

ISSN 2072-0297



МОЛОДОЙ[®] УЧЁНЫЙ

международный научный журнал



29

2016

Часть V

16+

ISSN 2072-0297

МОЛОДОЙ УЧЁНЫЙ

Международный научный журнал

Выходит еженедельно

№ 29 (133) / 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 Хусниддин Олтинбоевич, кандидат педагогических наук

Игнатова Мария Александровна, кандидат искусствоведения

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

Кенесов Асхат Алмасович, кандидат политических наук

Коварда Владимир Васильевич, кандидат физико-математических наук

Комогорцев Максим Геннадьевич, кандидат технических наук

Котляров Алексей Васильевич, кандидат геолого-минералогических наук

Кузьмина Виолетта Михайловна, кандидат исторических наук, кандидат психологических наук

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 Бекмурадович, кандидат педагогических наук, заместитель директора (Узбекистан)

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

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

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

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

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: 11.01.2017. Цена свободная.

Материалы публикуются в авторской редакции. Все права защищены.

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

На обложке изображен *Иван Владимирович Мичурин* (1855–1935), русский селекционер, автор многих сортов и гибридов плодово-ягодных культур, доктор биологии, заслуженный деятель науки и техники, почётный член Академии наук СССР, кавалер ордена Святой Анны 3-й степени, а также орденов Ленина и Трудового Красного знамени.

Потомственный дворянин и потомственный же садовод, И. В. Мичурин почти все детство провел в семейном саду, в небольшом поместье Вершина возле деревни Долгое Пронского уезда Рязанской губернии, где вместе с отцом ухаживал за обширнейшей коллекцией плодовых растений, собранной еще дедом, Иваном Наумовичем Мичуриным. Рано оставшись без родителей и без средств к существованию, Мичурин не закончил гимназию и пошел работать на железную дорогу, не переставая ухаживать за своими растениями, выписанными из-за границы сортами, выведенными им же самим гибридами. Все силы и средства уходило на приобретение новых земельных участков, которых катастрофически не хватало для полноценной селекционной работы. Мичурин исследовал возможности адаптации вы-

веденных им сортов и гибридов к суровым климатическим условиям и скудным почвам, изучал возможности искусственной полиплоидии, вывел учение о доминантности генов, создал теорию подбора исходных форм для скрещивания.

Сразу после революции он обратился к новой власти, которая, оценив его труды, выделила Мичурину средства и персонал для продолжения его работы. Впоследствии на базе питомника, созданного Мичуриным на одном из купленных им участков, был создан Всероссийский НИИ генетики и селекции плодовых растений имени И. В. Мичурина (ВНИИГ И СПР РАСХН). В 1932 году город Козлов ещё при жизни Ивана Владимировича был переименован в Мичуринск.

«Мы не можем ждать милостей от природы. Взять их у нее — наша задача» — это высказывание Мичурина относилось к селекции, к ускорению естественного отбора для выведения новых форм растений. И. В. Мичурин вошел в историю как создатель более 300 сортов плодово-ягодных растений.

Екатерина Осянина, ответственный редактор

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

- Масленникова Л. В., Залесная Д. С.**
Цели и задачи института несостоятельности (банкротства): сравнительная характеристика российского и зарубежного законодательства..... 453
- Минаев А. В.**
Направления совершенствования таможенно-тарифных мер регулирования внешней торговли РФ в условиях ее членства в ВТО 455
- Молоткова А. О., Ларионов Н. М.**
Пространственное развитие системы высшего образования в РФ 459
- Олькова В. Г., Семенова Н. К.**
Управление деятельностью таможенных органов на основе процессного подхода 464
- Парамохина А. С.**
Малый бизнес как фактор формирования среднего класса в России..... 467
- Перетин И. В.**
Анализ ситуации валютного дисбаланса в мире и в РФ..... 469
- Пигина Т. Н., Тараканова Н. Л., Тараканов С. И.**
Доходы населения как основа формирования спроса на потребительском рынке: региональный аспект 472
- Полтева Т. В.**
Исследование финансовых рынков как один из аспектов риск-менеджмента на предприятии 475
- Полтева Т. В.**
Ставка дисконтирования как ключевой элемент в оценке эффективности инвестиционных проектов 477
- Пукин А. О.**
Специфика ценовой политики транспортных компаний в условиях рыночной экономики (на примере ООО «Транстерминал» Республики Башкортостан)..... 482
- Рахмилова Е. В.**
Маркетинговые коммуникации компании на рынке недвижимости..... 485
- Рыбальченко Ю. С., Разумовская Я. С.**
Экомаркетинг как перспективное направление развития современного бизнеса 488
- Рыбальченко Ю. С., Разумовская Я. С.**
Применение эко-технологий в процессе управления цепями поставок..... 491
- Сайбель Н. Ю., Анисимова А. В.**
Инвестиционный климат и стратегия социально-экономического развития Краснодарского края в период санкций..... 493
- Сайбель Н. Ю., Домрачева А. А.**
Применение CVP-анализа для объяснения оперативных управленческих решений в бизнес-анализе 496
- Саралинова Д. С.**
Структурная реформа в Российской Федерации 498
- Сергеева Д. А.**
Особенности интернет-маркетинга 501
- Симонова М. Д.**
Современное состояние экономики России в аспекте влияния на кредитный рынок, его структуру и динамику развития..... 502
- Симонова М. Д.**
Перспективы внедрения международных стандартов «Базель-III» для отечественного кредитного рынка 506
- Скурыдина Р. Ф.**
Упрощенная система показателей деловой активности 509
- Слива-Щерба Ю. В., Кучеренко И. С.**
Теоретические основы стратегического развития инновационной деятельности туристского предприятия..... 511
- Смирнова А. В.**
Использование программных средств управления инвестиционно-строительными проектами 515

Смирнова А. В. Применение задач оптимизации в управлении инвестиционно-строительными проектами	520
Сайбель Н. Ю., Соломатин М. С. Влияние денежно-кредитной политики государства на уровень жизни населения.....	525
Уткина В. А. Виды безработицы	528
Ханипов Э. Ф. Регулирование и оптимизация финансового обеспечения промышленного предприятия ...	530
Чадин Е. А. Методика двухфакторной модели экономического анализа. Альтернативный подход к двухфакторной модели при методе «цепных подстановок».....	534
Чанчикова М. И. Экономический механизм стратегического управления энергоэффективностью северных территорий	536
Чекиева Х. Р. Развитие банковского сектора в 2016 году	541
Чекиева Х. Р. Кредитная задолженность Чеченской Республики	543
Чекиева Х. Р. Малый бизнес как панацея для кризисной экономики	544
Чу Тху Тхао Сущность и основные принципы управления качеством на промышленном предприятии	546
Шерстобитова А. А., Царева М. В. Анализ деятельности нефтегазовых компаний	549
Шутина О. В., Цын А. Е. Особенности современных международных финансовых центров	551
Шутина О. В., Цын А. Е. Единое экономическое пространство как наиболее значимый рынок для деятельности международного финансового центра в Москве	554
Шутина О. В., Цын А. Е. Концепция создания в России международного финансового центра.....	557
Юлдашев А. Я., Зайлиев А. А. Роль местных бюджетов в развитии социальной сферы в Узбекистане	560

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Цели и задачи института несостоятельности (банкротства): сравнительная характеристика российского и зарубежного законодательства

Масленникова Людмила Владимировна, кандидат юридических наук, доцент;
Залесная Дарья Сергеевна, магистрант
Кубанский государственный аграрный университет имени И. Т. Трубилина (г. Краснодар)

В данной работе на основе доктринального анализа исследуется вопрос о подходах к определению целей и задач института несостоятельности (банкротства). Анализируются проблемы теории и практики, связанные с легальным закреплением понятий: «цель института несостоятельности (банкротства)» и «задачи института несостоятельности (банкротства)», а также дается сравнительная характеристика российского и зарубежного законодательства.

Ключевые слова: цели и задачи института несостоятельности (банкротства), экономическое явление, профессиональная деятельность, процедуры банкротства, зарубежное законодательство

The goals and objectives of the institute of insolvency (bankruptcy): comparative characteristics of Russian and foreign legislation

In this paper, based on doctrinal analysis investigates the approaches to defining the goals and objectives of the Institute of insolvency (bankruptcy). The problems of the theory and practice connected with legal consolidation of concepts: «the purpose of the Institute of insolvency (bankruptcy)» and «tasks of the Institute of insolvency (bankruptcy)» and so does the comparative characteristic of Russian and foreign legislation.

Keywords: the goals and objectives of the Institute of insolvency (bankruptcy), economic phenomenon, professional activity, the procedure of bankruptcy, foreign legislation

Действующее гражданское законодательство и законодательство о банкротстве не содержат норм о целях и задачах института несостоятельности (банкротства). Однако, Германскому законодательству о банкротстве данные нормы известны. Так, в соответствии с параграфом 1 Положения о несостоятельности (Закон о регулировании порядка производства по делам о несостоятельности) от 5 октября 1994 года производство по делам о несостоятельности предназначено для совместного удовлетворения требований кредиторов путем реализации имущества должника и распределения выручки либо согласования особого порядка с использованием конкурсного плана, направленного в основном на сохранение предприятия. Добросовестному должнику предоставляется возможность освободиться от обязательств, оставшихся негашеными [1, с. 168].

Нормы, которые посвящены целям и задачам банкротства, также содержатся в законодательстве о банкротстве Украины и Казахстана.

До 1992 г. Украина не знала института несостоятельности (банкротства). Закон был простой, и задача его сводилась к ликвидации предприятий. Практически он не решал вопросов финансового оздоровления предприятий и не содержал льгот для должников. Иными словами, задача института несостоятельности (банкротства) сводилась к понуждению должника любыми путями погасить долги кредиторам.

Принципиально иным стал Закон Украины от 30 июня 1999 г. «О восстановлении платежеспособности должника или признании его банкротом». В данном законе изменены основания для возбуждения дела о банкротстве, сроки движения дела; установлены судебные процедуры, применяемые к должнику.

С 19 января 2013 года вступила в силу новая редакция закона «О восстановлении платежеспособности должника или признании его банкротом», проанализировав его, можно заметить, что основной его целью является —

восстановление платежеспособности хозяйствующего субъекта. Можно сказать, что это является началом следующего этапа развития нормативного регулирования сферы банкротства Украины, что предусматривает создание соответствующей подзаконной нормативной базы и выработки практики его применения.

Институт банкротства является важнейшим элементом механизма рыночной экономики. Согласно Закону Республики Казахстан от 21 января 1997 года № 67-І «О банкротстве» «Правительство Республики Казахстан в целях защиты интересов граждан и государства вправе устанавливать особые условия и порядок реализации конкурсной массы и дополнительные требования к покупателям объектов конкурсной массы» [2, ст. 3]. Проанализировав вышеназванный закон, можно сделать вывод, что целью так же является сохранность предприятия, а значит, и собственности его владельца путем изменения системы управления предприятием и защита от возможного риска экономического субъекта в условиях рыночного хозяйствования.

Говоря о российском законодательстве, то здесь центральное место в системе правового регулирования несостоятельности (банкротства) занимает Федеральный закон от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)». Действующее законодательство о банкротстве исходит из необходимости определения целей отдельных процедур несостоятельности. В частности, цели процедуры наблюдения прямо предусмотрены ст. 2 Закона о банкротстве: обеспечение сохранности имущества должника; проведение анализа финансового состояния должника, составление реестра требований кредиторов и проведения первого собрания кредиторов [3]. Если в результате процедуры наблюдения будет получена информация о возможности восстановления платежеспособности должника, арбитражный суд вводит процедуру финансового оздоровления или внешнего управления. Цель данных процедур едина — это восстановление платежеспособности должника. Иные цели определяются в ходе конкурсного производства: здесь законодатель исходит из необходимости соразмерного удовлетворения требований кредитора.

Безусловно, можно полагать, что соразмерное удовлетворение требований кредиторов и обязательное восстановление платежеспособности должников, которые утратили способность исполнять свои обязательства — это основные цели несостоятельности (банкротства). Но они могут быть достигнуты, если будут решены такие задачи, как: установление требований кредиторов, установление имущества должника и установление факта несостоятельности (банкротства) должника. Но, считать основными эти цели невозможно только потому, что восстановление платежеспособности — это скорее не цель, а средство урегулирования спорной ситуации между должником и кредиторами.

Так, например, А. В. Егоров полагает, что «основная цель банкротства заключается в справедливом удовлет-

ворении требований кредиторов, которое может происходить в результате распределения имущества должника между кредиторами или в результате восстановления платежеспособности должника» [4, с. 15–16]. Иными словами — цель производства по делу о несостоятельности заключается в особом порядке удовлетворения требований кредиторов, а такие процедуры как реабилитация и оздоровление должника могут выступать вспомогательным средством достижения указанной цели.

Цели и задачи института несостоятельности (банкротства) представляют собой предмет исследования многих ученых и, поэтому, существующие в доктрине подходы к определению данных понятий носят различный характер.

В современной юридической литературе большое значение придается вопросам толкования норм законодательства, касающихся цели института несостоятельности (банкротства).

Так, М. Хоуман считает наиболее важными целями законодательства о несостоятельности: «упорядоченное разрешение дел должника, а не полная свобода действий для всех; увеличение возврата средств (с учетом расходов на проведение процедур) в интересах всех сторон; спасение бизнеса жизнеспособного предприятия, а так же справедливое распределение средств между сторонами; поддержание общественного доверия к процессу управления имуществом неплатежеспособных должников и обеспечение предсказуемого исхода процедур» [5, с. 34].

М. В. Телюкина полагает, что «цели российского конкурсного права состоят в том, чтобы, во-первых, восстановить платежеспособность юридического лица при наличии такой возможности; во-вторых, оперативно ликвидировать юридические лица, восстановить финансовое состояние которых невозможно. Эти цели следует считать равнозначными» [6, с. 12].

Следует отметить, что цель является важной структурной характеристикой института банкротства, так как именно она определяет все другие его категории и прежде всего систему применяемых к должнику правовых средств такого характера как, например, экономического, организационного и информационного.

Что касается задач процедур банкротства, то здесь важно сказать, что единого перечня в законе не зафиксировано, что так же дает повод для дискуссии многим авторам.

Так, по мнению О. А. Студенцовой, «задачами процедур банкротства являются: предотвращение массовых банкротств; защита прав и законных интересов государства, кредиторов, должника, третьих лиц; восстановление платежеспособности должника; заключение мирового соглашения; ликвидация должника при отсутствии объективной возможности восстановления его платежеспособности или заключения мирового соглашения» [7, с. 11].

Некоторые авторы видят сразу несколько вариантов задач законодательства о несостоятельности и в основном делают упор на защиту активов должника от растаскивания и защиту предприятия как экономической структуры, а также защиту наемных работников и максимально

возможную защиту имущественных требований кредиторов [8, с. 166].

