2% от общего объема доходов бюджета за первое полугодие 2016 г. По сравнению с показателем 2014 г. сумма НДФЛ увеличилась на 4,3 млрд. руб. или 40,4% [4, с. 143].

Данный рост можно связать с ростом заработной платы, а также с эффективной работой по расширению контингента легитимных налогоплательщиков.

В силу того, что Крым является новым субъектом Российской Федерации, данный регион представляет особый интерес для многих бизнес-структур. Стоит отметить, что в случае открытия и ведения бизнеса на территории нового субъекта, предприниматели, будучи уже зарегистрированными на территории других субъектов страны, состоящие там на налоговом учете, зачастую не регистрируют свои

обособленные подразделения в Крыму, что сужает величину налоговой базы по ряду налогов, в частности по НДФЛ.

Выходом из данной ситуации стала организация комплекса мероприятий Совета министров Республики Крым по взаимодействию налоговых органов и органов местного самоуправления в части обмена информацией в случае выявления таких фактов, ситуация меняется к лучшему: по состоянию на 1 апреля 2016 г. на налоговом учете в налоговых органах Республики Крым уже зарегистрировано 12930 обособленных подразделений, имеющих головные офисы как на территории Республики Крым, так и в других субъектах Российской Федерации [4, с. 144].

В Республике Крым также, как и в других регионах страны стоит проблема, заключающаяся в том, что руководители малого бизнеса часто осуществляют выплаты работникам в размере минимальной заработной платы. Для решения указанной проблемы местными властями, по согласованию с руководителями малых предприятий и предпринимателями был увеличен порог минимальной заработной платы, в результате чего в бюджет региона дополнительно поступило более 114 млн. руб. [4, с. 144]

Важным резервом роста налоговых платежей Республики Крым, является возможность иностранных граждан осуществлять трудовую деятельность по найму с использованием патента: за 2015 г. было выдано 8509 патентов, и в бюджет поступило дополнительно 114,6 млн руб. [4, с. 145]

Также можно отметить рост удельного веса налога на прибыль организаций до 20,9% доходов регионального бюджета. Это происходит на фоне последовательного снижения убыточности организаций и предприятий, работающих на территории Республики Крым.

Трудности возникают при сборах по акцизам. Если по итогам 2013 г. более 75% общего акцизного налога уплачивали такие украинские предприятия как ООО «Крымская водочная компания», ЧАО «Крымский вино-коньячный завод «Бахчисарай», то после перехода Крыма к России, обороты указанных предприятий значительно снизились, многие производственные структуры стали. Это связано с требованиями российского законодатель-

ства к увеличению уставного капитала, привлечению банковских гарантий, оснащению дорогостоящими автоматическими средствами измерения и учета и пр.

Естественно, что Правительство Республики совместно с Росалкогольрегулированием проведен комплекс мероприятий по решению данной проблемы, в центре которых — разработка и внедрение ряда нормативно-правовых актов на переходный период.

В настоящее время основные производители подакцизных товаров возобновили свою производственную деятельность, и в бюджет поступило 2,5 млрд руб. акцизов за 2015 г., а за 4 месяца 2016 г. — 615,0 млн руб., что на 227,6 млн руб., или 58,7%, больше аналогичного периода прошлого года [4, с. 145].

Важным моментом при рассмотрении особенностей развития налоговой системы Республики Крым является рассмотрение основ налогообложения малого и среднего предпринимательства. Такие особенности заключается в следующих аспектах.

Во первых, налоговые поступления субъектов малого и среднего бизнеса во многом определяют финансовое состояние полуострова. Специальные налоговые режимы очень привлекательны для крымских предпринимателей, особенно в курортный сезон, когда объемы торговли, общественного питания, сдачи жилья в наем, предоставления гостиничных и транспортных услуг растут в несколько раз.

Из 69662 зарегистрированных в ЕГРИП индивидуальных предпринимателей УСН выбрало 48,3%, патентную систему — 34,9%, единый налог на вмененный доход — 17,2% налогоплательщиков. [4, с. 145]

Принятие Федерального закона от 29.11.2014 № 379-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового Кодекса Российской Федерации в связи с принятием Федерального Закона «О развитии Крымского федерального округа и свободной экономической зоне на территориях Республики Крым и города федерального значения Севастополь» предоставило право субъекту Российской Федерации — Республике Крым принять пониженные ставки при применении патентной формы налогообложения и упрощенной системы налогообложения.

В соответствии с предоставленными полномочиями Государственным советом Республики Крым были приняты два Закона: «Об установлении ставки налога, уплачиваемого при применении патентной системы налогообложения» и «Об установлении ставки налога, уплачиваемого при применении упрощенной системы налогообложения». В результате в первом случае ставка была снижена в 6 раз, а во втором — в 2 раза.

#### Литература:

1. Гончаренко, Л. И., Малис Н. И. Налоговая политика государства: нужна ли смена модели в условиях современного экономического кризиса? // Экономика. Налоги. Право. 2015. № 3. с. 152–156.
2. Гришина, О. П. Крымский полуостров — свободная экономическая зона // Бухгалтер Крыма. 2015. № 1. с. 20–27.

Из 69662 зарегистрированных в ЕГРИП индивидуальных предпринимателей УСН выбрало 48,3%, патентную систему — 34,9%, единый налог на вмененный доход — 17,2% налогоплательщиков [4, с. 145].

За 2015 г. в местный бюджет поступило более 344 млн руб. ЕНВД, что превысило плановый показатель на 4% или 176 млн руб. В 2015 г. в местные бюджеты поступило 344,2 млн руб. единого налога на вмененный доход (далее — ЕНВД), что превысило плановые показатели на 40,0% и 176,0 млн руб. налога в связи с применением патентной формы налогообложения [4, с. 145].

Важным аспектом и инструментом развития экономики и привлечения инвестиций в Республике Крым является создание свободной экономической зоны (СЭЗ), которая предполагает особый режим осуществления предпринимательской и иной деятельности, включая льготное налогообложение и применение таможенной процедуры свободной таможенной зоны.

По состоянию на 1 апреля 2016 г. уже заключено 387 договоров с инвесторами и 24 готовятся к подписанию. Объем капитальных вложений по заключенным договорам составляет около 85 млрд руб., при этом планируется создание 21,5 тысячи рабочих мест [2, с. 20].

100 проектов с общим объемом инвестиций в 34,3 млрд руб. реализуются в сфере промышленности, где планируется создать дополнительно 13000 рабочих мест [2, с. 21].

Важно, что по итогам I квартала 2016 г., т. е. первого года функционирования СЭЗ, количество участников достигло показателей всех СЭЗ Российской Федерации, а по количеству планируемых к созданию рабочих мест превысило на 7 тысяч.

Учитывая, что в настоящее время идет активная регистрация участников СЭЗ, существуют риски недополучения налога на прибыль организаций в 2016 г., поскольку для них налоговая ставка снижена в 9 раз, но если смотреть в будущее, то в республике будет развиваться не только малый бизнес, но и крупные промышленные, сельскохозяйственные предприятия и организации, которые в перспективе смогут наполнить бюджет Крыма и муниципальных образований доходами [1, с. 152].

Таким образом, можно отметить, что особенности интеграции налоговой системы Республики Крым в систему налогов и сборов Российской Федерации связаны в первую очередь с совершенствованием законодательной базы, регламентирующей налогообложение на территории республики, комплекса мероприятий, проводимых местными органами власти. Однако существуют нерешенные проблемы, влияющие на собираемость некоторых видов налогов и сборов.

3. Журавлева, Т. А. Оценка налогового потенциала республики Крым с учетом социально-экономического развития региона // *Налоги и налогообложение*. 2015. № 6. с. 424–431.
4. Малис, Н. И. Налоговые поступления в региональные бюджеты: резервы роста // *Финансовый журнал*. 2015. № 2 (24). с. 25–32.
5. Малис, Н. И., Федотова М. А., Пинская М. Р., Журавлева Т. А., Горохова Н. А., Прокофьев М. М. Развитие бюджетно-налоговых отношений в Крыму: монография. М.: Финуниверситет, 2015. 250 с.

## Сущность, виды и значение инвестиционной деятельности в развитии экономики страны

Бусоедов Иван Александрович, студент;  
Гребенюк Таисия Алексеевна, студент  
Дальневосточный федеральный университет (г. Владивосток)

**В** настоящее время в условиях рыночной экономики одна из важнейших целей любой страны есть достижение устойчивого экономического роста. К одним из факторов, влияющих на экономический рост, относят инвестирование и структурные преобразования.

Рассматривая историю развития развитых и доминирующих на сегодня стран можно сделать выводы: для того, чтобы быть конкурентоспособным, значимым звеном в мировом рынке, нужно производить структурные преобразования, углублять диверсификацию в экономике, внедрять высокотехнологические процессы на предприятиях, обновлять действующее производство.

Государство, чтобы максимально быстро достигать свои цели, должно иметь четкую политику действий. Структурная политика страны предопределяет ее будущее, перспективы роста экономики. Она позволяет определить те отрасли экономики, вложения в которые будут иметь успех или принесут огромную пользу для страны. Про инвестирование можно сказать, что она тоже влияет на структурные преобразования, регулирует их. Умелое использование инвестиций способствуют развитию государства в социально-экономическом плане, делает ее конкурентоспособной на мировом рынке и модернизирует страну в целом. Вышеизложенное предложение показывает всю важность изучения теоретического и практического ведения структурной и инвестиционной политики.

Для повышения конкурентоспособности, диверсификации производства, улучшения товаров, выпуска большего их количества и в дальнейшем получения больше прибыли производятся целевые капиталовложения, т. е. инвестиции. Инвестиции позволяют расширить и увеличить производственные мощности, повысить зарплату. С расширением производства появляются новые рабочие места, а с ними и большей зарплатой увеличивается госбюджет за счет налоговых поступлений. Не стоит забывать про инвестиционные риски. Неумелое манипулирование инвестициями может не только не принести прибыль, но и убытки, или вообще потерю вложенных средств.

Экономическое развитие страны можно судить по показателю чистой инвестиций. Если вычесть значение амортизационного фонда из значения общей инвестиции, то получится чистая инвестиция.

При отрицательных значений чистых инвестиций в экономике страны наблюдается спад производства.

При положительных значений чистых инвестиций наблюдается подъем в экономике страны.

Если же показатель чистых инвестиций равен нулю, то это говорит о застое в экономике, экономика находится на одном уровне: не спада, но нет и подъема.

Учения классической и неоклассической теории считают, что именно инвестиции предопределяют экономический рост.

Рассмотрим модель Харрода-Домара. Из данной модели видно, что физический капитал — это единственный фактор экономического роста, а сам рост зависит от нормы накопления и капиталоемкости национального дохода. Из данной модели вытекает следующая последовательность: рост физического капитала ведет за собой рост экономики страны, рост чистых инвестиций — рост накопления, затем растут инвестиции, потом происходит рост накопленного капитала, затем расширяется производство, растут доходы, снова растут накопления и т. д.

Изучим процессы, происходящие вследствие инвестиций. Происходит перевооружение предприятия, внедрение новых процессов, высокотехнологического оборудования. Эта модернизация и обновление производства позволяет предприятию повысить качество и увеличить объем предоставляемых товаров и услуг, что в свою очередь повышает конкурентоспособность предприятия на рынке. Инвесторы способствуют изменениям и на управленческом уровне. Они внедряют новые методы и подходы в управление, которые позволяют повысить производительность труда и эффективность предприятия в целом.

Инвестиции позволяют продукции иметь более устойчивое положение на рынке, продукция становится конкурентоспособной и влечет за собой модернизации и на других предприятиях.

Инвестиции имеют огромное и важное влияние на платежный баланс. Они способствуют увеличению экспорта товаров и услуг отечественного производителя и импортозамещению.

В социальном плане инвестиции способствуют уменьшению уровня безработицы, росту дохода населения, увеличению совокупного спроса, повышению качества жизни населения, увеличению госбюджета.

Итак, инвестиции — это целенаправленные вложения материального и нематериального характера в различные виды деятельности. Инвестиции могут производить физические и юридические лица. И основной целью инвестиций есть получение прибыли. На величину инвестиций влияет реальная ставка процента, экономические ожидания, налоги, технологический уровень. Инвестиции образуются из чистой прибыли, сбережений, амортизации, денег в счет страхования. Такие источники инвестиций относятся к собственным средствам. Существуют и другие источники: привлеченные средства. К ним относят инвестиции нерезидентов, средств из внебюджетных фондов, кредиты, благотворительные взносы и т. п.

Инвестиционная деятельность классифицируется по признакам.

1. по объектам инвестирования:

— инвестирование в материальные (здания, оборудование) и нематериальные (патенты) активы называется реальным.

— инвестирование в ценные бумаги, финансовые активы, называется финансовым.

2. по участию инвестора:

Если инвестор участвует во всех стадиях инвестирования, то это прямые инвестиции.

Инвестиции, реализуемые инвестиционными или финансовыми организациями, которые сами выбирают размещение средств, называются непрямыми или косвенными.

3. в зависимости срока инвестирования:

Инвестирование проектов менее года называется краткосрочным.

Инвестирование, длящееся от одного до трех лет, называется среднесрочным.

Инвестирование проектов длящееся больше трех лет называется долгосрочным.

4. инвестиции различаются по видам собственности инвестиционных источников: частные, государственные, иностранные или совместные.

Частные лица осуществляют частные инвестиции.

Государственные объекты осуществляют государственные инвестиции с помощью госбюджета, кредитов, различных внебюджетных фондов, а также собственными и заемными средствами государственных организаций.

Иностранные лица осуществляют иностранные инвестиции.

Субъекты с различными формами собственности производят совместные инвестиции.

5. по региону:

— если инвестирование производится на территории государства, то оно называется внутренним;

— если инвестирование производится за территорией государства, то оно называется внешним;

6. по отраслям экономики: инвестирование в промышленность, сельское хозяйство, торговлю, транспорт и т. п.

7. по рискам отличают следующие инвестиции:

— Инвестиции с малым риском, отличающиеся ликвидностью называются консервативными.

— Прибыльные инвестиции с достаточной ликвидностью называются умеренными.

— Если же прибыльные с большими рисками и малой ликвидностью, то они называются агрессивными.

Благодаря правильному ведению инвестиционной политики государство достигает макроэкономическую стабильность, импортозамещения и развития экспорта, развития частного и смешанного секторов экономики с благоприятной конкурентной средой.

#### Литература:

1. Костенко, А. Т. Значение частного капитала в инвестиционной деятельности Российского государства // Евразийский союз ученых. 2015. № 7–1 (16). с. 98–100.
2. Лобков, К. Ю. Значение деятельности предприятий и организаций ркп в инновационно-инвестиционном развитии национальной экономики страны // Решетневские чтения. 2015. Т. 2. № 19. с. 356–358.
3. Азимов, Т. А., Безнощук Л. Ю. Риски в предпринимательской деятельности // Молодой ученый. — 2016. — № 10. — с. 578–580.
4. Саркаров, Н. Т. Роль и значение инвестиционной деятельности Российских регионов в обеспечении устойчивого экономического развития // Terra Economicus. 2009. Т. 7. № 3–3. с. 272–274.
5. Шнайдер, В. В. Значение экономического анализа для планирования и осуществления инвестиционной деятельности // Вестник СамГУПС. 2009. № 5–1. с. 82а-85.

## Эволюция развития госсектора, определение его сущности. Экономические функции государства

Бусоедов Иван Александрович, студент;  
Гребенюк Таисия Алексеевна, студент  
Дальневосточный федеральный университет (г. Владивосток)

Рыночная экономика — это саморегулирующаяся система со своими неоспоримыми плюсами, но и существующими недостатками. С одной стороны рыночная экономика предоставляет свободу выбора: для потребителей — свободы выбора в потреблении, а для производителя — свобода выбора в производстве продукции. С другой стороны, несмотря на то, что рынок является саморегулирующийся механизм, происходят «провалы» рынка. Это легко объяснимо. Для создания новых и крупных предприятий, строительства дорог, образовательных учреждений нужны крупные вложения. Конечно риски неполучения прибыли или даже появления убытков в этих проектах высоки. И предприниматели не решаются инвестировать в них. Не стоит также забывать, что преследуя свои цели, предприниматели зачастую забывают об экологии, нестабильность рыночной экономики способствует безработице и инфляции, а также отсутствует или почти отсутствует перераспределение доход и инвестирование в научные исследования.

Для снижения появляющихся время от времени отрицательных эффектов от рыночной экономики появляется важность «контролирующей руки государства». В одних странах действия госсектора незначительны, в других же он имеет слишком большую власть. В обоих случаях это может отрицательно сказываться на социально-экономическом развитии государства. Значимость государства проявляется при установлении правовых взаимоотношений между госаппаратом и хозяйствующими субъектами, разработке антикризисных ситуаций, разработке мер, повышающих занятость населения, а также поддержке слаборазвитых, но немаловажных отраслей экономики.

Появление госсектора напрямую связан с появлением государства. Страна с получением статуса государства начинает проводить организационно-административные мероприятия, присущие всем государствам. Т. е. создает суды, различные социальные институты, армию, а также и другие необходимые государственные учреждения. Для поддержания существования этих учреждений нужны средства, которые государство изымает в виде налогов. Нетрудно сделать вывод, что у всех стран был госсектор.

Рассмотрим Древний Египет. Здесь госсектор появляется благодаря климатическим условиям. Земли Древнего Египта нуждались в оросительных и осушительных каналах, которые в свою очередь нуждались в большом количестве человеческих усилий для поддержания их в рабочем состоянии. Таким образом, фараон управлял государством, жрецы создавали руководства по ведению

хозяйства, а простой люд и рабы трудились. После того, как масштабы влияния государство сильно возросли: оно полностью контролировало добычу особенно важных ресурсов таких как мрамор, драгоценные камни и зерновые ресурсы, а земля стала собственностью фараона и сдавалась только в аренду — явно виден цикл национализация-приватизация. И госсектор Египта, чрезмерно вмешавшийся в развитие экономики, вынужден был ослабить свое влияние на страну.

Другим примером чрезмерного вмешательства государства в частный сектор стал Древний Рим. У Древнего Рима функционировали государственные банки и предприятия в горном деле, существовал контроль в производстве оружия и тканей. Римская экономика стала централизованной и естественно из-за настолько сильного влияния госсектора на экономику империя развалилась.

Уже на примере только Древнего Рима и Древнего Египта можно прийти к выводу, что чрезмерный рост влияния государства в экономике ведет к его разрушению. Когда государство растет, расширяет свои военные, политические силы, усиливает механизмы и системы государственного управления, то естественно у государства появляется дополнительная нужда в средствах, на которые бы оно развивалось. Эти средства государство получает через налоги, национализацию частных предприятий, регулирование цен на товары, установление определенных объемов производства. В результате мотивов развиваться у частного сектора становится меньше, частный сектор деградирует и разрушается, и экономика крушится. Тут же возникает вопрос: нужен ли госсектор вообще? Поэтому рассмотрим его исторические корни.

Изначально люди жили в общинах и все имущество было совместным. Не было понятия твое или мое, все было общим. В дальнейшем с появлением государства общественная собственность становится государственной. Появляется необходимость в создании госсектора. Однако госсектор создавался для защиты частного сектора. Человек нуждался в такого рода защите, потому что ему не нравилось то, что вся собственность является общественной. Ведь получалось, что человек работает на удовлетворение всего общества. В случае же, когда человек работает для удовлетворения исключительно своих потребностей, его мотивация работать намного больше.

В современном мире госсектор играет немного другую роль. Не секрет, что со всеми своими многочисленными плюсами рыночная экономика имеет и свои недостатки, как уже упоминалось ранее — провалы рынка. Госсектор способствует устранению и смягчению этих провалов. К

самым существенным минусам рыночной экономики относят появление монополий, загрязнение окружающей среды, появление недостоверной и асимметричной информации, малое количество или вообще отсутствие общественных благ. Таким образом госсектор способствует сохранению национального богатства, способствует экономическому росту и социально-экономической стабильности в государстве.

Так как в основе госсектора лежат госбюджет и государственная собственность, а интересы заключены в улучшении национальной экономики, то можно выделить следующие функции государственного сектора.

1) создание законов. Что как ни гарантия прав способствует эффективному функционированию экономики? Начало таким законам положила Англия, разработавшая в 14 веке нормы продолжительности трудового дня и минимальной заработной платы. В настоящее время государства играют роль третейского судьи, разрабатывают и улучшают антимонопольные законодательства, а также законодательства потребительских прав и защиты интеллектуальной собственности, устанавливают нормы договоров и правила функционирования банков. Так государство способствует защите работников, социально-незащищенных слоев населения, экологии.

2) контроль за существованием благоприятной конкурентной среды. Рыночный механизм будет наиболее благоприятно работать, когда на рынке будет существовать конкуренция. Т. е. государства стремятся поддерживать конкурентные условия и стремятся ограничить монополию и ее проявления. В основном этому способствует антимонопольное законодательство, основой которому послужило антитрестовское законодательство в США. Суть антитрестовского законодательства сводилась к тому, что

крупные предприятия, которые сговариваются и предпринимают попытки к монополизации рынка, нарушают законодательство и будут преследоваться законом.

3) перераспределение доходов. Рынок не способствует социальному равенству и защите, наоборот он увеличивает разницу в доходе. Следовательно, государство стремится снизить эту дифференциацию прибегая к помощи трансфертов, налогов или самостоятельно регулируя цены товаров.

Особенность трансфертов состоит в том, что государства выдает пособия малоимущим, сиротам, инвалидам, многодетным семьям. Сами же трансферты государство создает с помощью налогов и отчислений в различные специальные нужды.

При ценообразовании государство руководствуется тем, что не все слои населения могут себе позволить определенный и необходимый тип товаров. Поэтому государство устанавливает минимальную заработную плату, влияет на ценообразование услуг транспортного характера и т. п.

4) создание социально-экономической стабильности. В этом случае государство следит за развитием экономического роста, существованием оптимального уровня инфляции и низкого уровня безработицы. Также государство инвестирует в слаборазвитые отрасли, которые по мнению госсектора значимы для развития страны в целом.

Итак, из всего вышесказанного можно сделать выводы, что госсектор имеет место, когда добивается следующих целей: стабильный экономический рост, оптимальный уровень инфляции, высокую занятость, развитие значимых для государства слаборазвитых отраслей производства, охрана окружающей среды, защита социально-уязвимых слоев населения и т. п.

#### Литература:

1. Гогин, А. А. Экономическая функция государства: отдельные элементы практики реализации // Право и государство: теория и практика. 2009. № 8 (56). с. 10–13.
2. Пожарский, Д. В., Мирзоян Э. Р. Экономическая функция в системе функций современного Российского государства // Вестник Владимирского юридического института. 2007. № 2. с. 292–295.
3. Азимов, Т. А., Безнощук Л. Ю. Эффективное принятие управленческих решений // Молодой ученый. — 2016. — № 10. — с. 575–578.
4. Новосельцева, Г. Б. Институциональные преобразования в экономике России и реализация экономических функций государства // Экономические науки. 2006. № 21. с. 25–32.
5. Чуркина, И. Ю. Реализация экономической политики государства на основе социально-экономических функций // Вестник СамГУПС. 2009. № 6–2. с. 109а-112.

## Рентабельность и показатели финансового состояния в растениеводстве Псковской области

Войку Иван Петрович, старший преподаватель;  
Ефимова Алина Александровна, кандидат экономических наук;  
Степанова Евгения Васильевна, научный сотрудник  
Псковский научно-исследовательский институт сельского хозяйства

Агропромышленное производство занимает важное место в экономике Псковской области. В регионе функционирует 232 сельскохозяйственных предприятий различных организационно-правовых форм, 505 крестьянских (фермерских) хозяйств и индивидуальных предпринимателей, 89,6 тыс. личных подсобных хозяйств. Все они в той или иной степени занимаются растениеводством.

Во всех категориях хозяйств площадь сельхозугодий — главного средства производства с 1990 г. сократилась в 2,9 раза и на конец 2013 г. составила 441,8 тыс. га, 55,4 % которой используется в качестве посевных площадей сельскохозяйственных культур.

Во многом благодаря ведущим позициям молочного животноводства в агропромышленном комплексе Псковской области в структуре посевных площадей преобладают кормовые культуры, занимающие более 80 %.

Валовой сбор зерна в весе после доработки с начала 1990-х годов сократился в 4 раза, сена однолетних и многолетних трав — в 6 раз. Валовой сбор кормовых корнеплодов за последние 10 лет снизился более чем в 14 раз.

На этом фоне наблюдается двукратное увеличение урожайности зерновых и зернобобовых культур, льна, кормовых корнеплодов и картофеля, сохранение

Тенденции изменения натуральных показателей и экономических условий производства находят свое отражение в результативности работы сельхозпроизводителей.

Динамика уровня рентабельности основных сельскохозяйственных культур разнонаправлена. Однако общий вектор, характеризующий рентабельность растениеводства, находится в положительной зоне (рисунок 1).

Оценка эффективности производственной деятельности сельхозпроизводителей характеризуется рядом относительных экономических показателей, не последнее место среди которых занимают рентабельность затрат и рентабельность продаж.

Рентабельность затрат исчисляются путем отношения прибыли от реализации к сумме затрат по реализованной продукции. Она показывает, сколько предприятие имеет прибыли с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию продукции, и может рассчитываться в целом по предприятию и отдельным видам продукции.

Из 239 проанализированных сельскохозяйственных предприятий Псковской области, занимающихся растениеводством, только 139 имеют положительное (не нулевое) среднегодовое значение показателя. Для остальных 100 исследованных предприятий отрасли характерна убыточность основной деятельности.

Рентабельность продаж (оборота) рассчитывают путем деления прибыли от реализации продукции, работ и услуг до выплаты процентов и налогов на сумму полученной выручки. Этот показатель характеризует эффективность производственной и коммерческой деятельности (сколько прибыли имеет предприятие с рубля продаж). Из 240 про-

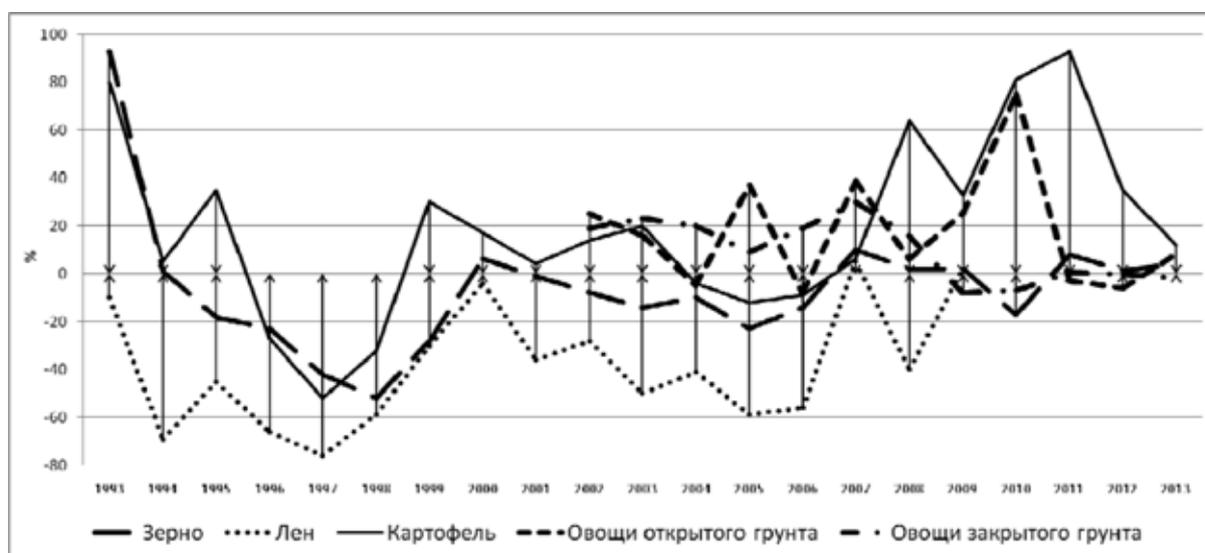


Рис. 1. Динамика уровня рентабельности отраслей растениеводства в сельхозпредприятиях Псковской области, %

анализированных предприятий только 66 имеют положительное (не нулевое) среднегодовое значение показателя. Для остальных 174 предприятий отрасли характерна убыточность продаж от основной деятельности.

Финансовое состояние сельскохозяйственных производителей оценены с помощью коэффициентов текущей ликвидности, обеспеченности собственными оборотными средствами и обеспеченности финансовых обязательств активами.

Для расчета показателей использован информационный массив, включающий сведения о запасах, дебиторской задолженности, краткосрочных финансовых вложениях, денежных средствах, оборотных активах, капиталах и резервах, доходах будущих периодов, краткосрочных обязательствах, выручке, прибыли от продаж и чистой прибыли сельскохозяйственных предприятий региона.

Коэффициент текущей ликвидности определяется как отношение стоимости краткосрочных активов (итог по разд. II баланса) к краткосрочным обязательствам субъекта хозяйствования (итог по разд. V баланса). Данный коэффициент характеризует степень покрытия краткосрочных обязательств краткосрочными активами. Чем больше величина краткосрочных активов по отношению к краткосрочным обязательствам, тем больше уверенность, что последние будут погашены. Превышение краткосрочных активов над краткосрочными пассивами обеспечивает резервный запас

для своевременного погашения обязательств при сбое денежных потоков или при снижении рыночной стоимости краткосрочных активов. Если этот показатель колеблется в пределах от 1,5 до 2,5, то предприятие обладает стабильными финансовыми возможностями.

Из 150 обследованных предприятий только 35 на конец анализируемого периода обладают стабильными финансовыми возможностями.

Если коэффициент ниже 1, то компания подвергается большому финансовому риску (36 сельскохозяйственных предприятий Псковской области). Если же он больше 2,5, то это может быть следствием нерационального использования капитала или предоставления недостоверной информации о своей деятельности (64 предприятия из обследованных).

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, а точнее доля чистых оборотных активов, рассчитывается как отношение разницы между итогом по разделу II и итогом по разделу V к итогу по разделу II. Данный коэффициент отражает не обеспеченность субъекта хозяйствования собственными оборотными средствами, а долю чистых оборотных активов в общей их сумме, которая остается в распоряжении организации после исполнения краткосрочных обязательств. Сумма превышения оборотных активов над краткосроч-

Таблица 1. Динамика показателей финансового состояния растениеводства по административным районам Псковской области

Район области	Коэффициент текущей ликвидности			Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами			Коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами		
	на 31 декабря 2012 г.	на 31 декабря 2013 г.	на 31 декабря 2014 г.	на 31 декабря 2012 г.	на 31 декабря 2013 г.	на 31 декабря 2014 г.	на 31 декабря 2014 г.	на 31 декабря 2012 г.	на 31 декабря 2012 г.
Бежаницкий	4,4	3,1	2,7	-3,4	-2,1	-1,7	0,4	0,4	0,4
Великолукский	2,9	1,3	0,6	-1,9	-0,3	0,4	0,6	0,9	0,9
Дедовичский	2,3	2,3	1,7	-1,3	-1,3	-0,7	0,3	0,3	0,3
Дновский	1,1	0,7	0,5	-0,1	0,3	0,5	0,7	0,8	0,8
Красногородский	3,7	4,6	4,5	-2,7	-3,6	-3,5	0,6	0,6	0,6
Куньинский	0,8	2,1	1,5	0,2	-1,1	-0,5	0,9	1,1	1,8
Локнянский	1,6	1,1	0,7	-0,6	-0,1	0,3	0,2	0,3	0,5
Невельский	1,3	0,9	0,8	-0,3	0,1	0,2	0,6	0,8	0,9
Новоржевский	6,6	8,2	9,7	-5,6	-7,2	-8,7	0,1	0,1	0,1
Новосокольнический	1,7	1,5	1,6	-0,7	-0,5	-0,6	0,6	0,5	0,5
Опочецкий	1,7	1,7	2,1	-0,7	-0,7	-1,1	0,3	0,3	0,3
Островский	1,6	1,9	1,6	-0,6	-0,9	-0,6	0,6	0,7	0,6
Палкинский	1,8	2,0	1,1	-0,8	-1,0	-0,1	0,4	0,4	0,6
Печорский	1,6	0,6	1,1	-0,6	0,4	-0,1	0,6	0,9	0,6
Плюсский	0,8	0,7	0,6	0,2	0,3	0,4	0,3	0,4	0,4
Порховский	1,5	1,4	1,4	-0,5	-0,4	-0,4	0,6	0,6	0,6
Пустошкинский	4,5	3,7	3,4	-3,5	-2,7	-2,4	0,2	0,2	0,3
Пушкиногорский	1,7	1,5	0,7	-0,7	-0,5	0,3	0,3	0,3	0,6
Пыталовский	1,4	1,2	1,8	-0,4	-0,2	-0,8	1,0	1,0	1,1
Себежский	2,8	4,8	4,2	-1,8	-3,8	-3,2	0,3	0,2	0,2
Стругоокрасненский	2,2	3,5	4,7	-1,2	-2,5	-3,7	0,2	0,3	0,4
Усвяцкий	2,3	1,7	1,2	-1,3	-0,7	-0,2	0,3	0,3	0,3
Псковский	1,6	1,4	1,4	-0,6	-0,4	-0,4	0,5	0,4	0,4

ными обязательствами обеспечивается долгосрочными источниками, в качестве которых могут выступать как собственные, так и заемные средства долгосрочного характера. У нормально работающей организации данный показатель варьируется в пределах от нуля до единицы.

Из 191 обследованных организаций только у 59 коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами соответствует нормативному диапазону.

Коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами (КЗ) рассчитывают как отношение суммы итогов разделов IV и V баланса к итогу баланса. Для нормального функционирования организации этот

показатель меняется в пределах от нуля до единицы. Этим значением показателя обеспечена подавляющая часть (178 из 199) обследованных сельскохозяйственных предприятий Псковской области.

Субсидирование из бюджета части издержек сельхозпроизводителей способствует поддержанию рентабельности регионального растениеводства с 1999 г. (рисунок 2).

По объему предоставленной государственной поддержки, согласно целевых программ и мероприятий развития растениеводства, лидируют Великолукский, Новосокольнический, Островский, Псковский, Порховский и Бежаницкий районы (рисунок 3).

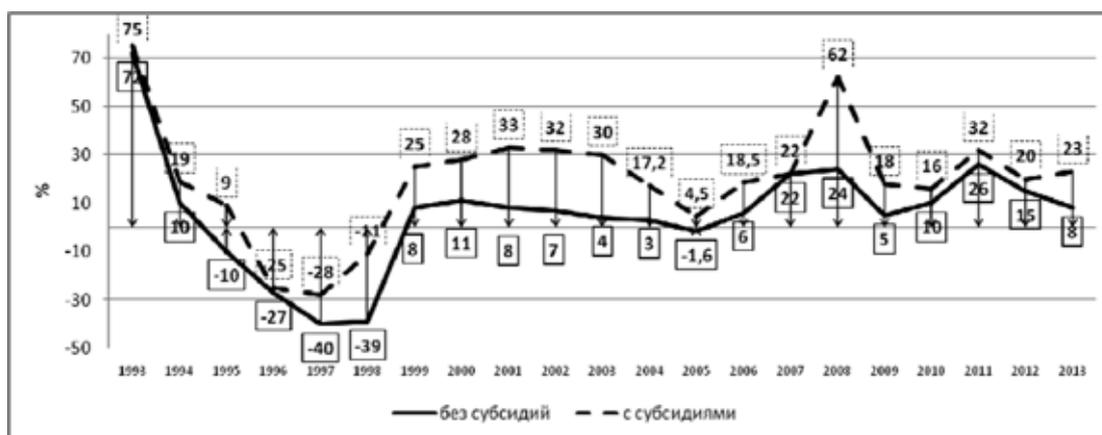


Рис. 2. Динамика уровня рентабельности растениеводства сельхозпредприятий Псковской области с учетом субсидий и без, %

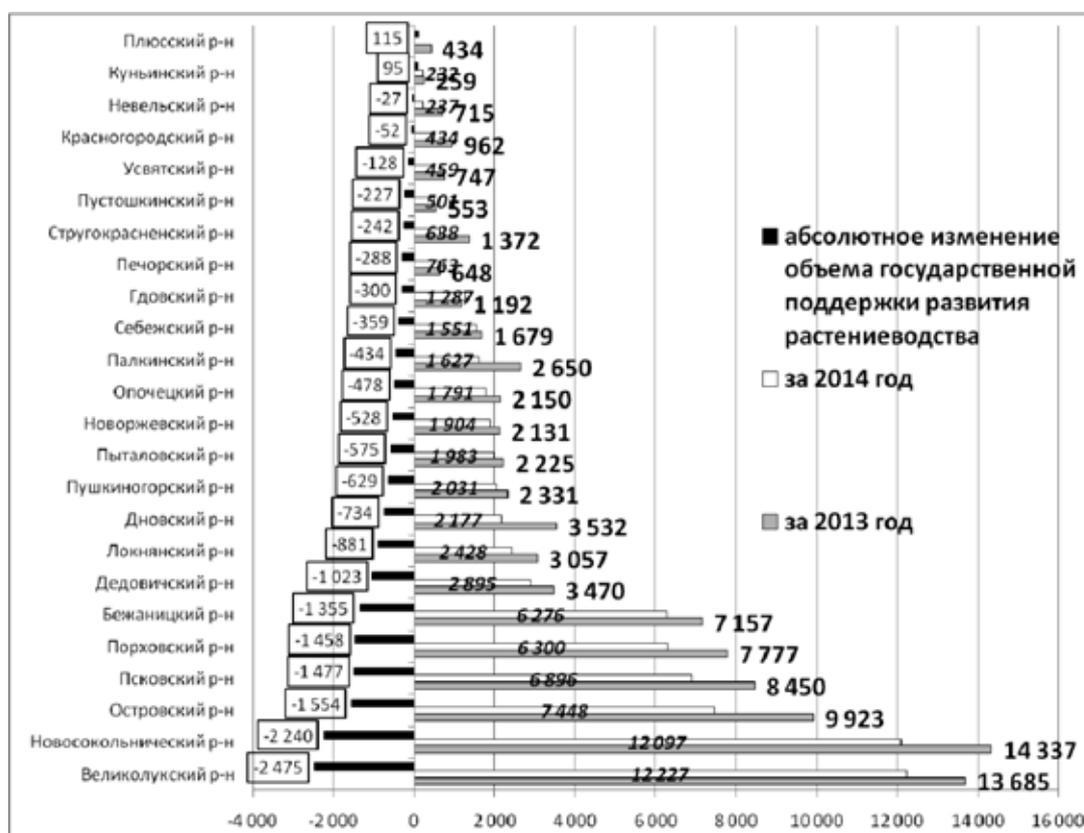


Рис. 3. Абсолютное изменение объема государственной поддержки развития растениеводства за 2013–2014 гг., тыс. руб.

На эти районы приходится 69,08 % общего объема государственной поддержки развития регионального растениеводства (на 2,01 % больше, чем в 2013 г.).

Несмотря на общее сокращение объема государственной поддержки развития растениеводства на 17,26 млн. руб. 35 сельскохозяйственных предприятий региона

(выделены в таблице) получили увеличенный объем государственной поддержки из бюджетов различных уровней. Это, в целом, способствует сохранению уровня рентабельности растениеводства сельхозпредприятий Псковской области на минимально приемлемом уровне.

#### Литература:

1. Единая межведомственная информационно-статистическая система <http://www.fedstat.ru/indicator/data.do>
2. Псковская область в цифрах. 2014: Крат. стат. сб. (к 70-летию образования Псковской области)/Псковстат — П., 2014. — 149 с.
3. Псковский статистический ежегодник: Псков: Псковстат, — П., 2014., 340 с.
4. Сельское хозяйство Псковской области. 2014: Стат. сб./ Псковстат — П., 2014. — 110 с.

## Перспективы развития косвенного налогообложения в РФ

Волохатая Ирина Викторовна, магистрант;  
Плахов Артём Владимирович, кандидат экономических наук, доцент  
Орловский государственный аграрный университет имени Н. В. Парахина

В формировании бюджета страны большую роль играет косвенное налогообложение. Современная налоговая система в России начала существовать в январе 1992 года. Тогда вступили в действие законы: «О налоге на добавленную стоимость», «Об акцизах». Именно эти налоги играют основную роль в РФ, и относятся они к косвенным налогам.

Косвенные налоги — это источник бюджета, наиболее независимый от колебаний и спада экономики. Высокая

доходность — главное преимущество данного налогообложения.

Косвенное налогообложение Российской Федерации представлено акцизами, (до 2005 г. — таможенными пошлинами, которые были выведены из состава налоговых доходов) и налогом на добавленную стоимость, о необходимости которого не утихают споры. [2]

Проанализируем поступление НДС в бюджетную систему РФ на 1 января 2014–2016 гг.

Таблица 1. Поступление НДС в бюджетную систему РФ на 01 января 2014–2016 гг. [1]

Наименование	01.01.2014		01.01.15		01.01.16	
	млр. руб	%	млр. руб	%	млр. руб	%
НДС всего, в т. ч.:	2438,13	100	2821,5	100	3117,97	100
— НДС на товары (работы, услуги) реализуемые на территории РФ	2329,25	95,5	2702,24	95,7	2976,23	95,4
— НДС на товары, ввозимые на территорию РФ	108,88	4,5	119,26	4,3	141,73	4,6

Так, на 1 января 2016 г. зафиксировано повышение поступлений от НДС на 679,84 млн руб. по сравнению с показателями 2014 г. На объемы поступлений большое влияние оказал переход к обязательному определению даты возникновения обязанности по уплате налога на добавленную стоимость всеми налогоплательщиками по методу начисления. Уплате налога по методу начисления может увеличить доходы федерального бюджета.

В 2015 г. доходы федерального бюджета от НДС, администрируемого ФНС России, составили 2821,5 млрд. руб. против 2438,13 млрд. руб. в 2014 г., т. е. увеличение по-

ступлений по сравнению с предыдущим годом на 383,37 тыс. руб.

Много раз выдвигались предложения о замене НДС налогом с продаж или налогом с оборота. Важными аргументами в пользу отмены НДС являются: 1) нагрузка на высокоэффективный бизнес, который имеет высокую долю добавленной стоимости, (почти 1/5 от оборота); 2) предприятия являются заложниками своих поставщиков; 3) налог изымает оборотные средства предприятия независимо от доходности предприятия; 4) значительные издержки по учету и исчислению; 5) срав-

нительная легкость искажения деклараций; 6) реимпорт товаров. [2]

Так же у НДС имеются недостатки, связанные с администрированием, которые делают его неэффективным в России и в других странах. Для стимулирования производства продукции целесообразно было бы: снизить ставку налога на 1%, т. е. взимать его по ставке 12%, но сохранить его льготную ставку в 10%, чтобы избежать рост цен на потребительские товары, и упростить механизм расчета.

В рамках антикризисных мер и мер по поддержке экспорта необходимо установить порядок вычета сумм налога на добавленную стоимость по товарам, используемым для осуществления операций по реализации товаров (работ, услуг), налогом на добавленную стоимость

по ставке в размере 0%, в порядке, аналогичном порядку, применяемому по товарам (работам, услугам, имущественным правам), используемым для осуществления операций по реализации товаров (работ, услуг, имущественных прав), облагаемых налогом на добавленную стоимость по ставкам в размере 10 и 18 процентов.

Акцизы так же относятся к косвенным налогам. Акцизом облагается вся стоимость товаров, включая материальные затраты.

В 2015 году ставки акцизов на большинство видов подакцизных товаров увеличились в среднем на 20%, на спиртосодержащую продукцию и этиловый спирт на 25%, по сравнению с предыдущими годами.

Динамика поступления акцизов в федеральный бюджет РФ представлена в таблице 2.

Таблица 2. Поступление акцизов в федеральный бюджет РФ на 1 января 2014–2016 гг. [1]

Наименование налога	01.01.14		01.01.15		01.01.16	
	Руб.	%	Руб.	%	Руб.	%
Акцизов всего	6453644	100,00	520829393	100,00	527889447	100
Акцизы на спирт этиловый из всех видов сырья	2809	0,04	532789	0,10	528450	0,10
Акцизы на спиртосодержащую продукцию	3659	0,06	9406	0,00	51142	0,01
Акцизы на табачную продукцию	197	0,00	314011701	60,29	379105869	71,82
Акцизы на автомобильный бензин,	4870350	75,47	66918305	12,85	-	-
Акцизы на автомобили легковые и мотоциклы,	6843	0,11	16845882	3,23	11314536	2,14
Акцизы на дизельное топливо	857875	13,29	39062351	7,50	-	-
Акцизы на моторное масло для дизельных и (или) карбюраторных (инжекторных) двигателей,	18262	0,28	879886	0,17	-	-
Акцизы на алкогольную продукцию с объемной долей этилового спирта свыше 9%	24	0,0004	85930470	16,50	77010613	14,59

На 01.01.16 год поступление акцизов на табачные изделия составили 379,1 млн руб., что на 11,53% больше чем 01.01.15 года.

За 2015 год поступления акцизов на автомобильный бензин отсутствуют, а в 2014 году составили 66 млн руб. и по сравнению с 2013 годом увеличились на 62 млн руб, что обусловлено ростом поступления акцизов на автомобильное топливо в сопоставимых ценах в 2,3 раза. Также очень существенно растут акцизы на автомобили на 01.01.15 по сравнению с 01.01.14 годом, причем на 01.01.16 сумма акцизов заметно уменьшилась, на 5 млн руб.

Еще одним весомым источником, формирующим налог, являются акцизы по алкогольной продукции. Поступление акцизов на спирт этиловый из всех видов сырья производимый на территории РФ в бюджетную систему РФ 01.01.16 года составили 528 тыс. руб. и по сравнению с 01.01.15 уменьшились на 4 тыс. руб.

Рост объемов продаж ликероводочной продукции обусловлен реализацией проводимой государством политики

по уменьшению потребления низкокачественных алкогольных напитков. На 01.01.16 года сумма акцизов составила 51 тыс. руб, что на 41 тыс. руб больше, чем на 01.01.15 года.

На 2017 год предусматривается сохранение размеров ставок акцизов, установленных действующим законодательством о налогах и сборах. На 2018 год предполагается индексация ставок акцизов с учетом индекса потребительских цен, заложенного в основных параметрах прогноза социально-экономического развития Российской Федерации на плановый период 2017–2018 годов. То есть, предполагается индексация ставки в среднем на 8% по всем видам подакцизных товаров, кроме сигарет (по этому виду индексация — 17% на сигареты с фильтром и 30% — на сигареты без фильтра). [3]

В отношении вин и игристых вин (шампанских) с защищенным географическим указанием, а также с защищенным наименованием места происхождения установить в два раза более низкие ставки акцизов по сравнению с аналогичными винами без этих характеристик.

Таким образом, перспективы развития акцизов в РФ связаны с уточнением перечня подакцизной продукции, дифференциацией ставок и исчислением и уплатой акцизов на спиртосодержащую продукцию и нефтепродукты.

Косвенные налоги часто критикуют, говорят, что они

регрессивны и недемократичны, но в тоже время, они являются оптимальными для нестабильной экономики. Косвенные налоги еще не одно столетие будут использоваться государствами, совершенствоваться и приносить значительные поступления в бюджет.

Литература:

1. Налогообложение в РФ./ [Электронный ресурс]: Официальный сайт «Федеральная Налоговая служба». — Режим доступа: [www.nalog.ru](http://www.nalog.ru)
2. Налоговое право: учебное пособие для студентов юридических и экономических ВУЗов / С.Г. Пепеляев / под ред. С.Г. Пепеляева. — М.: Пресс, 2014
3. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2016 год и на плановый период 2017 и 2018 годов./ [Электронный ресурс]: Официальный сайт «Министерство финансов Российской Федерации». — Режим доступа: <http://minfin.ru>

## Оценка эффективности внедрения риск-ориентированного подхода в систему налогового контроля Российской Федерации

Герб Анна Александровна, магистрант

Национальный исследовательский Томский государственный университет

В период с 2014–2015 г. Правительство Российской Федерации приняло решение о разработке ряда мер, направленных на повышение эффективности взаимодействия между государственными органами и субъектами, осуществляющими предпринимательскую деятельность в ходе осуществления первыми своих полномочий, в том числе и в ходе исполнения контрольно-надзорной деятельности. Уполномоченными министерствами разрабатывались комплексы мер, которые способствовали бы снижению административного давления на бизнес и повышению темпов развития предпринимательства как одного из факторов экономического развития страны. [1]

Одним из способов достижения поставленной цели является внедрение риск-ориентированного подхода в сфере контрольно-надзорной деятельности. Сущность этого подхода состоит в дифференциации интенсивности проведения проверочных мероприятий в зависимости от риска причинения ущерба общественным отношениям от результата деятельности соответствующих поднадзорных субъектов и заимствован из правоприменительной практики органов зарубежных стран. [2, с. 17]

В стороне не осталась и Федеральная налоговая служба, как один из важнейших органов, осуществляющих контрольно-надзорную деятельность за субъектами предпринимательства. Так, Распоряжением от 27 июля 2015 года № 130 «Об утверждении плана мероприятий Федеральной налоговой службы по внедрению риск-ориентированного подхода при осуществлении контрольно-надзорной деятельности» был утвержден план пилотного проекта по внедрению данного подхода. План

содержит 5 разделов: нормативное правовое и методическое обеспечение, организационно-управленческие решения, информационно-аналитическое обеспечение, кадровое обеспечение, анализ эффективности внедрения риск-ориентированного подхода.

В плане проекта были дифференцированы риски, в зависимости от вида проверок: камеральные налоговые проверки, выездные налоговые проверки, проверки полноты исчисления и уплаты налогов в связи с совершением сделок между взаимозависимыми лицами. В плане обозначены мероприятия, которые в большинстве случаев предполагают внесение изменений в нормативные документы: налоговый кодекс, то или иное постановление, приказ. Обозначены также ответственные исполнители за совершение этих мер, сроки исполнения и формы реализации.

Введение риск-ориентированного подхода направлено на возможность учесть существующие риски, вовлечь субъекты предпринимательства в процесс обеспечения достоверности и законности налогообложения, а также обеспечить субъекты предпринимательства инструментами защиты собственных финансовых интересов при взаимодействии с органами власти. [3, с. 176] В масштабах национальной экономики нововведение направлено на повышение прозрачности экономики вследствие выявления и сокращения ее «теневых» секторов, предупреждение и пресечение недобросовестной конкуренции. Кроме того, риск — ориентированный подход в деятельности налоговых органов предполагает выявление рисков на всех стадиях контрольной работы при проведении ка-

меральных проверок, предпроверочного анализа, выездных проверок, взыскания налоговых доначислений, досудебных и судебных разбирательств, что существенно сокращает затраты рабочего времени налоговых инспекторов и позволяет охватить более широкий круг налогоплательщиков. [4]

Механизм применения риск-ориентированного метода выглядит следующим образом: посредством разработанной налоговыми органами «Концепции планирования выездных налоговых проверок», которая была утверждена в 2007 году [5], определяется список налогоплательщиков, чья деятельность будет подвергнута проверкам. Основными принципами концепции являются:

- 1) Режим наибольшего благоприятствования для добросовестных налогоплательщиков;
- 2) Своевременность реагирования на признаки налогового правонарушения;
- 3) Неотвратимость наказания налогоплательщиков в случае выявления нарушений законодательства о налогах и сборах;
- 4) Обоснованность выбора объекта проверки.

Проверкам в первую очередь должна подвергаться деятельность тех налогоплательщиков, за кем ранее были выявлены случаи нарушения налогового законодательства: это может быть как неуплата налоговых платежей, уклонение от уплаты пеней и штрафов, использование разного рода схем ухода от налогообложения. В связи с этим перед налоговыми органами встает задача обеспечить качественную выборку налогоплательщиков для включения их в план проверок.

Для занесения конкретного налогоплательщика в план проведения выездной налоговой проверки результаты его финансово-хозяйственной деятельности оцениваются на предмет достоверности. Признаками того, что деятельность осуществляется с нарушением налогового законодательства могут служить: [6, с. 89]

1. Отражение более низкого значения налоговой базы, чем в среднем по отрасли;
2. Отражение сумм средней заработной платы работников ниже, чем в среднем по отрасли в конкретном субъекте;
3. Отражение в бухгалтерской отчетности убытков на протяжении нескольких периодов;
4. Отражение в налоговой отчетности значительных сумм налоговых вычетов;
5. Уравнивание сумм доходов и расходов у индивидуальных предпринимателей;
6. Нецелесообразное привлечение большого числа подрядчиков и контрагентов;
7. Частое снятие с учета и смена места постановки на учет в связи с изменением местонахождения.

Средствами, с помощью которых в настоящий момент осуществляется классификация налогоплательщиков с позиции налоговых рисков являются:

— использование информационных ресурсов налоговых органов: регистрационные данные, данные нало-

говых деклараций, бухгалтерская отчетность, пояснения налогоплательщика и другие;

— сведения, поступающие из внешних источников: информация, поступающая в инициативном порядке о фактах или признаках правонарушения, поступающая из контролирующих и правоохранительных органов, заявления граждан, жалобы;

— информация из органов исполнительной власти, поступающая на постоянной основе в рамках заключенных соглашений.

Все данные, поступающие из вышеперечисленных источников поступают в обработку специализированными аналитическими программами. В результате эти программно-аналитические комплексы вычисляют зоны предполагаемых налоговых рисков. Эти программы используются для предпроверочного анализа и в зависимости от назначения делятся на:

1. «Сводный запрос» — программно-аналитический комплекс, позволяющий выстраивать аналитические таблицы по показателям налоговых обязательств, налоговой отчетности, результатам налоговых проверок.
2. «Предпроверочный анализ» — расчет аналитических показателей и формирование их для последующего анализа.
3. «САИ\_ВИ» — сбор информации о налогоплательщике из внешних источников.
4. «ВНП-Обор» и «Отбор рисков» — построение рейтингов
5. ПК «ВАИ» — построение графических схем цепочки поставщиков, либо взаимосвязанных лиц, схем ведения бизнеса.
6. «ВНП-процесс» — вывод результатов проведения выездной проверки.

Важным аспектом при переходе на риск-ориентированный метод, как отмечает заместитель руководителя ведомства Даниил Егоров, является совершенствование информационных систем, организация взаимодействия всех контрольно-надзорных органов для обеспечения наиболее полного сбора информации, организация консультирования налогоплательщиков, побуждение последних на добровольную уплату налогов. [7]

В марте 2016 года Даниилом Егоровым был сформирован отчет о внедрении риск-ориентированного подхода в деятельности ФНС России, где были сформированы основные результаты. [7] Так, из документа следует, что по данным ФНС на 2007 год количество выездных налоговых проверок составляло 105,8 тыс., а на 2015 их количество равнялось 30,6 тысяч. Эффективность налоговых проверок в денежном эквиваленте, то есть выявление недопоступлений в бюджет, на 2007 год составляла 2717 тыс. руб., а на 2015 год этот показатель составил 8921 тыс. руб. Из этого мы можем сделать вывод о значительном повышении эффективности выездных налоговых проверках почти в 4 раза за исследуемый период, при сокращении их количества более чем в 3 раза. Успешным был опыт внедрения этого подхода при проверках по контролю за применением

контрольно-кассовой техники. По результатам проверки в Красноярском крае были предъявлены штрафные санкции на 8.7 млн. руб. Программно-аналитические комплексы позволяют выявлять расхождения при предъявлении документов для возмещения НДС из бюджета.

Однако для усовершенствования механизма осуществления риск-ориентированного подхода целесообразно будет внести следующие предложения:

1) Организовать взаимодействие и обмен информацией между налоговыми органами и правоохранительными, таможенными органами.

2) Обеспечить возможность электронного документооборота и обмена информацией с банком и регистрирующими органами.

3) Усилить контроль за недопущением коррупции в связи с осуществлением проверок предприятий с высокими рисками.

Следует отметить, что риск-ориентированный подход также нашел применение в различных контрольно-надзорных органах, среди которых: Росфинмониторинг, Роструд, МЧС России, Роспотребнадзор, ФМБА и другие. [8, с. 81]

#### Литература:

1. Концепция проекта Федерального закона «О государственном и муниципальном контроле (надзоре) в Российской Федерации». Официальный сайт Министерства экономического развития Российской Федерации [economy.gov.ru](http://economy.gov.ru)
2. Домрачев, Д. Г. Проблемы применения административного законодательства контрольно-надзорными органами Российской Федерации // Сборник статей по материалам межрегиональной научно-практической конференции. Киров: Изд-во ООО «Радуга-ПРЕСС», 2013.
3. Гринченко, К. А. Практика применения внутреннего аудита налоговых обязательств на основе риск-ориентированного подхода за рубежом // Образование и наука в современных условиях: материалы VII Междунар. науч.-практ. конф. (Чебоксары, 22 мая 2016 г.). В 2 т. Т. 2 /— 2016. — № 2 (7). — с. 175–178.
4. Урывский, А. И., Применение риск-ориентированного подхода в деятельности налоговых органов в России. — «SCI-ARTICLE. RU Экономика». — 2016. — № 29.
5. Концепция системы планирования выездных налоговых проверок. Официальный сайт Федеральной налоговой службы <https://www.nalog.ru>
6. Артеменко, Г. А. Применение риск-ориентированного подхода в методике налогового контроля. — Journal of economic regulation (вопросы регулирования экономики). — 2011. — № 2. — с. 84–96.
7. Внедрение риск-ориентированного подхода в деятельности ФНС России: основные результаты. Открытое правительство: <http://open.gov.ru/>
8. Селина, М. В. Внедрение риск-ориентированного подхода в методику налогового контроля. — «Молочнохозяйственный вестник» — 2013. — № 3 (11). — с. 77–82

## Анализ недостатков транспортной логистики в России

Голубев Павел Владимирович, курсант

Военная академия материально-технического обеспечения имени генерала армии А. В. Хрулева (г. Санкт-Петербург)

Автомобильные перевозки никогда не являлись сильной составляющей хозяйства в Российской Федерации. Шаг к рыночным отношениям поставил многие транспортные предприятия нашей страны в непростое положение и вынудил в значительной степени сокращать затраты. Сложности, возникшие в экономической сфере потребовали от работников транспортных предприятий особого внимания при решении вопросов, касающихся организации и управления перевозками. Для преодоления этих трудностей появилась потребность в повышении рациональности планирования и анализа работы всех элементов транспортных систем. Используя точные расчеты и углубленный анализ стало возможно создание эффективных схем грузозовых перевозок.

Логистика является основой планирования таких схем — последовательность, позволяющая с помощью различных математических методов оптимизировать работу отдельных элементов транспортного процесса и объединить их в целое. В то же время очень важным аспектом является получение достоверного представления о ситуации, складывающейся на рынке. В связи с этим, специалист, занимающийся решением таких проблем, должен отвечать соответствующим требованиям.

Несмотря на присутствие на рынке транспортных услуг огромного количества экспедиторов и перевозчиков заказчики удовлетворены их качеством. Даже внедрение сложнейшего программного обеспечения редко решает проблемы организаций. Имеют место нарушение сроков

доставки, порча грузов вплоть до их утраты, нарушение технологии документооборота и т. д.

Недостатки в сфере транспортной логистики охватывают практически весь спектр деятельности автотранспортных предприятий и касаются:

- разукрупнения рынка транспортных услуг;
- прихода в неработоспособное состояние транспортных средств и трудностей, связанных с их восстановлением;
- недостаточной информационной обеспеченности перевозок;
- ликвидации мест ремонта подвижного состава;
- качества транспортного обслуживания (с привлечением внешних транспортных компаний);
- наличия уязвимостей законодательной системы;
- неэффективное использование грузоподъемности и объема кузова подвижного состава;
- недостатков при планировании маршрутов;
- страховой обеспеченности грузов и транспортных средств;
- сложностей организации перевозок с участием нескольких видов транспорта;
- недостатка полной и доступной информации о программном обеспечении.

Низкое качество транспортного обслуживания.

Все большее количество предприятий, осуществляющих перевозки, принимают решение об использовании услуг сторонних перевозчиков. Это позволяет им уделять достаточно внимания повышаю качество работы и совершенствованию своей продукции, избегая трудностей, возникающих при осуществлении транспортного процесса.

Но стоит заметить, что не всегда сторонние перевозчики оказывают услуги, отвечающие качественным показателям.

Разукрупнение рынка транспортных услуг.

В течение последних лет процесс сокращения количества машин по предприятиям составляет порядка 15–20% в год, в то время как количество частных водителей возросло с 15 до 60%.

Прежде всего, это связано с тем, что мелкие предприятия имеют сравнительно низкие ставки налогообложения по сравнению с крупными организациями. Наибольшая часть рынка автотранспортных услуг находится в «теневом» секторе экономики, что создаёт предпосылки для криминального влияния на автотранспортный бизнес и приводит к существенным бюджетным потерям.

Кроме этого, транспортный бизнес кажется привлекательным для лиц, которые не имеют достаточных знаний в сфере перевозок, поэтому в него растут инвестиции со стороны частных лиц.

Изношенность подвижного состава.

Средний возраст грузовых автомобилей по стране составляет 8–10 лет. Обновить свой автопарк большинству предпринимателей не представляется возможным из-за больших эксплуатационных расходов. Лизинговые схемы приобретения транспорта на практике оказываются убы-

точными или с крайне низкой рентабельностью, а высокий износ автомобилей становится основной причиной аварийности и больших транспортных издержек.

Исходя из этого, стоит уделить внимание проблеме расчета амортизационных отчислений. Известно, что методов начисления амортизации достаточно много.

Практика предприятий, имеющих на балансе собственные транспортные средства, говорит о целесообразности применения различных методов расчета амортизации транспортных средств при использовании подвижного состава отечественного и импортного производства. Так, для отечественных марок рекомендуется производить расчет исходя из 5–6 лет службы автомобиля, в то время, как для иностранных этот срок больше вдвое.

При определении оптимального срока замены транспортного средства уместно использовать методику, учитывающую возрастающие со временем эксплуатационные расходы с одной стороны и постепенно снижающуюся производительность и остаточную стоимость автомобиля — с другой. Такая методика дает возможность понять, на каком сроке службы автомобиль выгоднее продать по остаточной рыночной стоимости, чем эксплуатировать его со все более возрастающими затратами, включающими амортизацию, стоимость ремонтов и т. д.

Ликвидация ремонтных баз.

Устранение баз ремонта было вызвано сокращением автопарков и их разукрупнением. Такое явление привело к снижению качества. Большинство предпринимателей предпочитают производить ремонт автомобилей на непригодных для этого площадках или в рейсах, что значительно снижает стоимость ремонтных работ. Это ведет к понижению технической надежности грузового автотранспорта и безопасности его эксплуатации. Как следствие чаще нарушаются сроки и качество доставки, падает уровень сохранности груза.

Недостатки законодательной системы.

В ряде случаев отношения между перевозчиком и заказчиком носят конфликтный характер, что можно обосновать неразвитым законодательством в области грузоперевозок автомобильным транспортом.

На сегодняшний день среди перевозчиков наблюдается резкое падение профессионализма, знания своих обязанностей, ответственности и законов, регламентирующих их деятельность. За последнее десятилетие налоговое законодательство менялось несколько раз. Вместе с этим менялась морально-психологическое состояние перевозчиков. Система оплаты труда водителей зависит от километража или количества выполненных рейсов, что заставляет водителей работать на износ. Водители ставят в приоритет увеличение заработков и часто пренебрегают соблюдением правил безопасности, что приводит к большому количеству аварийных ситуаций.

Плохая информационная поддержка процесса перевозок.

При осуществлении перевозок, нередко, возникает такая проблема, как нестабильная связь с водителем (осо-

бенно при его нахождении на территории другого государства), и отслеживание груза на протяжении перевозки, контроль за состоянием транспортного средства. Имеют место случаи утраты связи с подвижным составом, что негативно сказывается на координации процесса транспортировки, особенно в случаях потребности в срочной передаче груза или внесении поправок для водителя.

Недогруз подвижного состава.

Недостаточное использования грузоподъемности подвижного состава связано с нежеланием или неумением комплектовать отправку от разных грузоотправителей. Хотя перевозка сборного груза приносит большую прибыль перевозчику, поскольку для каждого из владельцев части такого груза стоимость перевозки уменьшается незначительно по сравнению с тем, как если бы его груз находился в автомобиле один. Это происходит потому, что, хоть это и экономически не обосновано, основой транспортных тарифов в любом случае является километраж, пройденный транспортным средством. В связи с этим стоимости перевозки на 1000 км для однотипных грузов различной массы практически не будут отличаться.

Конечно, доставка сборного груза связана с большим количеством проблем, чем отправка от одного отправителя одному получателю, однако она более выгодна, причем как отправителю, так и перевозчику (для него стоимость перевозки сборного груза существенно превышает стоимость перевозки от одного отправителя).

Проблемы при построении маршрутов перевозок.

С переходом на рыночные отношения появилась необходимость в проектировании нового процесса перевозок. Сегодня можно столкнуться с такими явлениями, как: чрезмерно дальние перевозки; излишние перевозки — грузовые потоки, которые направлены в пункты назначения, где однородная продукция уже имеется в достаточном количестве, повторные перевозки, при которых грузовой поток от грузоотправителя следует не прямо к потребителю, а поступает в промежуточное звено логистической цепи, а оттуда в том же объеме на том же виде транспорта, для передвижения в другие звенья или непосредственно потребителям; кружные перевозки, которые осуществляются не по кратчайшим расстояниям.

Нерациональные перевозки приводят к повышению логистических и в первую очередь транспортных издержек, к дополнительной загрузке транспортных путей.

Не используются эффективные методы составления оптимальных маршрутов. Транспортные предприятия тратят огромные деньги на программное обеспечение, способное автоматизировать процесс поиска наиболее рационального маршрута следования, хотя намного экономичнее было бы использовать Microsoft Office, который позволяет не только получать оптимальный результат, но и легко анализировать, к чему приведет его некоторое изменение.

Страхование груза и транспортных средств.

В последнее время большое количество грузоотправителей и грузополучателей стараются застраховать пере-

возку. Страхование груза преобладает над страхованием транспортного средства, перевозимого груз. Как правило, стоимость ущерба возмещается не полностью. В любом случае, страховщик и страхователь ищут наиболее удовлетворяющие диапазоны стоимости страховки и величины страховых выплат.

Страхование самих транспортных средств применяется реже. Это обуславливается недоверием к страховым компаниям со стороны владельцев транспортных средств.

Сложности организации взаимодействия нескольких видов транспорта.

На фоне роста спроса на транспортные услуги и еще более значительного его увеличения в прогнозной перспективе в транспортной системе в целом и отдельных ее подотраслях сохраняется ряд нерешенных системных проблем. Это создает угрозу замедления общеэкономического роста России, ослабления ее позиций на мировом рынке в целом и затрудняет развитие отдельных транспортных предприятий.

В следствии этого, сегодня актуальны задачи увеличения объемов перевозок, повышения экономической эффективности деятельности многочисленных отечественных грузовых и пассажирских перевозчиков и экспедиторов.

Но для того, чтобы добиться поставленных задач, нужно проводить правильный и своевременный анализ состояния транспортного рынка, в частности, наиболее актуальных проблем; реально оценивать возможности и условия развития; четко определять какой путь развития является верным и принесет предприятию дополнительную прибыль, а какой ошибочным и повлечет за собой негативные последствия.

При существовании любых возможных путей сообщения в нашей стране автомобильный транспорт остается наиболее используемым. Это тем более странно, если учесть большую территорию нашей страны, ведь на расстояниях 700—1500 км железнодорожный транспорт становится намного экономичнее автомобильного, особенно в условиях постоянно повышающихся цен на горюче-смазочные материалы.

Преобладание автомобильных перевозок над всеми другими связано, прежде всего, с мобильностью данного вида транспорта. Так, во-первых, автомобильным транспортным компаниям было проще перестроиться на существование в условиях суверенного государства, а во-вторых, этот вид транспорта успешно осуществляет перевозки «од двери до двери», что в большинстве случаев недоступно для других. Что касается тарифов на перевозки, тут для автомобильного конкурентами являются железнодорожный и водный виды транспорта. Однако сложность отношений с железной дорогой и разные правила при осуществлении перевозок на разных видах транспорта приводят к отказу работать с «неавтомобильными» видами транспорта, а тем более их сочетать. Также немаловажным является тот факт, что при взаимодействии разного транспорта практически всегда по-

вышаются сроки перевозки. Это связано с перегрузками с одного вида транспорта на другой, которые обычно сопровождаются краткосрочным хранением груза. Так что небольшое снижение суммарной стоимости перевозки обычно комбинируется с увеличением сроков доставки и повышением сложности организации и контроля такой перевозки. При этом можно добавить, что комбинированные перевозки обычно намного сложнее спрогнозировать по срокам и по возможным рискам. Здесь проблемы информационного сопровождения стоят намного острее, чем при перевозках автомобильным транспортом.

Кроме вышеперечисленных проблем транспортная отрасль имеет сегодня еще много различных недостатков:

- отсутствие необходимой комплексности в управлении развитием и функционированием транспортной системы;
- высокий уровень неравномерности в использовании производственных мощностей действующих инфраструктурных объектов;
- не соответствие состояния автомобильных дорог темпам автомобилизации;
- сохранение в транспортной отрасли тенденций старения основных фондов и их неэффективного использования;
- региональные несоответствия в развитии транспортной сети.

## Закономерности и основные тенденции развития розничной сетевой торговли в России

Горина Анна Игоревна, магистрант

Донской государственный технический университет (г. Ростов-на-Дону)

*В статье структурируется опыт, и рассматриваются этапы становления и развития розничных торговых сетей в России, а также основные тенденции их долгосрочного развития.*

**Ключевые слова:** рынок услуг, розничная торговля, торговые сети, ритейл

Переход отечественной экономики к рыночным формам хозяйствования потребовал реформирования розничной торговли. Основным способом увеличения эффективности функционирования торгового бизнеса в условиях растущей конкуренции стала сетевая торговля, основанная на принципе горизонтальной интеграции системы товародвижения. Между тем, активное становление и развитие сетевой розничной торговли России привело к появлению интереса со стороны западных ритейлеров, оценивающих российский рынок как наиболее перспективный. [1]

Особый интерес на сегодняшний день представляет франчайзинг, представляющий собой способ организации бизнес-отношений между независимыми компаниями в котором одна из сторон (франчайзи) получает от другой (франчайзера) официальное разрешение на использование знака обслуживания, фирменного стиля, деловой репутации, ноу-хау и готовой бизнес-модели за определенную плату (роялти). [2]

Привлекательность франчайзинга объясняется рядом причин: минимизация предпринимательских рисков, «раскрученный» бренд, относительно небольшие издержки обращения и высокая «выживаемость» франшизных предприятий. Благодаря преимуществам, обладателями которых является сама бизнес-концепция, франчайзинг как вид деятельности в свою очередь способствует развитию малого и среднего предпринимательства в стране, а также развитию регионов. В частности, приобретение франшизы способ-

ствует созданию новых рабочих мест, упрощает внедрение инновационных технологий, стимулирует добросовестную конкуренцию, создает комплексную систему практического обучения предпринимательству без создания специальных учебных структур и программ, повышает уровень жизни и экономическую грамотность населения, повышает потребительский спрос на качественные товары и услуги, привлекает инвестиции в российскую экономику, увеличивает инвестиционную привлекательность регионов путем присутствия в них известных брендов. [3]

В числе крупнейших ритейлеров необходимо выделить: X5 Retail Group, Ашан, Дикси, Лента, Седьмой континент. Несменным лидером — франчайзером по объемам деятельности — является группа компаний X5 Retail Group, ее доля в 2015 году достигла значения 6,2%, в 2013 и 2014 гг. она составляла 5,9% и 5,2%. На втором месте находится сеть гипермаркетов «Ашан» (2,5%).

Группа компаний X5 Retail Group (X5), которая управляет магазинами нескольких торговых сетей: универсамом «Пятерочка», супермаркетом «Перекресток» и гипермаркетом «Карусель». Активно развивая франчайзинг, в качестве основной стратегии, X5 Retail Group был принят обратный тип организации франшиз, который заключается в трансфере франчайзи технологий ведения розничного бизнеса с оказанием полного спектра услуг по обеспечению эффективного функционирования торгового объекта франчайзи в составе розничной сети магазинов X5 Retail Group. [4]

Были выделены положительные стороны франчайзинга X5 Retail Group, в числе которых: быстрый start up бизнеса и сокращение общих издержек на запуск; работа под хорошо узнаваемой торговой маркой — X5 передает торговую марку, технологии, ноу-хау и услуги от X5; использование отлаженных и проверенных бизнес-технологий; X5 поставляет франчайзи товар на комиссию; X5 предлагает сформированную ценовую и ассортиментную политику; исключение издержек на исследование рынка; X5 предоставляет логистику, рекламу и маркетинг; X5 обучает персонал в учебных центрах X5; X5 выплачивает агентское вознаграждение от суммы товарооборота в месяц. То есть в бизнес-концепции X5 действительно прослеживаются всевозможные преимущества, характерные для системы франчайзинга, перед другими видами предпринимательской деятельности. [4]

Для того чтобы сформулировать тенденции российского рынка, сетевой розничной торговле необходимо обратиться к анализу этапов и закономерностей ее становления и развития.