Все названные цели и задачи, безусловно, присущи институту банкротства, некоторые из них имеют большее, некоторые меньшее значение, но ни одна из них, какой бы она значительной не была, сама по себе не важна так, как их определенное сочетание, баланс и взаимодействие, в результате которых образуются внешний и внутренний облик, содержание и сущность правового института банкротства в том или ином обществе, государстве, то, что зачастую называют правовой системой регулирования банкротства, то, что определяет прокредиторский или продолжникский характер данной системы [9, с. 17].

Мы полагаем, что в Федеральный закон от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» нужно включить нормы, которые будут посвящены целям

и задачам банкротства, а именно: «Основными целями института несостоятельности (банкротства) являются: соразмерное удовлетворение требований кредиторов и восстановление платежеспособности должников».

«Задачами института несостоятельности (банкротства) являются: защита прав и законных интересов государства, кредиторов, должника и третьих лиц; установка стабильной и единообразной системы коммерческих взаимоотношений, прав и обязанностей в ситуации несостоятельности (банкротства)».

Это, в первую очередь, систематизирует и придаст определенность всему механизму правового регулирования банкротства. Так же это будет способствовать достижению указанных целей и решению названных выше задач, а так же более эффективному применению отечественного законодательства о банкротстве.

Литература:

1. Положение о несостоятельности (Закон о регулировании порядка производства по делам о несостоятельности) от 5 октября 1994 года // Папе Г. Институт несостоятельности: общие проблемы и особенности правового регулирования в Германии: Комментарий к действующему законодательству / пер. с нем. М., 2002. С. 168.
2. Закон Республики Казахстан от 21 января 1997 года № 67-І «О банкротстве». Ст. 3.
3. Федеральный закон от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» // СЗ РФ. 2002. № 43. Ст. 2.
4. Егоров А. В. Реабилитационные процедуры в деле о банкротстве // Постатейный комментарий к главам 6, 6, 7 Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)». М., С. 15.
5. Хоуман М. Роль режима несостоятельности в рыночной экономике // Вестник ВАС РФ: Специальное приложение к № 3, март 2001 года. Российско-британский семинар судей, рассматривающих дела о несостоятельности (банкротстве) (27 ноября — 1 декабря 2000 года). М.: ЮРИТ-Вестник, 2001. С. 34.
6. Телюкина М. В. Конкурсное право. Гражданско-правовые проблемы: Дис. д-ра юрид. наук. М., 2003. С. 12.
7. Студенцова О. А. Правовое регулирование процедур банкротства по законодательству России и США: сравнительный анализ: Дис. канд. юрид. наук. М., 2006. С. 11.
8. Степанов В. В. Правовое регулирование несостоятельности в Германии, США, Англии, Франции и России // Актуальные проблемы гражданского права / под ред. М. И. Брагинского; Исследовательский центр частного права. Российская школа частного права. М., С. 166.
9. Степанов В. В. Правовые системы регулирования банкротства: Дис. канд. юрид. наук. М., 1998. С. 17.

Направления совершенствования таможенно-тарифных мер регулирования внешней торговли РФ в условиях ее членства в ВТО

Минаев Александр Викторович, магистрант;

Научный руководитель: Гупанова Юлия Евгеньевна, доктор экономических наук, доцент, профессор
Российская таможенная академия (г. Люберцы, Московская обл.)

Под воздействием глобализационных процессов, характерных для конца прошлого и начала нынешнего веков, многие страны стремятся стать членами многочисленных политических и экономических блоков, союзов объединений, ассоциаций. Так и Россия одновременно входит в несколько экономических союзов. Вступление в 2012 году России во Всемирную Торговую Организацию (ВТО) требует серьезных преобразований российского

законодательства и системы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности.

Проблемы защиты национальных интересов в условиях глобализации приобретают новый смысл и требуют совершенствования механизма государственного регулирования.

Одной из составляющих механизма государственного регулирования внешней торговли являются его методы.

Основными методами регулирования ВТД принято считать таможенно-тарифное и нетарифное регулирование.

Наиболее существенное влияние на результаты внешней торговли оказывают таможенно-тарифные методы, которые в условиях членства России в ВТО претерпели ряд существенных изменений. Поэтому исследование направлений их совершенствования в современных условиях представляется весьма актуальным.

Проведенные исследования [5] показали, что таможенно-тарифное регулирование необходимо осуществлять под влиянием суммы факторов институционального характера, которые обеспечивают последующий рост открытости российской экономики и развитие внутренней конкурентной среды. Среди таких факторов самыми значимыми следует выделить:

- повышение открытости и предсказуемости таможенно-тарифной политики на фоне общей тенденции понижения уровня тарифной защиты во время выполнения обязательств по ВТО;

- соблюдение принципов единой торговой политики государств-участников Евразийского экономического союза в отношениях с зарубежными странами и их объединениями на площадке ВТО, а также прочих международных экономических организаций;

- создание промышленной и аграрной политики, которая согласована с мерами таможенно-тарифного регулирования импорта и экспорта, для поддержания приоритетов отрасли в пределах ЕАЭС.

В таможенно-тарифном регулировании главным направлением должен стать частичный протекционизм (установление мегатарифов) возможно конкурентных ветвей экономики на фоне общего понижения ставок налогов, которого можно достигнуть при помощи научного обоснования величины таможенного обложения. Постепенно нужно переходить к применению пиковых значений таможенных налогов по определенным товарам, изготовление которых наиболее важно для экономики государства. Компенсировать сверхвысокие ставки с целью недопущения увеличения общего обложения является возможным путем снижения ставок ввозных таможенных налогов на сырьевые товары.

Углубление евразийской экономической интеграции создает необходимость адаптации наднационального устройства таможенно-тарифного регулирования к более высокому уровню интеграции и расширению состава участников евразийского интеграционного проекта. При этом необходимо найти такие формы консолидации мнений всех членов объединения, которые будут минимизировать принятие решений в сфере таможенно-тарифного регулирования, не отвечающих долгосрочным интересам промышленности объединенного рынка и не способствующим углублению межстрановой кооперации.

В практическом плане за ЕТТ ЕАЭС сохраняется важная регулятивная функция стимулирования экономической активности и создания условий для привлечения прямых иностранных инвестиций. В предстоящий период

необходимо продолжить реализацию принципа эскалации тарифа с учетом необходимости обеспечения отраслей экономики сырьем, материалами и инвестиционными товарами по конкурентным ценам.

С учетом сохраняющийся значительной импортозависимости в сегменте средств производства, компонентной базы и потребительской продукции решение указанных задач возможно путем принятия мер по дальнейшей оптимизации уровня и структуры ввозных таможенных пошлин по отношению к товарам инвестиционного спроса (машин, технологического оборудования), компонентов для производимой на территории РФ продукции, в первую очередь в отношении товаров, аналоги которых не производятся в России или производятся в недостаточном для удовлетворения потребностей рынка количестве.

В целях содействия развитию национальной экономики РФ путем расширения доступности сырьевой базы, удешевления компонентной базы, а также проведения модернизации технологических производств необходимо принять решение о либерализации импортного тарифа (в дополнение к снижению согласно обязательствам в ВТО).

Для России целесообразно предложить снижение ввозных таможенных пошлин по отношению к отдельным видам прессового оборудования для авиационной промышленности (с выделением отдельных подсубпозиций). Данная мера нужна в целях ускорения модернизации российской авиастроительной отрасли и послужит стимулом к развитию и модернизации предприятий, специализирующихся на производстве вертолетов и их эксплуатации, а также будет способствовать росту их конкурентоспособности и безопасности полетов. В целях реализации долгосрочных проектов производства российских гражданских воздушных судов, предусматривающих кооперацию с иностранными производителями комплектующих изделий, нужно снизить ставки ввозных таможенных пошлин на отдельные виды комплектующих для гражданских воздушных судов (с выделением отдельных подсубпозиций).

Снижение ставки ввозной таможенной пошлины на отдельные виды частей газовых турбин на определенный срок будет способствовать росту инвестиционной привлекательности энергомашиностроительной отрасли и расширению производства энергетического оборудования, повышению конкурентоспособности локализованного производства на внутреннем рынке.

Задача увеличения конкурентоспособности отечественной продукции в области химической промышленности должна решаться посредством понижения ставок ввозных таможенных пошлин на импортные компоненты для ее производства (терефталевая кислота и ее соли, анилин и его соли, отдельные виды аминокальдегидных смол).

В металлургии для повышения эффективности трубного производства за счет снижения доли затрат на импортные компоненты в себестоимости готовой продукции

целесообразно снизить ставку ввозной таможенной пошлины на полиэтилен высокой плотности.

В лесопромышленном комплексе в целях содействия переводу заказов на производство печатной продукции в Россию, увеличению загрузки отечественных полиграфических мощностей необходима пониженная ставка ввозной таможенной пошлины на мелованную бумагу и картон.

В целях снижения себестоимости отечественного производства мебельных изделий также требуется снижение ставки ввозной таможенной пошлины на листы из древесины тропических пород.

Наряду с решениями, направленными на либерализацию импортного тарифа, необходимо также принятие мер, содействующих поддержанию сбалансированной ситуации на внутреннем рынке.

Так, в целях увеличения конкурентоспособности национальных производителей продукции тяжелого машиностроения на внутреннем рынке и повышения загрузки их производственных мощностей с учетом интересов потребителей необходимо увеличение ставок ввозных таможенных пошлин на продукцию тяжелого машиностроения до уровня обязательств России в ВТО с выделением отдельных подсубпозиций. Это рационально для: отдельных видов прокатных станков, машин непрерывного литья слябов, некоторых видов машин для измельчения и размалывания, сепараторов для очистки нефтяных газов, сепараторов для очистки нефти, сепараторов для очистки как нефтяных газов, так и нефти, отдельных видов частей оборудования из литой стали.

Также в целях оказания поддержки российским производителям автобусов дальнего следования экологического класса 4 и привлечения инвестиций в отрасль, а также выравнивания конкурентных условий между отечественными и иностранными производителями требуется увеличение ставок ввозных таможенных пошлин по отношению к отдельным видам моторных транспортных средств, которые предназначены для перевозки 10 человек или более, включая водителя (с выделением отдельной подсубпозиции).

Вопросы установления вывозных пошлин на текущем этапе функционирования Евразийского экономического союза относятся к компетенции национальных правительств. Наряду с этим в будущем в планах принять механизмы проведения скоординированной экспортной таможенно-тарифной политики.

По отношению к экспорту нефти и нефтепродуктов обязательствами в рамках ВТО обусловлено применение особой формулы расчета ставок (на данный момент уровень тарифных обязательств на 8–9% выше в сравнении с действующими вывозными таможенными пошлинами). Зафиксирована предельная ставка вывозного таможенного налога на природный газ в размере 30% от таможенной стоимости, а на сжиженный природный газ — на уровне 21%, однако не больше 40 евро за 1 т, без обязательств по ее снижению.

Базой таможенно-тарифного регулирования вывоза продукции топливно-энергетического комплекса в среднесрочном периоде будут служить параметры т.н. «большого налогового маневра», который направлен на коренную реформу обложения налогами добычи и экспорта нефти и нефтепродуктов, и предусматривает перенос фискальной нагрузки с экспорта на добычу нефти.

В соответствии с параметрами налогового маневра максимальная ставка экспортного налога на нефть должна уменьшиться с 59% в 2014 г. до 30% в 2017 г. Аналогичным образом установлены дифференцированные ставки вывозных таможенных налогов на нефтепродукты в зависимости от их типа.

Продолжение реализации дифференцированного налогового режима при экспорте нефти, которая добыта на труднодоступных участках недр, в частности в Восточной Сибири, в районе Северного Каспия и арктических морях (размер пошлины не превышал 35% от обычной пошлины), а также на месторождениях сверхвязкой нефти в республиках Татарстан и Коми (не более 10% от обычной пошлины) должна быть направлена на увеличение инвестиционной привлекательности вторичной переработки и выпуск более качественных нефтепродуктов глубокого передела (бензин, дизельное топливо), а также недопущение дефицита автомобильных бензинов на внутреннем рынке РФ. Данные мероприятия направлены на стимулирование добычи нефти в старых нефтеносных провинциях, уменьшение вывоза продуктов первичной переработки нефти, в том числе мазута.

Общие планируемые инвестиции в разработку ряда месторождений в России оцениваются в размере порядка 320 млрд рублей в перспективе до 2040–2045 годов, что позволит обеспечить разработку порядка 250 млн тонн нефти. Реализация указанной меры стимулирования является важнейшим элементом государственной политики по развитию новых нефтегазовых провинций Восточной Сибири и Северного Каспия, а также диверсификации экспортных поставок российской нефти и расширению присутствия России на энергетическом рынке АТР.

В части таможенно-тарифного регулирования экспорта углеводородов, повышение эффективности внешнеторговых отношений возможно за счет предоставления льгот, в том числе по вывозным пошлинам при разработке новых морских месторождений углеводородного сырья на континентальном шельфе Российской Федерации. Для месторождений 4 категории сложности целесообразно бессрочное освобождение от вывозных таможенных пошлин товаров, вывозимых из Российской Федерации и полученных (произведенных) при разработке нового морского месторождения углеводородного сырья [4].

Для развития экономики РФ большое значение в условиях конкуренции имеют не только сами ставки ввозного таможенного налога, а и соблюдение так называемого принципа эскалации таможенного тарифа. Продолжение энергичной работы по соблюдению принципа нагнетания таможенного тарифа посредством снижения ставок на

комплектующие элементы и сырье, нужных для освоения или развития производственных мощностей российских товаропроизводителей, что является необходимым для импортозамещения и для благополучной работы на мировом рынке, провозглашается задачей в сфере таможенно-тарифной политики в Прогнозе социально-экономического развития РФ на 2015 г. и на плановый период 2016–2017 гг. [3]. Этот же документ предусматривает, что исполнение проводимой политики импортозамещения, вероятно, будет нуждаться в более активной работе по повышению ставок таможенных налогов в допустимых границах обязательств ВТО на товары, аналоги которых уже сейчас производятся в России.

Очевиден тот факт, что в наше время организовать выпуск всех нужных материалов и компонентов для изготовления большинства товаров с конкурентными параметрами качества и стоимости почти невозможно даже в силу того, что ограниченность внутреннего рынка не обеспечит сбережение от эффекта масштаба (например, компонентная база, продукция химической промышленности), не всегда факторы производства в одной стране могут быть ниже, чем в других странах.

В таких случаях целесообразно изменять такие ставки ввозных таможенных пошлин на материалы, сырье и компоненты для того, чтобы они не были выше налогов, которые применяются к готовым изделиям. Для применения этой меры сдерживающими обстоятельствами выступает наличие производства сходных промежуточных товаров на таможенной территории. Сумма ввозной таможенной пошлины привязана к конкретной тарифной позиции, которой является код по ТН ВЭД ТС. Правилами классификации товаров по Товарной номенклатуре допускается, что одну и ту же тарифную позицию можно отнести ко многим товарам (основные принципы классификации — это материал, из которого товар изготовлен и/или предназначение товара). В стране производятся традиционные промежуточные товары, например, такие как: изделия из пластмассы и другие продукты химического комплекса, изделия из металлов, и вследствие этого данные тарифные позиции защищены довольно высокими ставками ввозного таможенного налога. Другой случай, что качественные параметры продукции, которая производится отечественными предприятиями, не отвечают тем требованиям, необходимым для использования на производстве конкретной готовой продукции.