**Первый этап:** 1991—1998 гг. В России розничные торговые сети, основанные на частной собственности, имеют небольшую историю. Первые розничные торговые сети появились в России в середине-конце 1990-х гг. До этого момента большую долю в товарообороте занимали рынки (групповое размещение торговых точек внемагазинного формата торговли). После распада Советского Союза в период с 1991 по 1995 г. их доля в обороте розничной торговли резко увеличилась с 8 до 27 %.

В этот период основной целью торговли являлась доставка товаров розничному звену, обеспечение бесперебойного процесса их реализации. В оптовой торговле в тот момент зарабатывались основные капиталы, поэтому серьезные изменения происходили именно в этом звене. В начале 1990-х годов в России были открыты первые супермаркеты западных компаний: финская Kalinka-Stockmann (1989 г.), австрийская Julius Meinl (1990 г.), ирландская Irish House (1991 г.).

Так как это был формат дорогих супермаркетов, розничные торговые сети были ориентированы на представителей высокого сегмента среднего класса и выше, но они так и не смогли закрепиться на российском рынке, и в результате были закрыты. Лишь торговой сети Kalinka-Stockmann удалось закрепиться в премиальном сегменте рынка. Торговые сети так и не сумели освоить средний и массовый сегменты розничной торговли. В середине 1990-х годов ведущие российские розничные сети, такие как «Седьмой континент» (1994 г.), «Перекресток» начали активно развивать средний сегмент потребительского рынка. Ориентируясь на широкие слои среднего и выше среднего класса, они начали выкупать помещения продовольственных универсамов, в итоге такая стратегия оказалась более выигрышной. [5]

**Второй этап:** 1998—2000 гг. Наступивший в 1998 г. кризис вызвал девальвацию рубля, резкое сокращение импорта продуктов питания, рост внутреннего россий-

ского производства, резкое сокращение доходов появившегося среднего класса. [6]

Существовавшие до 1998 г. розничные торговые сети, понимая необходимость развития в совершенно новых форматах, пересмотрели политику в сторону снижения уровня цен и переориентировались на товары отечественных производителей, которые стали активно развиваться после дефолта. Новая, более перспективная форма розничной торговли была вызвана финансовым кризисом. Таким образом, в секторе розничной торговли появились «Магнит» (1998), «Дикси» (1998 г.), «Пятерочка» (1999 г.). Это были магазины-дискаунтеры, или универсамы эконом-класса, ориентированные на более массовый сегмент покупателей. В этот период появляются первые региональные розничные торговые сети. Впервые оборот розничных торговых сетей переходит порог 1 % от общего оборота розничной торговли.

**Третий этап:** 2000—2005 гг. Посткризисный период в экономике России завершился. Об этом свидетельствуют рост экономики и оборота розничной торговли, рост доходов населения, резкий рост внутреннего производства, а также рост иностранных инвестиций в российскую экономику. [6]

На российский рынок розничной торговли снова выходят западные компании: Metro Cash&Carry, Auchan (2002). Вторая волна прихода в Россию розничных торговых сетей предложила две новые для России торговые формы, работающие в среднем и экономичном сегментах рынков — гипермаркеты и магазины в формате «cash and carry». Стремясь к привлечению наиболее массового и не слишком обеспеченного покупателя большинство западных компаний, избирают в качестве непосредственного ориентира уровень цен открытых рынков. [5] Практически во всех регионах России появляются локальные розничные торговые сети. Розничная торговля становится одной из самых развитых и современных российских отраслей. [6] По сравнению с независимыми магазинами, доказана более высокая эффективность розничных торговых сетей, в силу своих некоторых преимуществ, таких как проводимая единая закупочная политика, собственные центры дистрибуции, дорогостоящее и высокоэффективное программное обеспечение.

Розничные торговые сети наращивают свой вес преимущественно путем открытия новых магазинов, как за счет строительства, так и выкупая помещения отдельных розничных магазинов. Возрастает ценность основного продукта торговых объектов — сетевой бренд. До начала XXI в. века розничные торговые сети и открытые рынки занимали во многом разные ниши. В период с 2000 по 2005 г. розничные торговые сети начинают развиваться в формате торговых центров и гипермаркетов. Происходит расширение ценового спектра продаваемых товаров, соответственно торговые сети начинают претендовать на нишу более дешевого товарного ассортимента. В этом отношении конкуренция в торговле обостряется, происходит «наложение» рыночных ниш — прежде всего

в силу того, что расширяются интересы розничные торговых сетей. [5]

В 2000–2005 гг. доля продаж товаров на рынках в общем объеме оборота розничной торговли снизилась с 26 до 21%. Одновременно с уменьшением продаж на рынках происходит рост продаж через розничные торговые сети. В этот же период начинают развиваться продажи товаров под торговыми марками розничных торговых сетей. Затем собственные торговые марки были введены в «Перекрестке», «Пятерочке», «Магните» и др. Рост доли товаров под собственной торговой маркой в выручке розничных торговых сетей станет одной из основных тенденций следующих лет. Это обусловлено более высокой валовой рентабельностью продукции, продаваемой под собственной маркой сети, по сравнению с национальными брендами за счет отсутствия расходов на продвижение и рекламу этих товаров.

В этот период появляются первые интернет-магазины розничных торговых сетей. В 2000 г. в России торговой сетью «М. Видео» был открыт первый интернет-магазин электроники. В продовольственной торговле с июня 2002 г. интернет-магазин функционирует у «Седьмого континента». Несмотря на высокие темпы роста продаж через розничные торговые сети, Россия заметно отстает по данному показателю от Китая, экономически развитых стран Западной Европы и США. Российские оптовые предприятия, привыкшие к тому, что в отношениях с розничными предприятиями они играют определяющую роль и диктуют условия, меняют свою тактику. Борьба за покупателя и растущая конкуренция между сетями вызывают необходимость установления низких цен. Успех при этом достигается за счет исключением посредников из цепочки поставок, процедурой переговоров с производителями о снижении закупочных цен и коррекцией системы маркетинговых отчислений. [5]

**На четвертом этапе** развития розничной сетевой торговли, начиная с 2005 г., продолжается активное региональное развитие как больших, так и средних сетевых компаний, выход в отдаленные регионы. Для укрепления своих позиций на рынке, крупнейшие игроки формируют мультиформатные сети (например, X5 Retail Group объединяет не только разные форматы, но и разные бренды), на розничном рынке обостряется конкуренция. На данном этапе определяющими факторами роста и рентабельности ритейлеров в условиях кризиса являются формат магазинов, маркетинг и операционная эффективность. Поэтому одной из основных тенденций розничного рынка РФ становится диверсификация форматов, акцент на развитие сетей в форматах дискаунтеров и гипермаркетов, развитие направления продаж товаров под собственными торговыми марками. В условиях кризиса, гипермаркеты и супермаркеты пользуются меньшим интересом у потребителей. Мотивация покупателей сильно изменилась, они стали бояться «больших» покупок и предпочтение отдается дискаунтерам. [7]

В условиях кризиса торговые сети вынуждены оптимизировать (сокращать) ассортимент, чтобы сохранить

обороты. Большое влияние на региональные рынки оказывает введенный запрет на ввоз продуктов питания из зарубежных стран. По данным Росстат, оборот розничной торговли в России в январе 2015 сократился на 4,4% по сравнению с январем 2014. [8]

Введенные санкции отразились не только на потребителях, но и на розничных торговых сетях, которые импортировали продукцию напрямую, так как имелись заключенные договоры на поставку продуктов питания, предоплаченные товары, в том числе полученные в кредит. У ритейлеров появились проблемы с определенными ассортиментными позициями, например с овощами и фруктами. [9]

Отечественные розничные торговые сети нашли выход из этой ситуации, начав проводить политику импортозамещения. Современный рынок ритейла переживает самое сильное падение за всю свою историю. Большинство участников розничной торговли столкнулись с такими трудностями как сокращение покупательской способности, падение трафика и продаж в магазинах, отсутствие денег у крупных игроков рынка в связи с ужесточением банковской политики в области розничной торговли. Причина обвала продаж — девальвация рубля, из-за чего произошел стремительный рост цен и одновременное снижение доходов населения.

Происходит существенный рост интернет-оборота розничных компаний в 2015 году. Крупнейший российский ритейлер «Магнит» начал тестировать продажи через интернет-магазин с доставкой на дом. Тестирование онлайн-продаж продовольственного ритейла началось в Краснодаре, сейчас сервисом в закрытом режиме пользуется около 100 сотрудников. Торговая сеть «Ашан» использует интернет для торговли мебелью, электроинструментами, детскими товарами и питанием. В начале 2015 года, сеть гипермаркетов Oкей начала работать в формате онлайн-гипермаркета и открыла пункт выдачи заказов в Подмосковье, а также доставку продуктов. Компания X5 Retail Group несколько лет назад также пыталась развивать данное направление, но оно не оправдало ожиданий, и в дальнейшем было закрыто. Но руководство ритейлера не исключает запуска онлайн-продаж для «Перекрестка». [10]

Подводя итоги 2015 г. можно выделить на российском рынке двух крупнейших ритейлеров, которыми являются «Магнит» и X5 Retail Group. Финансовые результаты деятельности компаний представлены в таблице 1.

Один из лидеров по торговле продуктами питания является торговая сеть «Магнит». На 30 сентября 2016 года сеть компании включала 13364 магазина. Из них 10138 магазинов в формате «магазин у дома», 179 магазинов «Магнит Семейный», 228 гипермаркетов и 2819 магазинов-дрогери. Магазины розничной сети «Магнит» расположены в 2436 населенных пунктах Российской Федерации. Розничная сеть «Магнит» имеет хорошо развитую логистическую систему, в состав которой входят 33 распределительных центров и собственный автопарк, включающий 5882 автомобилей. [10]

Таблица 1. Финансовые результаты деятельности за 2015 г, млн. руб. [10]

	Магнит	X5 Retail Group
Выручка, млн руб.	950,6	808,8
Количество магазинов	12089	7020
Чистая торговая площадь, тыс. кв. м	4414	3333
Рост выручки, %	24,5	27,6

Группа компаний X5 Retail Group N.V. является также крупнейшим ритейлером в России. Она состоит из магазинов эконом — класса «Пятерочка» — 6265 магазинов, супермаркетами «Перекресток» — 478, гипермаркетами «Карусель» — 90, а также «Магазин у дома» (187). [11]

Проанализировав этапы становления и развития российских розничных торговых сетей можно сформулировать следующие тенденции в их развитии:

1. Рост доли продаж торговых сетей в общем объеме розничных продаж.

2. Преимущественно развитие мультиформатных розничных сетей, особое внимание уделяется магазинам — дискаунтерам и магазинам «У дома», поскольку покупатели все чаще отдают предпочтение этому формату, избегая гипермаркеты и супермаркеты из-за большого количества товаров в чеке или более высоких цен.

3. Ужесточение конкуренции, укрупнение игроков, в том числе за счет слияний и поглощений. Группа компаний

«X5 Retail Group» приобрела магазины, работающие под брендом голландской сети «Spray». Также в конце апреля 2015 года «X5 Retail» закрыла еще одну сделку — группа приобрела 27 магазинов сетей «Наш» и «Гурман» в Марий-Эл и Чувашии. Сделки слияния и поглощения нужны X5 Retail Group, чтобы не сбавлять темпов роста.

4. Увеличение объема продаж товаров благодаря собственным торговым маркам, которые являются комфортным решением для ритейлеров — они получают инновационный продукт и технологические ноу-хау, а производитель — новый и относительно дешевый в получении рынок сбыта.

5. Развитие интернет-торговли. Крупнейшие ритейлеры, такие как Ашан, Лента, Окей используют онлайн-продажи для торговли непродовольственными товарами и продуктами питания.

6. Развитие франчайзинга как эффективной бизнес-модели.

#### Литература:

1. Горюнов, М.А. Особенности становления и сценарии дальнейшего развития сетевой розничной торговли в России [Текст] // Российское предпринимательство. — 2007. — № 10–2 (100). — с. 163–168.
2. В.А. Лобанова, Н.В. Трофимова. Динамика производительности труда [Текст] // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия Экономика. Управление. Право. — 2015. — № 2. — с. 125–132
3. О.А. Рыжова, Н.В. Кочерягина. Основные стратегии розничных торговых сетей [Текст] / Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия Экономика. Управление. Право. — 2015. — № 2. — с. 183–189.
4. Беленец, П.С. Основные тенденции и проблемы развития франчайзинга в России [Текст] / П.С. Беленец // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. — 2014. — № 3. — с. 9–19
5. Афанасьева, Э.М. Современные тенденции в области франчайзинга [Текст] / Вестник Российского государственного торгово-экономического университета — 2014 — № 11 (90). — с. 97–104
6. Фетисова, О.В. Современные тенденции развития мировой розничной торговли [Текст] // Вестник Волгоградского гос. университета. Сер. 3: Экономика, экология. 2009. № 2 (15). с. 61–69.
7. Афанасьева, Э.М. Современные тенденции в области франчайзинга [Текст] // Вестник Российского гос. университета. — 2014 — № 11 (90). — с. 97–104
8. Беккер, Е.И., Горностаева Ж.В. Развитие торговых розничных сетей в Российской Федерации [Текст] / Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал — 2011. — № 6. — 175–178.
9. «Магнит» начал тестировать интернет-магазин [Электронный ресурс] URL: <https://www.vedomosti.ru/business/articles/2015/12/01/619129-magnit-nachal-testirovat-internet-magazin> (дата обращения 14.11.2016)
10. Розничная сеть «Магнит» ЗАО «Тандер» — ключевые показатели. [Электронный ресурс] URL: <http://ir.magnit.com/ru/> (дата обращения 09.11.2016)
11. Основные показатели X5 Retail Group [Электронный ресурс] URL: <https://www.x5.ru/ru/Pages/Investors/X5AtAGlance.aspx> (дата обращения 09.11.2016)

## Аналитический инструментарий регионального управления

Граб Вячеслав Александрович, магистрант

Сибирский институт бизнеса и информационных технологий (г. Омск)

Значимость регионального управления в достижении целей и решений региональных задач в современных условиях очень велика, так как выдвигаются новые требования к подготовке и профессиональному уровню руководителей административных территорий.

Новые задачи и содержание регионального управления ведет к росту количества проблем и их усложнению, вследствие чего происходит не только увеличение числа функций управления, но и изменение их содержания.

В Российской Федерации до сих пор не отлажена система работы с регионами, однако государство ведет работу в этом направлении. Региональный уровень управления — проблема не менее сложная, чем государственное управление на федеральном уровне. В области такой науки как «региональное управление» образовался некоторого рода «вакуум». К изучению вопросов регионального управления, как правило, подходят лишь с экономической точки зрения. Большую роль в своих трудах региональному управлению отводит Малин А.С., профессор кафедры общего и стратегического менеджмента ГУ ВШЭ, который обобщил накопленный в данной области опыт. Значительный вклад в развитие теории и практики управления регионами внесли А.Г. Аганбегян, А.Г. Гранберг, В.В. Кистанов, В.Е. Селиверстов занимается исследованиями, посвященными моделированию экономических систем, проблемам экономического взаимодействия регионов, прогнозам развития субъектов Федерации. О.М. Барбаков рассматривает регион как социальную систему со всеми входными, выходными характеристиками и функциями, обеспечивающими его жизнедеятельность, освещает такие аспекты, как определение субъекта и объекта регионального управления; формулирование основных принципов создания системы управления регионом; создание схемы организации информационных технологий регионального управления.

Субъекты федерации имеют местные парламенты, издают свои законы, иногда принимают собственные конституции, избирают президентов, обладают другими атрибутами государственной власти. Однако государственная власть субъектов федерации имеет ограниченный и в определенной степени подчиненный характер. Это находит выражение в закреплении на конституционном уровне исключительной компетенции Федерации, в принципе — верховенства федерального права.

Указанные факторы определяют особенности государственного управления на уровне субъектов федерации.

Во-первых, в регионах осуществляется двойное, но раздельное государственное управление. С одной стороны, на территории региона федеральные органы ведают общегосударственными вопросами на основе либо общего регу-

лирования (издание федеральных законов, постановлений правительства и т. д.), либо путем управления на местах отделами, управлениями федеральных министерств, либо в соответствии с договорами о разграничении полномочий между федерацией и тем или иным субъектом РФ.

Во-вторых, государственное управление субъекта ограничено не только территориально, но и кругом полномочий. К собственным исключительным полномочиям субъекта относятся те, которые остаются за вычетом исключительных полномочий федерации и совместных полномочий федерации и субъекта. Это так называемые остаточные полномочия. В субъектах федерации могут существовать отделы и управления центральных министерств и ведомств. Они осуществляют исключительные полномочия федерации и совместные полномочия федерации и субъектов в сфере исполнительной власти.

В административно-территориальных единицах субъектов федерации (тех, которые являются муниципальными образованиями) действует местное самоуправление. Субъекты же принимают законы о местном самоуправлении (федерация устанавливает только общие принципы).

Местное самоуправление автономно. Многие вопросы в соответствии с конституцией и законами входят в его сферу. К тому же субъект может по своему желанию передать часть своих функций местному самоуправлению. Передавая определенные функции, субъект в соответствии с законом должен передавать материальные и финансовые средства, необходимые для выполнения этих функций, что иногда забывается в практике регионального управления.

Функции исполнительной власти осуществляет администрация субъекта. Это может быть единоличный губернатор, либо президент субъекта федерации. Губернатор или президент субъекта Федерации назначается Президентом РФ.

В субъектах федерации существует свое правительство. В тех случаях, когда его назначает губернатор, глава правительства действует под руководством губернатора, а правительство решает в основном вопросы оперативного управления.

Один из самых сложных вопросов управленческой деятельности субъекта федерации связан с соблюдением ее границ. Субъект обычно стремится расширить границы собственного управления, захватывает «куски» федеральных полномочий и вмешивается в сферу муниципального самоуправления. Это порождает проблему двух- и трехсторонней координации деятельности федерации, ее субъекта и муниципалитетов. Нередко она осложняется неясностями в осуществлении совместных полномочий. В конституциях они сформулированы в общем виде, а кон-

кретно права и обязанности не разделены. С этой целью федерация и субъекты заключают между собой договоры о распределении совместных предметов ведения между органами государственной власти федерации и субъекта, иногда одни совместные полномочия передаются федерации, а другие — субъекту. Есть единичные аналогичные документы за подписями трех участников: федерации, субъекта и другого субъекта (автономного округа), который расположен на территории другого, более крупного субъекта (например, Тюменская область). Двусторонние договоры о распределении полномочий и ответственности заключают также Правительство РФ и органы исполнительной власти субъектов федерации. В условиях федеративного государства и самостоятельности местного самоуправления, с учетом масштабов территории страны для решения указанных задач приоритетным направлением региональной политики должны стать разработка и внедрение системы мер, обеспечивающих мотивацию органов государственной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления, территориальных органов федеральных органов исполнительной власти к наращиванию собственного экономического потенциала соответствующих территорий. Предоставляемая за счет вышестоящих бюджетов финансовая и иная материальная поддержка регионам и муниципальным образованиям как инструмент региональной политики должна предусматривать ее предоставление на условиях, стимулирующих экономическое развитие отстающих субъектов Российской Федерации и муниципалитетов.

Недостаточно эффективна координация деятельности территориальных органов, федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправ-

ления, направленной на комплексное социально-экономическое развитие регионов, создание благоприятных инвестиционных условий.

Важнейшим инструментом влияния на социально-экономическое развитие субъектов Российской Федерации и муниципальных образований является размещение и развитие на их территориях федеральной производственной, социальной, транспортной и таможенно-логистический инфраструктуры.

Нестабильность доходной части региональных и местных бюджетов усиливается в связи со слабой урегулированностью трансфертного ценообразования в вертикально интегрированных компаниях, а также с повышенной зависимостью от налога на прибыль организаций.

Отсутствуют механизмы ответственности региональных и местных органов власти за эффективное использование средств финансовой помощи территориям — получателям трансфертов. Недостаточна мотивация органов власти регионов и муниципалитетов к сокращению финансовой помощи и развитию собственного налогового потенциала.

Достижение базовой цели, решение задач и проблем региональной политики осуществляется путем разграничения полномочий и организации взаимодействия органов государственной власти органов государственной власти Российской Федерации и субъектов Российской Федерации, стратегического планирования, территориального планирования, налогово-бюджетного регулирования, реализации федеральных целевых программы, финансирования инвестиционных проектов за счет средств Инвестиционного фонда Российской Федерации, создания особых экономических зон и использования других инструментов и механизмов региональной политики.

#### Литература:

1. Гранберг, А. Г. Государственно-территориальное устройство России: [Текст]/под ред. А. Г. Гранберга, В. В. Кистанова — М.: БИНОМ, 2010. — 215 с.
2. Коваленко, Е. Г. Региональная экономика и управление: [Текст]/ учебное пособие/под ред. Коваленко Е. Г. — СПб.: Питер, 2009. — 218 с.
3. Рой, О. М. Система государственного и муниципального управления: [Текст]/ учебное пособие/ О. М. Рой — СПб.: Питер, 2010. — 192 с.

## Оценка рисков предприятия при осуществлении международного лизингового контракта

Гутник Яна Сергеевна, магистрант;

Научный руководитель: Корнеев Геннадий Ульянович, кандидат экономических наук, доцент  
Калининградский государственный технический университет

*В статье исследуются понятие, виды и методы оценки рисков предприятия при осуществлении международного лизингового контракта. Путем анализа документальных источников и результатов собственных исследований определен комплекс мер, направленных на оценку и избежание рисков предприятия с использованием лизингового контракта.*

**Ключевые слова:** международный лизинг, управление рисками, методы оценки рисков

### 1. Понятие и классификация международного лизинга

Правоотношения по договорам лизинга в Российской Федерации регламентируются положениями федерального закона «О финансовой аренде «лизинге» от 29.10.1998 г. № 164-ФЗ и гл. и положениями Гражданского Кодекса (ст. 665–670).

В данный момент широкое распространение лизинговых операций во многих странах мира, в том числе в сфере международного сотрудничества, различия в правовом регулировании договора лизинга обусловили необходимость унификации правил о международном лизинге. Данное обстоятельство привело к разработке представителями разных государств, в рамках Международного института по унификации частного права (УНИДРУА) Конвенции о международном финансовом лизинге, подписанной в Оттаве 28 мая 1988 г. Российская Федерация присоединилась к указанной Конвенции в феврале 1998 г.

Лизинг (англ. lease — аренда) — это договор аренды завода, промышленных товаров, оборудования, недвижимости для использования их в производственных целях арендатором, в то время как товары покупаются арендодателем, и он сохраняет за собой право собственности

Сделки между лизинговой компанией (лизингодателем) и лизингополучателем, являющимися резидентами различных государств, классифицируются как сделки международного лизинга.

В таблице 1 представлена классификация международного лизингового контракта.

В случае международного лизинга особенно важны: выбор валюты контракта, оценка риска изменения курса валюты, таможенный режим арендатора, налог на фирму, применяемый к арендодателю, наличие соглашений о неприменении двойного налогообложения между странами, защита права собственности иностранного арендодателя в стране арендатора.

Анализ международной практики позволяет выделить три основных вида лизинговых сделок (рисунок 1).

В соответствии с международной классификацией, которая все полнее входит в понятийный оборот российских финансистов и экономистов, все лизингодатели могут быть условно разделены на три группы (рисунок 2).

### 2. Оценка и управление рисками при осуществлении международного лизингового контракта на предприятии ООО «Балтдормостстрой»

Предприятие «Балтдормостстрой» выполняет работы по строительству, реконструкции, ремонту и содержанию автомобильных дорог и дорожных сооружений, выполняет общестроительные и специальные работы, а также работы по монтажу стальных конструкций и устройству наружных инженерных сетей и коммуникаций.

Предприятие ООО «Балтдормостстрой», осуществляющее свою деятельность на одной из площадок по выпуску асфальтобетонной смеси и базой для дорожно-строительной техники с ремонтным цехом и складскими помещениями в п. Прибрежный планирует частичное обновление основных фондов. Так как на асфальтобетонном заводе большие показатели износа основных фондов,

Таблица 1. Классификация международного лизинга

Международный лизинг	Характеристика
Импортный	Оборудование поставляется в страну арендатора на условиях импортного контракта, лизингодателем является зарубежная страна
Экспортный	Оборудование для лизинга вывозится из страны на условиях экспортного контракта, сторона арендатора является зарубежной страной
Транзитный	Лизингодатель, лизингополучатель, поставщик имущества находятся в разных странах

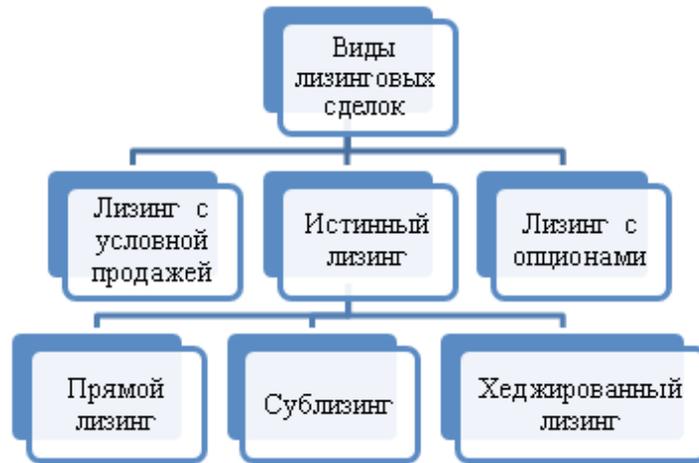


Рис. 1. Виды лизинговых сделок



Рис. 2. Условное деление лизингодателей

низкие темпы обновления и аварийность, что ведет к снижению прибыли предприятия и научно-техническому и технологическому отставанию предприятия от зарубежных фирм.

На предприятии ООО «Балтдорместрой» необходимо заменить:

- дробильно-сортировочную машину, для получения необходимых фракций песка и щебня;
- два шнека для транспортировки сыпучих материалов, которые выполняют функцию транспортировки и подачи в элеваторы или дозаторы сыпучих материалов (целлюлозных добавок, пыли, минерального порошка и т. д.);
- сушильный барабан, выполняющий функции нагрева и сушки каменных материалов;
- агрегат целлюлозной добавки, который разработан для подачи и дозирования в асфальтосмеситель гранулированных целлюлозных добавок.

Так как предприятия не имеет большого количества свободных денежных средств и на балансе уже имеет не-

которую величину краткосрочных и долгосрочных кредитов, было принято решение обновления фондов с использованием лизинга.

Менеджеры предприятия ООО «Балтдорместрой» провели анализ поставщиков оборудования для асфальтобетонного завода. В связи с этим были рассмотрены три лизинговые компании, занимающейся продажей специальной техники. Это Deutsche Leasing Grupp, IMPULS-LEASING и «Пруссия».

Лизинговые компании оценивались по разным критериям: условия поставки, технологические возможности, репутация поставщика, сервис, обеспечение качества.

Анализируемое предприятие выбрало сотрудничество с международной лизинговой компанией Deutsche Leasing Grupp. Требуемы затраты для приобретения основных фондов составят 38500 €. В данную стоимость лизинговая компания включила все транспортные расходы и растор-

При осуществлении любого контракта у предприятия присутствуют риски. Одни из них прогнозируемые, другие частично непрогнозируемые, но все они оказывают влияние на организацию. Построим карту рисков международного лизингового контракта на предприятии ООО «Балтдор-мостстрой». Оценим риски международного лизингового контракта с помощью экспертного метода, с помощью анкетирования руководителя организации, топ-менеджера,

финансового директора, главного бухгалтера и четырех сотрудников организации. Из данных анкетирования составим карту риска международного лизингового контракта.

В таблице 2 разместим факторы риска, а в столбцах — шкалу вероятности возникновения риска и степень опасности потерь. Таблица заполняется по двум ключевым параметрам оценки, посредством проставления «+» в ячейках.

Таблица 2. Карта рисков международного лизингового контракта

№ п/п	Описание риска	Вероятность возникновения риска			Степень опасности потерь		
		Маловероятно	Вероятно	Весьма вероятно	Неопасный	Допустимый	Опасный
<b>Внутренние факторы риска</b>							
1	Аварии, пожары	+					+
2	Забастовки, бойкоты, недобросовестность работников	+				+	
3	Воровство, грабеж на предприятии	+			+		
4	Техногенные риски	+			+		
5	Риск поломки (выхода из строя) оборудования			+			+
6	Риск ошибок, допущенных в процессе монтажа и эксплуатации		+			+	
7	Риск непредвиденных расходов (например, необходимость обучения персонала работе с техникой)		+		+		
8	Риск несоответствия предмета лизинга его технико-экономическим показателям	+				+	
9	Риск, связанный с невозможностью своевременного ввода в эксплуатацию техники или невозможностью нормальной эксплуатации		+			+	
<b>Внешние риски</b>							
1	Валютные риски		+				+
2	Риски изменения цены		+			+	
3	Риск изменения процентных ставок		+			+	
4	Риск перерывов в предпринимательской деятельности (снижение объемов работ)		+				+
5	Риск увеличения конкуренции		+			+	
6	Риск банкротства иностранного партнера	+				+	
7	Риск недоставки техники и невыполнения других обязательств	+					+
8	Политические риски		+			+	
9	Запрет на расчеты за границей		+			+	
10	Отмена экспортной лицензии у лизингодателя	+				+	
11	Риск стихийных бедствий		+				+
12	Риск ошибки с подбором оборудования и его лизингодателя	+				+	
13	Риск невыполнения условий лизингодателем	+				+	

Из таблицы 2 видно, что в зону самых опасных рисков попали «риск поломки (выхода из строя оборудования)» и «валютные риски».

Минимизация выявленных рисков, как для предприятия, так и для остальных участников лизинга является важной задачей для всех участников лизинговых отношений. Исходя из этого, необходимо разрабатывать мероприятия по снижению потерь от выявленных рисков.

Основными направлениями снижения рисков предприятия является страхование рисков, разделение рисков, распределение рисков.

#### **Выводы:**

1. Анализ поставщиков оборудования выявил, что наиболее целесообразно приобретать оборудование в лизинг у компании Deutsche Leasing Group, с представительством в России.

2. Для предприятия лизинговый договор имеет много преимуществ, позволяющих компенсировать удорожание имущества для лизингополучателя. Преимущества такие

как: лизинговые платежи являются арендными платежами и относятся на себестоимость организации; осуществить крупные проекты при ограниченности собственных средств; вероятность построения удобного графика оплаты лизинговых платежей.

3. При осуществлении любого лизингового контракта у предприятия присутствуют риски. Оценка рисков международного лизингового контракта проведена с помощью экспертного метода, с помощью анкетирования руководителя организации, топ-менеджера, финансового директора, главного бухгалтера и четырех сотрудников организации. Выстроена карта рисков международного лизингового контракта на предприятии ООО «Балтдор-мостстрой».

4. Зона самых опасных рисков — «риск поломки (выхода из строя оборудования)» и «валютные риски». Основные направления снижения рисков предприятия является страхование рисков, разделение рисков, распределение рисков.

#### **Литература:**

1. Антонов, В. А. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения. Учебник и практикум для бакалавров. М.: Юрайт, 2014. — 560 с.
2. Зангиева, З. А., Климатова С. В. Лизинг: особенности современного развития возможности и перспективы: монография / под ред. С. С. Галазовой. — Владикавказ: СОГУ, 2011. — 140 с.
3. Канцер, Ю. А. Лизинг: проблемы правового регулирования // Общество: политика, экономика, право. — 2011. — № 1. — с. 82–86.
4. Митяков, А. В. Лизинг как форма инвестиций / А. В. Митяков // Юрист. — 2013. — № 4. — 35 с.
5. Философова, Т. Г. Лизинговый бизнес: Учебник. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. — 343 с.
6. <http://www.finl.onlaw.ru> — Все о лизинге.
7. State of the Industry Report 2001. — Financial Institutions Consulting, Inc., 2001. — 63 p.

## **Особенности оказания муниципальных услуг в условиях усиления агломерационных процессов**

Зиннурова Гульмира Равиловна, младший научный сотрудник  
Институт социально-экономических исследований Уфимского НЦ РАН (Республика Башкортостан)

На сегодняшний день органы местного самоуправления сталкиваются с такими проблемами, как ограниченность или недостаточность финансово-материальных ресурсов, нехватка объектов инфраструктуры для эффективного решения вопросов местного значения и предоставления муниципальных услуг; отсутствие или дефицит квалифицированных кадров. Все это влияет на эффективность управления муниципальными образова-

ниями и удовлетворенность населения деятельностью органов местного самоуправления. Снизить влияние указанных процессов позволит объединение усилий органов местного самоуправления соседних муниципальных районов путем создания на территориях смежных муниципальных образований значимых совместных объектов и проектов, реализующих межмуниципальные инициативы. Межмуниципальное сотрудничество через объединение не

только усилий и инициатив, а также финансовых и материальных ресурсов позволит повысить качество и расширить виды предоставляемых населению муниципальных услуг, повысить эффективность используемых ресурсов муниципалитетов с целью их экономии и эффективность муниципального управления в целом.

Одним из направлений межмуниципального сотрудничества является агломерация. Агломерация представляет собой компактное скопление населенных пунктов, главным образом городских, местами срастающихся, объединенных в сложную многокомпонентную динамическую систему с интенсивными производственными, транспортными и культурными связями.

С одной стороны, агломерации являются так называемыми «точками роста», оказывающими мультипликативный эффект на развитие как самой агломерации и территориально приближенных к ней муниципальных образований, так и региона в целом [1]. В формировании агломераций выделяют ряд положительных эффектов, среди них: ускоренное развитие инфраструктуры; расширение и диверсификация рынка труда; стимулирование притока инвестиций, развитие научной, социальной, образовательной и других сфер; оптимизация транспортной и инженерной инфраструктуры. Все это, в конечном итоге, приводит к экономии на масштабе, снижению издержек, повышению эффективности территориального управления. С другой стороны, концентрация ресурсов в агломерации приводит к усилению внутрирегиональных диспропорций социально-экономического развития, «вымыванию» населения из отдаленных муниципальных образований, ослаблению традиционных исторических, социокультурных особенностей отдельных территорий региона. Негативные аспекты развития агломераций могут касаться как отдаленных территорий региона, так и муниципальных образований, входящих в агломерацию. Усиление агломерационных процессов приводит к ряду социальных проблем в районах-спутниках: нарастание социальной напряженности, нехватка объектов социального обеспечения (мест в детских садах, школах, врачей), транспортные проблемы и т. д. Ответственность за социальное обслуживание населения ложится на органы местного самоуправления районов-спутников центра агломерации. Эту деятельность органы местного самоуправления осуществляют путем предоставления муниципальных услуг.

В целом, предоставление муниципальных услуг предполагает решение вопросов, связанных с обеспечением базовых потребностей на низовых уровнях управления, ведь именно органы местного самоуправления наиболее приближены к населению и должны реагировать на вновь возникающие социальные запросы и привлекать к решению социальных проблем самих граждан [2]. Но в условиях агломерации на предоставление муниципальных услуг оказывает влияние множество факторов. Так, одной из ключевых особенностей предоставления муниципальных услуг в условиях агломерации является то, что по-

требители услуг, предоставляемых одним муниципальным образованием, фактически могут являться жителями другого. Получается, что количество потребителей услуг превышает численность жителей. И наоборот, в другом муниципальном образовании количество потребителей услуг снижается. В этом случае происходит «смешивание» потребителей.

Наряду с этим среди особенностей предоставления муниципальных услуг в условиях агломерационных процессов можно отметить:

— неделимость (несоперничество) — предоставление муниципальных услуг одному потребителю позволяет увеличить количество потребителей без изменения ее качества;

— неисключаемость — потребитель не может быть исключен из числа получателей услуг — в этом особенность муниципальных услуг как базовых социальных услуг для местного населения (дошкольное, школьное образование, здравоохранение и др.);

— невозможность не потреблять — существует ряд муниципальных услуг, которыми пользуются все потребители, вне зависимости от желания потреблять (например, услуги в сфере безопасности).

Среди других особенностей муниципальных услуг, можно выделить совместность потребления, их полезное действие направлено на удовлетворение потребностей групп населения и не разлагается на индивидуальные услуги. Их производство не подвержено рыночному контролю: сложно измерить и оценить спрос на них, а также их качество из-за трудностей установления связи оплаты со спросом и потреблением.