Литература:

1. Таможенный кодекс Таможенного союза (приложение к Договору о Таможенном кодексе Таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного Совета ЕврАзЭС Решением Межгосударственного Совета Евразийского экономического сообщества от 27.11.2009 № 17) (с учетом изменений, внесенных Протоколом от 16.04.2010, Договором от 29.05.2014) // Собрание законодательства Российской Федерации. 2010. № 50. Ст. 6615.
2. Решение от 27 ноября 2009 г. № 130 «О едином таможенно-тарифном регулировании Таможенного союза Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации» (в ред. от 08.05.2015 г.) // ПС «Консультант Плюс».

Повышение результативности описания и систематизирования товаров согласно ТН ВЭД ТС является другим направлением улучшения таможенно-тарифного регулирования. Одним из наиболее значимых процедурных вопросов сейчас является достижение одинаковости, однозначности и адекватности классифицирования товаров, которые перемещаются через таможню согласно ТН ВЭД ТС [4].

Одной из главных задач классификации товаров является обеспечение декларирования товаров в своих товарных позициях для полного взыскания таможенных платежей и применения мер нетарифного регулирования.

Все развитые страны сейчас пользуются унифицированной гармонизированной системой. Для учета своих интересов Россия может применять детализацию на уровне национального 10-го знака Товарной номенклатуры. Собственно на уровне 10 знака ТН ВЭД возможно и необходимо выделять товары, играющие важную роль во внутреннем потребительском или производственном рынке. Такого рода детализация даст возможность обеспечить дополнительную тарифную защиту нужных товаров. Когда нужно обеспечить ввоз товаров в ряде случаев данная детализация позволит провести их свободный ввоз для использования на внутреннем рынке. Такой экономический инструмент сегодня применяется не в полной мере и это не дает возможности воплотить адресную защиту отдельных товаров. Особо актуальным является использование чрезвычайно обобщенных корзиночных позиций ТН ВЭД при детализации, к примеру, таких как 3926 (прочие изделия из пластмасс...), 7326 (прочие изделия из черных металлов...), большое обложение которых не дает ввозить нужные компоненты для внутренней доработки.

С целью совершенствования процедуры описания и классифицирования товаров, а также достижения недвусмысленности интерпретации текста товарных позиций целесообразно дать определение терминам, используемым в ТН ВЭД. Для этого нужно внести дополнения примечаний к товарным подсубпозициям, или же точно определить термины в законодательстве.

Таким образом, практическое осуществление перечисленных мер даст возможность сформировать адекватную систему таможенно-тарифного регулирования в рамках вхождения России в ВТО и увеличить тарифную защиту национальных товаропроизводителей согласно международным экономико-правовыми требованиями.

3. Отчет Минэнерго РФ за 2014 г. 22.04.2014. Электроэнергетика. Энергосбережение и повышение энергетической эффективности. URL: <http://neftegaz.ru/analysis/view/8335-Otchet-raboty-Minenergo-RF-za-2014-g>
4. Проект основных направлений таможенно-тарифной политики на 2017 год и плановый период 2018 и 2019 годов. Минэкономразвития России. 2016 г. // Официальный сайт Совета Федерации. URL: <http://www.council.gov.ru/>
5. Андреева Е. И. О защите экономических интересов государства таможенными инструментами / Е. И. Андреева // Наука и образование в жизни современного общества, сборник научных трудов по материалам международной научно-практической конференции: в 12 частях. 2012, Издательство: ООО «Консалтинговая компания Юком». Тамбов.
6. Минаев А. В. Механизм государственного регулирования внешней торговли РФ в условиях ВТО: сущность и направления совершенствования // Молодой ученый. 2016. № 24. С. 201–205.
7. Свинухов В. Г., Горчак М. О.. Совершенствование механизма таможенно-тарифного регулирования внешнеэкономической деятельности РФ. // Российский внешнеэкономический вестник. № 10, 2016.

Пространственное развитие системы высшего образования в РФ

Молоткова Алина Олеговна, магистрант;

Ларионов Никита Михайлович, магистр

Национальный исследовательский университет «МЭИ» (г. Москва)

Начавшийся процесс формирования централизованных государств наносит удар по Университету. Высшая школа фактически, а не редко и юридически, становится частью светской государственной системы. Происходит процесс «профориентации» высшего образования, нацеленный на подготовку государственных чиновников, врачей, правоведов. Вновь создаваемые вузы размещаются в столицах, крупных административных центрах. При этом создаются и размещаются они в результате целенаправленной политики государства. Наиболее ярко это можно проследить на примере создания высшей школы Российской Империи, как раз на этом этапе приступившей к формированию своей системы образования. Именно тогда создается Московский университет, проводится университетская реформа Александра I. Достоинства советской высшей школы, позволявшие ей соответствовать определенному историческому периоду в развитие страны, оказались тормозом при переходе страны к постиндустриальному развитию. Несмотря на понятную ностальгию, в условиях современного «реформирования», по практике советского образования, следует все же напомнить то ожидание перемен, что охватило большинство нашего общества во второй половине 80-х годов XX века. Эти ожидания распространялись на все стороны жизни страны, в том числе и на сферу образования. И хотя объектом критики было в первую очередь среднее образование, в высшей школе также нарастали требования отказа от жесткого идеологического диктата, необходимости академических свобод, вариативности образования и т.д. Популярность концепции «регионального хозрасчета», усиливает интерес к вопросам развития высшего образования в союзных республиках и крупных экономических регионах, рост национального самосознания приводит к пересмотру роли и статуса уже суще-

ствующих вузов или к созданию новых в национальных административно-территориальных образованиях.

Сохранение прежней иерархической и жесткой системы управления, но утратившей ранее действующие рычаги директивного администрирования, уже не представлялись оптимальными. Однако общественные формы управления еще не достигли той стадии развития, чтобы активно влиять на формирование процессов развития в сфере образования.

Для большей части исследований 70-начала 90 годов характерна критика «остаточного принципа» финансирования, переизбытка специалистов в некоторых отраслях, неэффективность их использования. В рамках политики «перестройки» и «гласности» предпринимаются меры направленные на повышение инициативы вузов, они получили самостоятельность в организации учебного процесса, выборов ректоров на расширенных заседаниях учебного совета. С 1987 введена регулярная аттестация вузов, а в 1988 созданы УМО по направлениям подготовки. Развивалась, хотя и несовершенная, система договорных отношений с производством, изменялось содержание и форма учебного процесса, стала изменяться структура подготовки специалистов.

Курс на всестороннее реформирование был исторически обусловлен и вызван как глобальными мировыми тенденциями, так и внутренними потребностями страны. В марте 1887 года выходит целый ряд постановлений ЦК КПСС и СМ СССР посвященных задаче реформирования высшей школы: «О мерах по улучшению подготовки и использования научно-педагогических и научных кадров», «Основные направления перестройки высшего и среднего специального образования» и «О мерах по решительному улучшению качества подготовки и использования специалистов с высшим образованием в народном

хозяйстве». [3] В декабре 1988 года достаточно бурно проходит Всесоюзный съезд работников образования. [3] Проект «Государственной программы развития высшего образования в РСФСР» был рассмотрен и одобрен коллегией Государственного комитета РСФСР по делам науки и высшей школы 20 сентября 1990 и в январе и апреле 1991 правительством РСФСР.

В конечном счете, к началу 90-х годов складывается общественный консенсус по основным принципам реформирования системы образования:

— демократизация всех уровней образования, через расширение и законодательное закрепление прав субъектов образовательной деятельности на их самостоятельное функционирование;

— регионализация системы образования, что предполагало децентрализацию управления учреждениями образования, введения региональных компонентом в программы обучения, учет интересов территорий при подготовке профессиональных кадров;

— принцип многоуровневности и вариативности образования;

— гуманизация образования, ставящая в центр образовательного процесса общечеловеческие ценности;

— непрерывность образования на протяжении всей активной жизни человека.

— повышение бюджетного финансирования сферы образования. [3]

Наиболее радикальные попытки преобразований произошли в нашей стране на рубеже 80–90-х годов XX века. Кризис, а затем и разрушение централизованно-плановой экономики, распад Союзного государства, политический и экономический коллапс привели к реализации радикально-либеральной модели трансформации национальной экономики. Которая предполагала жесткую монетарную политику макроэкономической стабилизации, масштабную приватизацию, открытие внутреннего рынка для иностранных производителей и быстрое вхождение России в мировое разделение труда. Предложенные меры должны были создать качественно новый, рыночный механизм экономического роста, стимулировать конкуренцию в сильно монополизированном отечественном хозяйстве и убрать экономические неэффективные производства, осуществив тем самым, по мнению авторов данной концепции, оптимальную структурную перестройку. Государство должно было в максимальной степени уйти от непосредственного вмешательства в экономику, сосредоточив свои усилия на создании условий для действия рыночного механизма.

Часть экономистов и политических деятелей предлагали подобный подход распространить и на проблемы образования, науки и всей социальной сферы. Государству предлагалось максимально сократить свое присутствие в социальной сфере, предоставив населению возможность самостоятельно оплачивать социальные услуги. Однако государство не могло открыто, в том числе и по политическим причинам, игнорировать проблемы образования.

11 июля 1991 г. Борис Ельцин, избранный первым президентом еще союзной республики, подписывает Указ Президента № 1 «О первоочередных мерах по развитию образования в РСФСР». [3] Согласно данному документу образование объявляется сферой приоритетного развития, имеющей исключительное значение для интеллектуального, культурного и экономического развития страны. Учреждения образования освобождались от всех видов налогов и сборов, предлагались ввести налоговые льготы для финансовых средств экономических субъектов всех форм собственности направляемых на развитие образования, увеличение бюджетного финансирования данной сферы. Основой государственной политики должна была стать Государственная программа развития образования РСФСР. Предлагалось резко повысить оплату труда работников системы образования: профессорско-преподавательского состава вузов, например, в два раза превышающий уровень средней заработной платы в промышленности.

Начальный этап ускорения благоприятствовал развитию для высшей школы, а потом беспрецедентным стало снижение численности студентов, количества поступающих, на 10 тысяч человек населения, количество аспирантов, миграция преподавателей в другие отрасли, ухудшение МТБ и т.д.

Система ВПО России избежала коллапса в результате самоадаптации к изменившимся условиям. Роль государства свелась к поддержанию минимального финансирования и формированию нового правового пространства для хозяйственной и образовательной деятельности. Высшая школа сумела не только сохранить свой потенциал, но и обеспечить конкурентоспособность в глобальном мире, обеспечив соответствующие перспективы. В условиях резкого ухудшения всех социально-экономических показателей, спада производства в промышленности и сельском хозяйстве, высшее образование демонстрировало относительно неплохие результаты своего развития. Конечно, в первую очередь, надо говорить о экстенсивных показателях этого развития: роста количества вузов и вузовских центров, увеличение числа студентов и т.п.

В настоящее время отечественная экономика и страна в целом вновь оказались перед очередным вызовом. За последние десятилетия это уже далеко не первая историческая развилка, которая требует от общества и национальной элиты определения возможных путей развития страны, создание новых форм и методов функционирования социально-экономических институтов.

Радикальная реформа образования начиналась в 90-х годах, как часть общего процесса реформирования всей социальной и экономической системы страны. Новая попытка предпринята в 2001 г., принятием Концепции модернизации российского образования.

Несмотря на всю хаотичность и противоречивость процессов преобразований высшего образования последние 25 лет, общая тенденция просматривается достаточно

четко: превращение образования (да и всей социальной сферы) в пусть специфический, но все же рыночный сектор экономики, со всеми его механизмами оценки эффективности, стимулирования, финансирования.

России от Советского Союза досталась мощная социальная сфера, которая значительно превосходит социальные системы, сопоставимых с Россией по уровню экономического развития стран. Не окажемся ли мы в ситуации такого рыночного равновесия, когда наше образование займет те рамки, которое задает сегодняшнее экономическое и технологическое состояние России: страны-поставщика на мировой рынок природных ресурсов и продуктов их первичной переработки (то ли «энергетической сверхдержавы», то ли «сырьевого придатка»). Накопленный интеллектуальный и образовательный потенциал будет утрачен, и страна потеряет перспективы социально-экономического прорыва. Многие еще помнят слова министра науки и высшей школы первого реформаторского правительства Бориса Салтыкова о том, что «науки в России слишком много».

С середины 90-х годов, с завершением формирования базовых правовых и организационных основ нового социального устройства страны, возрастает интерес к проблеме реформирования сферы образования. Понимание того, что необходимо найти механизмы и институты обеспечивающие достойное вхождение России в постиндустриальную эру, и в основе этого процесса лежит задача формирования эффективного и современного образования, стимулировало подготовку документов, определяющих стратегические цели в этой сфере. Тем самым государство продекларировало свое возвращение и готовность приступить к радикальным преобразованиям в российском образовании.

Постановление Правительства РФ от 4 октября 2000 г. N751 «О национальной доктрине образования в Российской Федерации». [4] Данный документ был представлен как долгосрочный, на четверть века ориентир развития отечественного образования. Естественно, что в условиях неустойчивого, переходного общества попытки декларировать принципы развития образования на столь длительный период мало эффективны. Еще до официальной отмены этого постановления в 2014 году, многие из его положений, и так достаточно декларативные, оказались уже устаревшими. Но главное было сказано: образование вновь один из основных государственных интересов. С точки зрения развития региональной составляющей высшей школы провозглашалось: сохранение и развитие единого образовательного пространства; участие профессиональных образовательных сообществ в разработке образовательной политики на федеральном и региональном уровнях; развитие высших учебных заведений как центров образования, культуры, науки и новых технологий.

Национальная доктрина определила основные направления развития образования, которые, в дальнейшем, конкретизировались в целом ряде документов.

Предполагалось, что предоставление ГИФО только тем абитуриентам, которые показали результаты ЕГЭ выше удовлетворительных, можно будет многие специальности и вузы закрыть «ногами студентов». С региональной доступностью тоже возникают определенные проблемы: далеко не все родители способны содержать своих, даже успешно сдавших экзамены, детей в крупных городах. Ведь один из немногих положительных результатов развития высшей школы в 90-е годы — это определенная децентрализация вузов, сдвиг части высшего образования в относительно крупные районные центры и города областного подчинения. Государству стоит поддерживать наиболее жизнеспособные из них, превратив тем самым в центры не только образовательного, но и экономического, культурного развития отдаленных и депрессивных районов.

Возникает закономерный вопрос: почему многолетние реформы не только не достигают продекларированных целей преодоления существующих проблем образования, а наоборот порождают новые.

Проведение либеральных реформ, тем не менее не привело к отказу от модели жесткого управления данной сферы со стороны государства. Бюрократический аппарат потеряв возможность полноценного финансирования сферы образования и старые рычаги административно-политического контроля, был вынужден временно ослабить свое вмешательство в текущую деятельность вузов, позволив им самостоятельно выживать в тяжелые годы реформ. При этом сохранялись потенциальные административные и правовые возможности для резкого усиления этого вмешательства при изменении ситуации. Способствовало этому и отсутствие традиций и практического опыта общественного контроля за сферой образования. Неготовность вузовского сообщества не только к полноценному самоуправлению, но и к минимальному контролю за деятельностью администраций учебных заведений и профильных государственных ведомств.

Необходимо помнить, что вуз является не только учреждением профессионального развития, традиционным институтом социализации и трансляции опыта поколений, но приобретает статус социокультурного архитектора и конструктора современного общества. Система образования во всех своих звеньях и целостности формирует образ жизни и закрепляет основы общественного строя. В современных условиях высшая школа является одним из важнейших социальных институтов общественного воспроизводства, человекообразования. Высшая школа выполняет функции по подготовке высококвалифицированных кадров, трансляции духовно-нравственного опыта прошлых поколений, стабилизации и гармонизации общественных отношений.

Программа реформирования высшего образования в стратегии-2020 (подготовлена в 2011) [3]: Создание программ прикладного бакалавриата (3-х летние программы высшего образования) в большинстве массовых вузов и на базе учреждений среднего профобразо-

вания с вождением последних в состав профильных вузов. Укрупнения вузов на основе присоединения к ведущим университетам. По мнению авторов стратегии, данные меры позволят готовить в массовых вузах квалифицированных рабочих и специалистов среднего звена для преодоления их дефицита в высокотехнологичных отраслях.

Правительственная программа «развития образования» на 2013–2020 гг. предусматривает [3]:

- формирование сети ведущих вузов, стимулирующих модернизацию системы высшего образования в целом. Доведения числа НИУ до 40–60;

- в группе ведущих вузов выбрать группу лидирующих, которые, с помощью государственной поддержки, должны войти в первую сотню университетов согласно международным рейтингам;

- функцию социально-культурной модернизации страны будет выполнять группа вузов гуманитарной и социальной направленности;

- образуется группа университетов, ведущих массовую подготовку бакалавров (в т.ч. прикладных) и специалистов для региональных рынков труда.

Тем самым происходит переход к законодательно закреплённой дифференциации сети высших учебных заведений.

Поставленная задача перехода страны к инновационной экономике, базирующейся на создании, распространении и использовании знаний, потребовало создания адекватной научно-образовательного базиса. С 2006 года создание ФУ. С 2008 создание НИУ.

Проблема качества образования во многом вызвана развитием массового высшего образования за последние десятилетия. Высшее образование фактически превращается во всеобщее. Существует проблема дифференциации вузов по уровню научно-образовательного потенциала, что создаёт региональные ограничения по доступу населения к качественному образованию.

Создаваемые ФУ, НИУ, как университеты нового типа, должны обеспечить специализированную подготовку кадров, в соответствующих регионах, в тесной взаимосвязи с научными и производственными субъектами территорий. Особенно важна ориентация на потребности региональной экономики и рынка труда. В Системе высшего профессионального школы сформирована достаточно развитая правовая основа ее деятельности. Она включает: Конституцию РФ, ФЗ, другие законы и нормативные акты.

Если с 2000 до 2008 наблюдался быстрый рост студенческого контингента до 7,5 млн то с 2009 снижение примерно до 2,5–2,8 в 2020 и только в 2021 возможен рост.

Быстрое увеличение бюджетного финансирования в 2005–2008 сменилось стагнацией. Снижается спрос на платные услуги. Изменяется структура кадров подготовки, снижается удельный вес направлений и специальностей. Недовольство работодателей по социальным опросам. В 2006 начинается выделение инновационного

ядра ФУ и НИУ но пока это мало сказывается на инновационной активности вузов. Действующая сеть государственных вузов, которая во многом унаследована от СССР и была создана в соответствии с целями и задачами, утратившими к настоящему времени свою актуальность. Вместе с тем за последние 20 лет развивалась, отвечая на новые потребности населения и экономики, сеть негосударственных вузов — результат разгосударствления и появления платежеспособного спроса населения. Развитие филиальной сети стало результатом роста общего спроса на высшее образование, развитие платного образования так и, одновременное, снижение образовательной мобильности населения.

Демографическая ситуация является основным фактором, определяющим развитие высшего образования и снижение спроса на услуги ВПО. Соотношение средств населения и организаций во внебюджетных доходах вузов приводит к тому, что подавляющее большинство из них ориентируется в своей деятельности на запросы населения, а не на потребности работодателей и рынка труда в целом. Социокультурные установки населения на получение высшего образования. Исследования НИУ ВШЭ совместно с Фондом общественного мнения, показывают стабильность данных социальных установок, что позволяет утверждать, что получение высшего образования превратилось в России в социальную норму. Будут серьёзные последствия для экономики и рынка труда: дефицит исполнителей и дефицит квалифицированных исполнителей. [3]

Предложения о существенном сокращении сети высших учебных заведений, не вошедших в число федеральных и национальных исследовательских университетов содержится в Федеральной целевой программе развития образования на 2011–2015 гг. Концепция Федеральной целевой программы развития образования на 2011–2015 гг.: утв. распоряжением правительства РФ 07.02.2011 г. М., 2011. С. 8–9. [3]

Еще раньше подобные идеи были высказаны в докладе подготовленном группой авторов из ВШЭ, Бизнес-школы «Сколково» и Минобрнауки. [3] С их точки зрения Российское образование должно соответствовать:

- инновационной модели развития российской экономики, являющейся стратегическим выбором России;

- социальным запросам населения России и задаче консолидации российского общества;

- требований глобальной конкуренции на рынках инноваций, труда и образования».

1992 г. — Закон «Об образовании», открывший дорогу свободе выбора образовательной программы, рыночным отношениям и экономической и академической самостоятельности части государственных образовательных учреждений;

2000–2009 ЕГЭ;

2004–2012 — Вхождение России в Болонский процесс и переход на двухступенчатую систему высшего образования.

Значительная часть других запланированных системных воздействий остались на бумаге.

У России есть реальный риск — инвестировать большие средства в образования вчерашнего дня. Несоответствие российского образования потребностям общества и экономики вызвано не только недостаточным финансированием, но и несоответствием сложившейся структуры образовательных программ актуальным потребностям. Ошибкой будет восстанавливать старую систему образования. Проводя реформирование высшей школы, предлагается в первую очередь увеличить масштабы НИОКР, которые значительно сократились в последние десятилетия, Учебные заведения стимулируют конкуренцию через нормативно-подушевое финансирование (конкуренция за деньги студентов) и обеспечение прозрачности образовательных организаций.

Сеть вузов развивалась в рамках ранней стадии урбанизации, которая характеризовалась ускоренным развитием городских агломераций (особенно столичных), усилением главных городов регионов, стягивания сельского населения в пригородные зоны крупных центров и т.п. Данная модель, сегодня, характерна для стран «Третьего мира». В развитых странах наблюдаются другие тенденции: ускоренный рост населения внешней зоны агломераций, частичное «заполнение» межагломерационных пространств и стагнация исторических ядер расселения. В современных условиях России, при отсутствии прежних административных рычагов регулирования, сохранение стихийных процессов расселения чревато серьезными проблемами. Программа создания «отвлекающих» агломераций потребует изменений социальных условий в этих районах, в том числе и обеспечения доступа к высшему образованию. Тем более, что и прежняя модель не решила многие задачи оптимизации размещения вузов.

Сдвиги в географии населения нашей страны по своему направлению противоположны изменениям в размещении населения, которые имеют место во многих экономически развитых странах мира. Но если принять гипотезу об универсальной последовательности стадий перестройки расселения, то можно утверждать, что большая часть нашей страны находится на более ранней стадии эволюции по сравнению с упомянутыми странами. Следовательно России еще предстоит тот этап эволюции урбанизации, которые проходят сегодня развитые страны Запада. Он характеризуется, прежде всего, развитием городских агломераций за счет ускоренного роста населения внешней зоны, субурбанизацией и началом деконцентрации населения, частичным заполнением межагломерационных пространств и стагнаций исторических ядер расселения. Заметен значительный рост малых городов.

Здесь могут возникнуть возражения, что развитые страны вступили в постиндустриальную эру, а Россия. Но даже при самом неблагоприятном развитии событий, хотя, несомненно, необходимо стремиться к реализации наиболее оптимистичных планов, остается задача корректировки стихийного разрастания крупных городов и отно-

сительно равномерного размещения производственного потенциала по территории страны.

В ином случае мы рискуем получить «латиноамериканский» или «азиатский» вариант развития, когда массы населения будут стремиться из депрессивных районов и зон конфликтов в несколько крупных городов, где будет возможность найти работу и приемлемую социальную среду. Соответственно, коммерческие структуры будут стремиться разворачивать свою деятельность в районах, где для этого создана приемлемая инфраструктура, то есть опять в тех же городах. Все это непременно приведет к нарастанию социальной напряженности и рано или поздно потребует своего решения. При любом сценарии развития экономической и политической ситуации, проблема размещения населения и производительных сил встанет в повестку дня, Причем, решить ее административными мерами, жестко ограничив механический приток населения, уже вряд ли удастся.

Более плодотворна, с нашей точки зрения, идея развития отвлекающих агломераций («противовесов»), способных ограничить притяжение крупных агломераций, перехватить часть концентрирующихся в них функций. Однако решение этой задачи невозможно без создания в этих районах достаточно привлекательной экономической и социально-культурной среды. Одним из факторов, способствующих решению этой задачи, может стать регионально-децентрализованная высшая школа.

Сейчас идет процесс политической и экономической децентрализации, сосредоточение и усиление властных функций региональных органов управления, поиск самобытных путей развития. Разумеется, это сказывается и на стремлении местных органов власти расширить свое участие в решении проблем образования, в том числе высшего.

Еще один фактор, вызывающий особое внимание к системе местного высшего образования, — развитие концепции непрерывного образования, явившейся результатом нового этапа развития труда, характеризующихся непрерывной сменой технологий, профессий и специальностей, усложнением профессиональной деятельности. Идея непрерывного образования принята в мировом обществе и лежит в основе образовательной политики большинства экономически развитых стран мира. Данная концепция дала новый стимул развития гибких форм образования, особенно на низовом уровне.

В США, например, система коммунальных колледжей. Часть учащихся — это выпускники школ, готовящиеся к поступлению на третий курс университета. Другая часть — взрослые, изучающие интересующий их курс для повышения собственного образовательного и культурного уровня. Популярность учебных заведений этого типа объясняется тем, что они ориентируются на местные потребности, низкой стоимостью обучения, широким спектром предлагаемых программ. Образование по потребностям плюс возможность выбора — основной принцип работы коммунальных колледжей.

Достаточно близко к данной модели подходят норвежские региональные высшие школы и датские университетские центры.

В стране, в условиях экономического и социального кризиса, существует острая потребность в формировании созидательных программ, которые способствовали бы активизации экономического, научно-технического и интеллектуального потенциала общества. К такому типу программ относятся программы формирования системы зон опережающего развития. Технополис — эффективная форма долгосрочного научно-технического и экономического развития, интегрирующая высокие технологии, различные формы инновационного, научно-технического бизнеса, науку и высшее образование и реализующаяся на основе особых зон регионального развития.

Сохранение и развитие системы высших учебных заведений в депрессивных и периферийных районах в состоянии стать основой их последующего экономического и социального прогресса.

Хотя, с нашей точки зрения, высшая школа и принадлежит в основе своей к нерыночному сектору, она должна получать определенные импульсы своего развития от формирующихся новых хозяйственных и социальных структур. Это, конечно, не исключает активной политики государства в области высшего образования по достижению перспективных задач, которые вряд ли могут быть инициированы рыночным механизмом.

Под оптимальным вариантом размещения сети вузов по территории страны понимается такой вариант, при ко-

тором достигается наибольшая степень удовлетворения социальных и хозяйственных потребностей в высшем образовании, повышение эффективности экономики, ускорения научно-технического прогресса, роста производительности общественного труда, качества подготовки специалистов, рациональное их использование.

Необходимо отметить, что, несмотря на важность приближения подготовки специалистов к районам их будущей деятельности, необходимо учитывать реальные возможности организации полноценного учебного процесса: наличие высококвалифицированных преподавательских кадров и достаточной материально-технической базы, возможность для студентов и преподавателей пользоваться преимуществами крупных научных и культурных центров, возможность кооперации между вузами.

Структура высшей школы, как и других социальных институтов, находится в определенной зависимости от условий общественного развития, господствующих философско-политических концепций и текущей политической и экономической ситуации.

Формирование социосистем с более гуманной средой обитания человека, тесной взаимосвязи науки, образования, производства, уровня и качества жизни, с учетом современных тенденций расселения и урбанизации ставит цель создания новых и развитие периферийных населенных пунктов, расположенных вне крупнейших агломераций страны. Достижение этой задачи без создания в этих районах современной социальной инфраструктуры, в том числе и системы высшего образования, невозможно.

Литература:

1. Иванов А. Е. Высшая школа России в конце XIX — начале XX века. М., Академия наук СССР, Институт истории СССР, 1991
2. Медынский Е. Н. Высшее техническое и сельскохозяйственное образование в дореволюционной России // Высшее техническая школа, 1935. № 4—5. С. 19
3. Вузы и рабфаки. Справочная книжка/ Изд. комиссии помощи пролетарскому студенчеству при ВЦСПС и ЦК Профсоюзов. М., 1923. С. 4
4. Луначарский А. Экономика и культура//Народное просвещение. 1921. № 84 С. 2. Преображенский Е. О профессионально-техническом образовании//Народное просвещение. 1921. № 85 С. 6
5. Ходоровский И. Доклад на совещании наркомов союзных республик//Народное просвещение. 1927. № 6. С. 27
6. Народное образование в СССР. Стат. сборник. М., 1927.
7. Резолюция июльского Пленума ЦК ВКП(б) //Народное просвещение. 1928. № 7. С. 5
8. Постановление ЦИК и СНК СССР...// За промышленные кадры. 1930. № 1. С. 54

Управление деятельностью таможенных органов на основе процессного подхода

Олькова Валерия Георгиевна, студент;
Семенова Нина Константиновна, кандидат технических наук, доцент
Владивостокский филиал Российской таможенной академии

Для продуктивной работы таможенных органов и своевременного реагирования на постоянно изменяющиеся

внешние и внутренние факторы необходимо использование процессного подхода к управлению деятельностью.

Процессный подход один из подходов управления, который сформировался уже окончательно в 1980-х годах. Он сразу же стал одним из главных элементов улучшения качества управления. Данный подход ориентируется на упрощение процесса управления и сокращение времени на выполнение функций.

Процессный подход базируется на пяти основных признаках, таких как принцип взаимосвязи, востребованности, документирования, контроля и ответственности за процесс.