Кроме того, муниципальные услуги по большей части не являются прибыльными с позиции рыночных производителей, в связи с чем органы местного самоуправления берут на себя обязанность участвовать в их предоставлении. Наконец, значительный внешний эффект муниципальных услуг определяются приносимой пользой большой совокупности людей.

В связи с этим происходит изменение условий, обеспечивающих эффективность предоставления услуг: 1) возрастают издержки предоставления услуг, т. е. отсутствует экономия на масштабе; 2) произведенные на конкретной территории общественные блага потребляются населением не только этой территории, но и соседних; 3) предпочтения населения различных территорий различаются между собой, учет этих потребностей может приводить к удорожанию централизованного предоставления услуг.

Сам процесс предоставления муниципальных услуг можно рассматривать с разных позиций: с позиции потребителей, с позиции органов местного самоуправления как контролирующей и регулирующей организации, а также с позиции поставщиков услуг. В совокупности различных позиций можно выделить систему предоставления (оказания) муниципальных услуг. Система объединяет поставщиков и потребителей, на деятельность которых оказывают влияние органы власти всех уровней, но от-

ветственность за функционирование и развитие несут органы местного самоуправления. Базовыми элементами системы предоставления муниципальных услуг являются муниципальные услуги; поставщики услуг; потребители услуг; связи между ними [3]. В условиях агломерации органы местного самоуправления объединяются, как поставщики муниципальных услуг, а население — как потребители. Соответственно, объединяются усилия, финансовые и материальные ресурсы, но в то же время изменяется число потребителей и увеличиваются расходы.

Для того, чтобы снизить влияние происходящих агломерационных процессов на деятельность органов местного самоуправления по предоставлению муниципальных услуг необходимо использовать различные инструменты и формы межмуниципального сотрудничества:

1) аутсорсинг межмуниципальных услуг — форма взаимодействия органов местного самоуправления и хозяйствующих субъектов. Предполагает передачу части функций по предоставлению муниципальных услуг на договорной основе сторонним исполнителям. При этом органы местного самоуправления осуществляют контроль за предоставлением услуг, финансируют выполнение этих услуг. В условиях агломерации несколько муниципальных образований могут объединиться и заключить договор с одним хозяйствующим субъектом. Это позволит сократить расходы, повысить эффективность использования бюджетных средств и качество предоставляемых услуг.

2) создание совместных хозяйствующих субъектов для предоставления муниципальных услуг. Предполагается функционирование субъекта на постоянной основе. Органы местного самоуправления в таком случае будут одновременно являться потребителями услуг и регулирующим и контролирующим органом.

3) организация межмуниципальной хозяйственной кооперации путем заключения межмуниципальных соглашений и создания межмуниципальных хозяйственных обществ. Сюда относятся межмуниципальный целевой союз, межмуниципальная проектная группа.

Межмуниципальный целевой союз — форма межмуниципального сотрудничества для решения определенных задач муниципального управления, которые выходят за рамки возможностей отдельных муниципальных образований. Данный союз ведет свою деятельность в рамках конкретного полномочия и для решения конкретного вопроса

Межмуниципальная проектная группа — публично-правовая форма организации межмуниципального сотрудничества. Предполагает создание объединения, в которое входят представители нескольких муниципали-

тетов с целью выполнения конкретного проекта. В данном случае объединение может носить разовый, кратковременный характер, для решения какой-то проблемы, либо осуществлять постоянное, систематическое, долгосрочное сотрудничество по определенному вопросу или конкретной муниципальной услуге. Такое сотрудничество требует детального договорного регулирования, может являться предварительным этапом в создании совместных хозяйствующих субъектов.

Предоставление муниципальных услуг в условиях усиления агломерационных процессов имеет преимущества и недостатки для всех участников этого процесса. Так, преимущества для населения: получение большего спектра муниципальных услуг, и как следствие — удовлетворение потребностей за счет разнообразного предложения услуг; повышение качества услуг за счет высокоспециализированных структур, в том числе услуги в сфере культуры, образования, здравоохранения; развитие туризма; снижение социальной напряженности в значимых сферах: общественный пассажирский транспорт, здравоохранение, образование, коммунальные услуги, охрана правопорядка и пр [3, 4]. Для органов местного самоуправления: существенная экономия ресурсов за счет объединения; повышение степени удовлетворенности населения деятельностью органов местного самоуправления; снижение расходов на социальную инфраструктуру; эффективная система управления; возможность привлечения квалифицированных сотрудников. Среди недостатков можно отметить: увеличение количества уровней управления, возрастание численности административно-управленческого аппарата, частичная потеря самостоятельности и политического веса руководства местной администрации.

Для периферийных зон региона, снижение уровня развития которых во многом определяется оттоком финансовых, трудовых и иных ресурсов вследствие усиления агломерационных эффектов, использование межмуниципального взаимодействия в сфере оказания муниципальных услуг может стать одним из способов экономии бюджетных расходов. В наибольшей степени целесообразно использовать инструментарий межмуниципального сотрудничества для сельских поселений, не обладающих достаточными средствами и материальными ресурсами, необходимыми для разработки и реализации планов и программ социально-экономического развития, направленных на комплексное решение всех вопросов местного значения, для предоставления муниципальных услуг, для осуществления капитальных вложений и бюджетных инвестиций в развитие экономики соответствующих территорий.

#### Литература:

1. Атаева, А. Г. Исследование факторов формирования и развития городских агломераций как направления усиления межтерриториального взаимодействия в регионе [Текст] / А. Г. Уляева, А. Г. Атаева // Экономика и предпринимательство. — 2015. — № 12–1 (65–1). — с. 369–373
2. Закиров, И. Д. Технологии реализации населением местного самоуправления [Текст] / Г. Р. Зиннурова, И. Д. Закиров // Инновационные технологии управления социально-экономическим развитием регионов России: Ма-

- териалы III Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. В 2-х частях. Часть I. — Уфа: ИСЭИ УНЦ РАН, 2011. — 324 с. с. 189–193
3. Зиннурова, Г.Р. Система оказания муниципальных услуг: анализ состояния и перспективы развития [Текст] / Г.Р. Зиннурова // Проблемы функционирования и развития территориальных социально-экономических систем: Материалы IX Всероссийской научно-практической интернет-конференции. — Уфа: ИСЭИ УНЦ РАН. — 2015. — с. 201–203
  4. Чернуха, Д.С. Влияние туризма на социально-экономические процессы [Текст] / Д.С. Чернуха // Молодой ученый. — 2016. — № 5–4 (109). — с. 41–46.

## Договор управления многоквартирным домом

Казакеевич Надежда Федоровна, студент

Сургутский институт экономики, управления и права (филиал) Тюменского государственного университета

*Статья рассматривает особенности квалификации договора управления многоквартирным домом по гражданскому законодательству РФ.*

**Ключевые слова:** многоквартирный дом, жилищный кодекс, товарищество собственников жилья, управляющая компания

В части 2 ст. 162 ЖК РФ договор управления многоквартирным домом определяется как договор, по которому одна сторона (управляющая организация) обязуется по заданию другой стороны (собственников помещений в многоквартирном доме, органов управления товарищества собственников жилья либо органов управления жилищного кооператива или органов управления иного специализированного потребительского кооператива либо застройщика) в течение согласованного срока за плату оказывать услуги и выполнять работы по надлежащему содержанию и ремонту общего имущества в таком доме, предоставлять коммунальные услуги собственникам помещений в таком доме и пользующимся помещениями в этом доме лицам, осуществлять иную направленную на достижение целей управления многоквартирным домом деятельность.

Большинство специалистов в области жилищного и гражданского права, основываясь на положениях ст. 421 ГК РФ [1], называют договор управления многоквартирным домом смешанным договором.

Такая квалификация договора предусматривает объединение некоторых условий с других видов договоров: сюда относятся договора подряда, купли-продажи, оказания услуг, а также разновидности купли-продажи — договора энергоснабжения, поручения, агентского договора, доверительного управления имуществом.

В случае появления коллизий и при оспаривании договора или необходимости привлечь к ответственности берутся в учет правила о видах договоров, которые входят в состав смешанного договора, если ничто другое не предусмотрено существом смешанного договора и соглашения его сторон. Также в судебной практике часто можно встретить решения, в которых договор управления квалифицируется как смешанный договор.

Однако с таким толкованием нельзя согласиться, и на это есть основания. Также нельзя признать данный договор смешанным, искать элементы других гражданско-правовых договоров. А.А. Собчак подчеркивает «договоры, уже сформировавшиеся, законодательно закреплённые в качестве самостоятельных видов, не могут рассматриваться как смешанные, так как отпадает необходимость в применении к ним положений о тех традиционных договорах, элементы которых включены в их содержание» [2]. Говоря другим словами, если договор, не урегулированный законодательно, имеет регламентацию в законодательстве, оснований рассматривать этот договор как смешанный больше нет.

Проблематика позиции ученых, рассматривающих договор управления в качестве смешанного, заключается в попытке исследовать и принять элементы договора управления по отдельности, а не в их совокупности.

И на самом деле, разделив предмет договора управления на составные части — услуги, работы, иные действия, выполняемые организацией, можно сделать неверный вывод, что договор управления многоквартирным домом — это не самостоятельный вид договора, что он является одновременно договором об оказании услуг и выполнении работ.

Филимонов С.Л. называет смешанным договор управления по следующей причине: «выполнение жилищных и коммунальных работ по совокупности состоит из набора услуг, работ и товаров» [3].

При этом такой подход специалистов и ученых к предмету договора не является обоснованным. Предмет договора — это не какие-то работы или услуги по отдельности, это деятельность по управлению. И эта деятельность включает целый комплекс юридических и фактических действий, которые осуществляются в следующих направ-

лениях: техническом, организационном, правовом, экономическом. Эта деятельность должна рассматриваться только в своем единстве и целостности (пункт 2 Постановления Правительства РФ от 15 мая 2013 года N 416 «О порядке осуществления деятельности по управлению многоквартирными жилыми домами») [4].

Неслучайно Законодатель проводит разграничение в пунктах 4 и 6 статьи 148, п. 9.1 ст. 161 ЖК РФ, подп. «а» п. 16 Правил содержания общего имущества от 13 августа 2006 г. N 491 между договором управления и договором оказания услуг и (или) выполнения работ по содержанию и ремонту. Он утверждает, что договор управления значительно отличается от стандартного выполнения работ и оказания услуг.

Следующая группа специалистов придерживается другого взгляда, квалифицируя договор управления как непоименованный вид договора. Договор управления на самом деле можно рассматривать в качестве непоименованного договора, но только со дня вступления в силу Жилищного кодекса Российской Федерации [5] (до 1 марта 2005 года). Ранее же регламентация договора управления разработана не была. В старом Законе от 15 июня 1996 г. N 72-ФЗ о ТСЖ от 15 июня 1996 года N 72-ФЗ можно было наблюдать некоторые упоминания о разновидности договора с целью управления кондоминиумом (статья 20 Закона). Признание непоименованным договора означает отсутствие урегулирования вида договора, а также соответствующего ему типа.

Последняя группа ученых — авторы Е. Б. Козлова, В. К. Михайлов — рассматривает договор управления в виде самостоятельного, поименованного в законодательстве вида договора.

Ряд специалистов, говоря о поименованном характере договора управления, склонны определять место договора в группе договоров, направленных на оказание услуг или связанных с доверительным управлением имуществом. Такие выводы встречаются и в судебно-арбитражной практике.

Исследование договора управления как поименованного и самостоятельного вида договора — правильный подход.

Целесообразно привести научное обоснование позиции правовой природы договора управления. В первую очередь следует понимать, что выводы авторов о непоименованном или поименованном характере договора управления основывается на правилах толкования статьи 421 ГК РФ. Если под непоименованным договором рассматривать любой договор, что в ГК РФ не прописано, договор управления необходимо считать непоименованным видом, потому что в ГК РФ его нет. Пример — договор на вывоз ТБО (КГМ), договор участия в долевом строительстве и прочее.

Положение пункта 2 статьи 421 ГК РФ можно трактовать буквально, тогда следует сделать вывод, что непоименованным договором может быть назван только тот, который ГК РФ не предусмотрен, а также не предпола-

гается любыми другими правовыми актами и законами. Правовая конструкция договора управления содержится в Жилищном кодексе Российской Федерации. Следовательно, договор, который получил специальную регламентацию в нормах законодательства, нельзя рассматривать как непоименованный или смешанный, поскольку пропадает необходимость искать подходящие правила в соответствующих частях о других видах договоров.

К тому же известно, что поименованный договор должен предусматривать наличие в законе минимального набора норм (по крайней мере, минимальных), регулирующих данный вид правоотношений. В Жилищном кодексе минимально, да и достаточно детально раскрывается содержание договора управления, определяются его форма и стороны.

В п. 3 ст. 162 ЖК РФ перечислены существенные условия договора управления: 1) предмет договора (перечень услуг или работ по ремонту и содержанию общего имущества; состав общего имущества многоквартирного дома; список предоставляемых коммунальных услуг; порядок изменения списка работ и услуг); 2) цена договора; 3) правила контроля за выполнением обязательств по договору управления со стороны управляющей организации.

По содержанию и направленности договор управления может отличаться от остальных договорных видов. В нем нет набора признаков, характеризующих известные ГК РФ договорные типы. Например, жилищное законодательство предъявляет к договору управления особенные требования, которые в большинстве своем несут императивный характер. Они отличающиеся нормами ГК РФ отношений по выполнению работ и оказанию услуг. Пример: в договоре подряда выполняются работы в соответствии с перечнем и объемом, который согласован между сторонами; при возникновении необходимости стороны согласовывают объем дополнительных работ или услуг за дополнительную плату, соответственно; периодичность работ устанавливается на усмотрение подрядчика, если ничто другое не регламентируется договором.

Договор управления регулируется нормами ЖК РФ. Нормы гражданского законодательства при этом используются в плане отношений из договора управления только в части общих положений о договорах и обязательствах из раздела 3 ГК РФ. При возникновении пробелов в правовом договорном регулировании управления, а также при невозможности устранить пробелы при помощи норм ЖК устранение пробела внедряется при помощи норм гражданского законодательства (п. 1 ст. 7 ЖК РФ).

Особая процедура заключения договора управления, отличная от традиционной процедуры оферты и акцепта (статья 432 ГК РФ). Для заключения договора необходима совокупность таких юридических фактов: 1) утверждение условий на собрании собственников помещений; 2) волеизъявление хотя бы 50% голосов собственников помещений — только положительное; 3) написание решения о заключении договора в письменной форме.

Итак, можно подытожить. Ключевой особенностью договора с множественностью лиц становится то, что у всех участников, которые выступают на одной стороне договора, появляются одинаковые права и обязанности. Чтобы понять меру индивидуальных возможностей сообладателей, следует уяснить содержание отношений, которые формируются между сообладателями. В целом, в юридической литературе делаются выводы о том, что при-

знавать за каждым из сообладателей самостоятельные возможности попросту недопустимо, если в совокупности они составляют содержание общего права.

Заклучение договора с большим количеством лиц на стороне собственника позволит обеспечить решение общего собрания собственников назначить председателя совета дома подписать договор управления от имени собственников (также можно назначать другое лицо).

Литература:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ// «Собрание законодательства РФ», 05.12.1994, N 32, ст. 3301
2. Собчак, А.А. Смешанные и комплексные договоры в гражданском праве // Советское государство и право. 1989. N 11.
3. Комментарий к Жилищному кодексу Российской Федерации (постатейный) / Под ред. В. М. Жуйкова. М.: КОНТРАКТ, 2009.
4. Постановление Правительства РФ от 15.05.2013 N 416» О порядке осуществления деятельности по управлению многоквартирными домами» (вместе с «Правилами осуществления деятельности по управлению многоквартирными домами»)// «Собрание законодательства РФ», 27.05.2013, N 21, ст. 2652.
5. Жилищный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 N 188-ФЗ//«Собрание законодательства РФ», 03.01.2005, N 1 (часть 1), ст. 14

## Анализ конъюнктурных параметров развития фармацевтического рынка Российской Федерации в 2013–2016 годах

Казьмин Максим Николаевич, магистрант  
Волгоградский государственный технический университет

*Была проанализирована структура рынка фармацевтики в Российской Федерации в современной ситуации на базе конъюнктурных данных, соотношения спроса и предложения. Было установлено, что средний годовой прирост прибыли стабильно увеличивается в нашей экономике. Но доля реализуемых наших препаратов для лечения в полном объеме, значительно, почти в 3 раза, превышает часть иностранных лекарств в том же полном объеме, в ценовом соотношении их часть представляет собой обратную зависимость.*

**Ключевые слова:** фармацевтический рынок, конъюнктура рынка, дженерики, рецептурные и безрецептурные лекарственные средства, социальная значимость

Из 2х разделов осуществляется рынок фармацевтики коммерческого и государственного.

Фармацевтический рынок по развитию годового прироста получается одним из лидеров успешно развивающихся рынков в нашей экономике. Стоит отметить то, что существенная доля настоящих препаратов является исключительной особенностью и для ряда других стран, не только для фармацевтического рынка Российской Федерации. Если посмотреть на данные компании «DSM Group» мы наблюдаем, что в июне 2016 года основной план рынка коммерции лекарственных препаратов в нашей стране составлял примерно 479млрд. руб., что получается на 1,4% меньше в отличие от аналогичного периода 2015 года. Основная емкость в начале 2016 года составила 318.6 млн. упаковок, что 0,8% больше, в отличие

от мая 2016 года, и на 8,5% больше, в отличие от июня 2016 года. Получаем средняя цена одной упаковки лекарственных препаратов повысилась на 1,7%. В общем, если посмотреть на продажи за 2016 год, то резких подъемов или падений мы с вами не наблюдаем.

В диапазоне цен, в части коммерческого рынка, мы не видим существенных колебаний, в отличие от предыдущего года. Но стоит отметить, видна заметная разница перехода от дешевых лекарственных препаратов к более дорогим. В итоге доля «недорогих лекарств» (стоимость упаковки которых менее 50 р.) уменьшилась на 0,5% сопоставимо с маем 2016 года. Заметно сократилось потребление лекарственных препаратов в ценовом диапазоне от 50 руб. до 150 руб., здесь разница между июнем 2016 года и тем же месяцем 2015 года составила 0,2%. Если мы

посмотрим на «дорогие препараты», то стоит отметить, их потребление существенно увеличивается. Стоит отметить, что доля препаратов ценовой диапазон которых 150–500 руб. в отличие от середины прошедшего года снизился на 0,2%. Такие же показатели у лекарственных препаратов цена средней упаковки которой от 500 руб.

В нынешнем плане заметно основная часть фармацевтического рынка Российской Федерации «установлена» иностранными лекарствами.

Практически не отличаются в цене формы выпуска препаратов требующих рецептов и не требующих 49% и 51% соответственно (за июнь 2016 г.). В натуральном объеме лекарства безрецептурного отпуска лидируют и равны около 69% от всего объема продаваемых пре-

паратов. Наблюдается заметно существенный прирост продаж препаратов без рецепта в июне 2016 года по сравнению с тем же периодом в 2015 году, разница составляет 10,7% (+2,3 млрд. руб.). Незначительно выросли и продажи рецептурных лекарственных средств, но всего лишь на 4,4% (+1,0 млрд. руб.). Сравним с 2015 г., то цена упаковки заметно выросла. Так же выросла и цена на препараты не требующие рецепта, стала равна 108р. Среди рецептурных препаратов повышение цен немного ниже, цена за упаковку стала равна 242,7р, что значительно выше в отличие от средней цены на ОТС-препараты. В таблице 1 мы можем наблюдать рейтинг фирм, производящих лекарственные средства, по объему продаж в мае 2015-июне 2016года.

Таблица 1. Основные корпорации лекарственных средств лидирующие в Российской Федерации (выражается в стоимости)

Рейтинг		Корпорация производитель	Доля от стоимостного объема продаж, руб., %		Доля от натурального объема продаж, уп, %	
Май 2016 г	Июнь 2016 г		Май 2016 г	Июнь 2016 г	Май 2016 г	Июнь 2016 г
1	1	BAYER	5,18	5,33	1,60	1,50
3	2	NOVARTIS	4,96	4,65	2,52	2,44
2	3	SANOFI-AVENTIS	4,81	4,53	2,02	1,97
4	4	SERVIER	3,83	3,64	1,68	1,62
5	5	GLAXOSMITHKLINE	3,14	3,11	1,71	1,71
6	6	TEVA	2,89	3,03	2,17	2,47
8	7	TAKEDA	3,10	2,94	1,95	1,91
7	8	BERLIN-CHEMIE	2,99	2,92	1,81	1,79
9	9	GEDEON RICHTER	2,86	2,74	1,71	1,72
10	10	ОТИСИФАРМ	2,37	2,57	2,59	2,64
Общая доля TOP-10			36,12	35,46	19,76	19,77

Компании из этой таблицы в июне 2016 г. составляет 35,46% от всего объема продаж препаратов, но в общем объеме это всего лишь 19,77%. Корпорации, занимающие первые строчки в целом не потеряли своего положения к июню 2015 г. Отметим, что эти фирмы в июне 2016 г. значительно увеличили продажи, если сравнить эти цифры относительно того же периода годом ранее «Отисифарм» и «Teva» продемонстрировали значительные приросты, спрос на эти препараты значительно

вырос в отличие от июня 2015 г. на 16,5 и 12,6% соответственно.

Получаем что, в результате анализа развития рынка фармацевтики в нашей стране в 2013–2016 г., установлено было, что вся конъюнктура рынка складывается на основе взаимодействия факторов и условий, определяющие структуру отечественного рынка и его динамику. Получаем, что существенно нужен нам анализ конъюнктуры фармацевтического рынка.

#### Литература:

1. Воронцова, Н.А. Сущность и специфические особенности фармацевтического рынка / Н.А. Воронцова // *BaikalResearchJournal*. — 2016. — Т. 7, № 3. — DOI: 10.17150/2411–6262.2016.7 (3).16. Режим доступа: <http://eizvestia.isea.ru/reader/article.aspx?id=20773>. — Загл. с экрана.
2. Воронцова, Н.А. Проблемы лекарственного обеспечения населения на региональном уровне (на примере Иркутской области) [Текст] / Н.А. Воронцова // *Известия Иркутской государственной экономической академии*. — 2013. — № 1. — с. 56–59.
3. Воронцова, Н.А. Перспективы формирования фармацевтического кластера в Иркутской области [Текст] / Н.А. Воронцова // *Известия Иркутской государственной экономической академии*. — 2011. — № 3. — с. 72–75.
4. Дубова, Ю.И. Тенденции и перспективы развития современного рекламного рынка в России: монография / Ю.И. Дубова, А.В. Евстратов, А.Ю. Заруднева; ВолгГТУ. — Волгоград, 2015. — 96 с.

5. Евстратов, А. В. Основные направления деятельности субъектов фармацевтического рынка Российской Федерации / А. В. Евстратов, В. С. Игнатъева // Экономика: теория и практика. — 2016. — № 1 (41). — с. 35–40.
6. Евстратов, А. В. Процесс импортозамещения на фармацевтическом рынке РФ: возможности и перспектива / А. В. Евстратов, Г. А. Рябова // Известия Волгоградского государственного технического университета. — 2016. — № 1 (180). — с. 64–69.
7. Евстратов, А. В. Основные направления процесса импортозамещения на фармацевтическом рынке Российской Федерации / А. В. Евстратов, Г. А. Рябова // Вестник Самарского государственного экономического университета. — 2016. — № 1 (135). — с. 49–54.
8. Евстратов, А. В. Структурные параметры развития фармацевтического рынка Российской Федерации: закономерности формирования и основные тенденции / А. В. Евстратов // Экономика: теория и практика. — 2014. — № 4 (36). — с. 39–46.
9. Евстратов, А. В. Исследование процессов слияний и поглощений компаний на мировом фармацевтическом рынке / А. В. Евстратов // Вестник Самарского государственного экономического университета. — 2016. — № 3 (137). — с. 32–37.
10. Евстратов, А. В. Основные направления и формы организации маркетинговой деятельности на региональном фармацевтическом рынке: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук: 08.00.05 / А. В. Евстратов. — Волгоград, 2005.
11. Евстратов, А. В. Стратегический маркетинг: учебное пособие / Евстратов А. В., Абрамов С. А.; Волгоградский государственный технический университет. — Волгоград, 2010. — 85 с.
12. Кунев, С. В. Формирование инвестиционной привлекательности фармацевтического производителя на основе инструментов маркетинга: системный подход / С. В. Кунев, Л. В. Кунева // Современные проблемы науки и образования. — 2015. — № 1–1. — Режим доступа: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=17205>.
13. Кунев, С. В. Продвижение фармацевтической продукции: проблемы современных моделей и инструментов / С. В. Кунев, Л. В. Кунева, Е. Н. Мальченков // Современные проблемы науки и образования. — 2014. — № 6. — Режим доступа: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=16283>.
14. Кунев, С. В. Проблемы и пути развития российской фармацевтической отрасли в условиях внешнеэкономических ограничений / С. В. Кунев, Л. В. Кунева // Современные проблемы науки и образования. — 2014. — № 6. — Режим доступа: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=15317>.
15. Матвеева, О. П. Управление ассортиментом товаров аптечных организаций: теоретический аспект / О. П. Матвеева, С. Ю. Шлячкова // Вестник Белгородского университета потребительской кооперации. — 2007. — № 2. — с. 68–81.
16. Матвеева, О. П. Управление ассортиментом товаров аптечной организации: маркетинговый аспект: монография / О. П. Матвеева, С. Ю. Шлячкова. — Белгород: Кооперативное образование. — 2007. — 211 с.
17. Пушкарев, О. Н. Оптимизация структуры аптечной сети / О. Н. Пушкарев, А. В. Евстратов // Вестник экономики, права и социологии. — 2016. — № 1. — с. 62–66.
18. Чебыкина, М. В. Конкурентная стратегия: этапы разработки, принципы формирования / М. В. Чебыкина // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: гуманитарные науки. — 2013. — № 9–10. — с. 78–79.
19. Чебыкина, М. В. Анализ современной модели конкуренции / М. В. Чебыкина // Известия высших учебных заведений. — 2013. — № 2 (16). — с. 90–94.
20. Шаховская, Л. С. Фармацевтический рынок в Волгоградской области: проблемы формирования и перспективы развития / Л. С. Шаховская, А. В. Евстратов // Экономика развития региона: проблемы, поиски, перспективы. Вып. 7. Том 1. — Волгоград: ВолгГУ, 2006. — с. 414–426.

## Role of event management in the economic development in Kazakhstan

Кайратова Гулим Кайратовна, магистрант;  
Жолдасбекова Жанна Маратовна, магистрант  
Российский университет дружбы народов (г. Москва)

*The article deals with problems of event management in Kazakhstan, as part of the event-industry, and its role in the development of domestic economy and image of the state. The characteristic of the modern market of event management is given, also the main features of domestic economy in Kazakhstan are revised. Potential of event industry as part of a long-term strategy for the development of domestic economy is justified. To analyze the relevance and prospects of this field in Kazakhstan, particular in Almaty, there was made a SWOT analysis, conducted a social survey. Also author gives a comparative table of the Brazilian carnival, as one of the largest and most well-known events in the world with the Kazakhstan holiday «Nowruz». Also there are given some examples of holding events like the initial stages of the implementation of the concept of development of domestic economy in the country.*

**Keywords:** domestic economy, event management, event marketing, destination, image-making

The role of Management in the variety of industries is made through economic, social, political, cultural, ecological and other impacts. Currently, the full list including types of management consists of nearly 60 items. Except the traditional human management, increasing its popularity constantly, today we allocate rare «subtypes» of management, such as conflict management. The histories of management rise in many countries are based on the birth and evolution of only one type of strategy, so the problem of decision, what type of management can act as a domestic economy catalyst is one of the key moments in economic development.

Event management — is relatively young though extremely interesting direction. The main purpose of the activity is timed to some event. Popularity of unique tours that combine traditional holiday and participation in the most spectacular events of the planet is increasing exponentially. Event management — is an enduring holiday atmosphere, the individual conditions of stay and an unforgettable experience with the corresponding organizational moments. The main feature of the event management — a lot of bright unique moments, promising and dynamic form of management. Examples of events that cause a surge event management may be the Olympics, the World Cup, music festivals, film festivals, carnivals, economic forums, the air show etc.

Scientist A. V. Babkin allocates following types of activities in event management

- a) national festivals and holidays;
- b) theatrical show;
- c) film festivals and theater;
- d) gastronomic festivals;
- e) festivals and flower shows;
- f) fashion shows;
- g) auctions;
- h) music festivals and music competitions;
- i) sporting events.

In our opinion, along with festivals and exhibitions of flowers can distinguish animal exhibits (handling, rodeo, fish exhibitions) as well as a separate event highlight the ecological character of the event, such as the world famous Green

Festival in America, which has been held for 12 years. All of the listed events mostly are considered to be very expected and have great announces and resonance.

The idea of event marketing, or organization of events with the purpose of entertainment or to raise public interest in a service or product — is one of the most effective methods. Conducting events in Kazakhstan still remained at a relatively low level. In the past decade, however, Kazakhstan has been very rich in a variety of social, cultural, political and sporting events and activities. Under the auspices of international organizations there were held world-level events: Arrival in Kazakhstan Pope, joining a club UEFA congress of world leaders, the chairmanship of the OSCE and the summit in capital city Astana, the Asian Games in 2011 and the entry in the list of top 50 most competitive countries of the world. Such events are valuable primarily for the role in image strategy, the country brand is advertised, crucial step towards success in the international market. For example, Company Brand Finance, engaged in the evaluation of so-called «intangible property» of the countries estimated that in financial terms, the national brand can range from 2 to 10% of GDP (depending on the level of its development).

To estimate the costs of bringing about a good campaign on destination branding for Kazakhstan (particular cities of the country), at the first place public opinion research is necessary, also program development, PR-activities and creative works. Currently tourism is a priority sector for Kazakhstan, as worldwide share of services sector has significantly increased and still this tendency is being kept. These activities very favorably impacted on the interest of foreign citizens in Kazakhstan thanks to the high level of organization. Which, unfortunately, can not be said about the local events, the organization of which is left without proper attention. Participation in special events is expensive, but the stubs of problem are not the price itself, but its non-correspondence to the quality. While creating the concept of domestic development within a country the governmental supervision and participation must be taken into account. Currently in Kazakhstan there is no organization, engaged in the collabo-

ration of events, as a part of domestic economy development strategy implementation. Which, however, are not only but also can carry out the task of education and bringing up process. Activities made in frames of event holding awakens new interests. With the establishment of the Organization, which specializes precisely in such events elaboration, a large segment of the market will be covered. Small enterprises cannot act on this position due to narrow specialization, inadequate level of competence as a result of the event-management training level situation in state generally. This Organization must operate on the basis of the local administration and local population requirements synthesis, coordination of the semantic content of event (how it exerts the social and cultural life) with financing, expenses and registers.

Innovation and initiative — are the primary and most priority characteristics in the organization of events. Professional event holding requires considerable resources, time and efforts. Often, tasks to promote the brand of the destination, as well as any service or product attracting tourists cannot be achieved by using inappropriate, outdated methods. In Kazakhstan, the problem of underdevelopment, unfortunately,

is typical not only for the tourism industry. In Kazakhstan, as part of the «Concept of development until 2020» geographically identified five clusters. East Kazakhstan is considered as the center of development of eco-tourism, altogether with Almaty — with its nature based tourism in mountains. Furthestmost, Astana and Almaty are positioned as the point of business development. The territory of South Kazakhstan is defined as a center of cultural tourism, Western Kazakhstan — as a place of cultural and «beach» tourism. In all five clusters there is a direct connection with the events, which is why the search for new creative solutions for the development of event management industry is key to the development of both domestic and international flows. The southern capital of Kazakhstan, Almaty, is the clear leader for both domestic and international economy of the country, as evidenced by the statistics of tourist flows (583456 people by the number of tourists served in placements in 2013). Besides, Almaty has long established itself as a cultural center and the business capital of Kazakhstan, in connection with which it is advisable to start the event activities as a prerequisite for the increase of domestic tourists to the city.

Table 1. SWOT analyses

S	W
<p>Historic and cultural capital of Kazakhstan. Concentration of architectural and natural monuments, main tourist attractions and facilities. High standards of life and economic indicators: nominal income of the population — 113914 tg per capita (2014). One of two millioner-cities of the republic</p> <p>Developed platform for entrepreneurship activities (state support on preferential terms, possibility for subsidies and investment) The city has to 27.5% of the total production of goods (works, services) by small businesses in Kazakhstan and 22.7% of employment in small businesses in the country. Presence of the biggest airport in Kazakhstan (Almaty International Airport), development of transport infrastructure</p>	<p>Inadequate awareness and attention towards reservation and advertising of the existing tourist sites, preference of outbound trips.</p> <p>Heightened prices for leisure and other activities.</p> <p>Improper level of education and training for provision of services in hotel and lodging industry, excursion services, catering etc. Unskilled and non-competent staff in the related spheres.</p> <p>Increasing number of ecological problems: air and water pollution, greenhouse effect, smog.</p>
O	T
<p>All the conditions for development of all types of events, due to the climatic features: sharp continental climate allows conducting any kind of activities and events, which are capable for stimulating of flows increase within the country.</p> <p>Development of ecotourism, taking into consideration geographical features of the region: mountains, as prerequisite for trekking tours, ski resorts, rivers for rafting etc.</p> <p>Development of business in provision of domestic tours. Starting from 2008, the main activities to reduce administrative barriers are being undertaken: improving tax and customs administration; works on improvement of permitting procedures, expanding the network infrastructure support and development.</p>	<p>Increasing gap in economic and social upgrowth between Almaty and less developed cities of the state.</p> <p>Exacerbation of existing problems: ecological problems, deficit or profit in supply.</p> <p>High level of competition. 661 out of 1705 tour firms in Kazakhstan were established in Almaty city (2013), so market is saturated by the diversity of suggested services.</p> <p>Enhancement of the ecological problems and other negative impacts of tourist activities. Other big-cities problems, common for the city are overcrowding in the places used for the economic activities.</p>

To understand and evaluate the relevance of domestic event management a social survey was conducted, 50 respondents were interviewed with the following questions:

- How often do you travel within the country?
- What kind of event would you like to participate in?
- Would make domestic trips to attend or participate in a big event?
- Are you satisfied with the price of domestic carriers on domestic flights?

Results show that only 6/50 people travel within a country 1 a month or more. 16 respondents make trips 1 or 2 times a year. Biggest share of interviewed (21/50) travel once within 2–3 years. The rest 7 replied they never make trips within a country.

More than half of respondents (28/50) prefer attending in cultural-entertaining events. 5 of respondents more prefer educational and professional events, 11 tend to sport events participation, only 2, and 14 (28%) don't engage in participation of any events. At the same time 31/50 respondents gave affirmative answer to the question: «Would you like to travel within country to participate in a big event?»

34/50 respondents are not satisfied with the prices for domestic flights.

The analysis of the survey allow to make following conclusions. There is adequate demand for domestic trips as well as

for attending the events. The most popular types of events, which are capable to attract the great masses still remain cultural-entertaining and sport. Also the professionally oriented events as training or educational courses are popular. Events of ecological character still are not recognized by the masses. One of the barriers for domestic economy is high prices for flights.

There is a huge number of events, which stimulate growth, both domestic and international. One of them is Brazil Carnival — the celebration originated in the Catholic countries as a party before the coming of Lent — the forty days Christ spent in the wilderness. It was traditional for the celebrations to end Ash Wednesday, people then respected the period of abstinence for forty days.

In our country, as well as in many others, one of the most recognizable and promising events is Nowruz, also known in Western World as Nauryz. It is a name of the New Year holiday by astronomical solar calendar which is celebrated by Iranian and Turkic peoples. It is one of the most ancient and known as well as expected holidays.

In order to compare main patterns of these two events, different criteria can be taken. But for those which can identify what are the similarities and differences, in order to figure out how they can be applied for practical and academic studying purposes.