Процессный подход имеет ряд преимуществ и недостатков. Преимуществами является: взаимосвязь действий разных подразделений в рамках самого процесса, ориентация на результативность процесса, повышение плодотворности и эффективности работы организации, прозрачность действий по достижению результата, повышение уровня предсказуемости результатов. Недостатками процессного подхода же являются такое его качество, как сложность внедрения. Это связано с тем что процессный подход можно считать внедренным только после того как в организации реализуется управление процессами.

Реализация процессного подхода в деятельности таможенных органов происходила постепенно. Процессный подход предполагает представление любой работы, в том числе таможенного оформления и таможенного контроля, в виде совокупности более мелких процессов. Представление таможенной функции в виде совокупности элементарных процессов создает условия для более детальной ее проработки, идентификации, организации взаимодействия и обеспечения качества.

Для сокращения времени на процессы деятельности таможенных органов сейчас используется электронное декларирование. На октябрь 2016 года декларации подаются в электронной форме в 99,9% случаев.

Для упрощения таможенных операций, связанных с перемещением товаров через таможенную границу используется удаленный выпуск товаров, что является результатом применения электронного декларирования. Оба эти процесса непосредственно связаны друг с другом.

Процессный подход является очень эффективным подходом к управлению таможенной деятельностью. Эффективность процессного подхода в деятельности таможенных органов, проявляется в процессе взаимодействия таможенных и налоговых органов.

За 9 месяцев 2016 года подразделениями таможенного контроля после выпуска товаров таможен Дальневосточного региона во взаимодействии с налоговыми органами проведено 36 проверок, передан 31 материал с возможными признаками нарушения законодательства.

Таможнями региона завершено 7 скоординированных контрольных мероприятий. По результатам проведенных проверок, а также проверок, завершающихся в предшествующие периоды, таможенными органами возбуждено 3 дела об административных правонарушениях, 1 уголовное дело по ст. 226.1 УК РФ, доначислено таможенных платежей, пеней, наложено штрафов в сумме 82,7 млн руб., взыскано — 74,5 млн руб. (рис. 1). Налоговыми органами доначислено налогов, пеней, штрафов в сумме 112,3 млн руб. [1].

Статистика доначисленных и взысканных таможенных платежей, пеней и штрафов таможенных ор-

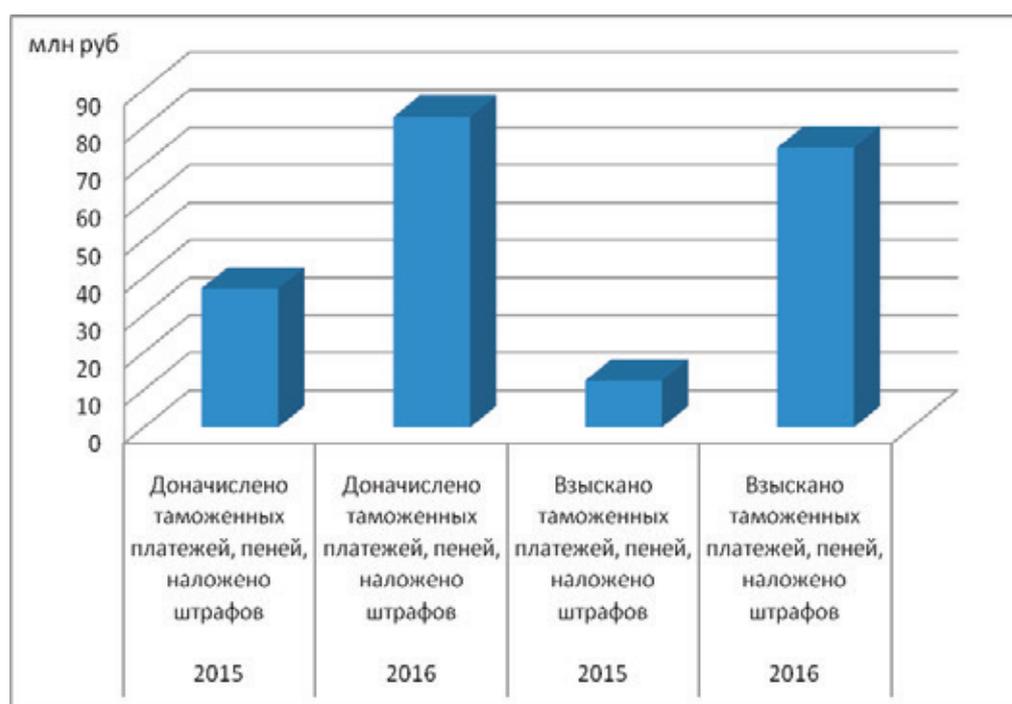


Рис. 1. Статистика доначисленных и взысканных таможенных платежей, пеней и штрафов таможенных органов с января по октябрь 2015–2016 годов

ганов с января по октябрь 2015—2016 годов показывает, что процесс взаимодействия налоговых и таможенных органов оказывает положительное влияние на деятельность Федеральной таможенной службы. Главный показатель — пополнение федерального бюджета, так как это является одной из главных функций таможенных органов.

Несмотря на эффективность применения данного подхода существуют и проблемы его внедрения в управление таможенными органами. В рамках процессного подхода, направленного на сокращение времени и затрат на таможенные операции, связанные с перемещением товаров через таможенную границу, используются Интернет-технологии. Технические сбои являются серьезной проблемой при использовании электронного декларирования. Для решения данного вопроса в таможенных органах проводятся мероприятия по обеспечению технической надежности, однако в Интернет-технологиях задействованы не только таможенные органы, но и информационные операторы, и компании-провайдеры [2, с. 41].

Второй проблемой является недостаток информации других государственных органов для осуществления деятельности таможенных органов [3].

Решение задачи недостаточности сведений при взаимодействии таможенных органов с другими ведомствами видится в создании межведомственного банка разрешительных документов, в котором будут накапливаться, в частности, сведения о выданных разрешительных документах.

Проблемы возникают и при реализации мероприятий по усовершенствованию организационной структуры таможенных органов. В процессе реализации возникли сложности по внедрению и эффективному уровню функционирования Концепции таможенного оформления и таможенного контроля товаров в местах, приближенных к государственной границе Российской Федерации Концепции [1].

Проблема отсутствия в приграничных субъектах Российской Федерации квалифицированных специалистов актуальна как для участников внешнеэкономической деятельности, так и для государственных контрольных органов [1].

Литература:

1. Официальный сайт Дальневосточного таможенного управления [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.dvtu.customs.ru/>
2. Пилипчук В. В., Некоторые аспекты применения процессного подхода в деятельности таможенных органов Дальневосточного региона // Таможенная политика на Дальнем Востоке. — 2013. — № 2 — С. 39–45
3. Федеральная таможенная служба [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.customs.ru/>
4. Макрусев В. В., Управление таможенным делом: учеб. пособие для вузов. — СПб.: Троицкий мост, 2012. — С. 448

Привлечение в приграничные субъекты Российской Федерации квалифицированных кадров, а также их подготовка и переподготовка сопряжены с необходимостью решения комплекса вопросов социального обеспечения. Потребуется бюджетное финансирование социальной инфраструктуры, подготовки и переподготовки кадров таможенных органов в местах, приближенных к государственной границе Российской Федерации, закрепление на законодательном уровне стимулов для привлечения в таможенные органы, расположенные в приграничных субъектах Российской Федерации, квалифицированных специалистов из таможенных органов, расположенных внутри страны.

Подводя итог, следует отметить, что должностные лица и сотрудники таможенных органов могут столкнуться при применении процессного подхода с такими проблемами, как:

1. Технические сбои непредвиденного характера при применении Интернет — декларирования.
2. Недостаточная квалификация сотрудников и участников ВЭД для применения процессного подхода на практике.
3. Отсутствие процесса взаимодействия таможенных и иных контролирующих органов, а вследствие этого — нехватка информационных данных из иных государственных учреждений.

Решением данных проблем может являться:

1. Оснащение объектов таможенной инфраструктуры системами бесперебойного гарантированного электропитания, резервирование каналов связи с целью повышения отказоустойчивости функциональности сервисов, обеспечивающих передачу информации на уровнях: управление — таможня — таможенные посты.
2. Создание благоприятной среды для обмена информацией таможенных и иных контролирующих органов.
3. Повышение квалификации должностных лиц таможенных органов.

Реализация принципов процессного подхода при управлении деятельностью таможенных органов позволяет упорядочить процессы и устранить избыточные процедуры, сократить сроки исполнения трудовых операций, а также избежать многократного представления идентичной информации.

Малый бизнес как фактор формирования среднего класса в России

Парамохина Анна Сергеевна, аспирант
Московский Государственный университет им. М. В. Ломоносова

Ключевые слова: малый бизнес, средний класс, предпринимательство, общество

Многочисленность среднего класса является одним из наиболее характерных индикаторов благополучия общества. Для стран с численным преобладанием представителей среднего класса характерна отлаженная работа социально-экономических, а также политических институтов. Исследуя становление и развития среднего класса в странах с развитой экономикой, мы можем заметить, что представители малого бизнеса играют в этом процессе существенную роль. При анализе современной российской действительности перед нами встает неоднозначная картина формирования и укрепления среднего класса в лице представителей малого бизнеса России. Для того, чтобы исследовать роль малого бизнеса в формировании среднего класса современной России, необходимо понять, что же такое средний класс? Приведем некоторые особенности, присущие представителям среднего класса, а именно: это экономически независимая часть населения страны, которая отличается материальной обеспеченностью, стремится сохранить существующий социально-экономический и политический строй, способствующий ее наиболее гармоничному становлению и развитию. При этом представители данного сегмента общества ориентированы прежде всего на совершенствование существующей социально-экономической системы, привнеся в нее изменения, но не меняя ее основ. Средний класс — это, по сути, наиболее социально-активные граждане, которые всячески способствуют наиболее прогрессивному и благоприятному развитию общества без разрушения сложившихся в данном обществе устоев. Исследователи отмечают, что представители среднего класса — это, как правило, основные носители национальной культуры и общественных интересов. [3] По статистике в экономически развитых странах средний класс составляет большинство населения, основным критерием принадлежности к среднему классу является довольно высокое качество жизни. Под качеством жизни подразумевается удовлетворенность человеком своей жизнью в целом, либо какими-то ее аспектами, отвечающими за благополучное существование индивида в рамках данного общества. [5] В настоящее время доля среднего класса в развитых европейских странах и США составляет почти 70% экономически активного населения, в то время как в Российской Федерации данный показатель, судя по оценкам различных исследовательских центров, варьируется от 8 до 22%. [3]

В качестве наиболее подходящего описания среднего класса в современной России мы можем применить следующее определение, в рамках которого средний класс

характеризуется как социальное образование, обладающее рядом специфических признаков, характеризующих его социальный статус, материальную обеспеченность и культурное развитие. Средний класс современной России — это часть населения, характеризующаяся социальной активностью, качественной профессиональной подготовкой, определенным уровнем культурного развития, а также наличием материальной обеспеченности [2] На сегодняшний день российский средний класс представлен различными слоями общества, а именно: госслужащие, владельцы малого и среднего бизнеса, руководители предприятий, получающие высокую заработную плату врачи, работники культуры и образования и т.д.

Анализируя результаты исследований, мы видим, что доля среднего класса среди населения нашей страны мала. Однако позитивным остается тот факт, что социально-экономическая структура общества отличается динамичностью в своем развитии. Малый бизнес, как сегмент экономики, способен к наиболее ускоренному развитию, чему способствует либо препятствует социальная и экономическая политика государства. Представители малого бизнеса способны стать надежными партнерами государства в разрешении проблемы социальной напряженности и разрыва в плане материальной обеспеченности между различными слоями населения, т.к. малый бизнес — это, прежде всего, по своим финансовым возможностям связующее звено между немногочисленной материально обеспеченной частью населения и огромным количеством людей, относящимся к малообеспеченной части населения. Представители малого бизнеса в перспективе могут стать надежной опорой демократической системы. Развитие и укрепление малого бизнеса как активного участника социально-экономической и политической жизни страны является одним из ключевых факторов наиболее ускоренного становления и укрепления среднего класса в лице предпринимателей в Российской Федерации. В Концепции долгосрочного развития Российской Федерации, утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р, стоит задача увеличения доли среднего класса в общей численности населения России к 2020 году до 50%. Для решения данной задачи на сегодняшний день государством принимается ряд мер, способствующих становлению и развитию малого бизнеса, как составной части среднего класса. [11]

При анализе проблемы самоидентификации представителей малого бизнеса в современном российском обществе мы можем наблюдать следующую картину: одним

из основных критериев, определяющих принадлежность представителей малого бизнеса к среднему классу, служит наличие определенного, относительно основной части населения страны, более высокого уровня дохода и материальной обеспеченности. Данный критерий является как бы «входным билетом» в средний класс по меркам представителей малого бизнеса. [3] Такая самоидентификация позитивно соотносится со статистическими данными. По статистике семейный душевой доход мелких предпринимателей в 3,4 раза выше среднего дохода в России и в 3,9 раза выше среднего душевого дохода в семьях работников, трудящихся по найму. [4]

Однако, если более глубоко рассмотреть критерии принадлежности к среднему классу, которые являются обязательными в любом развитом обществе, а именно: культурное развитие, наличие качественного образования, наличие навыков, отвечающих современным запросам развитого рынка труда, активная гражданская позиция, участие в социально-экономической и политической жизни страны, то мы можем отметить, что далеко не всех представителей малого бизнеса можно отнести к среднему классу, поскольку они находятся еще на довольно низкой ступени своего социального развития. [9] Такую ситуацию можно рассматривать как один из факторов, сдерживающих интенсивное развитие и укрепление среднего класса в лице представителей малого бизнеса в соответствии с уровнем развитых государств.

Почему сложилась данная ситуация в современном российском обществе? После распада СССР и по сей день в нашей стране бытует мнение о том, что занятия мелкой коммерческой и предпринимательской деятельностью — это нечто не относящееся к престижным видам деятельности. В российском обществе предпринимательская активность не относится к сфере «благородных» занятий, [9] малый бизнес приравнивается к деятельности людей, расположенных на нижних ступенях социальной лестницы.