Table 2. Comparison of Nowruz Festival and Brazil Carnival

Feature	Brazil Carnival	Nowruz Celebration
Origin and Subject	Is held to appoint the beginning of Lent Ash Wednesday which is mentioned in the earliest copies of the Gregorian Sacramentary, and probably dates from atleast the 8th Century. First notes about festival itself refers to 1600 year as the development of the Entrudo, imported from Portugal	Marks the first day of spring or Equinox as and the beginning of the year in the Persian calendar. Origins refer to preliterate era of human history. Official status was acquired in the Achaemenid Empire, as a religious holiday of in about 648–330 years b. c.
Season	Is held during the Friday to the Tuesday before Ash Wednesday which in turn can fall as early as 4 February or aslate as 10 March totally comprising 4 days.	Comes in spring, begins at 21th of March and is celebrated from 4 to 6 days depending on the country
Relevance	Is popular not only amonglocal people, but among the coming foreigners More than 5 million attendants annually (5,3 mln, 2012)	Is celebrated annually as an old custom. Attracts the majority oflocal population



Fig. 1. Carnivals: a) Brazil Carnival; b) Nowruz Celebration [Source: www. independent. co. uk; Source: www. news. kz]

Concept of development activities. The works related with the collaboration and future development of events for local trips stimulating, including all formal procedures, public relations, advertising and the concepts must be carried with taking into account all the features of this activity, main-streams, challenges and forecast. For this purpose world events practice can be the a benchmark. For example «Apple Fest». World-renowned farmers» fairs are held annually in Canada, the USA and England. Conducted in Canada, Ontario took place in 1975, and to this day is traditionally a celebration of harvest and abundance. In 2006 America Bay-fild among the best festivals in the autumn version of the American Community travel writer. Number of visitors in

Franklin has 300,000, and profit from the New York allow organizers to allocate \$ 5,000 of financial assistance to hospitals, libraries and local farms. Despite the fact that Almaty since the time of the Soviet Union was recognized as «apple capital» not only in Kazakhstan but also the entire region, growing delicious and unique sort of apple «Aport» in Almaty, «Apple-Fest» still cannot be called large-scale event. Each year, the program and format of the event is improved, however, in order to turn Almaty into a grand event, it is necessary that will also help in shaping the image of the city, combining the traditional image of the «City of Apples» already new ideas about Almaty, as a modern city offers tourists international events scale.



Fig. 2. Apple Fests a) Apple Fest in New York; b) Almaty Apple Fest

**Summary and Conclusions.** Considering the event management as a factor in the development of domestic economy, it is necessary to develop strategies and concepts for its correct functioning. Ever-growing event-market needs real professionalism, creating not only viable new ideas, with the knowledge how to direct an event, combining it with the implementation of an embodiment of the task. Also using of ATL and BTL-technologies is crucial while advertising activities. Event-marketing has a clear social orientation, this is a very close contact with the customer. Specificity of event management is that it has long-term effects, since begins long before the events in the announcements, posters, press conferences and continuing thereafter in the course of the event, and after it in the publications in the media, this fact posi-

tively effects on tourist»s motivation to travel. Events in this case will be the whole of the country in promoting strategies that can act as a single component of a long-term strategy (Kazakhstan 2030).

Development of Event-industry on expectations will be profitable for the country, but more importantly, it is not only commercially, but also socially and culturally important concept, which will bring significant changes in the modern Kazakh culture and style way of life of the population, a variety of range of interventions and improving their quality. It will certainly result in an increase tourist flows within the country at times, that as a result, will give new impetus to the development and progress.

References:

1. Donald Getz (2008). Event management: Definition, evolution, and research.
2. Бабкин А.В. Специальные виды туризма. — Ростов-на-Дону: Советский спорт, 2008. — с. 117.
3. Paulo Miguez (2001). Creative Economy: A feasible Development Options. — P. 39.
4. Iraj Bashiri (2001). Nowruz: Origins and Rituals
5. Jaclyn Michael (2008). Celebrating Nowruz The Outreach Center for Middle Eastern Studies Harvard University.
6. Warwick Applefest [Internet resource]. URL: <http://warwickapplefest.com/>
7. Ministry of national Economy of the Republic of Kazakhstan, Committee on Statistics [Internet resource]. URL: <http://stat.gov.kz/getImg?id=ESTAT084310>

## Оценка инвестиционной привлекательности региона на примере Воронежской области

Каньшина Анастасия Николаевна, студент  
Воронежский государственный университет

*В статье проводится оценка инвестиционной привлекательности региона — Воронежской области. В расчетах использована методика, разработанная аналитиками рейтингового агентства «Эксперт РА». Такая методика позволяет дать объемную характеристику инвестиционной привлекательности, основанную на сопоставимых по любым группам регионов данных, отражаемых в официальной статистике.*

**Ключевые слова:** регион, инвестиции, инвестиционная привлекательность, инвестиционный потенциал, инвестиционный риск, Воронежская область

На современном этапе Россия столкнулась с недружественным отношением стран (агрессивной внешней политикой) ЕС и стран Северной Америки, нестабильностью экономической и политической сфер, что определяет вектор развития государства на долгосрочную перспективу. Экономические санкции, введенные против крупнейших российских компаний, банков, вынуждают страну обратиться к импортозамещению, что связано с приоритетной задачей экономики России — ее диверсификацией. Импортозамещение в регионах невозможно без достаточного объема инвестиций, поэтому возникает проблема оценки инвестиционной привлекательности российских регионов, которая относится к числу наиболее обсуждаемых в отечественной политико-экономической литературе.

В связи с тем, что инвестиции — это ограниченный ресурс, потребность в котором удовлетворить является практически невозможной задачей, то инвесторы детально оценивают не только объекты инвестирования, но и ин-

вестиционный климат, и привлекательность региона. Инвестируя в региональную экономику, необходимо учитывать комплекс различных факторов, таких как климат и географическое положение, экономическая и политическая обстановка, качество и развитость инфраструктуры, научный и инновационный потенциал, запасы природных ресурсов, экологическое состояние региона, которые оказывают влияние на инвестиционную привлекательность региона в совокупности. [5, с. 123]

Проведем детальное исследование инвестиционной привлекательности Воронежской области на основе методики, разработанной аналитиками рейтингового агентства «Эксперт РА», в соответствии с которой исследование основывается на двух самостоятельных характеристиках: инвестиционном потенциале и инвестиционном риске. [1], [6, с. 145]

На первом этапе проводится отбор показателей частных индикаторов инвестиционных потенциала и риска.

Таблица 1. Отбор показателей инвестиционного потенциала Воронежской области

Частные индикаторы	Показатели	Значение (2014 г.)	Макс. значение среди регионов
Производственный потенциал	ВРП на душу населения	304314,2 руб.	2985310,6 руб.
Трудовой потенциал	Население в трудоспособном возрасте по отношению ко всему населению региона	57,6%	67,6%
	Ожидаемая продолжительность жизни при рождении	70,8 лет	76,35 лет
Потребительский потенциал	Денежные доходы на душу населения в месяц	25505,3 руб.	66490,7 руб.
	Потребительские расходы в среднем на душу населения в месяц	19327,9 руб.	44708,0 руб.
	Общая площадь жилых помещений, приходящая в среднем на 1 жителя	27,7 кв. м.	29,4 кв. м.
Инфраструктурный потенциал	Густота автомобильных дорог общего пользования с твердым покрытием	323 км. путей на 1000 кв. км.	2438 км. путей на 1000 кв. км.
	Наличие квартирных телефонных аппаратов сети общего пользования на 1000 человек городского населения	277,9 шт.	307,1 шт.

Финансовый потенциал	Поступление налогов и сборов в бюджетную систему РФ	0,60%	17,63%
Институциональный потенциал	Число малых предприятий по отношению к общему числу предприятий	40,4%	92,8%
	Число индивидуальных предпринимателей по отношению к численности населения	2,4%	3,1%
Инновационный потенциал	Количество организаций, осуществляющих технологические, маркетинговые, организационные инновации	53 ед.	709 ед.
	Объем инновационных товаров, работ, услуг	24742,4 млн. руб.	552039,1 млн. руб.
Природно-ресурсный потенциал	Отношение площади территории региона к площади территории РФ	0,3%	18%
	Наличие природных запасов минерально — сырьевых ресурсов	5246 млн. руб.	2403087 млн. руб.

Источник: составлено автором на основе данных Воронежстат и Росстат. [2], [3]

Таблица 2. Отбор показателей инвестиционного риска Воронежской области

Частные индикаторы	Показатели	Значение (2014 г.)	Мах значение среди регионов
Экономический риск	Индекс потребительских цен	112,0	142,5
	Уровень безработицы	1,0%	15,7%
	Степень износа основных фондов	44,4%	63,4%
Финансовый риск	Дефицит регионального бюджета	— 13091400 тыс. руб.	— 25466066,10 тыс. руб.
Социальный риск	Удельный вес численности населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума в общей численности населения	9,1	34,7
	Соотношение доходов 10% наиболее и 10% наименее обеспеченного населения	15,6	20,9
	Количество времени, не отработанного работниками, участвовавшими в забастовках, тыс. человеко-дней	0 тыс. человеко-дней	4,7 тыс. человеко-дней
Криминальный риск	Число зарегистрированных преступлений на 100000 человек населения	1448	2953
Экологический риск	Выбросы в атмосферу загрязняющих веществ, отходящих от стационарных источников	68 тыс. тонн	2356 тыс. тонн
	Сброс загрязненных сточных вод в поверхностные водные объекты	122 млн. куб. м.	1122 млн. куб. м.

Источник: составлено автором на основе данных Воронежстат и Росстат. [2], [3]

Вторым этапом на основе весов частных индикаторов инвестиционного потенциала и риска проводится расчет по формулам, которые определены методикой, и для определения итоговой величины инвестиционной привлекательности Воронежской области строятся лепестковые диаграммы. Площадь полученной фигуры относится к площади фигуры при максимально возможных значениях всех составляющих элементов. [6, с. 148]

Таким образом, анализируя статистические данные и данные построенных диаграмм, можно утверждать, что Воронежская область — развивающийся регион, имеющий средний потенциал для привлечения инвестиционных средств. Однако, уровень активности инвесторов

в области ниже, чем в ведущих регионах России, а сконцентрированные в регионе ресурсы, способны привлечь большие объемы инвестиций.

Тенденция развития в инвестиционной привлекательности региона определяется совокупностью следующих факторов:

1. Воронежская область обладает высоким образовательным и трудовым потенциалами. Регион — крупный по численности населения (на 1 января 2015 года — 2331 тыс. чел.), занимающий в ЦФО 3 место после г. Москвы и Московской области. По общей численности студентов вузов (в 2014/15 уч. г. — 99,0 тыс. чел.) Воронежская область занимала 3 место в ЦФО и 13 место — в общерос-

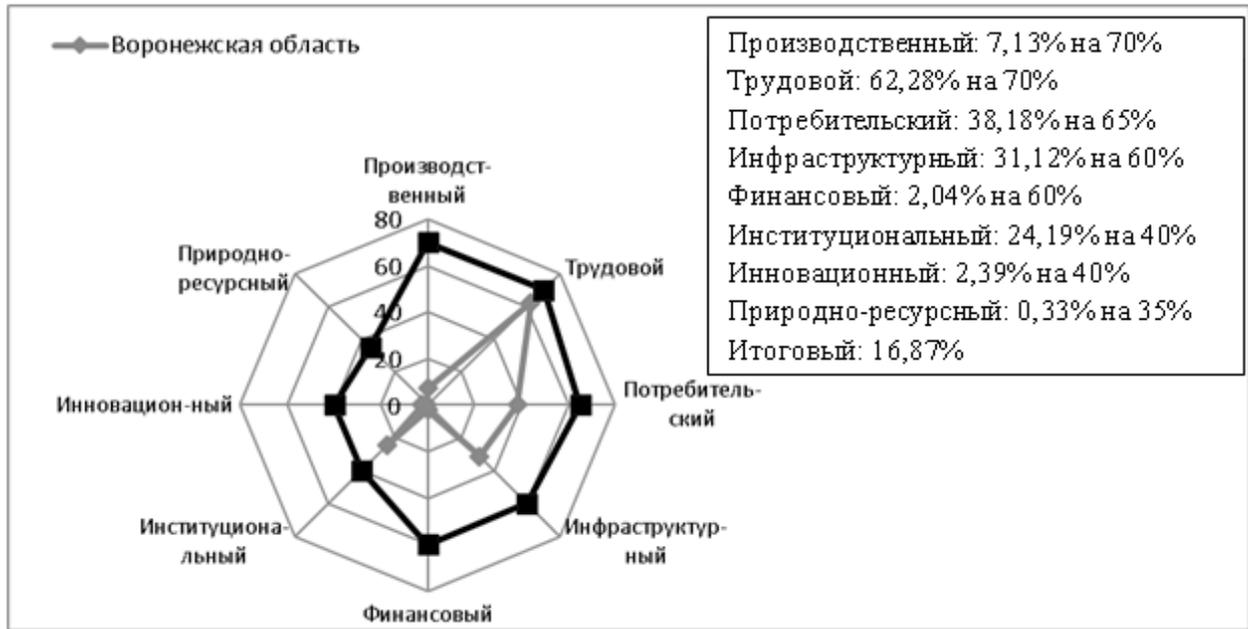


Рис. 1. Потенциалы — итоги

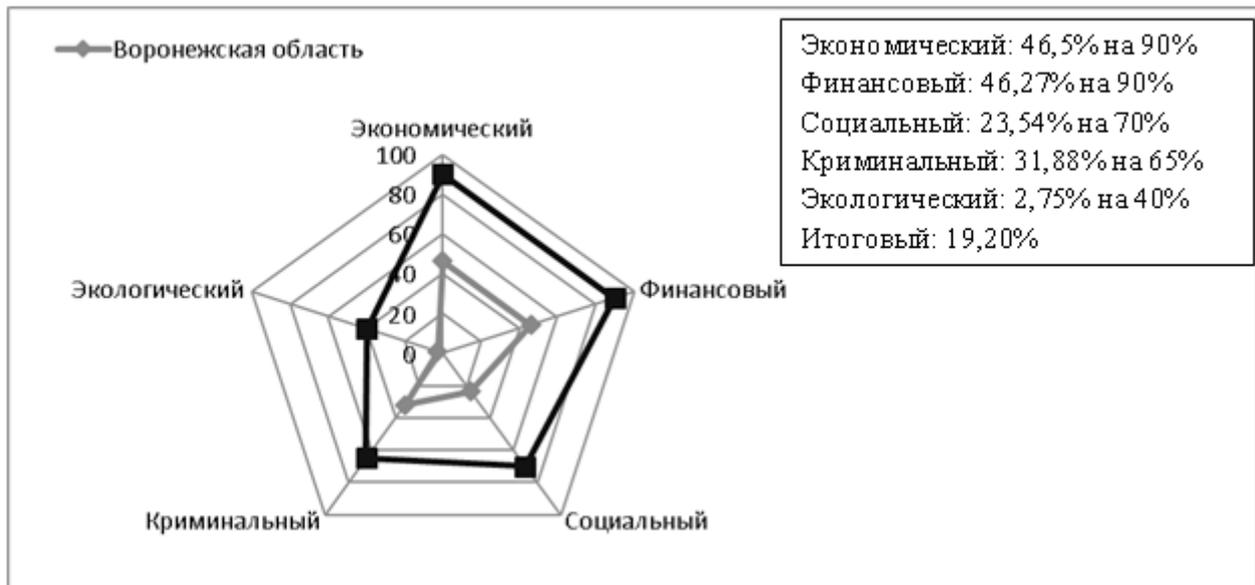


Рис. 2. Риски — итоги

сийском рейтинге. По численности персонала, занятого исследованиями и разработками Воронежская область занимала 3 место в ЦФО и 11 место — в России (в 2014 году — 10865 чел.).

2. Относительно высокий потребительский потенциал, который обеспечивает региону 26 место в общероссийском рейтинге по среднему денежному доходу в месяц — 25505 руб., и 24 место по потребительским расходам в среднем на душу населения в месяц — 19328 руб.

3. В Воронежской области преимущественно благоприятные природные условия для развития сельского хо-

зяйства, в связи с этим по посевным площадям всех сельскохозяйственных культур в 2014 году область занимала 1 место в ЦФО. По производству сельскохозяйственной продукции в 2014 году регион занимал 5 место в России — 158945 млн. руб.

4. Удобное географическое положение региона обеспечивает доступность движения транспортных потоков с Севера на Юг страны и с Запада на Восток, что способствует развитию экономических связей.

5. Высокий институциональный потенциал, при этом значительное развитие получило малое предпринимательство, включая индивидуальных предпринимателей.

По числу фактически действующих индивидуальных предпринимателей регион в 2014 году занимал 3 место в ЦФО и 16 место в общероссийском рейтинге — 42,2 тыс. чел. Оборот малых предприятий в 2014 году составил 369,1 млрд. рублей — 3 место в ЦФО и 21 — в России.

В то же время Воронежская область имеет некоторые слабые стороны и ограничения, которые не позволяют привлекать достаточные объемы инвестиций в регион, а именно:

1. Относительно низкий уровень эффективности социально-экономической системы региона. Воронежская область в 2014 году занимала 7 место в ЦФО по ключевому показателю развития региона — ВРП в расчете на душу населения, который составил 304314,2 руб., заметно уступая регионам-лидерам ЦФО, в том числе Липецкой области (341454,6 руб.) и Белгородской области (400633,4 руб.)

2. Недостаточный уровень инвестиций в основной капитал. Хотя в последние годы Воронежская область продемонстрировала значительный рост инвестиций — по сравнению с 2005 г. объем инвестиций в 2014 г. вырос в 8,5 раз, значение этого показателя явно недостаточно. На фоне других регионов Воронежская область существенно отстает по объему инвестиций, поэтому необходимо проводить мероприятия по улучшению инвестиционного климата в регионе.

Структура иностранных инвестиций в регионе значительно хуже, чем в других регионах ЦФО. В регионах-лидерах прямые иностранные инвестиции преобладают: в Костромской области составили в 2014 году — 720 млн. долл., в Московской области — 750 млн. долл., в г. Москве — 11030 млн. долл.

3. Существенной характеристикой является показатель доли населения с доходами ниже **прожиточного минимума**. В 2014 году значение этого показателя в Воронежской области составило 9,0% (в среднем по России — 11,2%). Область проигрывает другим регионам ЦФО: в Белгородской области — 7,5%, в Липецкой — 8%, в Курской — 8,7%.

Также высоко значение соотношения доходов 10% наиболее и 10% наименее обеспеченного населения — 15,6, при этом максимальное значение по России составляет 20,9.

4. Дефицит регионального бюджета и зависимость формирования бюджета региона от внешних источников.

В 2014 году доля безвозмездных поступлений в доходах консолидированного бюджета Воронежской области составила 22,6%. Уровень бюджетной обеспеченности Воронежской области к среднероссийскому составил в 2014 году 78,7%. Дефицит бюджета составил 13091400 тыс. руб., поэтому, очевидно, региону необходимы дополнительные источники финансирования. [4]

По оценке рейтингового агентства «Эксперт РА» Воронежская область занимает промежуточное положение среди регионов России в рейтинговой шкале инвестиционной привлекательности, региону присвоены следующие значения:

- 0,193% — инвестиционный риск;
- 1,116% — инвестиционный потенциал;
- Рейтинг — 3А1 — пониженный потенциал — минимальный риск. [1]

В целях повышения инвестиционной привлекательности Воронежской области, формирования условий для привлечения внутренних и внешних инвестиционных ресурсов Правительством области была разработана Инвестиционная стратегия Воронежской области на период до 2020 года с определением ее основных направлений до 2030 года. В Стратегии определены приоритетные направления привлечения инвестиций, которые призваны обеспечить достижение основной цели региона — существенный рост валового регионального продукта к 2020 году. [4]

Итак, высокая инвестиционная привлекательность является ключевым фактором повышения конкурентоспособности региона, обеспечения высоких и устойчивых темпов социально-экономического роста. Мероприятия по повышению инвестиционной привлекательности являются одним из основных разделов по реализации стратегий и программ социально-экономического развития российских регионов.

Инвестиционные возможности Воронежской области определяются существующей аграрной направленностью. В целом, регион обладает высокими трудовым, потребительским, инфраструктурным и институциональным потенциалами, одновременно с этим существует высокие экономический и финансовый риски. Воронежская область показывает положительную динамику развития в последние годы, поэтому можно надеяться, что по мере реализации Инвестиционной стратегии до 2020 года существующая тенденция сохранится.

#### Литература:

1. Официальный сайт Эксперт РА [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.raexpert.ru>. (Дата обращения: 10.11.2016)
2. Официальный сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Воронежской области [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://voronezhstat.gks.ru>. (Дата обращения: 10.11.2016)
3. Российский статистический ежегодник. 2015: стат. Сб. М.: Росстат, 2016.
4. Закон Воронежской области от 30 июня 2010 г. N 65-ОЗ «О Стратегии социально-экономического развития Воронежской области на период до 2020 года» (принят Воронежской областной Думой 23 июня 2010 г.).

5. Киянова, Л.Д., Литвиненко И.Л. Управление социально-экономическим развитием региона. Сборник трудов Всероссийской научно-практической конференции «Научный опыт и знания: историческое прошлое, настоящее и перспективы будущего», Москва, 2015. — с. 121–133.
6. Литвинова, В.В. Международный научно — практический журнал «Вестник Финансового университета», Москва, 2014, № 1 (79). — С 139–152.

## Реинжиниринг бизнес-процессов предприятий в контексте инновационного развития

Кауфман Наталья Юрьевна, кандидат экономических наук, доцент  
Сургутский государственный университет

*В статье рассматривается необходимость и специфика применения бизнес-процессов в условиях конкурентоспособности предприятий. Рассмотрена проблема применения инновационного развития предприятий, а также принципы реинжиниринга бизнес-процессов, которые необходимо учитывать при применении предприятиями инноваций. Эффективно выстроенная система управления должна быть ориентирована на потребителя, присутствовать вовлеченность персонала, а улучшения должны рассматриваться через процессный и системный подходы.*

**Ключевые слова:** реинжиниринг, бизнес-процессы, инновационное развитие, управление

Исследование современных тенденций инновационного развития предприятий показывает увеличение роли управления инновациями. В настоящее время сложившаяся ситуация на предприятиях показывает их способность к инновационной активности, к осуществлению перспективных научно-исследовательских разработок и реализации эффективных инновационных программ.

Но у многих компаний сложилась устойчивая система хозяйствования со сложившимися традициями и управленческими принципами. Поэтому необходимо переосмысление способов организации бизнеса, ведущих к использованию принципиально новых подходов, которые позволят реализовать преимущества новых технологий и человеческих ресурсов. Таким подходом может являться перестройка на всех уровнях компании — реинжиниринг бизнес-процессов.

Реинжиниринг бизнес-процессов актуален, когда принимается решение о радикальном преобразовании деятельности, а на современном этапе развития предприятий при применении инноваций. Те предприятия, которые стремятся быть конкурентоспособными, реорганизуют деятельность, постоянно совершенствуя как технологии, так и способы организации деловых процессов.

Стандартом ENISO 9001:2000 определено понятие процесса как набор взаимосвязанных средств и действий, преобразующих вход в результат. На любое изменение объектов свое влияние процессы. Реализация процесса через управление направлена на повышение эффективности управления организацией. Понятие бизнеса определяет отношения экономической деятельности с целью получения дохода.

Успешность современного бизнеса зависит как от применения технологических инноваций, так и управленческих инноваций, направленных на инновационные процессы. Соответственно в условиях инновационного развития инновационный процесс должен стать непрерывным и охватывать весь спектр бизнеса, где сотрудники предприятия — участники инновационного процесса должны обладать специальными знаниями, и вся бизнес-система является объектом инноваций [3].

Одной из проблем инновационного развития предприятий является старение кадров. Инновационное развитие на современном этапе невозможно представить без наличия развитого кадрового потенциала. Современный работник — это работник высококвалифицированный, имеющий широкий профессиональный профиль, с гибкой специализацией, высоким образовательным уровнем, способный обучаться, развиваться и адаптироваться [2].

На современном этапе предприятия должны рассматривать необходимость обновления производства, изменения технологии и прочих инноваций. А это невозможно без применения знаний и способности накапливать, обрабатывать и систематизировать информацию для дальнейшего ее использования.

Результаты эмпирических исследований подтверждают роль человеческого капитала как важнейшего элемента инновационного развития различных стран мира. Построение и развитие экономики, основанной на знаниях, инициируют потребность в высококвалифицированном человеческом капитале, способном генерировать и адаптировать новые знания [8, с. 92].

Использование человеческого потенциала внутри предприятия, необходимо для достижения управления идеями как важного источника формирования инноваций предприятия. Идеи, возникающие у сотрудников, формируют неограниченный источник ценности и конкурентных преимуществ, оказывая непосредственное влияние на ресурсную составляющую инновационного потенциала, инфраструктурную, а также результативную составляющую [2]. Таким образом, возникающие задачи предприятия можно решить с помощью реорганизации системы управления предприятием.

Также отсутствие управленческой культуры, нежелание руководства и персонала использовать в работе жесткие временные рамки и регламенты тормозит внедрению эффективных управленческих технологий [4].

Понятие бизнес-процессов изучается в рыночной экономике и несколько десятилетий назад Хаммером М. и Чампи Дж. Авторы предложили рассматривать бизнес-процесс как «совокупность различных видов деятельности, в рамках которой «на входе» используются один или более видов ресурсов, и в результате этой деятельности на «выходе» создается продукт, представляющий ценность для потребителя» [6].

По мнению Портера М. и Миллера В. бизнес-процесс — совокупность множества шагов (действий) в единой системе, направленной на конечный единый результат деятельности организации. Или — полный поток событий в системе, описывающий, как клиент начинает, ведет и завершает использование бизнеса [5, 9].

По мнению Милехиной Л. А. бизнес-процесс — любой вид деятельности в работе организации. Многие ведущие компании мира используют бизнес-процессы для реструктуризации своего бизнеса, придя к пониманию, что даже частичное усовершенствование бизнес-процессов организации приносит эффект в виде роста производства на 10–20% [5].

В каждой компании существуют характерные их деятельности взаимосвязанные процессы, выполняемые предприятиями: на входе это управление компанией, изготовление продукции (услуг), на выходе — доставка их потребителю. Эффективно выстроенная система управления включает принципы: ориентация на потребителя, вовлеченность персонала, улучшения — как процесс, процессный и системный подходы.

На рисунке 1 представлено общее представление бизнес-процесса.



Рис. 1. Общее представление бизнес-процесса

В теории и практике выделяют три группы бизнес-процессов: основные, обеспечивающие, управления:

— основные, являются основной в работе предприятия, создавая основной поток доходов (например, торговля, снабжение, производство, маркетинг);

— обеспечивающие, обслуживают основной бизнес (например, бухгалтерский учет, подбор персонала, техническая поддержка и т. п.);

— управления, включает все основные функции.

Роль инноваций в современных условиях активизируют инновационную деятельность предприятий на основе по-

вышения эффективности производства, осуществления перспективных инновационных программ.

Следовательно, в условиях инновационного развития необходима четвертая группа бизнес-процессов — развития, так как процессы развития в условиях применения инноваций являются основой будущего организации. Инновационным проектам характерен высокий уровень неопределенности и риска, а также сложность прогнозирования результатов [1]. При проектировании инновационного развития предприятия необходимо наличие системы, обеспечивающей переход предприятия в новое

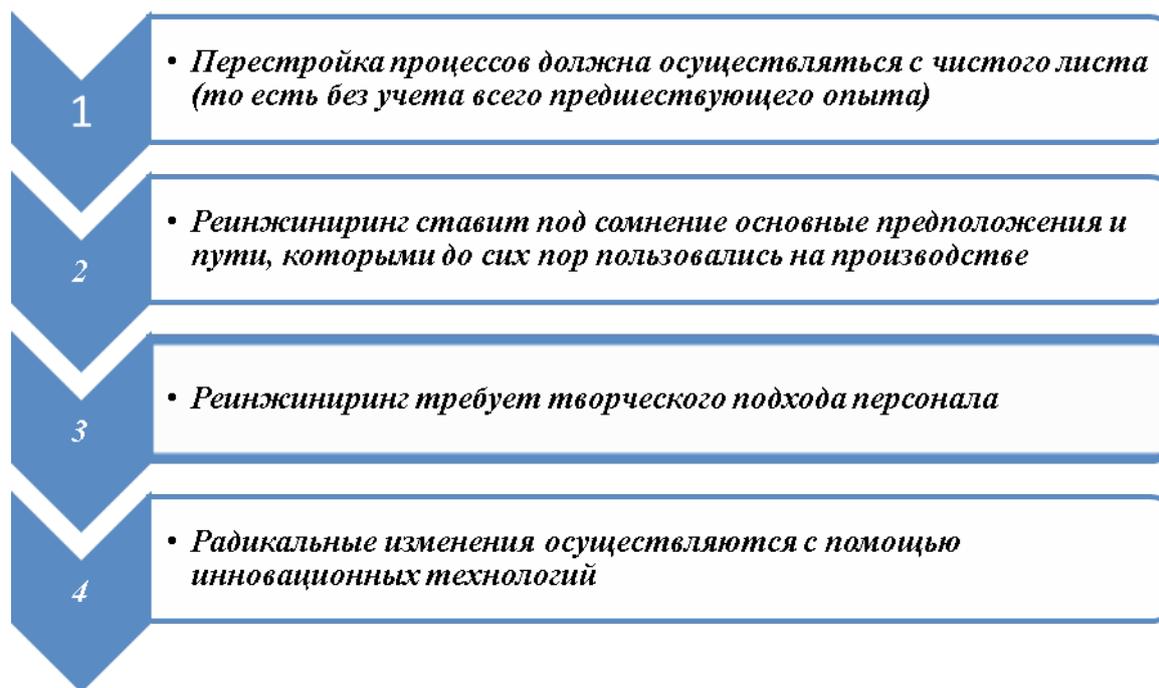


Рис. 2. Принципиальные положения реинжиниринга

состояние, разработать соответствующие бизнес-процессы и учесть имеющиеся и требующиеся ресурсы.

Принципиальные положения реинжиниринга указаны на рисунке 2.

Итак, при реструктуризации действующих бизнес-структур необходимо создавать управляемые бизнес-процессы, которые возможны при наличии устойчивой профессионализации управленческих кадров — инновационных менеджеров. Только так можно рассчитывать на успех в работе и деньгах [7].

Таким образом, в целях эффективного управления совершенствование бизнес-процессов нацеливает на своевременную корректировку и устранение отрицательных результатов. Это может происходить как делением глобальных процессов на подпроцессы, так и наоборот, с

гибким реагированием подходить к объединению мелких задач или адаптироваться под новые задачи.

В первую очередь верхние уровни управления могут учитывать изменения инновационной среды, соотношение качества продукции с основными конкурентами, наличие фаз роста или спада в отрасли, а также явлений неравновесия в целом в экономике [5].

Методы работы руководителей можно изменить, пересмотрев процедуры, определяющие их работу. К ним относятся: стратегическое планирование, финансирование, поиск, аттестация и повышение в должности сотрудников, внутренняя коммуникация и управление знаниями — те факторы, благодаря которым будет работать весь механизм управления.

#### Литература:

1. Бабич, В. Н. Инновационная модель бизнес-процесса: учебное пособие / В. Н. Бабич, А. Г. Кремлёв. Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2014. 184 с.
2. Кауфман, Н. Ю. Теоретические основы предпринимательской составляющей в инновационном развитии предприятий / в книге: «Проблемы экономики и управления в XXI веке: актуальные вопросы, тенденции, перспективы» // Пенза. — МЦНС «Наука и просвещение». — с. 119–145. [Электронный ресурс]. URL: <http://elibrary.ru/item.asp?id=26682134> (дата обращения: 28.10.2016).
3. Котельников, В. Системные инновации [Электронный ресурс]. URL: [http://www.cecsi.ru/coach/ten3mc\\_innovation\\_systemic.html](http://www.cecsi.ru/coach/ten3mc_innovation_systemic.html) (дата обращения: 28.10.2016).
4. Маснабиева, Г. Ф. Управление инновационным развитием предприятий. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.uecs.ru/innovacii-investicii/item/732-2011-10-29-06-27-06> (дата обращения: 11.11.2016).
5. Милехина, Л. А. Совершенствование бизнес-процессов промышленного предприятия // Вестник СГТУ. 2010. № 1. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/sovershenstvovanie-biznes-protsessov-promyshlennogo-predpriyatiya> (дата обращения: 11.11.2016).

6. Хаммер, М. Реинжиниринг корпорации / М. Хаммер, Дж. Чампи; пер. с англ. СПб.: Изд-во С.-Петербург. ун-та, 1997. 332 с.
7. Шанин, И.И. Управление инновационным развитием на промышленном предприятии // Вопросы инновационной экономики. 2012. № 4 (14). с. 30–39.
8. Ширинкина, Е.В., Хадасевич Н.Р. Проблемы формирования человеческого капитала в условиях реформирования образования / Международный научно-исследовательский журнал. № 10 (52). Часть 1. с. 92–95.
9. Porter, M.E. How Information Gives You Competitive Advantage / M.E. Porter, V.E. Millar // Harvard Business Review. 1985. № 85. (July-August). P. 149–160.

## Как эффективно использовать ремаркетинг для увеличения прибыли

Кашенко Елена Генриховна, доцент, преподаватель;  
 Василенко Анна Константиновна, студент  
 Оренбургский государственный университет

*В представленной статье подробно рассмотрено понятие ремаркетинга, проанализирован механизм взаимодействия интернет-магазина с покупателями посредством ремаркетинга. Выявлены преимущества ремаркетинга по сравнению с традиционными медиа. Показано, что все используемые интернет-магазинами ремаркетинговые инструменты, дают возможность работать избирательно с достаточно узкими сегментами аудитории. Подробно с приведением статистических данных выявлено, как эффективно использовать ремаркетинг для увеличения прибыли. Приведены рекомендации по построению ремаркетинговой стратегии.*

**Ключевые слова:** ремаркетинг, реклама, интернет-магазин, сегментация потребителей, увеличение прибыли

**Что** такое ремаркетинг? Это метод, позволяющий привлечь с помощью рекламы потребителя, однажды посетившего сайт. Аудитория знакомится с ресурсом и контентом, но, если она не возвращается самостоятельно, в ход идут приемы ее возврата и ангажирования.

Ремаркетинг — это набирающая популярность технология, позволяющая возвращать на сайт продукции тех пользователей, которые ранее уже хотя бы раз приходили на него с рекламы. При первом посещении Интернет-магазина, посетители зачастую рассматривают сайт и предлагаемые товары, но не совершают покупки. Как правило, они вначале только сравнивают разные предложения, включающие акции и ассортимент товаров. Чем более технически сложным и дорогим является предлагаемый товар, тем большее время требуется посетителю сайта на принятие решения о совершении покупки. Таким образом, возникает так называемый отложенный спрос, и ремаркетинг позволяет реализовать его. Тем пользователям, которые проявили активность в Интернет-магазине, можно показывать рекламные объявления на тех сайтах, где они обычно проводят время.

Ремаркетинг следует использовать осторожно, чтобы не вызывать раздражение потребительской аудитории навязчивой рекламой. Содержание рекламных объявлений должно формироваться в соответствии с:

- 1) интересами пользователей;
- 2) учетом их социально-демографических характеристик;

3) историей их предыдущих покупок и параметров фильтрации, которые они использовали при поиске товара.

Для каждого сегмента пользователей необходимо показывать специальное рекламное сообщение. Кроме того, не следует раздражать пользователей слишком большим количеством показов одного и того же объявления.

Компаниям необходимо привлекать клиентов в тот момент, когда они готовы приобрести товар.

Главные этапы работы:

- 1) составить подробный план;
- 2) создать рекламный баннер;
- 3) выбрать определённую аудиторию;
- 4) назначить максимальную ставку за показ объявления для конкретных пользователей;
- 5) придумать цепляющий призыв для покупателя. Быть конкретным, точным и креативным;
- 6) протестировать рекламу. Стараться создать и запустить несколько разных вариантов;
- 7) согласовать эту рекламу с общей концепцией сайта и актуальными предложениями;
- 8) настроить отслеживание конверсии и вовремя прекратить трансляцию для покупателей, уже совершивших покупку.

Ключевой особенностью ремаркетинга является возможность достаточно точной сегментации потребительской аудитории. Сегменты выделяются по поисковым

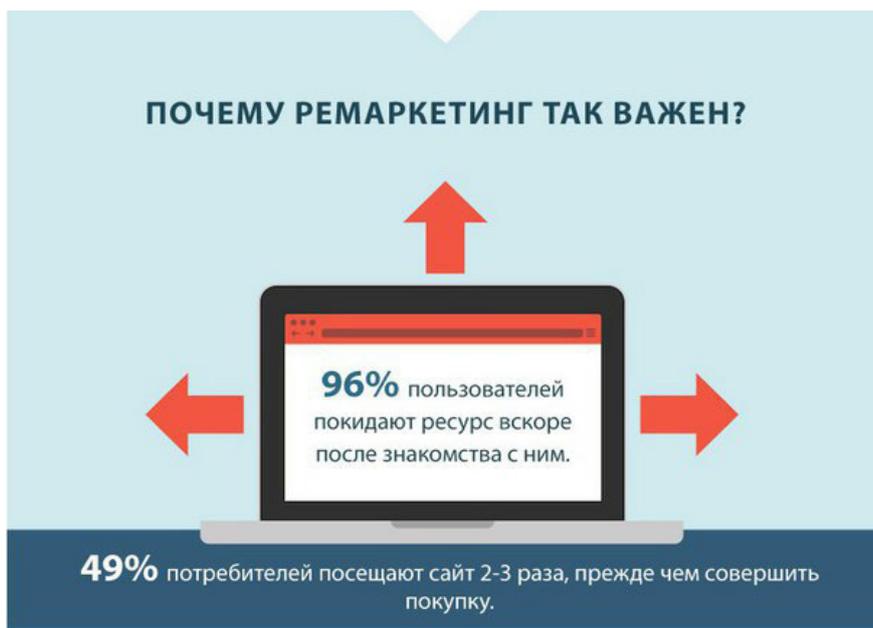


Рис. 1. Значение ремаркетинга



Рис. 2. Зачем использовать ремаркетинг?

запросам, поведенческим параметрам, социально-демографическим характеристикам, что позволяет продавцу составить представление об интересах, потребностях потребителя и его финансовых возможностях. Иногда ремаркетинг позволяет работать с сегментами с точностью до 1 человека, т. е. осуществлять персональную коммуникацию с пользователем, что очень важно на современном

рынке, переполненном всевозможными товарами и услугами.

Кроме того, инструменты ремаркетинга отличаются от традиционных медиа (телевидения, радио, наружной рекламы и прессы) тем, что дают пользователям возможность свободного и активного выбора. Вводя запросы в поисковых системах и кликая по ссылкам на сайтах, поль-

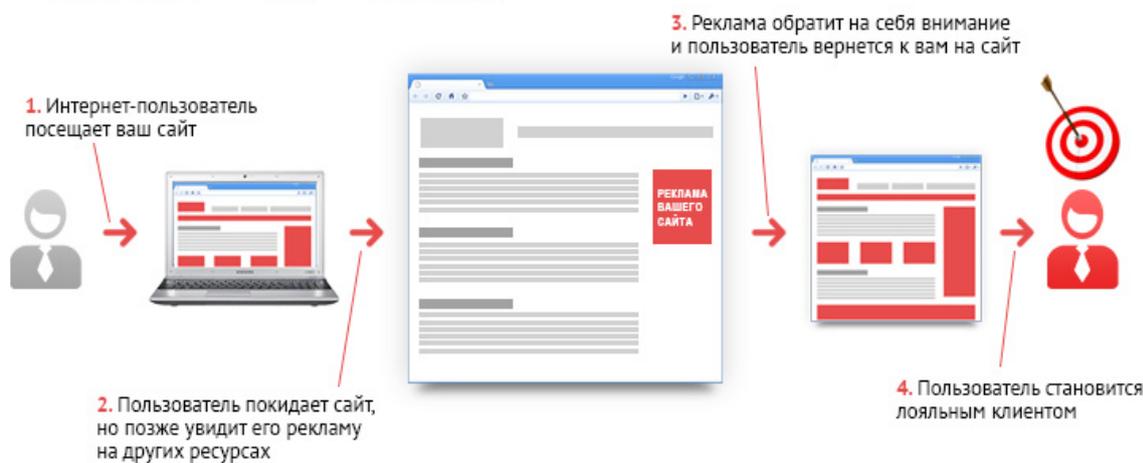


Рис. 3. Как работает ремаркетинг

Таблица 1. Основная ремаркетинговая стратегия

Рекомендации	Подробные действия
Показывайте продукты по категориям	Создайте список объявлений для каждой категории товаров.
Если о корзине забыли	создайте список объявлений для тех, кто забыл свою корзину; e-mail-напоминания работают в 40% случаев; прибыль компаний возрастает на 54%, когда используются повторные оповещения о забытой корзине.
Увеличьте продажи	Показывайте покупателям товары, похожие на отложенные, сопутствующие и аналогичные им.
Прочие способы увеличить трафик	Контент-маркетинг; Adwords; Таргетинг.

заватели самостоятельно выбирают то, что их в данный момент интересует, то, что они готовы приобрести. Важно отметить, что в момент выбора происходит взаимодействие, в котором можно выделить непосредственные действия пользователя и действия Интернет-магазина. Действия пользователя — это его поисковые запросы и переходы по предложенным ссылкам. Действия Интернет-магазина — это заранее запрограммированные штат-

ными или нанятыми специалистами реакции рекламных систем и сайтов на действия заинтересовавшегося пользователя. В результате этого взаимодействия посетителю предоставляется интересующий его товар. В то же время, Интернет-магазины, выполнившие программирование этого взаимодействия некорректно, не будут найдены пользователями и потеряют клиентов, а соответственно и понесут убытки.

Литература:

1. Никулин, Д. Н., Каточков В. М. Роль инструментов диджитал маркетинга в деятельности интернет-магазинов // Проблемы современной экономики. — 2015. — № 2 (54). — с. 199–201.

## Слияния и поглощения в банковском секторе: цели и мотивы

Кобозева Алёна Валерьевна, магистрант  
Тюменский государственный университет

*Ключевые слова:* банковский сектор, слияния и поглощения

Основной задачей быстро развивающихся и инновационных банков является получение капитала для увеличения масштаба своей деятельности, роста и конкурентоспособности. Сделки по слиянию и присоединению в банковском секторе, являются наиболее распространенным и оптимальным решением для дальнейшего развития бизнеса. В условиях рыночной экономики процесс консолидации стал обычным делом, но, несмотря на это он имеет ряд особенностей, которые следует учитывать при принятии решений.

Для принятия решения о реорганизации банка, собственники следуют разным целям и мотивам. Сделку о слиянии или присоединении можно рассмотреть с позиции банка-покупателя и с позиции банка-продавца, их цели и мотивы могут различаться. Хотя цели и мотивы каждого различны, основу сделки составляет желание увеличить прибыль и сократить издержки.

В итоге слияния или присоединения коммерческий банк получает выгоду от минимизации всевозможных затрат, таких как маркетинговые и административные. Слияние и присоединение позволяют увеличить долю присутствия на рынке, с меньшими убытками, чем через другие формы увеличения присутствия на рынке. Как следствие сделка повышает конкурентоспособность банка.

Можно выделить основные цели проведения сделок слияния или присоединения:

— получение преимущества на рынке капитала, в следствии чего появится возможность оптимального использования капитала внутри банка. В основном крупные банки характеризуют себя как гарант стабильности, это позволяет получать им более высокий кредитный рейтинг и привлекать крупных клиентов;

— расширение географического присутствия на рынке сбыта или сохранение доли на рынке;

— диверсификация бизнеса. Диверсификация помогает нормализовать поток доходов, что является преимуществом для работников банка и для клиентов. За счет слияния или присоединения риски банка значительно снижаются. В последнее время банки не ограничиваются предоставлением банковских услуг, а предлагают сопутствующие услуги и направления. В России таким примером таких объединений может служить Банк Открытие.

К мотивам сделок слияния и присоединения можно отнести:

— Внешние факторы — изменения в общей экономической и политической ситуации, государственном регулировании, состоянии конкретной отрасли и конкурентной среды банка. [1, с. 19]

К внешним факторам относятся:

— Мотив монополии. Применим при слияниях горизонтального типа. Целью мотива является достижение или усиление монопольного положения на рынке. Подразумевается, что после сделки могут повыситься цены на услуги банка (ставки кредитования, банковские тарифы);

— Внутренние факторы — все, что непосредственно связано с деятельностью банка, ее результатами, снижением издержек, ростом объемов продаж и увеличением производственных мощностей. [1, с. 19]

К внутренним мотивам относятся:

— Личные мотивы менеджеров — осуществляется поиск капитала или продажа бизнеса. Как правило, возникает агентский конфликт между менеджерами и акционерами, в том случае, когда управляющий имеет менее 100% акции. Данная ситуация может привести к принятию неправильного решения. Так же банк собирающийся поглотить другой банк, может предложить вознаграждение менеджеру для содействия в принятии решения. Все же при принятии решения о сделке следует учитывать экономическую целесообразность, а не амбиции менеджеров;

— Мотив «Устранения неэффективности управления». Подразумевает распространение качественного менеджмента на поглощаемый банк и привнесение более совершенных технологий управления, способных стать важным фактором объединенной структуры. Как правило, объектами поглощения становятся банки с низкой рентабельностью. [6, с. 449]

— Мотив «Разница в рыночной цене компании и стоимости ее замещения». Купить действующий банк проще, чем создавать новый. Это целесообразно тогда, когда рыночная оценка имущественного комплекса целевой компании-мишени значительно меньше стоимости замены ее активов.

На практике российские банки расширяют свою деятельность при помощи слияния и присоединений с региональными банками, как следствие территория присутствия расширяется, при минимальных издержках и получением доли на новом рынке.

Принимая решения о сделке слияния и поглощения, банки стремятся к росту чистой текущей стоимости и росту своих акций для акционеров банка покупателя. [2, с. 25]

Стоит выделить синергетический эффект, как один из наиболее главных мотивов объединения ресурсов банка. Данный эффект выражается в быстром росте нового банка и улучшении ее финансовых показателей, превышающих возможности банка до слияния и присоединения. [1, с. 19]

Об этом эффекте упоминается в теории синергии. Теория заключается в том, что когда происходит слияние или присоединение возникшая компания сможет использовать больше преимуществ, чему способствует объединение ресурсов объединившихся компаний. Оба

банка при слиянии действуют на относительно равных началах. Слияние двух относительно равных банков называется статусное слияние. [4, с. 278] Схематично слияние может быть представлено так, как показано на рис. 1.

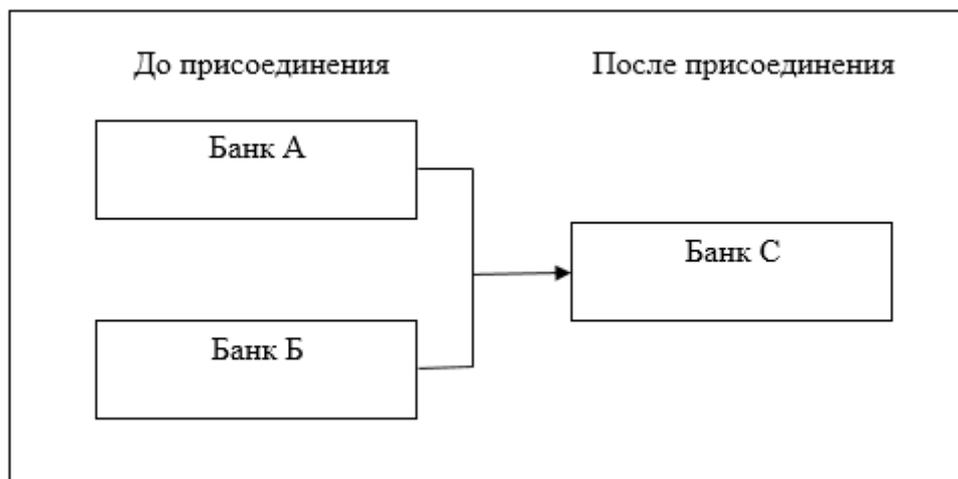


Рис. 1. Реорганизация банка в форме слияния

Результатом синергетического эффекта можно выделить:

- экономия масштаба;
- укрепление рыночных позиций;
- объединение ресурсов;
- снижение транзакционных издержек;
- повышение эффективности НИОКР. [6, с. 450]

Типы синергетического эффекты бывают операционные синергии и финансовые синергии.

Операционные синергии возникают в результате воздействия следующих факторов:

- Экономия операционных издержек (эффект агломерации), данная экономия обусловлена масштабами деятельности банка. После слияния банк сокращает расходы на административные, маркетинговые и др. [6, с. 450]

Также стоит отметить, что при слиянии или присоединении повысятся квалификационные знания сотрудников, будет произведена централизация бухгалтерского учета, финансового контроля, менеджмента.

- Увеличение доли в сегменте. Если большая часть рынка будет принадлежать крупному банку, то мелкие банки не смогут быть конкурентоспособными. Поэтому

для совершения сделок слияния и присоединения существует определенная процедура с участием ФАС.

Финансовые синергии и факторы их определяющие:

- Уход от налогообложения. Один из факторов, стимулирующих сделки слияния. Если один из банков обладает налоговыми льготами, а операции другой облагаются по обычным ставкам, то в процессе слияния и присоединения — это будет выгодно обоим. Возможна также ситуация, когда при слиянии банков снижается их балансовая прибыль, что дает возможность снижения налогового бремени. Но все зависит от того, какой будет признана данная сделка подлежащей налогообложению или нет. [6, с. 451]

Выявление мотивов слияний и присоединений банков очень важно, так как они отражают причины, по которым два или несколько банков, объединяются. В связи с чем они будут стоить дороже, чем по отдельности. А увеличение капитала объединенного банка является целью большинства слияний и поглощений. Мотивы бывают с помощью которых можно добиться эффекта синергии. Самой популярной целью при сделках слияния и присоединения является увеличение капитала, а также расширение регионов присутствия, получение клиентской базы.

#### Литература:

1. Богатова, Е. Р. Что такое М&А? // В курсе правового дела. — 2011. — № 14. — с. 19.
2. Тарханова, Е. А., Левонян А. В. Прибыль коммерческого банка как основной элемент устойчивого функционирования // Молодой ученый. — 2014. — № 15. — с. 210–213.
3. Рудык, Н. Б. Рынок корпоративного контроля: слияния, жесткие поглощения и выкупы долговым финансированием. — М.: Финансы и статистика, 2000. — 456 с.
4. Тарханова, Е. А., Бабурина Н. А. Современные тенденции развития банковской системы России: Аналитический аспект // Экономика и предпринимательство. — 2014. — № 10. — С. 271–277

5. Тульчинский, С.Э. Слияния и поглощения. Важные предпосылки успешной интеграции/ С.Э. Тульчинский // Управление в кредитной организации. — 2009. № 2.-С. 40—43
6. Степанов, П.А. Слияния и поглощения в банковской сфере: цели и мотивы // Молодой ученый. — 2014. — № 18. — с. 449—451.

## Оптимизация бизнес-процессов систем бухгалтерского учета

Кононов Владимир Николаевич, кандидат экономических наук, доцент;  
Карпова Ирина Николаевна, магистрант;  
Савельева Дарья Владимировна, магистрант  
Магнитогорский государственный технический университет имени Г. И. Носова

*В статье рассматриваются вопросы оптимизации бизнес-процессов в системах бухгалтерского учета.*

**Ключевые слова:** процесс, бизнес-процесс, классификационная матрица бизнес-процессов бухгалтерского учета, декомпозиция бизнес процессов, ключевые показатели эффективности систем бухгалтерского учета, методика оптимизации бизнес-процессов систем бухгалтерского учета

## Business processes» optimization in accounting systems

Kononov V. N., Ph. D., associate professor;  
Karpova I. N., master student;  
Savelieva D. V., master student  
Nosov Magnitogorsk State Technical University

*The article discusses business processes» optimization questions in accounting systems.*

**Keywords:** process, business process, classification matrix of business processes in accounting systems, business processes» decomposition, key performance indicators in accounting systems, business processes» optimization procedure in accounting systems.

Все более активное применение процессного подхода в управлении как центральной концепции систем менеджмента качества объясняет востребованность инструментария моделирования бизнес-процессов и управления ими в том числе и в системах бухгалтерского учета, которые на современном этапе своего развития характеризуются:

- высоким уровнем автоматизации;
- высокой степенью интеграции в систему управления организацией;
- повышенными требованиями к оперативности решения учетных задач.

Универсальность большинства из существующих средств моделирования бизнес-процессов одновременно является как их достоинством, так и недостатком. Применение тех же самых средств моделирования в различных сферах деятельности является, безусловно, положительным моментом. С другой стороны, значимые особенности некоторых систем могут оказаться не учтены, что сужает возможности практического использования средств моделирования. В связи с этим, актуальной становится адаптация инструментария моделирования бизнес-процессов для совершенствования систем бухгалтерского учета.

При разработке (адаптации) инструментария моделирования и оптимизации бизнес-процессов систем бухгалтерского учета потребуется:

- определить суть понятия «бизнес-процесс» и его значимые характеристики с точки зрения бухгалтерского учета;
- определить значимые особенности и проблемы управления бизнес-процессами в системах бухгалтерского учета;
- адаптировать существующий инструментальный моделирования бизнес-процессов для систем бухгалтерского учета.

Согласно ГОСТ 9000—2011 «Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь» под процессом в общем понимается любая деятельность, в которой используются ресурсы для преобразования входов в выходы. [1]

Для раскрытия понятия «бизнес-процесс» удобнее всего воспользоваться трактовкой основоположников теории реинжиниринга М. Хаммера и Дж. Чампи: «Бизнес-процесс — это совокупность различных видов деятельности, в рамках которой «на входе» используются один или более видов ресурсов, и в результате этой дея-

тельности на «выходе» создается продукт, представляющий ценность для потребителя». [2]

Близкие по своей сути определения приводятся в публикациях отечественных специалистов, например, Репиным В.В. и Елиферовым В.Г. бизнес-процесс определяется как устойчивая, целенаправленная совокупность взаимосвязанных видов деятельности, которая по определенной технологии преобразует входы в выходы, представляющие ценность для потребителя. [3]

Рассмотренные подходы к определению понятия «бизнес-процесс» позволили выявить такие его важные характеристики, как «входы» и «выходы», при идентификации которых в системах бухгалтерского учета необходимо понимание следующих деталей:

1. Наиболее значимыми характеристиками бизнес-процесса на входе являются используемые ресурсы: материальные, трудовые, информационные и т. д. С точки зрения бухгалтерского учета помимо ресурсов на входе также желательно уточнить источники капитала, требующегося для осуществления процесса.

2. В результате выполнения бизнес-процесса на выходе создается продукт, имеющий ценность для потребителя. Это могут быть как результаты производственно-хозяйственной деятельности (выпущенная готовая продукция, выполненные работы, оказанные услуги), так и результаты, связанные с выполнением заданных хозяйственных операций или достижением финансовых целей. Кроме того, ценность для пользователей данных бухгалтерского учета будет представлять информация, генерируемая в рамках системы бухгалтерского учета. Такую информацию (зафиксированную в первичных документах, обобщенную в управленческой и бухгалтерской финансовой отчетности) следует также рассматривать в качестве результата, представляющего ценность для потребителей.

3. Обеспечение хода выполнения бизнес-процесса потребует определить круг ответственных лиц.

Упрощенное представление бизнес-процесса через призму значимых с точки зрения бухгалтерского учета характеристик в виде схемы представлено на рисунке 1.

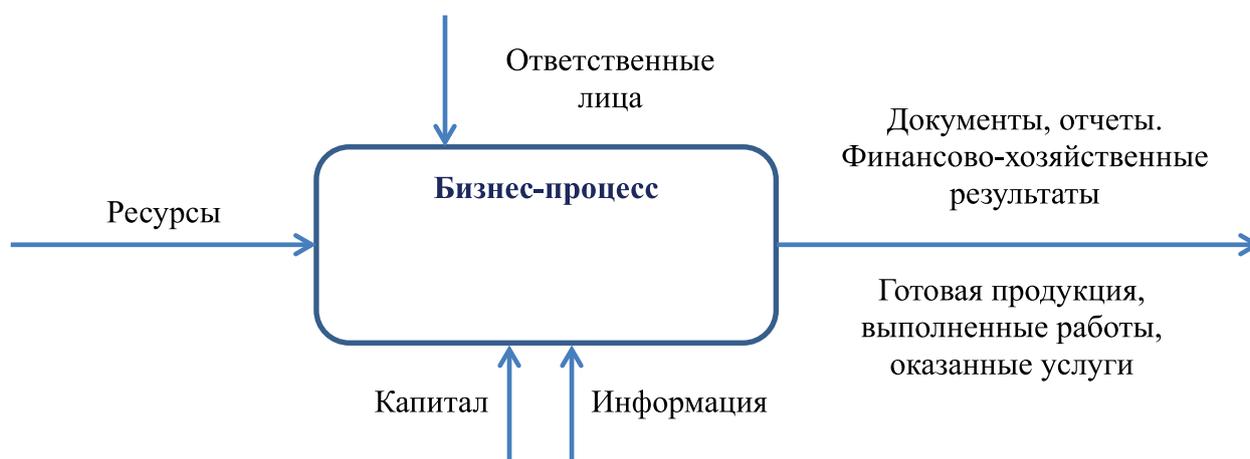


Рис. 1. Схематическое представление бизнес-процесса через призму значимых с точки зрения бухгалтерского учета характеристик

Исходя из сути бухгалтерского учета, отношение к нему имеют две группы процессов: операционные и поддерживающие.

Операционные бизнес-процессы являются объектами бухгалтерского наблюдения. На верхнем наиболее обобщенном уровне к ним относятся процессы снабжения, производства, реализации и т. д.; на нижнем уровне операционные процессы представлены фактами хозяйственной жизни.

Бизнес-процессы, не изменяющие состояния хозяйственных средств организации и источников их формирования, но непосредственно относящиеся к хозяйственной деятельности, также следует считать операционными.

Сам учетный процесс и его подпроцессы, как вид профессиональной деятельности, относятся к поддерживающим бизнес-процессам. К поддерживающим подпро-

цессам бухгалтерского учета на верхнем обобщенном уровне можно, например, отнести первичную постановку бухгалтерского учета, его организацию и дальнейшее ведение, выполнение контрольных мероприятий и т. д. В каждой из групп подпроцессов могут быть выделены те из них, которые обладают повышенной значимостью. Например, при постановке бухгалтерского учета такими подпроцессами являются разработка учетной политики, автоматизация учета, постановка документооборота.

Влияние на учет двух упомянутых типов процессов, одни из которых являются объектами учета, а другие их фиксацией, позволило предложить использовать при формализации бизнес-процессов бухгалтерского учета двухуровневый подход к моделированию.

В обобщающей матрице, представленной в таблице 1 и описывающей бизнес-процессы систем бухгалтерского учета, в качестве измерений выступают соответственно

виды операционных и поддерживающих процессов, на пересечении которых фиксируются ссылки на регламенты бизнес-процессов и их характеристики. Регламент может быть представлен в виде блок-схемы, выполненной в терминах одной из нотаций моделирования бизнес-процессов (либо общепринятой, либо специально разработанной

для нужд рассматриваемой организации), а из значимых с точки зрения бухгалтерского учета характеристик следует определить те из них, которые ранее были упомянуты на схеме на рисунке 1: это ресурсы, ответственные лица, капитал, информация, сопровождающие бизнес-процесс документы и результаты его выполнения.

Таблица 1. Классификационная матрица бизнес-процессов бухгалтерского учета

Операционные бизнес-процессы	Поддерживающие бизнес-процессы			
	Постановка бухгалтерского учета	Ведение бухгалтерского учета	Осуществление контрольных мероприятий	...
Снабжение	Характеристики и регламенты бизнес-процессов	-// —	-// —	-// —
Производство	-// —	-// —	-// —	-// —
Реализация	-// —	-// —	-// —	-// —
Расчеты	-// —	-// —	-// —	-// —
...	-// —	-// —	-// —	-// —

Изучение особенностей применения средств моделирования бизнес-процессов при совершенствовании систем бухгалтерского учета позволило выявить ряд проблем, к наиболее значимым из которых относятся:

- наличие множества альтернативных средств моделирования (нотаций) бизнес-процессов и программных продуктов ведения учета;

- необходимость привлечения экспертов в различных областях знаний/деятельности для моделирования бизнес-процессов бухгалтерского учета;

- значительные потенциальные затраты, связанные с реализацией мероприятий, направленных на реализацию бизнес-процессов;

- инертность мышления сотрудников, ответственных за реализацию тех или иных бизнес-функций;

- сложность оценки эффективности бизнес-процессов бухгалтерского учета.

Практические шаги по оптимизации бизнес-процессов бухгалтерского учета потребуют провести их (т. е. процессов) декомпозицию, осуществляемую по методике иерархического моделирования [4] с построением карт видов деятельности, описанием сети процессов системы бухгалтерского учета и т. д. Иерархия шагов по декомпозиции бизнес-процессов системы бухгалтерского учета представлена на рисунке 2.

Важным нюансом практического применения данной методики должна стать привязка к ней ранее предложенного двухуровневого подхода к моделированию бизнес-процессов бухгалтерского учета.

Одна из ранее отмеченных проблем, связанная со сложностью оценки эффективности поддерживающих бизнес-процессов бухгалтерского учета, потребовала разработать для этих целей систему ключевых показателей эффективности (или KPI — от англ. key performance indicators).

В качестве KPI системы бухгалтерского учета могут выступать такие показатели, как расходы на ведение бухгалтерского учета, сумма штрафных санкций к организации по вине бухгалтерской службы, количество оформленных документов, количество оформленных бухгалтерских проводок, доля оформленных документов с ошибками, доля бухгалтерских проводок, оформленных с ошибками, доля безбумажного документооборота, количество задержек (нарушений сроков) выполнения регламентных работ, степень обеспеченности бухгалтерской службы внутренними инструкциями (регламентами).

Результаты мониторинга эффективности работы бухгалтерской службы могут быть, например, представлены на лепестковой диаграмме так, как это показано на рисунке 3.

Сформулированные предложения по оптимизации бизнес-процессов в системах бухгалтерского учета целесообразно обобщить в виде методики, порядок реализации основных действий в рамках которой представлен на рисунке 4.

При реализации методики оптимизации бизнес-процессов в системе бухгалтерского учета на практике важно обратить внимание на непрерывность хода оптимизации. Выявленные по результатам мониторинга эффективности работы бухгалтерской службы узкие места должны быть устранены при дальнейшей оптимизации системы и протекающих в ней процессов. На данном шаге возможен возврат к этапу декомпозиции, повторное проведение которой может оказаться необходимым для устранения узких мест и повышения эффективности работы системы.

В качестве наиболее значимых сфер применения результатов исследования и предложенных подходов к оптимизации бизнес-процессов систем бухгалтерского учета выступают: первичная постановка бухгалтерского учета, его автоматизация, разработка регламентов и должностных инструкций, а также реинжиниринг существующих учетных процессов.



Рис. 2. Декомпозиция бизнес-процессов системы бухгалтерского учета

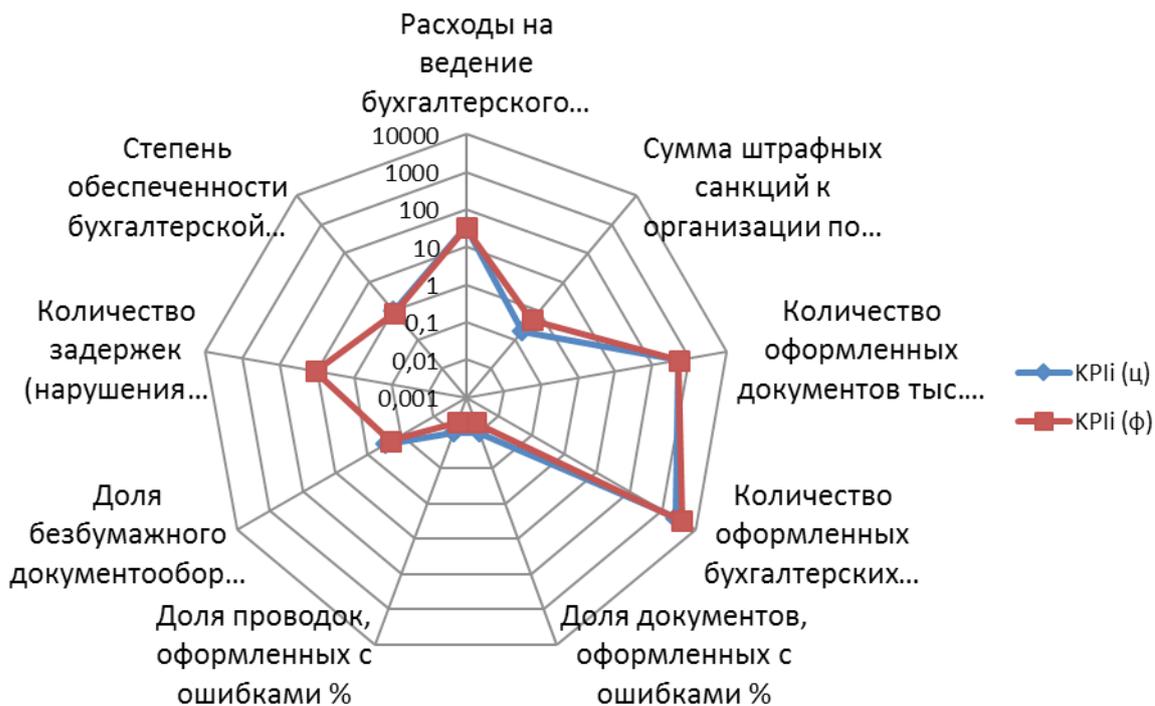


Рис. 3. Ключевые показатели эффективности системы бухгалтерского учета



Рис 4. Методика оптимизации бизнес-процессов систем бухгалтерского учета

Литература:

1. ГОСТ 9000–2011 «Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь». М.: Стандартинформ, 2012.
2. Хаммер, М., Чампи Дж. Реинжиниринг корпорации: Манифест революции в бизнесе. Пер. с англ. — СПб.: Издательство С.-Петербургского университета, 1997.
3. Репин, В. В., Елиферов В. Г. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов. — М.: РИА «Стандарты и качество», 2004.
4. Рудь, В. Иерархическое моделирование процессов. [Электронный ресурс] [http://bpms.ru/fileadmin/pdf/Rud\\_Victor.pdf](http://bpms.ru/fileadmin/pdf/Rud_Victor.pdf)

## Конъюнктурные особенности развития фармацевтического рынка Российской Федерации

Костина Мария Андреевна, студент;  
Погорелова Наталья Александровна, студент  
Волгоградский государственный технический университет

*В статье рассмотрены конъюнктурные особенности развития фармацевтического рынка Российской Федерации, а также сделаны выводы об общем уровне развития фармацевтического рынка. Выявлено, что фармацевтический рынок Российской Федерации, принимая во внимание динамику развития, все же содержит в себе некоторые противоречивые тенденции.*

**Ключевые слова:** фармацевтический рынок, конъюнктурные особенности, динамика и структура спроса, уровень потребления лекарственных препаратов

Фармацевтическая промышленность является одной из наиболее рентабельных в мире [10], [12], и это связывают с высоким уровнем социальной значимости фармацевтического рынка [8], [13], [16]. Актуальность исследования фармацевтического рынка Российской Федерации связана с тем, что данный рынок служит для обеспечения населения социально значимой продукцией [2], [9]. Для того чтобы фармацевтический рынок стабильно развивался, необходимо отслеживать его изменения, определять слабые и сильные стороны, а также регулировать деятельность основных его участников. Российский фармацевтический рынок является одним из наиболее быстроразвивающихся фармацевтических рынков мира, о чем свидетельствует публикации [3], [11], [14], изученные авторами статьи. Но, поддержка государством отечественных фармацевтических компаний особенно важна для динамичного и гармоничного развития, а также, для успешного функционирования рынка лекарственных средств. Конъюнктурный анализ позволит выявить сегменты рынка, нуждающиеся в государственной поддержке, а также, составить наиболее ясное представление о ситуации на фармацевтическом рынке Российской Федерации.

Как отмечалось исследователями фармацевтического рынка [4], [7], конъюнктура рынка является совокупностью условий, при которых в данный момент протекает деятельность на рынке, характеризующаяся определенным соотношением спроса и предложения [6], а также уровнем и соотношением цен [17], [18]. Для проведения анализа конъюнктуры рынка необходимо изучать потребительский спрос, а также непрерывно проводить различные маркетинговые исследования. Понятие конъюнктуры фармацевтического рынка состоит из совокупности факторов, которые представлены ниже:

1. динамика производства лекарственных средств и изделий медицинского назначения, количество производителей на фармацевтическом рынке, динамика инвестиционных процессов в фармацевтической отрасли, рыночная капитализация фармацевтических компаний и др.;

2. динамика и структура спроса и предложения лекарственных средств и изделий медицинского назначения, динамика основных показателей дистрибьюторских сетей и аптечных сетей, научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, емкость фармацевтического рынка, разнообразие ассортимента лекарственных средств и изделий медицинского назначения;

3. конъюнктура мирового фармацевтического рынка, динамика его основных показателей, лидирующие страны, производящие лекарственные средства и изделия медицинского назначения, а страны с высоким уровнем потребления лекарственных средств и изделий медицинского назначения;

4. динамика цен в дистрибьюторском секторе фармацевтического рынка в ведущих странах-производителях и потребителях лекарственных средств и изделий медицинского назначения, влияние транснациональных корпораций и государственное регулирование процесса ценообразования на фармацевтическом рынке.

Как отмечают некоторые источники [5], фармацевтический рынок Российской Федерации принято делить на два ключевых сегмента: коммерческий сегмент и государственный. Коммерческий сегмент представляет собой реализацию лекарственных средств через аптечные учреждения, государственный — реализацию лекарственных средств посредством лечебно-профилактических учреждений, либо реализацию через аптечные учреждения по программе дополнительного лекарственного обеспечения. На данный момент коммерческий сегмент российского фармацевтического рынка демонстрирует регулярную позитивную динамику и является одним из самых быстро развивающихся, о чем также свидетельствует [1] интенсивность рекламных коммуникаций. Агентство «DSM Group» предоставило исследование, согласно которому в марте 2015 года фармацевтический рынок Российской Федерации вырос на 3,8% в сравнении с февралем и составил 55,9 млрд. рублей (с НДС). За год рынок продемонстрировал рост на 5,5 млрд рублей, составляя в 2014 году 40,4 млрд. рублей (с НДС). В марте 2015 года объем реализуемой продукции в натуральном объеме через ап-

теки составил 393 млн. упаковок, это на 4,1% превышает аналогичный период 2014 года. Средняя стоимость упаковки лекарственного средства в марте 2015 года выросла

на 1,9% по сравнению с февралем 2015 года и составила 142,3 рубля. Данная стоимость, в свою очередь, превышает показатели 2014 года в 1,2 раза.

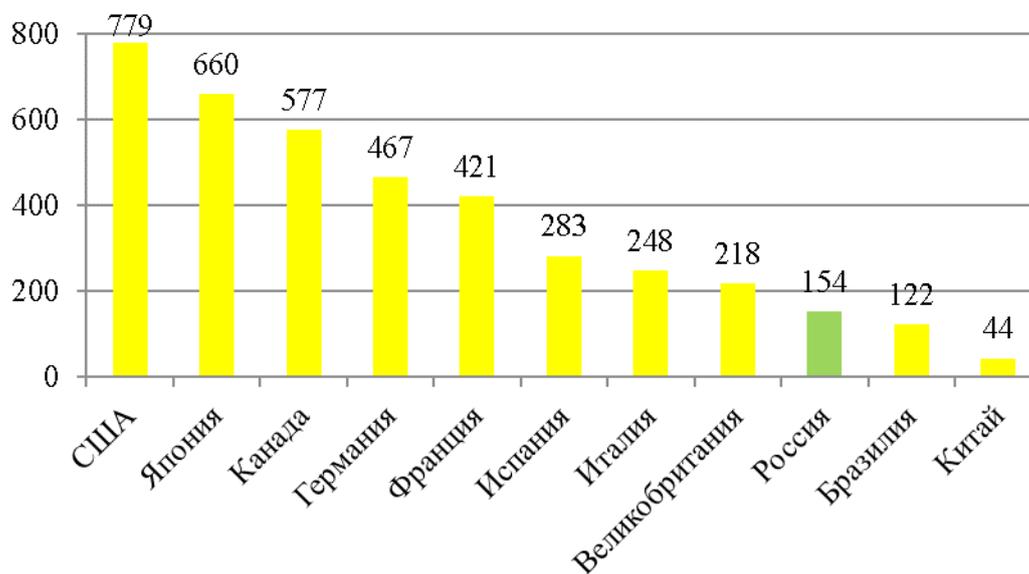


Рис. 1. Уровень потребления ЛС на душу населения (долл. США в год)

Таким образом, оценив уровень потребления лекарственных средств на душу населения в странах мира, представленных на рисунке 1, можно сделать вывод, что Российская Федерация, как и прежде, отстает от средне-европейского уровня потребления лекарственных препаратов в 3 раза и в 5 раз от потребления в США. Меньше чем в России (154 доллара США), уровень потребления лекарственных средств и изделий медицинского назна-

чения на одного человека, отмечается в Бразилии и Китае. Описывая конъюнктуру фармацевтического рынка Российской Федерации, необходимо отметить, что на рынке присутствует свыше 900 производителей лекарственных средств и изделий медицинского назначения. В таблице 1 представлен рейтинг производителей лекарственных средств и изделий медицинского назначения на фармацевтическом рынке Российской Федерации.