В рамках развития современного российского общества отношение к малому бизнесу постепенно подвергается некоторым изменениям, однако, при исследовании мотивов, побуждающих людей заниматься малым бизнесом, мы видим прежде всего желание улучшить свое материальное положение, а не стремление к престижу, повышению собственного социального статуса, возможности заниматься любимым делом и т.д. [3] Данное утверждение было выдвинуто на основании результатов социологического исследования, проведенного среди представителей малого бизнеса некоторых регионов Российской Федерации. Результаты исследования показали, что наличие или отсутствие материальной базы является весомым критерием и мотивом, побуждающим россиян к предпринимательской деятельности. Духовные и культурные потребности не относятся к основополагающим для населения Российской Федерации при выборе бизнеса в качестве основного вида трудовой деятельности. Выбор данной профессии является прежде всего средством выживания в Российской Федерации в сознании большинства предпринимателей,

а не творческим видом деятельности, осуществляемым людьми с удовольствием, не говоря уже о престиже. В этой связи следует учитывать и образ жизни мелких предпринимателей: представитель малого бизнеса зачастую не располагает возможностью к регламентации собственного рабочего дня, предпринимательская деятельность требует постоянного контроля и присутствия на рабочем месте со стороны владельца бизнеса, особенно это касается микро-предприятий, где в силу отсутствия материальных возможностей не развито в достаточной степени делегирование полномочий. Предприниматель полностью поглощен своей трудовой деятельностью, при этом большинство предпринимателей не уверены в том, что данный вид деятельности, приносящий доход сегодня, сможет также работать и приносить прибыль завтра. Как правило, малые предприниматели имеют несколько видов деятельности, которые являются выгодными в рамках определенного отрезка времени. Данное обстоятельство указывает, прежде всего, на крайне неустойчивое положение малого предпринимателя, трудящегося в существующей социально-экономической системе. Причиной тому являются зачастую препятствия и ограничения не только формально-законодательного характера, но и проблемы в рамках неформальных экономических отношений.

Тем не менее современный российский предприниматель-представитель малого бизнеса — это активный участник экономических отношений и человек, который рассчитывает прежде всего на себя. Об этом свидетельствуют данные исследования, в рамках которого подчеркивается наличие творческой активности и независимости российского предпринимателя, его силы духа и веры в себя, а также в успешность своего дела. [9] Малым предпринимателям присущи такие положительные качества, как оптимизм, мобильность, способность к моментальной реакции на потребительский спрос и адаптации в сложившихся экономических условиях страны. В. Радаев отмечает также значение в становлении и развитии среднего класса в России предпринимательской идеологии. [9] Благодаря ей происходит комплексное развитие предпринимателя как личности, самостоятельного хозяйственника и участника экономической жизни России.

Исследовательница С. Мареева среди функций среднего класса выделяет его функцию выразителя ценностей, доминирующих в рамках данного государства, национальной культуры. [7] Однако современный российский малый бизнес скорее отражает определённые настроения и ожидания российского общества относительно избрания типа деятельности для получения желаемого уровня дохода, а не общественные ценности. О функции ретрансляции национальной культуры российскими предпринимателями говорить преждевременно, это должно стать одним из приоритетных направлений развития социально-экономической и политической системы.

В целом можно отметить, что на данном этапе далеко не все представители малого бизнеса способны сформировать средний класс на уровне экономически развитых

государств, однако мы видим положительную динамику в его развитии, увеличивается количество представителей малого бизнеса, причем с каждым годом появляется большее количество малых предприятий, относящихся

к производственному сектору. Малый бизнес может внести более весомый вклад в развитие среднего класса в России только при наличии комплексной и системной поддержки со стороны государства.

Литература:

1. Белогруд, И.Н. Средний класс как предмет социально-философского анализа: дис... докт. филос. наук / И.Н. Белогруд. — М., 2005. — 326 с.
2. Беляева, Л. А. И вновь о среднем классе России / Л. А. Беляева // Социологические исследования. — 2007. — № 5. — С. 3–13.
3. Бокарева В.Б. Функции малого бизнеса в развитии среднего класса в России // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. — 2011. — № 5. — С. 9–20.
4. Дилигенский Г.Г. Люди среднего класса. М.: Ин-т Фонда «Общественное мнение», 2002.
5. Заславская, Т. И. К вопросу о «среднем классе» российского общества / Т.И. Заславская, Р.Г. Громова // Мир России. — 1998. — № 4. — С. 10–19.
6. Заславская, Т.И. Стратификация современного российского общества / Т.И. Заславская // Информационный бюллетень. — 1996. — № 1. — С. 16–23.
7. Мареева, С.В. Средний класс в современном российском обществе: специфика становления 2003–2009 гг.: дис... канд. соц. наук / С.В. Мареева. — М., 2009. — 191 с.
8. Молькова, Н.А. Высший слой среднего класса: проблема определения / Н.А. Молькова // Вестник НУ им. Н.И. Лобачевского. Серия «Социальные науки». — 2007. — № 2(7). — С. 69–73.
9. Радаев, В.В. Экономическая социология. Курс лекций: уч. пос. / В.В. Радаев — М., 1997. — 368 с.
10. Стенограмма выступления председателя партии «Единая Россия» В. Путина. — 24.11.2008 МСК. Расшифруйте источник.
11. Юргенс И.Ю. Введение // Дискуссия о среднем классе. Материалы конференции «Средний класс: проблемы формирования и перспективы роста», Москва: Институт современного развития, 2008.

Анализ ситуации валютного дисбаланса в мире и в РФ

Перетин Илья Владимирович, магистрант

Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения

Анализ валютного дисбаланса последних лет, проявляющегося все более остро в последние месяцы, сильно влияет на мировую экономику в целом, приводя к обесцениванию национальной валюты. Виной тому регулярные политические события (мировые события вызывают на фондовых рынках панику, что отражается на валютном курсе; два ярких примера: Brexit и избрание новым президентом Дональда Трампа), преимущественно неблагоприятного характера. Все это отражается на торговых, потребительских аспектах государств, на ценах на нефть.

Ключевые слова: валютный дисбаланс, мировая экономика, валюта, девальвация, кризис

The analysis of the currency imbalance of the last years which is shown more and more sharply in recent months strongly influences world economy in general, leading to devaluation of national currency. The cause is regular political events (world events cause panic in the stock markets that is reflected in the currency rate; two striking examples: Brexit and election as the new president of Donald Trump), mainly adverse nature. All this affects trade, consumer aspects of the states, on oil prices.

Keywords: currency rate, ruble, political factors, economic factors, bank system

Наблюдаемое усиление нестабильности на валютных рынках мира стало закономерным результатом происшедших в последние пятнадцать лет масштабных структурных изменений в глобальной экономике, способствовавших накоплению в ней значительных торговых

и инвестиционных дисбалансов [3]. Резкое колебание валютного курса стало неотъемлемой чертой международных финансовых рынков после развала Бреттон-Вудской системы в начале 70-х годов прошлого века. На протяжении 70-х и большей части 80-х гг., когда инфляция

имела место быть во всем мире, мегадевальвация была нормой, даже в 90-х гг. и в начале первого десятилетия нового века не было года, чтобы 10–20% стран мира не пережили крупную девальвацию или крах валюты.

Вскоре наступает затишье, исключая «бум», вызванный мировым финансовым кризисом 2008–2009 гг., обвал валют стал редким явлением в период с 2004 по 2014 гг. Однако, последние события заставляют предположить, что отсутствие валютного дисбаланса в этом десятилетии будет «эпохой исключения». Это является результатом преимущественно низких и стабильных международных процентных ставок, значительного притока капиталов в развивающиеся страны в сочетании с ростом цен на сырье и в большинстве случаев хорошими темпами экономического роста в тех государствах, которые избежали мирового кризиса. Как следствие — основной задаче многих стран в эти годы стало предотвращение непрерывного укрепления их валют к американскому доллару и валютам других торговых партнеров.

В 2014 году ситуация изменилась, когда из-за стремительно ухудшающихся глобальных экономико-политических условий обвалы снова стали массовыми. С этих пор более 80 стран испытали девальвацию более чем на 15% в течение года. Безусловно, режим гибких валютных курсов преимущественно избавляет от проблем, вызванных отказом от фиксированного или полуфиксированного обменного курса, однако, на сегодняшний день мало что говорит о том, что эти девальвации оказали сколько-нибудь оздоравливающий эффект на экономический рост: по большей части он продолжает оставаться вялым.

С января 2014 по январь 2016 гг. размер средней кумулятивной девальвации в отношении к американскому доллару составил почти 35% [9]. Во многих развивающихся странах, где девальвация была еще более острой, ослабление обменного курса усугубило текущие проблемы, связанные с ростом долгов, номинированных в иностранной валюте.

Не стоит забывать о том, что во взаимосвязанном мире эффект валютного обвала не ограничивается страной, в которой он произошёл. Так, в 1994 году КНР провел реформу валютного регулирования, унифицировав системы многоуровневых обменных курсов и заодно девальвировав юань на 50%. Аналитики утверждают, что китайская девальвация привела к потере конкурентоспособности Кореи, Таиланда, Индонезии, Филиппин и Малайзии, чьи валюты были привязаны к доллару США. Кумулятивное укрепление этих валют в свою очередь создало предпосылки для азиатского кризиса 1997 года, отразившегося на России дефолтом год спустя. Особенно тяжело пришлось малазийскому ринггиту: он потерял 14% от своей стоимости во втором квартале и 26% с начала года. Южнокорейская вона и тайваньский доллар также находятся в группе риска, а вьетнамское правительство еще в августе решило девальвировать донг. Немногим лучше дела у индонезийской рупии (минус 15%

с начала года и минимум с августа 1998-го), тайландского бата и сингапурского доллара (минус 8%, минимум с 1997 года) [8].

Завышенные курсы валют являются одним из лучших опережающих индикаторов финансового кризиса. В связи с этим, невозможно не задуматься о том, что мы сейчас сталкиваемся с повторением происходящего в 1994–1997 гг., только на этот раз роли изменились. С начала 2014 года юань девальвировался к доллару лишь на 7,5%, в то время как евро за этот же период — примерно на 25%. В случаях, когда экономика основывается на производстве, как в КНР, не следует недооценивать связь между завышенным курсом и экономическим ростом.

В августе прошлого года, когда КНР объявил о планах проведения умеренной девальвации, а затем постепенного повышения гибкости обменного курса юаня, финансовые рынки стали стремительно «скатываться» вниз. Руководство страны, пытаясь вернуть рынкам уверенность, выпустило заявление о том, что КНР будет двигаться в данном направлении поэтапно, хотя и у такого подхода есть свои риски.

Все же, 2015 год запомнился обвалом фондового рынка КНР и рекордной девальвацией юаня. На сегодняшний день Народный банк КНР медленно, но уверенно продолжает девальвировать свою валюту. 18 июля 2016 года НБК опустил курс национальной валюты до нового минимума с октября 2010 года — за день юань потерял 0,23% и был зафиксирован на отметке 6,6961 юаня за доллар. С начала года юань подешевел на 5%, за год — более чем на 10% [2]. Китай продолжает девальвацию, — значит, пытается поддержать свою продукцию на внешних рынках, то есть занял агрессивную позицию в валютных войнах, а это может спровоцировать недовольство стран-партнеров. Для России, в частности, действия Китая несут в себе умеренную угрозу снижения экспортной выручки, уменьшение привлекательности продукции российского производства, а также сомнения в целесообразности сохранения текущих условий стратегического партнерства в газовой сфере [6].

Безусловно, снижение экономической функциональности, вызванной вспышкой обвалов в течение последнего времени, касается не только Китая (хотя пример Китая отличается от всех остальных тем, что, во-первых, огромна доля экономики страны в мировом ВВП, а также ее влияние на многие государства в самых различных регионах, начиная с поставщиков сырья и заканчивая странами, зависящими от китайского финансирования или прямых инвестиций; на долю развивающихся стран сейчас приходится около 60% мирового ВВП, в то время как в начале 1980-х эта доля составляла примерно 35%. Для восстановления мирового процветания требуется более широкая географическая база, чем ранее. Возвращение валютных обвалов может значительно затруднить достижение этой цели). Сегодня, оценивая размеры девальвации национальных валют, можно констатировать, что фактор укрепления доллара оказал более значительное,

чем 10-процентное, влияние на национальные валюты государств по всему миру, вне зависимости от их развитости и экспортной направленности. Так, бразильский реал за период с октября 2014 по февраль 2016 года подешевел по отношению к американскому доллару на 67%, канадский доллар за указанный период подешевел по отношению к американскому доллару на 23%, австралийский доллар — подешевел по отношению к американскому доллару на 22,3%, турецкая лира — на 29,6%, аргентинское песо — на 77,8%, норвежская крона — на 31,7%, российский рубль — на 92%. Настоящая волна девальвации прокатилась по постсоветскому пространству: в Белоруссии национальная валюта упала по отношению к американскому доллару на 102%, в Азербайджане — на 99%, на Украине — на 108%, в Казахстане — на 94,5%. Стоит отметить, что трудности испытывают и валюты динамично развивающихся стран. Например, в Индии, экономика которой в 2016 году является лидером по темпам роста, существуют значительные проблемы с обесцениванием рупии: она состоит в группе «валют риска» и в 2015 году по темпам падения уступала лишь бразильскому реалу. Причину появления таких разрывов нужно искать не только в ослаблении национальных валют, но и в значительном усилении американского доллара, на которое непосредственным образом влияет политика Резервной службы США.

Говоря об обвалах стоит конечно же упомянуть о Британии, вышедшей из ЕС. В ночь с 23 на 24 июня 2016 года произошёл стремительный обвал курса британской валюты. После закрытия избирательных пунктов фунт стерлингов торговался по курсу 1,5005 долл. Обработанные данные с первых 30 избирательных участков просигнализировали о перевесе сторонников выхода из ЕС, и фунт после этого опустился до 1,4030 долл., т.е. примерно на 5%. Через некоторое время стали поступать данные с других участков, которые подтвердили перевес сторонников Brexit, — и стоимость фунта стерлингов опустилась до 1,3702 долл. И наконец курс фунта пробил планку в 1,35 долл. Последний раз на таком низком уровне британский фунт находился 31 год назад, в 1985 году. Столь резкого обвала британская валюта не испытывала ни разу в послевоенной истории за исключением 1992 года, когда финансовый спекулянт Джордж Сорос совершил атаку на фунт стерлингов и сломал оборону Банка Англии.

Здесь следует отметить происходившее в последние годы интенсивное укрепление финансовых связей Лондона и Пекина. Синхронизация конъюнктурных колебаний финансовых рынков двух стран замечена давно. Торги на китайских фондовых биржах в пятницу, 24 июня, открылись снижением котировок. Примечательно, что ещё не было даже первых подсчётов бюллетеней в Великобритании, а в Китае уже началась лёгкая финансовая паника. По данным на 9:30 (4:30 по московскому времени), индекс Шанхайской фондовой биржи Shanghai Composite просел на 0,32%, составив 2881,36 пункта,

индекс биржи Шэньчжэня Shenzhen Composite потерял 0,33%, составив 1908,85 пункта. Наиболее остро прореагировала биржа Гонконга: Hang Seng Index упал на 1,84% до 20483,51 пункта [1]. Новости, поступавшие с британского референдума, обвалили биржу в Токио. Падение ведущего биржевого индекса Nikkei составило утром 24 июня 500 пунктов. Одновременно вверх пошла иена, её курс впервые за два с половиной года достиг отметки в 100 единиц за доллар США.

Из вышесказанного можно сделать **вывод** о том, что глобальный валютный дисбаланс существует и остро проявляется в последние месяцы. Как мы увидели на примере последних событий, валютная нестабильность влияет на мировую экономику в целом и на экономику отдельных стран в частности.