Таблица 1. TOP-10 производителей по доле аптечных продаж на фармацевтическом рынке РФ

Рейтинг		Производитель	Доля в стоимостном объеме продаж, %		Доля в натуральном объеме продаж, %	
Декабрь 2014 г.	Январь 2015 г.		Декабрь 2014 г.	Январь 2015 г.	Декабрь 2014 г.	Январь 2015 г.
1	1	Novartis	6,51%	6,01%	3,24%	2,93%
2	2	Sanofi	5,51%	4,96%	2,38%	2,22%
3	3	Bayer	4,18%	3,95%	1,33%	1,25%
4	4	Takeda	3,23%	3,37%	2,04%	2,04%
5	5	Teva	3,01%	3,06%	2,33%	2,29%
7	6	Berlin-Chemie	2,80%	2,89%	1,87%	1,92%
6	7	Отисифарм	2,96%	2,63%	2,83%	2,61%
8	8	Servier	2,66%	2,47%	0,80%	0,73%
10	9	Gedeon Richter	2,22%	2,44%	1,44%	1,51%
9	10	Abbott	2,41%	2,42%	0,68%	0,71%
Общая доля TOP-10			35,48%	34,20%	18,95%	18,21%

Лидером продаж среди лекарственных средств является «Эссенциале». Сохранил свои позиции «Кагоцел», оставив за собой второе место, а «Нурофен» уступил третье место «Конкору», заняв в январе 2015 года четвертую позицию. Следует отметить, что снижение доли от стоимостного объема продаж у всех названных лекарственных средств, в первом месяце 2015 года их доля от всего коммерческого аптечного рынка лекарственных

средств составила 11,57%. Максимальные среди препаратов TOP-20 брендов коммерческого рынка лекарственных средств сокращения продаж наблюдались у лекарственных препаратов «Ингавирин» (–33,1%), «Лозап» (–33,9%), «Лазолван» (–35,3%), «Линекс» (–44,7%), «Алфлутоп» (–36,8%), «Пенталгин» (–31,1%) и «Арбидол» (–39,2%).

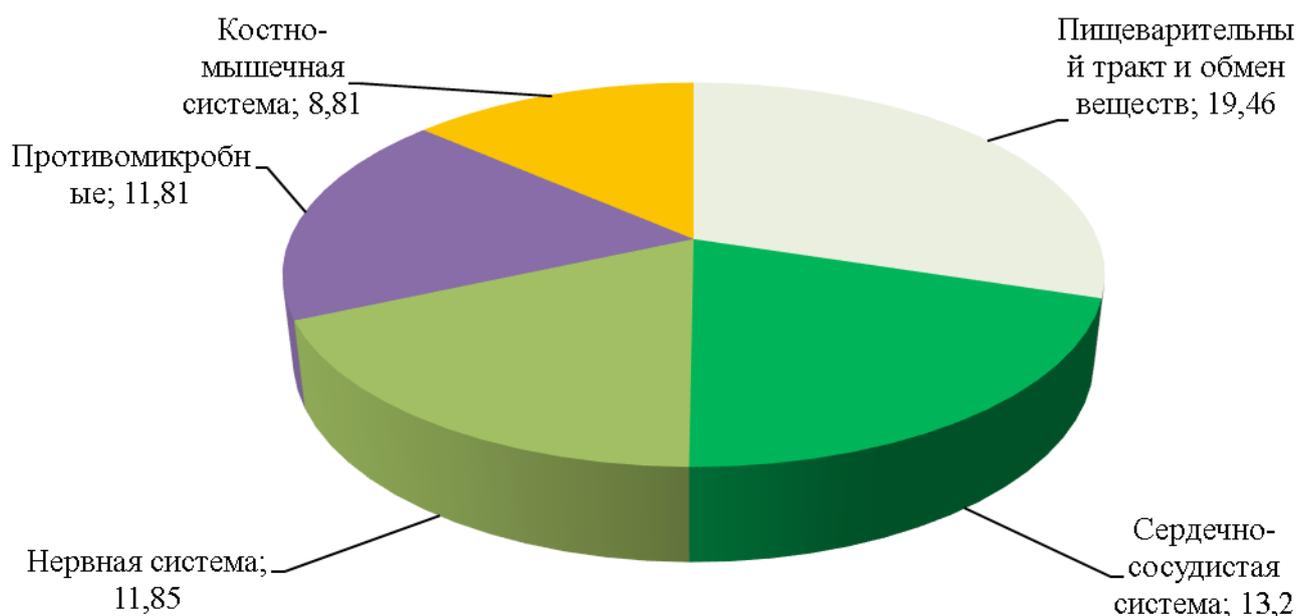


Рис. 2. TOP-5 групп лекарственных препаратов в объемах продаж лекарственных средств на фармацевтическом рынке Российской Федерации (доля от стоимостного объема, продаж, %)

Таким образом, в результате проведенного анализа конъюнктурных особенностей развития фармацевтического рынка Российской Федерации, авторами статьи было выявлено, что фармацевтический рынок, принимая во внимание динамику развития, все же содержит в себе некоторые противоречивые тенденции. Необходимо отметить, что доля импортированных лекарственных средств и изделий меди-

цинского назначения в стоимостном выражении составляет около 75% от всей емкости фармацевтического рынка Российской Федерации. Проведенный конъюнктурный анализ позволил выявить сегменты фармацевтического рынка, нуждающиеся в государственной поддержке, а также, составить наиболее ясное представление о ситуации на фармацевтическом рынке Российской Федерации.

Литература:

1. Дубова, Ю. И. Тенденции и перспективы развития современного рекламного рынка в России: монография [Текст] / Ю. И. Дубова, А. В. Евстратов, А. Ю. Заруднева; ВолгГТУ. — Волгоград, 2015. — 96 с.
2. Евстратов, А. В. Основные направления и формы организации маркетинговой деятельности на региональном фармацевтическом рынке: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук: 08.00.05 [Текст] / А. В. Евстратов. — Волгоград, 2005.
3. Евстратов, А. В. Основные направления деятельности субъектов фармацевтического рынка Российской Федерации [Текст] / А. В. Евстратов, В. С. Игнатьева // Экономика: теория и практика. — 2016. — № 1 (41). — с. 35–40.
4. Евстратов, А. В. Основные направления процесса импортозамещения на фармацевтическом рынке Российской Федерации [Текст] / А. В. Евстратов, Г. А. Рябова // Вестник Самарского государственного экономического университета. — 2016. — № 1 (135). — с. 49–54.

5. Евстратов, А.В. Ретроспективный анализ процессов слияний и поглощений на мировом фармацевтическом рынке [Текст] / А.В. Евстратов, В.С. Игнатъева // Вестник Самарского государственного экономического университета. — 2016. — № 11 (145). — с. 24–31.
6. Евстратов, А.В. Стратегический маркетинг: учебное пособие [Текст] / Евстратов А.В., Абрамов С.А.; Волгоградский государственный технический университет. — Волгоград, 2010. — 85 с.
7. Евстратов, А.В. Исследование процессов слияний и поглощений компаний на мировом фармацевтическом рынке [Текст] / А.В. Евстратов // Вестник Самарского государственного экономического университета. — 2016. — № 3 (137). — с. 32–37.
8. Евстратов, А.В. Процесс импортозамещения на фармацевтическом рынке РФ: возможности и перспектива [Текст] / А.В. Евстратов, Г.А. Рябова // Известия Волгоградского государственного технического университета. — 2016. — № 1 (180). — с. 64–69.
9. Кунев, С.В. Проблемы и пути развития российской фармацевтической отрасли в условиях внешнеэкономических ограничений [Текст] / С.В. Кунев, Л.В. Кунева // Современные проблемы науки и образования. — 2014. — № 6. — Режим доступа: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=15317>.
10. Кунев, С.В. Формирование инвестиционной привлекательности фармацевтического производителя на основе инструментов маркетинга: системный подход [Текст] / С.В. Кунев, Л.В. Кунева // Современные проблемы науки и образования. — 2015. — № 1–1. — Режим доступа: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=17205>.
11. Матвеева, О.П. Управление ассортиментом товаров аптечной организации: маркетинговый аспект: монография [Текст] / О.П. Матвеева, С.Ю. Шлячкова. — Белгород: Кооперативное образование. — 2007. — 211 с.
12. Матвеева, О.П. Управление ассортиментом товаров аптечных организаций: теоретический аспект [Текст] / О.П. Матвеева, С.Ю. Шлячкова // Вестник Белгородского университета потребительской кооперации. — 2007. — № 2. — с. 68–81.
13. Пушкарев, О.Н. Оптимизация структуры аптечной сети [Текст] / О.Н. Пушкарев, А.В. Евстратов // Вестник экономики, права и социологии. — 2016. — № 1. — с. 62–66.
14. Халатян, С.Г. Развитие оптовых структур фармацевтического рынка южного федерального округа: логистический аспект [Текст] / С.Г. Халатян // Региональная экономика: теория и практика. — 2012. — № 4 (235). — с. 51–57.
15. Халатян, С.Г. Логистическая система оптового распределения фармацевтической продукции (на примере Южного федерального округа) [Текст] / С.Г. Халатян // Региональная экономика: теория и практика. — 2012. — № 43 (274). — с. 61–67.
16. Халатян, С.Г. К вопросу об управлении цепями поставок в фармацевтической отрасли России [Текст] / С.Г. Халатян // Вестник института дружбы народов Кавказа. — 2012. — № 1 (21). — с. 148–152.
17. Чебыкина, М.В. Конкурентная стратегия: этапы разработки, принципы формирования / М.В. Чебыкина // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: гуманитарные науки. — 2013. — № 9–10. — с. 78–79.
18. Чебыкина, М.В. Анализ современной модели конкуренции / М.В. Чебыкина // Известия высших учебных заведений. — 2013. — № 2 (16). — с. 90–94.

## Упрощенная система налогообложения как элемент современных методов оптимизации налогообложения предприятия

Кузнецова Елена Юрьевна, магистрант;  
Плахов Артём Владимирович, кандидат экономических наук, доцент  
Орловский государственный аграрный университет имени Н. В. Парахина

Система налогообложения изобретена очень давно и существует, без всякого преувеличения, во всех странах мира. Задача ее состоит в том, чтобы создать необходимые условия для функционирования хозяйственного механизма, жизнедеятельности общества и государства в целом [6].

На сегодняшний день индивидуальные предприниматели и объекты малого бизнеса сталкиваются с серьезными проблемами хозяйствования. В первую очередь это связано с условиями жесточайшей конкуренции в современной рыночной экономике, выживание в которой требует огромных финансовых вложений, часто непосильных для объектов малого бизнеса.

Но как всем известно, в Российской Федерации главным звеном и индикатором развития экономики являются именно индивидуальные предприниматели и малые предприятия. В связи с чем, объекты малого бизнеса и индивидуальные предприниматели нуждаются в поддержке государства, и особенно это касается снижения налогового бремени.

Каждое предприятие желая обеспечить свою конкурентоспособность в условиях развития современной экономики, стремится к легальному снижению налоговых выплат, т. е. к оптимизации налогообложения.

На сегодняшний день оптимизация налоговых платежей представляет важную составную часть налоговых правоотношений, возникающих между государством и налогоплательщиками [1].

Сущность оптимизации налогообложения заключается в снижении налоговой нагрузки организаций путем применения разных методов и способов.

В Российской Федерации существует несколько способов оптимизации налогообложения, к таковым относятся [3]:

1) Уклонение от уплаты налогов: сокрытие доходов и имущества, фиктивные расходы, искажение в пользу организации бухгалтерской и налоговой отчетности. Данный способ оптимизации налоговых платежей не только ставит под угрозу весь бизнес, но и является уголовно наказуемым, а, следовательно, его нужно избегать.

2) Использование в свое оправдание недоработок и недостатков в нормативно-законодательных актах. В этом случае придется доказывать свою правоту в судебных заседаниях, ссылаясь на принцип «что не запрещено, то разрешено». В связи с этим, в организации должны работать грамотные юристы и экономисты, должна быть возможность постоянного консультирования по возникающим вопросам налогообложения.

3) Легальное уменьшение налоговых обязательств. Этот способ является наиболее приемлемым и законным. Он предполагает корректировку своей финансово-хозяйственной деятельности, которая позволяет сочетать стратегический и финансовый план деятельности, преследующий цель контроля и реагирования на изменения внутренней и внешней среды.

На сегодняшний день государство дает возможность использования множества легальных способов снижения налоговых платежей. Организации остается лишь подобрать и адаптировать более приемлемые, предложенные государством варианты.

В современной России существуют два режима налогообложения [4]:

1) Общий режим налогообложения — это режим налогообложения, при котором налогоплательщики уплачивают все установленные налоговым законодательством налоги и сборы.

2) Специальные налоговые режимы — законные методы оптимизации налогообложения.

Ко второму режиму налогообложения относится упрощенная система налогообложения (УСН), которая считается легальной в нашей стране.

Упрощенная система налогообложения — это один из видов налогового режима, который ориентирован на сокращение налогового бремени и облегчение ведения бухгалтерского учета в организациях малого бизнеса, в том числе ИП.

Упрощенная система налогообложения предусматривает уплату единого налога, который заменяет уплату многих других налогов.

Стоит отметить, что не все организации и ИП могут перейти на упрощенную систему налогообложения, т. е. государством установлен перечень ограничений перехода на УСН.

Не имеют право перейти на упрощенную систему налогообложения следующие налогоплательщики:

- 1) Организации, ведущие игорный бизнес;
- 2) Организации, занимающиеся производством или реализацией подакцизную продукцию;
- 3) Организации, имеющие филиалы и другие.

Условие данного ограничения со стороны законодательства еще более повышает значимость налоговой оптимизации.

Перейти на УСН может не всякий предприниматель, а лишь тот, кто отвечает всем требованиям ст. 346.12 и 346.13 НК РФ, устанавливающих ряд ограничений в части применения УСН [7].

Но даже те организации, которые не вошли в список организаций, не имеющих право перехода на УСН, должны подчиняться следующим условиям применения УСН:

- 1) По итогам девяти месяцев года, в котором подано заявление о переходе или применении УСН, доходы предприятия не превышают 45 млн. руб.;
- 2) Остаточная стоимость основных средств не превышает 100 млн. руб.;
- 3) Средняя численность работников не должна превышать 100 человек;
- 4) Доля участия сторонних организаций в уставном капитале не превышает 25% [3].

Рассмотрим преимущества упрощенной системы налогообложения.

Во-первых, значительное снижение налоговой нагрузки.

Во-вторых, низкие ставки единого налога, который аналогичен налогу на прибыль, только ставка налога на прибыль — 20%, а ставка единого налога — 15% или 6%. Ставка 15% в случае уплаты с разницы между доходами и расходами, а 6% при объекте налогообложения «доходы» [2].

В-третьих, возможность получения льгот при уплате страховых взносов во внебюджетные фонды (лишь 20% в Пенсионный фонд), которая предоставляется занятым в определенных отраслях экономики.

Наряду с преимуществами УСН, существуют и недостатки данного режима налогообложения. К таковым относится то, что с 2013 года организации и ИП применяющие УСН обязаны вести бухгалтерский учет. А с 2014 года они также должны предоставлять электронную отчетность.

ИП и организации на УСН должны соблюдать действующие порядок ведения кассовых операций и порядок предоставления статистической отчетности.

Таким образом, упрощенная система налогообложения действительно является льготным режимом налогообложения, то есть организации, который применяют данный

режим существенно ощущают снижение налоговой нагрузки.

При всем при этом существуют также различные схемы по оптимизации размеров налогов, которые применяются при режиме упрощенной системы налогообложения.

К таким схемам можно отнести [3]:

1) Дробление бизнеса и перевод мелких фирм на УСН. Но в этом случае необходимо грамотно и экономически разумно обосновать дробление бизнеса.

2) Перевод персонала на УСН. Это предусматривает увольнение работников из фирмы и прием на работу в организацию, работающую на УСН, которая затем оказывает услуги этой компании по предоставлению рабочей силы (аутсорсинг). Это позволяет сократить ставку страховых взносов с 30% до 14%. В этом случае есть огромный риск, то что налоговая служба докажет, что это не оптимизация налогов, а уклонение. В связи с этим возвращаемся к тому, что опять же необходимы грамотные кадры для того, чтобы осуществить эту схему легальным путем.

И таких подобных схем по оптимизации налогов довольно много, необходимо только знать все нюансы по их применению.

Процесс совершенствования УСН должен носить планомерный и однонаправленный характер, цели которого будут определяться потребностями малого и среднего предпринимательства в России [5].

Таким образом, упрощенная система налогообложения по сравнению с общим налоговым режимом имеет ряд преимуществ. На УСН в основном могут переходить только малые (средние) предприятия и ИП. УСН позволяет уменьшить налоговое бремя, освобождая от уплаты целого ряда налогов, заменяя их одним единым налогом, что позволяет сохранить свои доходы в большем размере. УСН — легальная экономия на налогах.

#### Литература:

1. Дружинина, Л. Л. Упрощенная система налогообложения, как стимул развития малого бизнеса // Сборник: XXI апрельские экономические чтения. Международная научно-практическая конференция. — 2015. — с. 14–17.
2. Мартынова, М. В. Упрощенная система налогообложения / М. В. Мартынова, Е. А. Королева // Стратегия устойчивого развития регионов России. — 2015. — № 29. — с. 16–19.
3. Митрофанова, И. А. Упрощенная система налогообложения как легальный способ его оптимизации / И. А. Митрофанова, А. Б. Тлисов // Региональная экономика. Юг России. — 2015. — № 2. — С 77–83.
4. Погоредова, Т. Г. Упрощенная система налогообложения как метод налоговой оптимизации / Т. Г. Погоредова, Н. К. Приказчикова // Теоретические и прикладные аспекты современной науки. — 2015. — № 8–7. — с. 120–123.
5. Попова, И. В. Упрощенная система налогообложения в России // Социально-экономические науки и гуманитарные исследования. — 2016. — № 10. — с. 94–97.
6. Рец, В. В. Упрощенная система налогообложения как элемент современных методов оптимизации налогообложения предприятий // Известия Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова. — 2013. — № 1 (11). — с. 133–146.
7. Семенихин, В. В. Упрощенная система налогообложения для индивидуальных предпринимателей: частичное снятие ограничений по уменьшению налога // Все для бухгалтера. — 2013. — № 3. — с. 48–51.

## Практические позиции взаимодействия образовательной организации и бизнес-сообщества в процессе профессиональной подготовки управленческих кадров

Кузнецова Нина Владимировна, кандидат педагогических наук, доцент  
Магнитогорский государственный технический университет имени Г. И. Носова

*В статье определены основные точки пересечения и предполагаемые результаты взаимодействия образовательной организации и бизнес-сообщества по вопросам организации процесса профессиональной подготовки управленческих кадров.*

**Ключевые слова:** профессиональная подготовка, управленческие кадры, образовательная организация, бизнес-сообщество, компетенции

Система высшего образования сегодня находится в постоянном развитии и изменении, что вызвано в первую очередь все возрастающими требованиями, предъявляемыми к ней со стороны всех участников образовательного процесса. Это и требования постоянного совершенствования процесса профессиональной подготовки и повышения качества его результатов, получение на выходе конкурентоспособных выпускников, свободно владеющих не только необходимым набором знаний, умений, навыков и компетенциями своей профессии и в смежных сферах деятельности, способных к восприятию новой информации. От выпускников вузов требуют новых профессиональных и личностных качеств, среди которых особо выделяется системность мышления, правовая, информационная культура, самостоятельность, инициативность, творческая активность, ответственность за выполненную работу, гибкость и мобильность. Что обусловлено переходом на двухуровневую модель образования и как констатация — все возрастающая необходимость в компетентных профессионалах, знающих специфику своего дела и способных к реализации «себя» в динамично изменяющихся условиях внешнего окружения [4; 5]. Бизнес-сообщество рассматривает выпускника как стратегический ресурс, способный достигать поставленных целевых установок.

При этом мы отмечаем, что стратегической основой развития образования становится целенаправленное формирование у обучающихся инновационного типа, навыков и компетенций подготовки, принятия и реализации разноплановых решений (как на стратегическом, так и оперативном уровне) с учетом специфики процесса профессиональной подготовки, профессиональной деятельности выпускника и требований бизнес-сообщества [3]. А процесс профессиональной подготовки управленческих кадров мы рассматриваем как процесс формирования у каждого обучающегося ценностных ориентаций, компетенций, собственных представлений и установок вытекающих из профессионального знания, заключающихся в усвоении общечеловеческих ценностей и традиционных ценностей россиян и достаточных для ориентации своего поведения и защиты своих интересов при соприкосновении с различными видами экономической деятельности и эконо-

мических институтов [1]. Профессиональная подготовка управленческих кадров — это нечто большее, чем просто передача новых знаний; это тренировка новых навыков и качеств, которые так необходимы для успешного ведения бизнеса в условиях конкурентной среды, объединение процесса передачи новых знаний с тренировкой управленческих навыков [2].

Что подразумевает тесное взаимодействие образовательной организации и бизнес-сообщества по вопросам организации процесса профессиональной подготовки? И образовательная организация и бизнес-сообщество сходятся в едином мнении, что система профессиональной подготовки должна быть выстроена с ориентацией на реалии и запросы окружающей среды с учетом востребованности выпускников рынком труда, бизнес-средой, государством. Это в конечном итоге будет выгодно всем заинтересованным участникам образовательного процесса — как в интересах общества в целом, так и в личном плане — плане самореализации и самоактуализации выпускника и его сформированных компетенций.

В чем же на наш взгляд заключается практическое взаимодействие образовательной организации и бизнес-сообщества с позиции повышения качества профессиональной подготовки? Обозначим наши позиции.

Позиция первая. Формулировка (определение) требований к выпускникам высших учебных заведений, к качеству образовательных услуг. Эта позиция находит отражение в процессе профессиональной подготовки в учете требований к результатам образовательного процесса не только в федеральных государственных образовательных стандартах высшего образования по направлениям подготовки, но и в профессиональных стандартах. К тому же внешняя среда требует перестройки процесса профессиональной подготовки на практико-ориентированное направление с учетом требований и положений компетентного подхода и реализации концепции «обучение через всю жизнь» (что находит отражение в федеральных государственных образовательных стандартах высшего образования по направлениям подготовки прикладного бакалавриата). До этого в п. 8.4 ФГОС ВПО по направлению подготовки 080200 «Менеджмент» отмечалось «вузом должны быть созданы условия для максимального

приближения программ текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся к условиям их будущей профессиональной деятельности — для чего, кроме преподавателей конкретной дисциплины, в качестве внешних экспертов должны активно привлекаться работодатели» [7].

И образовательная организация, и представители бизнес-сообщества сходятся в единой точке зрения — «система профессиональной подготовки должна быть построена таким образом, чтобы ориентировалась на реалии и запросы рынка, чтобы вузы готовили тех кандидатов, которые будут востребованы рынком, бизнесом, государством».

На сегодняшний день согласование с работодателями содержания основных образовательных программ, перечня профессиональных и специальных компетенций обучающихся (особенно с уточнением их формулировки, содержания и механизма реализации) является необходимым условием для повышения качества и эффективности процесса профподготовки, и как следствие, для повышения уровня «конкурентоспособности» и «востребованности» выпускников в бизнес-среде.

В современных условиях экономического и социального развития общества система высшего профессионального образования призвана формировать у выпускников вузов целый ряд непрофессиональных компонентов знаниевого и процессуально-деятельностного характера, в том числе умения целостного восприятия окружающего мира и ощущения единства с ним, единства процесса и результата деятельности [6]. Мы полностью разделяем точку зрения О. С. Пономаревой, что исходя из интересов работодателя и динамично изменяющейся внешней среды высшая школа может сформировать ряд ключевых компетенций (в том числе и практико-ориентированного характера), и рассматривать их как ресурс, на который работодатель может рассчитывать в будущем [5]. Сегодня компетентным и соответственно конкурентоспособным, считается тот, кто свои знания и умения может применять в ситуациях нестандартных, неопределенных, где приходится действовать, гибко перестраивая привычные способы действий [3].

Данная позиция может найти продолжение не только в реализации концепции «Обучение через всю жизнь», но и в позиции «обучение через проектную и научно-исследовательскую деятельность».

Вторая позиция связана с неудовлетворенностью представителей бизнес-сообщества качеством профессиональной подготовки выпускников, несоответствием ее результатов запросам и потребностям рынка труда в условиях жесткой конкуренции. В ФГОС ВО для направления подготовки 38.03.02 «Менеджмент» указывается, что «при разработке и реализации программы бакалавриата организация ориентируется на конкретный вид профессиональной деятельности, к которому готовится бакалавр, исходя из потребностей рынка труда [8]». Это заставляет работодателей все активнее

включаться в образовательный процесс в самых разнообразных формах:

- от чтения «единичных» лекций до реализации авторских курсов;

- от проведения «мастер-классов» до реализации конкретных предпринимательских проектов;

- от предоставления мест для прохождения практики обучающимся до создания базовых кафедр (в рамках образовательной организации) и осуществления целевой подготовки;

- от определения тем курсового и дипломного проектирования до консультирования (руководства) обучающихся по специфическим вопросам выпускной квалификационной работы;

- от реализации заявок на трудоустройство выпускников до предоставления сведений об адаптации выпускников в данной бизнес-среде.

Немаловажную роль во взаимодействии образовательной организации и работодателей в процессе профессиональной подготовки играет установление обратной связи с целью удовлетворения потребностей потребителей в высоком качестве подготовки выпускников вузов. Большая вовлеченность представителей бизнес-сообщества в процесс профессиональной подготовки позволит работодателям изнутри изучить специфику данного процесса, предлагая конструктивные варианты разрешения возникающих перед образовательной организацией проблем (в том числе и организацией практико-ориентированного обучения). Что позволит образовательной организации повысить качество профессиональной подготовки выпускников, а работодателям пересмотреть свою систему оценивая выпускников при приеме на работу и дальнейшую их адаптацию к трудовому (рабочему) процессу.

Позиция третья. Получение обучающимися рабочей профессии в рамках существующей основной образовательной программы по направлению подготовки, что во многом определяется уровнем развития экономики, высокой динамичностью рынка труда, все возрастающими запросами и требованиями со стороны работодателей.

Сегодня наблюдается довольно большой разрыв между требованиями работодателей и тем набором знаний, умений и навыков, которые получает выпускник в процессе профессиональной подготовки. Получение дополнительно рабочей профессии, на наш взгляд, не освобождает обучающегося от освоения основной образовательной программ по направлению подготовки бакалавриата, и не заменяет ее. Это освоение «нового дополнительного» образовательного пространства (в том числе и в смежном виде деятельности). Это позволит обучающимся в большей мере «приблизить» теоретические знания к практической деятельности, не снижая значимости фундаментальной теоретической подготовки, и усиливая качественную составляющую практической. Также это дает выпускникам на выходе необходимый практический опыт и компетенции, навыки работы в команде, коллективе.

В современных условиях работодателю помимо общих навыков и знака о высшем образовании необходимы определенные профессиональные (специальные, практико-ориентированные) компетенции, что определяет заказ на «новую» образовательную услугу — получение рабочей профессии. Для работодателей это, прежде всего, удовлетворение потребности в компетентных, конкурентоспособных, мобильных специалистах, способных адаптироваться в отношении постановки целей и задач в условиях изменяющегося внешнего окружения.

Исходя из этих ключевых позиций в ФГБОУ ВО «Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова» выстраивается процесс профессиональной подготовки, и главный упор делается не только общетеоретические и методологические вопросы образовательного процесса, но и на психолого-коммуникационную и практическую составляющие профподготовки управленческих кадров с учетом требований бизнес-сообщества. Ориентация на новые образовательные цели — компетенции — требует не только изменения содержания изучаемых предметов, но и методов и форм организации образовательного процесса с учетом требований работо-

дателей. Важным условием реализации аспектов взаимодействия образовательной организации и бизнес-сообщества является закрепление студентов на рабочих местах в организациях во время обучения в вузе. Предъявляя более высокие требования к качеству «человеческого (интеллектуального) капитала», работодатель рассматривает выпускника вуза как главный стратегический ресурс развития своей компании.

Подводя итоги, можно констатировать, что в процессе профессиональной подготовки управленческих кадров с учетом требований бизнес-сообщества: во первых — развивается способность самостоятельного осмысления ситуаций и прививается необходимость согласованных коммуникативных действий; во-вторых — закрепляется определенная система знаний и навыков, которые обеспечивают социализацию личности обучающегося, владение основами «ключевых» (управленческих, социальных и др.) компетентностей во внешней среде, способность к адаптации своего поведения к конкретным ситуациям и проблемам, к самостоятельной защите своих интересов и позволяет в образовательном процессе перейти от его ориентации на воспроизведение к применению и организации знания.

#### Литература:

1. Кузнецова, Н.В. Актуализация знаний будущих менеджеров в процессе профессиональной подготовки: монография / Н.В. Кузнецова. — Магнитогорск: МаГУ, 2010. — 178 с.
2. Кузнецова, Н.В. Бизнес — сообщество и образовательное учреждение: формы взаимодействия в процессе профессиональной подготовки. // *Мировая наука и современное общество: актуальные вопросы экономики, социологии и права. Материалы IV Международной научно-практической конференции: в 2-х частях.* — 2014. — с. 101–104.
3. Кузнецова, Н.В. Компетентностный подход к профессиональной подготовке управленческих кадров: требования работодателей // *Инновационный Вестник Регион.* — 2013. — № 4 (34). — с. 64–68.
4. Кузнецова, Н.В. Практико-ориентированная профессиональная подготовка управленческих кадров как условие инновационного развития системы менеджмент-образования // *Инновационный Вестник Регион.* — 2012. — № 1 (27). — с. 22–27.
5. Пономарева, О.С. Менеджмент организации: к вопросу формирования ключевых компетенций // *Молодой ученый.* — 2016. — № 4. — с. 481–483.
6. Пономарева, О.С., Майорова Т.В. Формирование готовности студентов технических вузов к профессиональной адаптации // *Вестник Магнитогорского государственного технического университета им. Г.И. Носова.* — 2014. — № 2 (46). — с. 82–87.
7. Федеральный Государственный образовательный стандарт высшего профессионального образования по направлению подготовки «Менеджмент», от 20.05.2010 г., № 544. — Режим доступа: URL: [http://www.umoman.ru/content/File/documents/2010/rpm544\\_1.pdf](http://www.umoman.ru/content/File/documents/2010/rpm544_1.pdf) (дата обращения 13.04.2012).
8. Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования по направлению подготовки 38.03.02 «Менеджмент» (уровень бакалавриата), от 12.01.2016, № 7. — Режим доступа: URL: <http://fgosvo.ru/fgosvo/92/91/4/88> (дата обращения 15.05.2016).

## Анализ проблем двойного налогообложения

Кузьмина Наталья Александровна, студент

Научный руководитель: Гребнев Геннадий Дмитриевич, кандидат экономических наук, доцент  
Оренбургский государственный университет

*Актуальность исследуемой проблемы обусловлена необходимостью устранения двойного налогообложения. Статья направлена на поиск методов по решению данной проблемы. С помощью комплексного подхода была выявлена сущность понятия «двойное налогообложение», определен момент наступления на предприятиях и рассмотрены возможные способы решения. Материалы статьи могут быть полезными для российских предприятий при столкновении с двойным налогообложением.*

**Ключевые слова:** внутреннее двойное налогообложение, момент наступления двойного налогообложения, способы избежания двойного налогообложения, подоходный налог, интеграция, корпорации

Двойное налогообложение является одной из проблем, с которой приходится сталкиваться многим организациям. Оно оказывает отрицательное влияние на внутреннюю экономику государства, а именно вызывает снижение доходов бюджета государства, приводит к увеличению налоговых правонарушений, росту «теневой экономики» и повышению налоговой нагрузки на предприятия. К основным методам устранения двойного налогообложения в России относят: Налоговый Кодекс Российской Федерации (НК РФ) и международные договоры [1]. Международные соглашения играют существенную роль при устранении двойного налогообложения, однако проблема остается актуальной в данное время. Одной из причин является то, что не все страны отдают безоговорочный приоритет положениям международных соглашений, так как они могут идти в разрез с внутренним законодательством. Вторая причина — международные соглашения остаются в стороне от правового регулирования ряда доходов. При этом международно-правовое регулирование может устранить только двойное налогообложение, возникающее на международном уровне. Внутреннее двойное налогообложение возможно регулировать только при помощи нормативных актов национального законодательства. В законодательстве Российской Федерации данная проблема рассмотрена незначительно.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Реализация двойного налогообложения в различных формах превращает ее в проблему международного характера. В связи с чем уже в 1921 году было поручено Лигой Наций ее изучение, выработка рекомендаций и способов устранения. В группу ученых, которая занималась данным исследованием, входили Ж. Селигмен, Л. Эйнауди, В. Брюинс и сэр Джозиа Стамп.

Двойное налогообложение возникает по причине различного законодательного регулирования источника дохода и плательщика различными юрисдикциями. Неоднозначное правовое толкование налоговых норм и составляющих элементов налогообложения также является дополняющим фактором. В изучении данных вопросов важное место занимают труды А.В. Брызга-

лина [2], М.В. Емельянцева [3], В.Г. Климентьевой [5], А.Н. Козырина [6], Н.П. Кучерявенко [8], И.Н. Насырова [9], В.А. Павловой [10], С.С. Поповой [11], А.А. Шахматеева [16] и других.

**Нерешенные ранее части общей проблемы.** Несмотря на закрепление отдельных новшеств в нормативных актах, проблема двойного налогообложения имеет много неразрешенных вопросов, изучением которых занимается как Россия, так и страны за рубежом. Ухудшает ситуацию международная обстановка и введение санкций между государствами, в связи с чем становится актуальным поиск резервных условий для роста конкурентоспособности российских предприятий.

На сегодняшний день мало исследованы такие вопросы, как:

1. Действующее понятие двойного налогообложения в налоговом законодательстве России;
2. Определение двойственности при двойном налогообложении;
3. Момент наступления двойного налогообложения на предприятиях;
4. Способы избежания двойного налогообложения.

Решение указанных вопросов играет важную роль при анализе проблем двойного налогообложения, а также определения способов их решения. Однако, научная литература ограничивается анализом двойного налогообложения в общем, уделив особое внимание предотвращению международного двойного налогообложения. В то время как ситуация внутри страны остается за рамками изучения.

**Формулировка целей статьи.** Цель исследования состоит в определении основных проблем, связанных с двойным налогообложением, моменте наступления двойного налогообложения на предприятии и способов избежания данной проблемы.

**Изложение основного материала исследования.** Двойное налогообложение — достаточно сложное понятие, которое имеет множество неоднозначных толкований (таблица 1).

Таким образом, экономическое двойное налогообложение является более широким понятием, при котором основное внимание сосредоточено на фактической сто-

Таблица 1. Подходы к определению сущности «двойное налогообложение»

Автор	Определение понятия «двойное налогообложение»
Новая экономическая энциклопедия [13]	одновременное удержание различных налогов в разных странах вследствие подчиненности налогоплательщика и объекта
А. В. Толкушкин [14]	ситуация, когда одновременно в двух или более странах одно и то же лицо рассматривается налоговым законодательством в качестве налогоплательщика или один и тот же объект рассматривается в качестве объекта налогообложения
А. А. Шакирьянов [15]	ситуация, когда один и тот же налог взимается на уровне различных административно-территориальных единиц
А. А. Шахматьев [16]	разграничивает понятия двойного налогообложения в юридическом и экономическом смысле: первое возникает, когда в силу формальных (установленных налоговым законодательством) оснований у одного и того же лица в отношении одного и того же объекта налогообложения возникает обязанность по уплате сопоставимых налогов более одного раза за один и тот же период. Под экономическим двойным налогообложением понимается последовательное налогообложение одного и того же (с экономической точки зрения) объекта у разных налогоплательщиков.
Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) [6]	двойное юридическое налогообложение происходит в том случае, если один и тот же налогоплательщик облагается сопоставимыми налогами в отношении одного и того же объекта обложения в двух или более государствах за один и тот же период. Термин «международное двойное налогообложение» чаще всего применяется именно к двойному юридическому налогообложению.

роне проблемы аккумуляции налоговой нагрузки и ее последствий.

Рассматриваемые понятия двойного налогообложения отражают суть данного явления, но нуждаются в некотором уточнении. Авторы считают, что двойное налогообложение является в первую очередь избыточным налогообложением. Юридическое возникает при неоднократном обложении разными налогами одного и того же объекта. При экономических налогами облагается один и тот же доход или объект собственности, но в более чем одной стране.