В России валютный дисбаланс, или валютный кризис проявился в конце 2014 года и имеет место быть сегодня. Его причиной стало резкое ослабление российского рубля по отношению к иностранным валютам, вызванное стремительным снижением мировых цен на нефть, санкции США, ЕС и их союзников, присоединение Крыма и война в Украине, спекуляции на валютном рынке, паника населения и слабая активность Центробанка. Вывод Великобритании из ЕС безусловно также будет иметь свой отклик на экономике РФ. Современные аналитики полагают, что инвесторы будут выходить из рискованных активов, к которым относятся и рублёвые. Это приведёт к ослаблению рубля, будет провоцировать рост процентных ставок в экономике, снизит возможности российских компаний с точки зрения привлечения капитала. Вероятно, перечисленное обусловит замедление темпов роста российской экономики [7]. Однако, именно Brexit стал одной из причин проявления *признаков* стабилизации на рынке нефти. Хотя, по мнению профессора кафедры международного нефтегазового бизнеса РГУ нефти и газа Андрея Конопляника — это всего лишь видимость, или «затишье перед бурей» [4]. А глава Центробанка Эльвира Набиуллина полагает, что в том числе благодаря стабилизации цен на нефть стало возможным укрепление рубля. Поддержку национальной валюте сейчас оказывает также налоговый период и выплата дивидендов, однако, как считает аналитик Райффайзен Капитал София Кирсанова, если цена барреля в последнюю неделю июля не начнет расти, рубль станет слабеть (на 1–2 руб. / долл.). В тоже время главный аналитик ВТБ 24 Станислав Клещев говорит о том, что после прохождения пика дивидендных платежей и налоговых выплат (22–25 июля 2016 г.) инвесторам снова придется обратить внимание на сезонность, согласно которой август — самый неблагоприятный для курса рубля месяц. Стоит помнить и о том, что характерная черта 2016 года — политический «бум», — в преддверии выборов 18 сентября давление на рубль может дополнительно усилиться [5]. Правительство может отменить действующую с 2015 года директиву, предписывающую экспортерам не наращивать чистые валютные активы, — это может привести

к тому, что курс доллара США превысит отметку в 70 рублей при текущей нефти, не исключая и неформальные меры, с помощью которых правительство может отрегулировать валютный рынок.

Вывод: валютный дисбаланс проявляется в последние месяцы достаточно остро, особенно на фоне политических событий, — это отражается как на экономике стран в аспекте торговли, потребительской корзины и пр., так и на глобальных «оплотах экономики», таких как нефть. Обесценивание национальных валют постепенно становится главным трендом современных экономических реалий. Многие страны в условиях повышения инфляции и появления торгового дисбаланса в экономике сталкиваются с выбором: девальвировать валюту, тратить международные резервы или наращивать госдолг. Среди этих вариантов нет правильного, однако затяжной характер

нынешних экономических трудностей выбор облегчает: даже изначально сделав ставку на распродажу резервов, через наращивание госдолга страна непременно придет к девальвации. Ответить на вопрос о действительно эффективных мерах по укреплению национальной валюты пока нельзя, на национальный валютный курс сейчас влияет, по нашему мнению, на 85% политическая ситуация. Необходимо четко понимать последствия событий, происходящих как на мировой арене, так жизни нашей страны, чтобы разрабатывать какие-либо меры по долгосрочному укреплению рубля, так как неожиданное укрепление российской валюты в июле 2016 года вызвало у Правительства некоторые вопросы о перспективах, первым из которых является «как не допустить излишнего укрепления рубля и вообще изолировать курс волатильности нефтяных котировок».

Литература:

1. Катасонов В. Произошел стремительный обвал британской валюты: [Текст] // ИАС «Русская народная линия». — 24.06.2016. — [Электронный ресурс]: режим доступа <http://ruskline.ru/> (дата доступа 20.07.2016).
2. Китайцы скупают золото на фоне новой волны девальвации юаня: [Текст] // ИА Новости Приднестровья. — 18.07.2016. — [Электронный ресурс]: режим доступа novostipmr.com (дата доступа 19.07.2016).
3. Кондратов Д. Актуальные подходы к реформированию мировой валютной системы // Общество и экономика. — 2016. — № 2. — С. 5–46 — С. 27.
4. Конопляник А. Цены на нефть: четыре фактора неопределенности: [Текст] // ИА РБК. — 18.07.2016. — [Электронный ресурс]: режим доступа <http://www.the-village.ru/> (дата доступа 21.07.2016).
5. Могилевская А., Кошкаров А., Ткачев И. Три вопроса о рубле: как отреагирует российская валюта на слова Путина // ИА РБК. — 20.07.2016. — [Электронный ресурс]: режим доступа <http://www.rbc.ru/> (дата доступа 21.07.2016).
6. Сигналы китайского регулятора крайне негативны для мировой экономики: [Текст] // ИА REGNUM. — 18.07.2016. — [Электронный ресурс]: режим доступа <https://regnum.ru> (дата доступа 19.07.2016).
7. Соколова А. Что будет с валютой после выхода Британии из ЕС: [Текст] // The Village. — 24.06.2016. — [Электронный ресурс]: режим доступа <http://www.the-village.ru/> (дата доступа 20.07.2016).
8. Сухотин В. Надежды на предотвращение нового мирового кризиса связаны с Китаем: [Текст] // Деловая газета «Взгляд». — 14.10.2015. — [Электронный ресурс]: режим доступа <http://vz.ru/economy/2015/10/14/772154.html> (дата доступа 16.07.2016).
9. США нужен лидер с убеждениями: [Текст] // Рамблер Новости. — 02.02.2016. — [Электронный ресурс]: режим доступа <http://finance.rambler.ru/news/2016-2-2/ssha-nuzhen-lider-s-ubezhdeniiami/> (дата доступа 16.07.2016).

Доходы населения как основа формирования спроса на потребительском рынке: региональный аспект

Пигина Татьяна Николаевна, кандидат экономических наук, доцент;
Тараканова Надежда Леонидовна, старший преподаватель;
Тараканов Сергей Иванович, студент
Хакасский государственный университет имени Н. Ф. Катанова (г. Абакан)

В статье рассматриваются вопросы, связанные с регулированием доходов и заработной платы; рассмотрены источники формирования доходов населения; факторы, влияющие на формирование доходов населения. Проведена оценка эффективности реализации социальной политики; выявлены проблемы, связанные с формированием доходов в регионе на примере Республики Хакасия.

Ключевые слова: *доходы населения, заработная плата, качество жизни населения, социальная политика, государственное регулирование доходов, доходы региона*

Сегодня обеспечение достойного уровня и качества жизни населения становится важнейшей задачей на всех уровнях управления. Уровень доходов населения является важнейшим показателем благосостояния общества; важнейшим критерием эффективности социально — экономической политики субъектов Российской Федерации и государства в целом.

Современные тенденции в экономике обуславливают необходимость повышения эффективности государственного управления по всем ключевым направлениям. Экономический рост, повышение уровня конкурентоспособности, достижение устойчивого развития являются основным вектором развития современной России. Эффективное применение рычагов в управлении экономикой невозможно без реализации приоритетных задач социальной политики и использование таких категорий, как «доходы, стоимость жизни, потребление».

Вместе с тем проблемы, связанные с дифференциацией доходов населения, снижением спроса на продукцию, товары и услуги, социальная напряженность требуют непосредственного вмешательства со стороны государства. Очевидным становится необходимость государственного регулирования таких, безусловно, значимых и важных вопросов, как доходы и заработная плата. Доходы и расходы являются наиболее значимыми экономическими категориями; эффективными инструментами достижения целей и задач государства; основой формирования прозрачной и эффективной модели экономических отношений, обеспечивающей стабильное и устойчивое развитие экономики страны на внутреннем и внешнем рынке сегодня и в долгосрочной перспективе.

Стратегией социально-экономического развития России до 2030 года определены приоритеты развития, в соответствии с которыми обеспечение достойного уровня и качества жизни населения являются определяющими.

Безусловно, реализация ключевых направлений социально-экономической политики государства, субъекта направлена, прежде всего, на устойчивое и поступательное развитие экономики, общества в целом. Обеспечение и поддержание стабильности является необходимой основой, прежде всего, для эффективного развития региональной экономики, в том числе реализации социально-значимых программ и проектов. Эффективность реализации социальной политики находит отражение в показателях уровня и качества жизни как отдельных социальных групп, так и всего населения.

Количество и качество товаров и услуг, потребляемых в стране, являются показателем, определяющим уровень жизни. В этой связи повышение уровня жизни является необходимым условием экономического роста и основным показателем устойчивого развития. Новые

технологии требуют новых знаний, формирования интеллектуального потенциала, профессиональной подготовки, основанных на компетентностном подходе.

В этой связи прогнозирование уровня и качества жизни населения является необходимым условием как гармоничного развития общества в целом, основой для решения проблемы неравномерного распределения доходов, и как следствие, проблемы бедности.

Доходы населения представляют собой совокупность денежных и натуральных средств. Уровень и структура потребления населения прямо пропорциональны величине дохода. Доходы можно классифицировать на реальные и номинальные. Номинальные характеризуют уровень денежных доходов независимо от налогообложения и изменения цен, а реальные, в свою очередь, номинальные доходы с учетом инфляционного роста цен и тарифов.

К основным источникам формирования доходов населения относят:

- доходы от трудовой деятельности: заработная плата, гонорары, комиссионные, а также прибыль от предпринимательской деятельности;
- трансферты — перераспределение ресурсов в денежной и натуральной форме государственными и некоммерческими организациями населению (пенсии, пособия, стипендии, дотации и другие выплаты по социальному обеспечению, а также бесплатные услуги);
- нетрудовые доходы — это прибыль, полученная от использования природных ресурсов и капитала в виде ренты, дивидендов или процентов.

От количества доходов населения зависит не только уровень потребительского спроса, но и виды товаров и услуг, потребляемые населением. Чем выше доходы населения, тем выше спрос на нормальные товары (товары первой и второй необходимости, товары роскоши). Существуют также инфериорные товары — спрос на них обратно пропорционален величине дохода.

Потребительский спрос является важнейшим элементом рынка, так как в его основе лежат потребности людей. На его формирование оказывают влияние ряд факторов, таких как:

- экономические (доходы населения, уровень цен);
- социальные (профессиональный состав населения, социальная культура общества);
- демографические (численность населения, размер и состав семьи);
- природно-климатические (природные и географические условия);
- политические (чрезвычайные ситуации).

Необходимо отметить, что также величина спроса меняется в зависимости от изменения денежных доходов населения, потребительских предпочтений и от изменения цен на товары — субституты, то есть взаимозаменяемые товары.

В данном контексте необходимо выделить факторы, определяющие доходы населения. Уровень доходов является важнейшим показателем благосостояния населения, позволяющим определить возможности материальной и духовной жизни человека (получения образования, поддержание здоровья, возможность отдыха). В числе факторов, оказывающих непосредственное влияние на величину доходов населения, необходимо выделить такие, как динамика розничных цен, степень насыщенности потребительского рынка товарами, емкость рынка. Также необходимо отметить, что на уровень доходов населения непосредственное влияние оказывает состояние экономики в целом, политические, демографические факторы, государственная социальная политика.

Анализ данных Росстата показал, что общий объем доходов населения Российской Федерации за 2014 год составил 47,9 трлн рублей. В динамике наблюдается тенденция к снижению, что характеризуется снижением уровня основных показателей социально-экономического развития в целом.

Подробная структура использования доходов населения выглядит следующим образом: доминирующее положение занимают покупка товаров и оплата услуг (32,8 трлн рублей), затем расположены обязательные платежи и разнообразные взносы (5,14 трлн рублей), на долю сбережений во вкладах и ценных бумагах приходится 2,81 трлн рублей, далее в количестве 1,75 трлн рублей расположены расходы на покупку недвижимости.

Статистика розничного оборота товаров и услуг показывает в целом снижение потребительской активности населения. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года в 2015 году общий розничный товарооборот в сопоставимых ценах сократился на 3,9%. При этом рост объема предоставленных населению кредитов увеличивается. Это происходит на фоне увеличения задолженности по жилищным кредитам в структуре общей задолженности физических лиц.

Стратегией социально-экономического развития Республики Хакасия до 2020 года определены приоритетные задачи, в числе которых одной из ключевых задач является повышение объемов ВРП на основе роста производительности труда, интенсивного и сбалансированного использования всех видов ресурсов, технологического перевооружения отраслей, становления и развития новых производств.

Президентом Путиным В.В. четко обозначены конкретные меры по обеспечению устойчивого развития и экономического роста, затрагивающие различные сферы экономики. В данном перечне важное значение занимают вопросы в сфере налогообложения, призванные обеспечить динамичное развитие экономики страны. В их числе необходимо выделить меры, направленные

на стимулирование территорий опережающего развития (Дальний Восток, Восточная Сибирь, с расширением на Республику Хакасия и Красноярский край) путем установления пятилетних каникул по налогу на прибыль организаций, налогу на добычу полезных ископаемых (за исключением нефти и газа), земельному налогу, налогу на имущество организаций, для новых предприятий, размещаемых на территориях опережающего развития [1].

Республика Хакасия является агропромышленным регионом. Среднедушевой денежный доход по Республике Хакасия за прошлый год составил 18413 руб. [2]. Величина потребительских расходов на одного члена домашних хозяйств в месяц за 2014 год составила 10118,9 руб.; на покупку продуктов питания жители Хакасии в среднем тратят 3120 руб., на непродовольственные товары — 3916,4 руб., а расходы на оплату услуг составляют в среднем 2800 руб. [3].

Анализ данных показывает, что ситуация с доходами в республике достаточно сложна и требует вмешательства со стороны органов власти республики. Это объясняется тем, что преобладающая часть жителей в регионе — сельское население, уровень доходов которого значительно ниже, чем у городского населения. Минимальный размер оплаты труда (МРОТ) в текущем году составил 5965 руб., в то время как величина прожиточного минимума для трудоспособного населения — 8006 руб.

Необходимо отметить, что в последнее время в регионе актуальной остается проблема несвоевременной выплаты заработной платы в связи с отсутствием у предприятий денежных средств. При этом необходимо отметить рост цен, например, потребительские цены на товары и услуги с начала 2015 г. возросли на 8,3%. В сентябре 2015 г. цены на группы продовольственных товаров увеличились на 1,4%, на непродовольственные товары на 0,9%, подорожали и услуги для населения (на 1%).

Анализ сложившейся ситуации сегодня в республике показывает, что в среднем подобная ситуация в целом характерна и для других субъектов Сибирского федерального округа.

В заключение следует отметить, что доходы населения и источники их формирования должны быть приоритетными в числе задач социально-экономического развития региона и страны в целом. Экономический рост и динамичное развитие экономики целесообразно рассматривать как результат воздействия различных факторов, которые необходимо рассматривать в кратко- и долгосрочной перспективе. Несомненно, в этом случае наиболее эффективными и действенными инструментами будут выступать налоги, трансферты, государственные закупки, валютные интервенции, ставка рефинансирования, и самое главное, инвестиции в основной и человеческий капитал.