В налоговом законодательстве России понятие двойного налогообложения не раскрывается. А. А. Шахматьев выделяет однократность как главный признак принципа недопустимости многократного взимания налога. Сегодня подобный принцип в законодательстве о налогах и сборах не упоминается [16].

Теперь необходимо определить понятие двойного налогообложения в отношении принятой структуры налогового правоотношения. Налоговые структуры и налогоплательщики относятся к субъектам налогового правоотношения. В соответствии с п. 1 ст. 38 НК РФ объекты налогообложения, а именно доходы, расходы, имущество, явления, являются объектами налогового правоотношения. Налоговая база является важной характеристикой при налогообложении, имеет счетное выражение и участвует в расчете налога. Необходимый и последний элемент — правовая норма — правило, в соответствии с которым уплачивается налог [7].

Прежде чем приступить к исследованию, необходимо разобраться в чем именно заключается двойственность

при двойном налогообложении. Ранее было выявлено, что происходит дважды обложение налогом одного и того же объекта за один налоговый период. При этом элементы налогового правоотношения не изменяются (субъект, объект, налоговая база и правовая норма). При несоответствии хотя бы одного из них речь относится уже к другому налоговому правоотношению. Рассмотрим структуру налогового правоотношения при двойном налогообложении на рисунке 1 [4].

Принцип однократности в области теории налогообложения считают общепринятым и основополагающим [8]. Так как прямой запрет на двойное налогообложение в законодательстве России отсутствует, арбитражные суды принимают решения на основании только упоминания о недопустимости двойного налогообложения, не указывая конкретной нормы действующего законодательства [2].

Перейдем к моменту наступления двойного налогообложения на предприятиях.

Различные виды налогов на доходы можно рассмотреть в качестве системы глобального подоходного налога. Гражданину Российской Федерации необходимо ежегодно подавать налоговую декларацию, которая содержит сведения о всех доходах (заработная плата, проценты, дивиденды, прибыль от прироста капитала). Данные доходы являются налоговой базой для подоходного налога с физического лица.

Предприятия с корпоративной формой собственности облагаются налогом дважды, если не приняты специальные меры. Так налогообложению подлежит сам доход, заработанный фирмами, и доход, который был начислен индивидуумам, относящихся к владельцам данного пред-

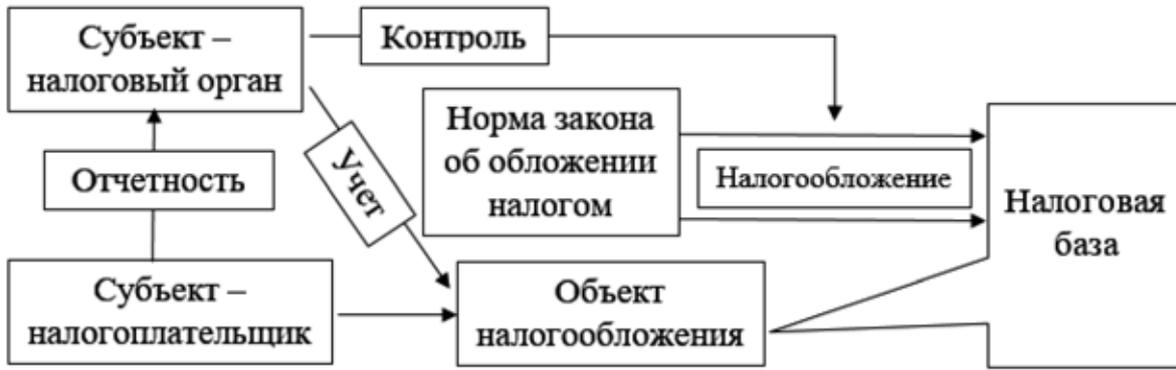


Рис. 1. Структура налогового правоотношения при двойном налогообложении



Рис. 2. Способы избежания двойного налогообложения

приятия. Также это возможно и в случае с предприятиями, не относящихся к корпорациям.

Двойное налогообложение корпоративного дохода можно избежать с помощью различных систем интегрирования (рисунок 2). Они предусматривают возмещение доли уплаченного предприятием налога при налогообложении физических лиц [12].

**Полная интеграция** — система, которая относит доходы всех лиц на счет индивидуумов, являющихся конечными получателями. Налог уплачивается по ставкам, которые зависят от всего дохода их владельцев.

Данный способ включает в себя следующие этапы:

1. Определяется, а затем уплачивается сумма налога на доход корпорации.
2. Исходя из доли в собственности предприятия, прибыль, подлежащая налогообложению, относится на счет акционера.
3. Происходит расчет подоходного налога индивидуума от всего его дохода (включая прибыль, отнесенную на его счет).

4. Определяется индивидуальный подоходный налог (разность между величиной налога от полного дохода и величиной подоходного налога, начисленной без учета прибыли).

5. Рассчитывается чистый подоходный налог на акционера, который также рассматривают как налог на доход акционера, удержанный у источника (разница между величиной налога и долей налога, уплаченного на доход корпораций) [12].

Данная система требует большого количества отчетной информации, с чем связана ее сложность и неосуществимость. Так для определения конечных владельцев могут потребоваться значительные издержки, либо может возникнуть проблема ликвидности, если обложение налогом дохода акционеров происходило вне зависимости от его распределения.

**Частичная интеграция** — система, которая обеспечивает различную степень интеграции по отношению к распределенной прибыли. Дивиденды могут освобождаться от двойного налогообложения как на корпоративном уровне, так и на уровне акционеров.

На уровне корпораций различают систему вычетов дивидендов и систему разделения ставок.

— Система вычета дивидендов.

Из базы налога на доход корпораций вычитается часть распределяемой прибыли корпорации (например, дивиденды). Далее происходит обложение подоходным налогом распределенных дивидендов на уровне акционеров.

— Система разделения ставок.

Данная система предполагает более низкую ставку для дивидендов при налогообложении дохода корпораций, чем распределенная прибыль.

На уровне акционеров выделяют систему вменения и шедулярные методы.

— Система вменения.

Предполагается, что выплачиваемый в качестве дивидендов доход уже был подвержен налогообложению на уровне корпорации. От двойного налогообложения происходит освобождение на уровне акционеров относительно персонального подоходного налога.

Так, база персонального подоходного налога включает в себя вмененную валовую величину дивидендов, то есть сумму дивидендов и налогового кредита, являющегося вмененным налогом на доход корпораций. К вмененной валовой величине дивидендов затем применяется предельная ставка персонального подоходного налога. На сумму вмененного корпоративного налога затем кредитуются налоговые обязательства акционера. Предоставляемая акционерам степень налогового освобождения называется нормой вменения.

— Шедулярные методы.

К данным методам можно отнести следующие примеры.

При раздельном налогообложении в первую очередь облагается налогом доход корпораций. Затем часть дивидендов подлежит вычету из налогооблагаемой базы, а часть обложению на персональном уровне. При этом применяется плоская ставка налогообложения дивидендов. Такая система применяется в Австрии.

В Турции также применяют раздельную систему налогообложения, но изъятие дивидендов из базы подоходного налога происходит полностью.

Существует система налогового кредита, используемая в Канаде и Испании. Она похожа на систему вменения. В данном случае обязательства акционеров кредитуются по подоходному налогу лишь на некоторую часть полученных дивидендов.

Отличия от системы вменения:

1. Налоговый кредит предоставляется в любом случае, независимо от того, облагались ли дивиденды на самом деле налогом на доход корпорации.

2. Нет необходимости определять вмененную валовую величину дивидендов.

3. При превышении налоговым кредитом валовых обязательств по подоходному налогу возмещения не производятся [12].

Применяя систему вменения на практике следует открыть специальный налоговый счет, уменьшающийся при распределении дивидендов. Налогообложение дивидендов не происходит, пока у счета положительное сальдо. Удержание налога у источника происходит при равенстве счета нулю. Благодаря этому компенсирующему налогу дивиденды могут распределяться лишь после полной уплаты налога.

Так, в Новой Зеландии с действующей системой налогообложения доходов от капитала, основанной на счетах дивидендов, данная система предполагает выплату распределенных дивидендов физическим лицам только после их налогообложения. При этом налоговый счет позволяет разделить сумму уплаченного налога на часть, являющуюся налогом с корпораций (база налога — нераспределенная прибыль) и часть, являющуюся подоходным налогом, удержанным у источника (взятая с дивидендов). Рассчитывая подоходный налог на уровне физических лиц (обеспечивая взимание налога с дивиденда по необходимой ставке), применяют систему исчисления валовой величины дохода (доход из других источников суммируется с валовой суммой дивидендов) и систему зачетов (удержанный налог с дивидендов кредитует подоходный налог).

Подводя итог, необходимо отметить следующие выводы:

1. Двойное налогообложение требует комплексного изучения как на международном уровне, так и внутри страны.

2. Корпорации дважды облагаются налогом при отсутствии специально принятых мер. Так налогообложению подлежит сам доход, полученный предприятиями, и доход, начисленный владельцам данного предприятия.

3. К основным способам избежания двойного налогообложения на предприятии относят полную и частичную интеграцию. Частичная, в свою очередь, подразделяется на интеграцию на уровне корпораций и интеграцию на уровне акционеров.

4. Двойное налогообложение приводит к снижению стимулов образования новых корпораций, уменьшению инвестирования, росту налоговой нагрузки. Применяя рассмотренные выше методы можно избежать возникновения на предприятии данной проблемы.

Литература:

1. Борзунова, О. А. Налоговый кодекс Российской Федерации: генезис, история принятия и тенденции совершенствования / О. А. Борзунова. — М.: ЗАО «Юридический Дом «Юстицинформ», 2010. — 296 с.
2. Брызгалин, А. В. К вопросу об однократности налогообложения / А. В. Брызгалин // Налоги и финансовое право. — 2010. — № 8. — с. 27–34.

3. Емельянцева, М. В. О двойном налогообложении в российском законодательстве / М. В. Емельянцева // Законодательство. — 2011. — № 9. — с. 14–19.
4. Иванова, Е. Н. Принцип однократности налогообложения и проблемы его реализации / Е. Н. Иванова // Налоги и налогообложение. — 2007. — № 5. — с. 59–60.
5. Климентьева, В. Г. Проблема прямого применения международных соглашений об избежании двойного налогообложения / В. Г. Климентьева // Налоги и налогообложение. — 2008. — № 11. — с. 1–10.
6. Козырин, А. Н. Налоговое право зарубежных стран: вопросы теории и практики / А. Н. Козырин. — М.: Манускрипт, 1993. — 112 с.
7. Косолапов, А. И. Налоги и налогообложение: Учебное пособие / А. И. Косолапов. — М.: Дашков и К, 2005. — 872 с.
8. Кучерявенко, Н. П. Курс налогового права / Н. П. Кучерявенко. — Х.: Право, 2007. — 536 с.
9. Насыров, И. Н. Необходимость отмены двойного налогообложения дивидендов / И. Н. Насыров, Е. В. Штырляева // Финансы и кредит. — 2015. — № 17 (641). — с. 46–52.
10. Павлова, В. А. Проблемы совершенствования законодательства России и зарубежных стран в области двойного налогообложения / В. А. Павлова // Территория науки. — 2015. — № 3. — с. 174–178.
11. Попова, С. С. Принцип недопустимости двойного налогообложения в решениях Конституционного Суда РФ / С. С. Попова // Право и политика. — 2005. — № 4 — с. 4–14.
12. Проблемы налоговой системы России: теория, опыт, реформы / под ред. М. В. Алексева, С. А. Синельникова. — М.: ИЭПП, 2000. — 512 с.
13. Румянцева, Е. Е. Новая экономическая энциклопедия / Е. Е. Румянцева. — М.: Инфра-М, 2005. — 343 с.
14. Толкушкин, А. В. Энциклопедия российского и международного налогообложения / А. В. Толкушкин. — М.: Юристъ, 2003. — 432 с.
15. Шакирьянов, А. А. Становление и развитие института международного двойного налогообложения / А. А. Шакирьянов // Законодательство и экономика. — 2006. — № 3 — с. 82–88.
16. Шахматьев, А. А. Режим налогообложения нерезидентов: правовая основа регулирования / А. А. Шахматьев. — М.: Юрлитинформ, 2010. — 248 с.

## **Налоговый аспект — вид риска в организации финансовой стратегии предприятий**

Ливерко Алёна Геннадьевна, магистрант;  
Плахов Артём Владимирович, кандидат экономических наук, доцент  
Орловский государственный аграрный университет имени Н. В. Парахина

Во время принятия финансовой политики организации необходимо уделить внимание огромному кругу рисков, которые оказывают влияние на деятельность фирмы. Среди таких факторов можно отметить и финансовые риски. Налоговые риски представляют большую опасность. Они оказывают воздействие как на финансово-экономическую деятельность, так и на авторитет, ее стоимость на рынке и т. д. При изучении налоговых рисков необходимо разделить их на преднамеренные нарушения законов и случайные, которые совершенны абсолютно бескорыстно.

При сознательном совершении правонарушения закона по налогам и сборам предприятию производственной сферы предоставляются постановления органов судебной власти, результаты проверок налоговой инспекции. Организации, которые придумывают схемы от уплаты налогов для получения собственных налоговых выгод, скрывают и исключают из оборота денежные средства, снижают налогооблагаемую базу, приводящее к уменьшению поступления налогов в бюджет страны. Поступки, которые на-

правлены на совершение налоговых правонарушений, обнаруживаются во время реализации процедур налогового контроля. Предприятия, которые совершили налоговое правонарушение, доплачивают налоги, им начисляется, пеня за несвоевременную уплату налогов, но также организации могут быть привлечены и к налоговой ответственности. Обеспечительные меры используются при проведении проверок. При краже в особо крупном размере привлечение должностных лиц к уголовной ответственности осуществляется в рамках УК РФ. При доначислении санкции у предприятия резко растет кредиторская задолженность, показатели финансовой деятельности снижаются. Все эти факторы отрицательно влияют на решения инвесторов и финансовых институтах. Результаты данного правонарушения могут оказаться негативными, так как ухудшается престиж компании и возникает вопрос о реорганизации и банкротства.

Применение предприятиями схем ухода от уплаты налогов приведет к осознанному росту налогового риска, ко-

торый ставит под угрозу осуществление стратегий и деятельности организации в целом.

Банальные схемы уходов от уплаты налогов были выявлены на основе проведения мероприятий налогового контроля, судебной практики и статистической информации ФНС РФ.

Рассмотрим схемы уходов от уплаты налогов предприятием.

Схема 1. Оплата за несуществующий товар осуществлялась нормативными актами зачета взаимных требований, договором перехода задолженности и уступки прав требований, которые не являются действительными. Участники купли-продажи нарушали требования законодательства при передаче товара, работ, услуг, так и при его оплате.

Во время проверки предприятия Федеральной налоговой службой было выявлено, что продавцом продукции являлась организация (не надежный налогоплательщик); отчетность была не представлена, фирма не прошла перерегистрацию; учредители и руководители не свидетельствовали о своих взаимоотношениях или находились в розыске. Рассматривая расчетный счет организации, можно было убедиться в отсутствии деятельности, которая была связана с куплей-продажей товара и уплаты налогов. Не была документально подтверждена и доставка продукции до завода.

Оплата поставленной продукции была осуществлена с помощью актов взаимных требований, договора перевода задолженности и уступками прав требований. Все выше перечисленные документы были составлены с нарушениями Федерального закона № 129 «О бухгалтерском учете», а данные не соответствовали реальности.

Следует иметь в виду и тот факт, что большинство участников схемы были участниками одной и той же группы предприятий и они представляли собой аффилированные лица, между которыми прослеживалась 100% экономическая связь.

Формальность схемы проведения расчетов за проданную продукцию были подтверждены документами, которые были представлены для проверки. Главной целью в существующей цепочке зависимых организаций являлся вывод денежных средств, получение вычетов за счет НДС и принятие затрат в расходы по налогу на прибыль. В результате проверки все действия были признаны необоснованными. Сумма неуплаченных налогов была переведена в полном объеме в бюджет. По данной схеме было открыто уголовное дело.

Схема 2. Оплата фиктивного товара организации производилась через реализацию продукта в адрес оптовой организации, не имеющей лицензии на производство и оборот товара или лицензию отозвали.

Документарная проверка выявила, что предприятием ОАО «Завод К» была принята документация, которые подтверждали оказание услуг, работ со стороны организации ООО «Р» по изучению рынка. В виде оплаты за фиктивное оказание услуг, основываясь на распорядительное письмо ООО «Р», происходила отгрузка алкогольной продукции со склада ОАО «Завод К» в адрес оптовой компании ООО «Э» и др. с предшествующим зачетом задолженности.

В результате налоговой проверки были выявлены признаки налоговых правонарушений в ООО «Р». Проверка фирмы, в которую были осуществлены поставки



Рис. 1. Фиктивная поставка продукции, без доказательства факта оплаты

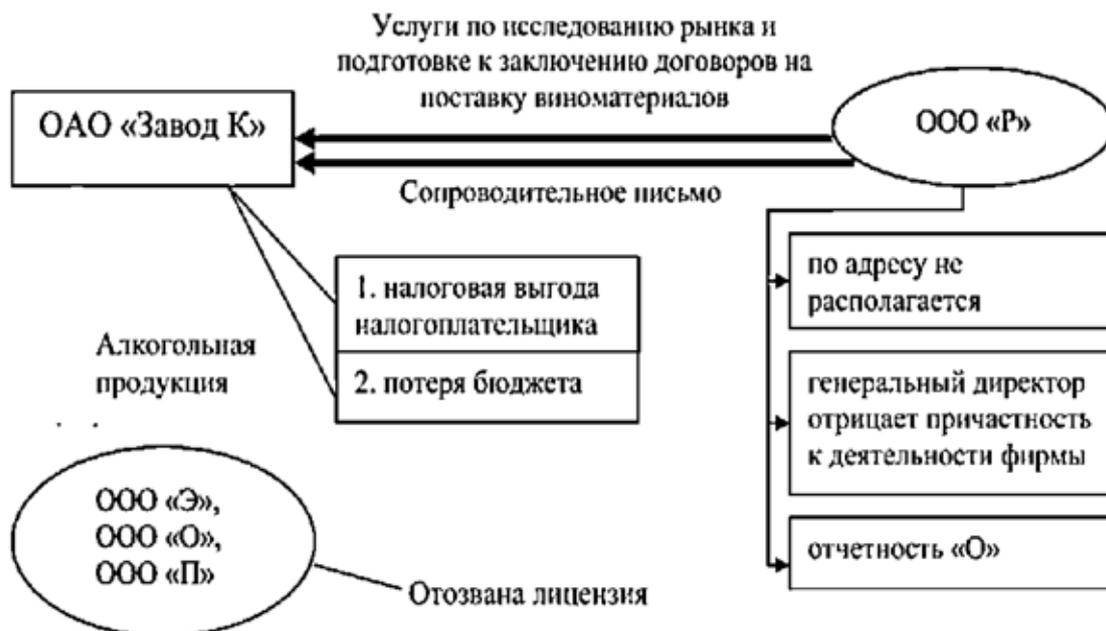


Рис. 2. Фиктивно оказанные услуги, факт оплаты по которым не подтвержден

продукции, показала отсутствие лицензии на право осуществления деятельности. Во время осуществления финансово-хозяйственной деятельности ОАО «Завод К» нарушило Федеральный закон № 171, требования статей 252, 171, 172 НК РФ.

В итоге реализованных действий у завода появилась налоговая выгода (налог на прибыль и НДС), подтверждающее некачественное исполнение обязанностей по уплате налогов. Судебные органы поддержали позицию ФНС. Согласно постановлению Федеральной антимонопольной службы первичные документы предприятия, содержащие неправдивую информацию, не являются подтверждением налогооблагаемой базы. Налоговой инспекцией законно были начислены налоги, согласно НК РФ, штраф за просроченную уплату налога и завод был привлечен к налоговой ответственности по статье 122 НК РФ.

Схема 3. Организация использовала схему неправомерной компенсации акциза из бюджета путем формального использования в производстве бражного дистиллята или спиртовых настоек. При этом акцизные вычеты больше, чем при реализации продукции, содержащий спирт.

Разрешается использование этилового спирта и спиртосодержащей продукции при изготовлении алкогольного продукта положениями нормативно-правовых актов. При применении этилового спирта на производстве сумма, которая подлежит к уплате акциза существенно больше, чем во время использования спиртосодержащей продукции. Это связано с отличием суммы акциза, подлежащего вычету поставщика по приобретенной продукции. В статье 193 НК РФ. Сущность схемы содержалось в том, что предприятиями-производителями реализация спиртосодер-

жащей продукции осуществлялось из этилового спирта, а по документам оформление проходило как применение в производстве бражного дистиллята или спиртованных настоек. Продажи бражного дистиллята или настоек отображались в подложных документах.

Должны подметить, что в данных схемах поставщики спиртосодержащей продукции как правило являются невнимательными и не осуществляют свои налоговые обязательства. Нередко поставщик (производитель) фактически не мог изготовить и сбывать спиртосодержащую продукцию в связи с отсутствием технической базы, оборудования, специализированного персонала, сырья для его производства и прочее. Плата главным образом реализуется на счета третьих лиц, не имеющих отношение к поставке или производству продукции. Таким образом, целью использования схемы было получение налоговой выгоды, которая соответствует сумме неуплаченного акциза в бюджет предприятиями, поставляющими спиртованные настои производителям водки.

Благодаря проведению мероприятий налогового контроля фиктивность документации была установлена и обоснована. Налогоплательщику отказано в вычетах по акцизам, НДС и сняты расходы по налогу на прибыль. Суд целиком поддержал позицию налогового органа.

Таким образом, проведенные исследования характерных схем ухода от налогообложения удостоверяют об отрицательном воздействии на финансовую обеспеченность предприятий производственной сферы. Собственно, осмысленное применение схем может привести к существенному ущербу деятельности предприятия в случае их обнаружения налоговыми органами либо службой экономической безопасности МВД России. Данные меры одобрительно скажутся на имидже производителя, на отно-



Рис. 3. Схема уменьшения акциза алкогольной продукции производителями

шениях с контрагентами, что, возможно, приведет к росту объема продаж, а значит, обеспечит увеличение ее прибыли. Предприятиям производственной сферы следует

выстраивать стратегию развития, учитывая положения стратегии государственного развития в рамках действующего законодательства.

Литература:

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации. Ч. 2 //СПС «Консультант Плюс».
3. Пояснительная записка к проекту федерального закона «О внесении изменений в главу 23 части второй Налогового кодекса Российской Федерации» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://comstol.info/2011/07/ekonomika/1833>.
4. Пепеляев, С. Основы налогового права: учебно-методическое пособие [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://pravouch.com/page/nalog/ist/ist-19—idz-ax273—nf-35.html>.
5. Приоритеты и модернизация экономики России /Курнышева И. Р. — СПб: Алетейя, 2014.
6. Налоги и модернизация страны. Пути совершенствования российской налоговой системы. — ГД РФ, 2015.

## Организация контроля исполнения управленческих решений

Малюженко Екатерина Владимировна, студент;  
Дмитриевская Влада Александровна, студент  
Дальневосточный федеральный университет (г. Владивосток)

Организационный контроль может быть решающим фактором, который будет определять успех той или иной компании. Большинство авторов обсуждают контроль только через обратную связь и корректировку различных процессов, которые в той или иной мере будут влиять на улучшение контроля. В данной статье мы обсудим следующие вопросы: Что такое хороший контроль? Для чего необходимы средства управления? Каким образом возможно достигнуть хорошего контроля?

Основным будет выбор определенной стратегии управления, а также разработка определенных планов, после этого основной задачей руководства является принятие мер для обеспечения выполнения этих планов. Именно это и будет являться самым важным в построении основы для эффективного управления компанией. А поскольку управление предполагает руководство действиями других, основная часть функции контроля — это убежденность в том, что каждый человек в той или иной компании выполняет тот перечень действий, который дан руководством, именно это позволит организации добиться успеха в ее деятельности.

В различной литературе по менеджменту мы можем встретить огромное количество советов по тому, как достичь лучшего контроля над персоналом в организации.

Основное является то, что везде включен процесс контроля, он является базисом, данный процесс включает в себя три этапа:

- 1) Установление определенных стандартов, которые впоследствии должны будут выступать в роли базисов, на основе которых будут приниматься те или иные решения.
- 2) Оценка эффективности этих стандартов.
- 3) Корректировка различных процессов, которые, в свою очередь, отклонились от стандартов.

Хорошая система управления стимулирует действия путем выявления значительных отклонений от первоначального плана. Органы управления должны сосредоточиться на окончательных результатах. Во многих случаях система управления, построенная вокруг обратной связи, не представляется возможной. И даже если выполнимость тех или иных решений не является ограниченной, использование системы управления с обратной связью в большинстве является не лучшим решением проблемы. Тем не менее, существует достаточное количество других элементов управления, которые легко применимы к решению тех или иных задач, а также могут устанавливаться и поддерживаться с использованием других методов.

Что же необходимо для того, чтобы расширить перспективы контроля как функции управления. В данной

статье мы также попытаемся ответить на данный вопрос. Первая часть дает нам понятие об общей задаче управления, обсуждая основные причины для осуществления контроля, а также описанием того, что реально может быть достигнуто. Во второй части, мы попытаемся рассмотреть различные типы элементов управления, доступных определения. В последней части попробуем обсудить, почему же в различных условиях управления мы должны выбирать различные средства управления.

Зачем нам необходимо управление?

Если бы весь персонал всегда делал то, что лучше для организации, то необходимость в контроле и даже в управлении отпала. Но, очевидно, отдельные лица иногда не могут или не желают действовать в наилучших интересах организации, именно в этот момент и должен быть реализован набор элементов управления для защиты от нежелательного поведения, а также для поощрения положительных действий работников.

Один из важнейших классов проблем, от которого ограждает система управления, являются личностные ограничения. Люди не всегда понимают ни то, что от них ожидают, ни то, как они могут наилучшим образом выполнять свою работу, поскольку в силу каких-то обстоятельств они попросту не имеют определенных навыков для ее выполнения, они нуждаются в своем рода обучении, после которого они будут обладать теми знаниями, которые помогут им выполнить то или иное задание. Кроме того, люди имеют ряд врожденных перцептивных и когнитивных отклонений, таких как неспособность оптимально обрабатывать новую информацию или принимать согласованные решения и данные отклонения могут уменьшить организационную эффективность. Некоторые из этих личных ограничений являются корректируемые или же возможны для того, чтобы их возможно было избежать, но для других, контроль необходим для защиты их от вредного воздействия. Даже если сотрудники должным образом оснащены для отличного выполнения работы, некоторые предпочитают не делать этого, так как индивидуальные цели и организационные цели могут не совпадать полностью. Другими словами, есть отсутствие цели конгруэнтности. Часто должны быть приняты какие-то действия, либо увеличены цели конгруэнтности, или же предпринять какие-то шаги для того, чтобы предотвратить сотрудников действовать в своих собственных интересах, где цели не согласованы с существующими.

Если ничего не будет сделано, для того чтобы защитить организацию от возможного возникновения нежелательного поведения или бездействия желательного поведения, вызванного этими личными ограничениями и мотивацион-

ными проблемами, то это может привести к серьезным последствиям. Как минимум, недостаточный контроль может привести к снижению производительности труда рабочих или к более высокому риску низкой производительности. В крайнем случае, если исполнение не контролируется на одном или нескольких критических размерах производительности, результаты могут привести к организационным неудачам.

Что такое хороший контроль?

Идеальный контроль, означающий полную уверенность в том, что фактическое выполнение будет происходить в соответствии с планом, никогда не возможно из-за вероятного возникновения непредвиденных событий. Тем не менее, хороший контроль должен означать, что информированный человек может быть достаточно уверен в том, что не произойдет никаких серьезных неприятных сюрпризов. Существует высокая вероятность того, что в некоторых случаях существует низкая производительность труда рабочих, несмотря на разумный операционный план, в таких случаях подобным действиям дается название: «из-под контроля».

Некоторые важные характеристики хорошего контроля должны быть выделены. Во-первых, управление, ориентированное на будущее: цель состоит в том, чтобы не иметь никаких неприятных сюрпризов в будущем. Прошлое не имеет значения, кроме как руководство к буду-

щему, во-вторых, контроль является многомерным, также хороший контроль не может быть установлен над деятельностью с несколькими целями. Так, например, контроль над отделом производства не может считаться хорошим, если все основные показатели, в том числе качества, эффективности и управления активами, не хорошо контролируются. В-третьих, оценка того, была ли достигнута гарантия хорошей производительности является очень сложной и носит субъективный характер. В-четвертых, улучшение контроля не всегда экономически желательно. Как и другие экономические блага, инструменты контроля являются дорогостоящими и должны быть реализованы только при условии, что ожидаемые выгоды в несколько раз превышают затраты.

Контроль управления является поведенческой проблемой. Различные инструменты управления являются эффективными только в той мере, в какой они влияют на поведение в нужном направлении. Хороший контроль часто может быть достигнут несколькими различными способами. В некоторых обстоятельствах, проблемы управления можно избежать, например, путем централизации или автоматизации определенных решений. Если проблемы не удастся избежать, один или более типов элементов управления, как правило, желательны или необходимы. Варианты могут быть классифицированы в соответствии с объектом контроля.

Литература:

1. Горьканова, Л., Воробьев В. Организационное поведение: практикум: учебное пособие
2. Ларионов, Г.В. Организационное поведение в экономике наукоемких производств: учебное пособие, Ч. 2. (тесты)
3. Юнити-Дана Основы менеджмента: учебник
4. Понуждаев, Э. А., Понуждаева М. Э. Теория менеджмента: история управленческой мысли, теория организации, организационное поведение: учебное пособие. Кн. 1

## Электронное правительство в России: проблемы и перспективы

Мишина Елизавета Сергеевна, студент;

Рой Никита Аркадьевич, студент

Дальневосточный федеральный университет (г. Владивосток)

*Данная статья посвящена определению понятия «электронное правительство», анализу проблем, с которым сталкивается Россия в рамках мероприятий по его внедрению. А также рассмотрены перспективы дальнейшего развития «электронного правительства».*

**Ключевые слова:** электронное правительство, электронные государственные услуги, Интернет, информационно-коммуникационные технологии, информационное общество

В связи с переходом к новому, информационному этапу общественного развития, различные сферы социальной жизни тоже подвергаются разного рода изменениям. Благодаря научно-техническому прогрессу, компьютеризации и внедрению современных инфор-

мационных технологий можно говорить о новой форме государственного управления, концепция которой активно разрабатывается и претворяется в жизнь уже в настоящее время. Речь идет об «электронном правительстве».

Среди причин, подтверждающих актуальность данной темы, можно отметить то, что благодаря введению «электронного правительства» происходит следующее:

— снижение трудовых и финансовых затрат органов государственной власти на организацию обмена информацией на межведомственном уровне;

— качество услуг, предоставляемых государством гражданам, неуклонно возрастает;

— сокращение времени ожидания гражданами получения своих услуг, путем повышения оперативности взаимодействия за счет использования ИКТ, что в свою очередь должно сэкономить бюджетные средства;

— совершенствование механизма и системы государственного управления;

— система становится более открытой, увеличивается контроль со стороны граждан за деятельностью государственного аппарата;

— снижение количества обращений граждан в государственные органы за предоставлением различных услуг;

— уменьшение административной нагрузки на органы и граждан, так как вся необходимая информация уже есть в сети интернет.

«Электронному правительству» посвящено множество работ, где приводятся наиболее приемлемые, с точки зрения авторов этих работ, определения данного понятия, рассматриваются его принципы, значение и роль для правового развития общества. Но сегодня единого определения данного термина нет, хотя многие нормативные правовые акты, в том числе и международные, используют данный термин.

Согласно определению, И.Л. Бачило, «электронное правительство» представляет собой систему органов и организаций, нацеленных на создание условий, обеспечивающих формирование таких параметров Российского государства, при которых оно может рассматриваться как информационное общество.

Основные положительные черты «электронного правительства» заключаются в следующем:

— увеличение степени участия граждан в государственном управлении;

— повышение эффективности деятельности государственного аппарата;

— упрощение системы взаимодействия межведомственных структур за счет доступности информации.

Сегодня в России уже были осуществлены некоторые шаги к становлению такой системы. Во — первых, в октябре 2010 г. В.В. Путин подписал распоряжение об утверждении государственной программы «Информационное общество» на 2011–2020 гг. Обсуждение этой новой, разработанной Министерством связи и массовых коммуникаций программы, которая пришла на смену Федеральной целевой программе «Электронная Россия», велось на протяжении длительного времени, что обуславливает важность этой темы. Во — вторых, сегодня уже введены очень популярный среди населения портал государственных и муниципальных услуг, высокотехноло-

гичные порталы Президента РФ, Правительства РФ, Федерального Собрания РФ и др.

Но, несомненно, внедрение такой масштабной системы в социально-экономическую жизнь любой страны влечет за собой ряд некоторых сложностей. Сравнение уровня развития «электронного правительства» в России с состоянием других стран показывает, что наша страна значительно отстает от стран Запада по всем основным показателям. Это обстоятельство, обусловлено следующими причинами:

1. Слабая оснащенность ИКТ населения;
2. Слабая законодательная составляющая;
3. Плохой уровень безопасности.

Разберем каждую из них.

Во-первых, возможность существования «электронного правительства» предоставлена только развитому информационному обществу, так, как только в таком типе общества вся полнота ИКТ доступно каждому из граждан. На сегодняшний день показатель насыщенности населения ИКТ очень отстаёт от западных стран, что конечно негативно сказывается на показателе его использования. По известным исследованиям, Россия по индексу развития информационно-коммуникационных технологий на 2015 год занимает 45 место из 167 стран, а в рейтинге по развитию «электронного правительства» — 27 место. Данная проблема решается путем широко распространения доступных устройств, которые будут иметь возможность предоставления взаимодействия с «электронным правительством».

Во-вторых, недостатки нормативно-правовой основы негативно влияют на развитие «электронного правительства». Многие нормативно-правовые акты, закрепляющие основы такого вида государственного управления, противоречат друг другу. Поэтому существует необходимость полностью регламентировать деятельность «электронного правительства».

В-третьих, проблема безопасности постоянно дает о себе знать. В последнее время участились случаи хакерских атак на государственные сайты. Для эффективного использования «электронного правительства» необходимо формирование единой базы с личной информацией о гражданах (их прописке, владении частной собственностью, семейном положением и др.). Утечка такой информации, может привести к серьезным проблемам.

Несмотря на все вышеперечисленные проблемы в России создана благоприятная среда для развития «электронного правительства». Вместе с тем можно констатировать, что «...Россия прошла первый этап внедрения технологий информационного общества в сферу функционирования властных структур и построения электронного правительства» [3]. Властями уделяется достаточное внимание. На государственном уровне рассматриваются и внедряются программы, целями которых становятся свободный доступ к ИКТ, позволяющим воспользоваться «электронным правительством», создание нормативной базы, регламентирующей его деятельность, а также обе-

спечение безопасности получаемой информации от граждан.

Важным компонентом деятельности в данном направлении является важность осуществления исследований необходимости данного информационно-коммуникативного комплекса со стороны граждан и выявления основных целевых групп, которые в настоящее время максимально готовы к его восприятию.

Тем не менее, сегодня в России происходит динамичное развитие информационного общества и предприняты серьезные шаги по формированию электронного правительства. И несомненно при наличии постоянного финансирования и должного контроля, его эффективность быстро возрастёт и затраты оправдают себя, как это произошло в ведущих странах запада.

#### Литература:

1. Распоряжение Правительства РФ от 20.10.2010 N 1815-р (ред. от 26.12.2013) «О государственной программе Российской Федерации «Информационное общество (2011–2020 годы)» // Консультант. URL: (дата обращения: 24.11.2016).
2. Бачило, И.Л. Государство и право XXI в. Реальное и виртуальное. — М.: Юркомпани, 2012. — 280 с.
3. Зарецкая, Д.С. Электронное правительство: понятие и перспективы развития // Актуальные проблемы российского права. — 2013. — № 3. — с. 245–250.

# МОЛОДОЙ УЧЁНЫЙ

Международный научный журнал

Выходит еженедельно

№ 25 (129) / 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.  
Курпаяниди К. И.  
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)  
Игисинов Н. С. (Казахстан)  
Кадыров К. Б. (Узбекистан)  
Кайгородов И. Б. (Бразилия)  
Каленский А. В. (Россия)  
Козырева О. А. (Россия)  
Колпак Е. П. (Россия)  
Курпаяниди К. И. (Узбекистан)  
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 7.12.2016. Тираж 500 экз.

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