Литература:

1. Гираев В.К. Анализ влияния налогов на экономическое развитие России // Налоги и налогообложение. — 2014. — № 6 (120). — С. 562–578

2. Федеральная служба государственной статистики «Среднедушевые денежные доходы по субъектам Российской Федерации»
3. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Республике Хакасии «Состав потребительских расходов домашних хозяйств»

Исследование финансовых рынков как один из аспектов риск-менеджмента на предприятии

Полтева Татьяна Владимировна, старший преподаватель
Тольяттинский государственный университет

В данной статье подробно рассматривается структура финансовых рынков согласно различным классификационным признакам. Сделан акцент на необходимости изучения конъюнктуры финансовых рынков с целью управления рисками на предприятии.

Ключевые слова: *финансовый рынок, конъюнктура финансового рынка, кредитный рынок, фондовый рынок, валютный рынок, страховой рынок, рынок драгоценных металлов*

Сегодня деятельность любого предприятия подвержена различным рискам. Так, если несистематические риски связаны с деятельностью самой компании и подвергаются диверсификации, то систематические риски диверсификации не подлежат. Среди систематических рисков значительную роль играют риски, связанные с функционированием финансового рынка и состоянием его конъюнктуры. В связи с этим рассмотрим в данной статье основы функционирования финансового рынка, изучим его основные сегменты по различным классификационным признакам.

Финансовый рынок — это рынок, где объектом покупки-продажи выступают различные финансовые инструменты и финансовые услуги. Изучение конъюнктуры финансового рынка выступает важнейшим аспектом деятельности любого предприятия.

Рассмотрим виды рынков согласно основному классификационному признаку — институциональному. Первый вид — это кредитный рынок, иначе — рынок ссудного капитала. Объектом купли-продажи кредитного рынка выступают свободные кредитные ресурсы, а также отдельные обслуживающие их финансовые инструменты. Второй вид — это рынок ценных бумаг, или фондовый рынок. Это рынок, на котором осуществляется перераспределение денежных ресурсов между их поставщиками и потребителями на основе обращения ценных бумаг в качестве товара. Фондовый рынок выступает регулятором многих стихийно протекающих процессов, в том числе процесса инвестирования капитала. Третий вид — валютный рынок. Здесь объект купли-продажи — иностранная валюта, а также финансовые инструменты, которые обслуживают операции с ней. Следующий вид — страховой рынок. На данном рынке объектом купли-продажи является страховая защита в форме различных страховых продуктов. И, наконец, различают рынок золота

и прочих драгоценных металлов. Здесь происходит резервирование этих активов для приобретения необходимой валюты в процессе международных расчетов, для осуществления финансовых спекулятивных сделок. Данный рынок также удовлетворяет потребности в самом потреблении драгоценных металлов [1].

Данную классификацию можно представить более углубленно. Так, в рамках кредитного рынка можно выделить такие его сегменты, как рынок межбанковского кредита, рынок банковского коммерческого кредита, рынок кредита небанковских кредитных организаций и так далее. Рынок ценных бумаг так же можно разделить по различным сегментам. Например, рынок долговых ценных бумаг, долевых ценных бумаг, товарораспорядительных ценных бумаг и так далее. Или более узко: рынок акций, рынок облигаций, рынок деривативов и так далее. Можно представить классификацию и по иным признакам. В рамках валютного рынка можно выделить рынок долларов США, рынок ЕВРО, рынок японской иены и так далее. Если рассматривать страховой рынок, то здесь можно выделить такие его сегменты, как рынок имущественного страхования, личного страхования, страхования ответственности, при этом классификацию можно углубить более узко. Можно также разделить страховой рынок на рынок добровольного и рынок обязательного страхования. В рамках рынка золота и прочих драгоценных металлов можно выделить рынок золота, рынок серебра, рынок платины.

Следующий классификационный признак, который мы рассмотрим, — по периоду обращения финансовых инструментов. Согласно данному критерию, финансовый рынок включает в себя денежный рынок и рынок капитала.

— Денежный рынок — это рынок обращения краткосрочных финансовых инструментов и совершения

краткосрочных сделок, то есть сроком до одного года. Включает в себя: рынок краткосрочных кредитов; межбанковский рынок; валютные рынки; рынок краткосрочных ценных бумаг. К инструментам денежного рынка можно отнести векселя, сертификаты, облигации сроком до одного года. Финансовые активы, обращающиеся на денежном рынке, являются наиболее ликвидными, следовательно, им присущ наименьший уровень финансового риска.

– Рынок капиталов — это рынок среднесрочных и долгосрочных активов — акций, облигаций сроком более одного года, ссуд сроком более одного года. Функционирование рынка капитала позволяет предприятиям формировать инвестиционные ресурсы как для реализации реальных инвестиционных проектов, так и для эффективного долгосрочного инвестирования в финансовые активы. Финансовые активы рынка капитала менее ликвидны; следовательно, им присущ наибольший уровень финансового риска и соответственно более высокий уровень доходности.

Рассмотрим следующую классификацию финансовых рынков — по организационным формам функционирования. Так, различают организованный рынок, иначе его называют биржевым рынком, и неорганизованный рынок, иначе — внебиржевой, или уличный.

– Биржевой рынок представлен системой бирж: фондовых, валютных, срочных, товарных. Биржа — это научно, информационно и технически организованный рынок, работающий на основе следующих принципов: высокая концентрация спроса и предложения в едином месте; установление наиболее объективной единой цены на одинаковые финансовые инструменты; проверка качества и надежности продаваемых ценных бумаг, иначе — листинг; гарантия исполнения сделок; гласность совершаемых на рынке операций. Однако здесь можно выделить также и недостатки, среди которых следующие: круг реализуемых на биржевом рынке инструментов ограничен; биржевой рынок регулируется государством, а значит менее гибкий; дополнительные затраты на операции купли-продажи в связи с выполнением нормативно-правовых актов.

– Внебиржевой рынок охватывает совокупность операций с финансовыми инструментами, совершаемых вне биржи. Свободный рынок не предъявляет жестких требований к продавцам и покупателям и характеризуется следующими особенностями: множественностью продавцов; отсутствием единого курса у одинаковых финансовых инструментов; отсутствием единого физического центра для купли-продажи финансовых инструментов. Внебиржевой рынок обладает более высоким уровнем финансового риска. Это связано с тем, что финансовые инструменты здесь не проходят процедуру листинга, этот рынок менее защищён на правовом уровне, менее открыт. Однако на внебиржевом рынке может быть представлен более широкий перечень финансовых инструментов. На внебиржевом рынке осуществляется большая часть операций

с ценными бумагами, а также основной объём кредитных и страховых операций.

Следующий классификационный признак — по региональному признаку, согласно которому выделяют местный, региональный, национальный и мировой финансовые рынки. Местный финансовый рынок представлен в большинстве своём операциями банков, страховых компаний с их контрагентами, в качестве которых выступают местные хозяйствующие субъекты, а также население. Региональный финансовый рынок функционирует уже на уровне области или республики, включает в себя также систему региональных бирж. Национальный финансовый рынок уже включает в себя целую систему, все виды финансовых рынков в рамках страны. И, наконец, мировой финансовый рынок выступает ключевой частью всей мировой финансовой системы. Мировой финансовый рынок включает в себя финансовые рынки различных стран с открытой экономикой. Рост объёма операций на мировом финансовом рынке говорит о глобализации, которая обеспечивает расширение доступа к операциям с финансовыми инструментами на рынках различных стран.

Рассмотрим ещё один классификационный признак финансовых рынков — по срочности реализации сделок. Так, временной срез рынка представлен двумя сегментами: спотовым и срочным. На спотовом рынке сделка заключается и сразу же исполняется. Срочный рынок — это рынок, на котором заключаются и обращаются срочные контракты — деривативы; это рынок с реализацией условий сделок в будущем периоде. В момент заключения контракта оговариваются все условия, на которых он будет исполняться. В основе этого контракта могут лежать различные активы: ценные бумаги, товары, валюта, фондовые индексы и так далее.

Рассмотрим следующую классификацию — по условиям обращения финансовых инструментов. Здесь речь идёт о рынке ценных бумаг. Так, различают первичный и вторичный рынки ценных бумаг. Первичный рынок ценных бумаг — это рынок эмиссий фондовых инструментов, причём как первых эмиссий, так и повторных. На первичном рынке осуществляется начальное размещение ценных бумаг среди инвесторов, то есть переход ценной бумаги от эмитента к инвестору. Вторичный рынок ценных бумаг — это рынок, где обращаются ранее эмитированные и размещённые на первичном рынке ценные бумаги. Эффективное функционирование вторичного рынка связано с большим количеством продавцов и покупателей; непрерывной торговлей и большим объёмом продаж. Также выделяют третий и четвёртый рынки. Третий рынок характеризует внебиржевой рынок, где объектом обращения выступают крупные пакеты ценных бумаг, котируемых одновременно на центральных фондовых биржах. Четвёртый рынок связан с осуществлением прямых сделок между крупными институциональными инвесторами и продавцами ценных бумаг без участия посредников. Здесь сделки проводятся независимыми электронными торговыми системами.

Таким образом, мы рассмотрели некоторые из классификационных признаков финансовых рынков.

Степень активности и изменчивости финансового рынка определяется через анализ его конъюнктуры, при этом динамика конъюнктуры финансового рынка характеризуется изменчивостью отдельных элементов рынка. Характер различных колебаний конъюнктуры финансового рынка выражается через определённые индикаторы. Индикаторы финансового рынка представлены в виде индексов динамики текущих цен, которые отражают состояние конъюнктуры рынка, в том числе по различным сегментам.

Фондовый индекс выступает в качестве показателя состояния и динамики фондового рынка. Сопоставляя текущее значения индекса и его предыдущие значения, можно провести оценку состояния и динамики рынка, реакцию рынка на макроэкономические изменения, на корпоративные события, на спекулятивные процессы и так далее. В процессе сравнения индексов можно выявить, какие из экономических секторов развиваются в быстром темпе. Индекс может представлять как национальный фондовый рынок в целом, так и какую-либо торговую площадку фондового рынка.

В связи с изменчивостью финансового рынка риск-менеджерам необходимо регулярно изучать состояние его конъюнктуры, которое охватывает следующие три этапа.

Первый этап — это текущее наблюдение за состоянием финансового рынка. Данное наблюдение требует формирования определённой системы показателей, которые будут характеризовать финансовый рынок, на-

пример, спрос, предложение, цены, конкуренцию и так далее. На этом же этапе проводят мониторинг данных показателей.

Второй этап — анализ текущей конъюнктуры финансового рынка и выявление современных тенденций её развития. Так, сначала рассчитывается система аналитических показателей, которые характеризуют конъюнктуру финансового рынка, затем выявляются предпосылки к изменению конъюнктуры рынка.

Третий этап — это прогнозирование конъюнктуры рынка для выбора ключевых направлений стратегии финансовой деятельности. Такой прогноз, в свою очередь, включает в себя выбор периода прогнозирования; определение глубины прогнозных расчетов; выбор методов прогнозирования (прогнозирование конъюнктуры финансового рынка осуществляется техническим и фундаментальными методами).

Следует отметить, что спрос и предложение, а также уровни цен на финансовые инструменты на финансовом рынке периодически изменяются, это порождает различные виды систематического финансового риска.

Финансовому риск-менеджеру, который выступает на финансовом рынке и в роли покупателя, и в роли продавца финансовых инструментов, важно понимать, на какой уровень активности и колеблемости финансового рынка ему ориентироваться. На данный аспект риск-менеджеру необходимо ориентироваться и при разработке финансовой стратегии, и при выборе источников финансирования, и при формировании портфеля финансовых инвестиций.

Литература:

1. Бланк И. А. Управление финансовыми рисками. — К.: Ника-Центр, 2005. — 600 с.

Ставка дисконтирования как ключевой элемент в оценке эффективности инвестиционных проектов

Полтева Татьяна Владимировна, старший преподаватель
Тольяттинский государственный университет

В данной статье систематизированы основные подходы к определению ставки дисконтирования для оценки эффективности инвестиционных проектов. По каждому методу представлена его подробная характеристика, описаны его преимущества и недостатки, а также возможности применения в том или ином случае.

Ключевые слова: дисконтирование, ставка дисконтирования, безрисковая ставка, премия за риск, CAPM-модель, WACC, нормативный метод, кумулятивный метод, экспертный метод

Для любого предприятия одним из важнейших этапов в управлении инвестиционной деятельностью выступает оценка эффективности реальных инвестиционных проектов. Несомненно, динамические методы, то есть ме-

тоды, основанные на дисконтировании будущих денежных потоков, в этой оценке играют ключевую роль. Для расчёта динамических показателей оценки эффективности проекта инвестиционному аналитику важно уметь грамотно и обо-

снованно выбрать необходимую ставку дисконтирования, то есть требуемую норму доходности по проекту.

В данной статье всесторонне рассмотрим основные подходы к определению ставки дисконтирования. Для начала обратимся к сущности концепции стоимости денег во времени, а также познакомимся с понятиями «наращение» и «дисконтирование».

Концепция стоимости денег во времени заключается в том, что стоимость денег изменяется с учетом нормы прибыли на финансовом рынке. В соответствии с этой концепцией одна и та же сумма денег в разные периоды времени имеет разную стоимость. Эта стоимость в настоящее время всегда выше, чем в любом будущем периоде, в связи с альтернативой возможного их инвестирования, а также влиянием факторов инфляции и риска. Эта концепция играет основополагающую роль в практике инвестиционных вычислений. Она предопределяет необходимость учета фактора времени в процессе осуществления любых долгосрочных инвестиционных операций путем оценки и сравнения стоимости денег в начале финансирования и при их возврате виде будущих денежных потоков. При этом сталкиваются с такими понятиями, как будущая и настоящая стоимости денег, а также с такими понятиями, как наращение и дисконтирование.

Наращение — это процесс присоединения процентов к первоначальной величине капитала. Известны две основные схемы начисления процентов: схема простых процентов и схема сложных процентов. Считается, что инвестиция сделана на условиях простого процента, если база для начисления процента остается неизменной. Инвестиция сделана на условиях сложного процента, если очередной годовой доход исчисляется не с исходной величины инвестированного капитала, а с общей суммы, включающей ранее начисленные и не востребованные инвестором проценты.

Рассмотрим понятие дисконтирования. Дисконтирование — процесс, обратный наращению, то есть приведение будущих денежных потоков к текущему моменту времени. Или, иначе, дисконтирование — процесс определения сегодняшней, текущей, приведенной стоимости денег по известной будущей стоимости. Для этих целей используют коэффициент дисконтирования, обратный коэффициенту наращения. Так, если необходимо определить сегодняшнюю сумму денег при известной ее будущей стоимости, необходимо будущую стоимость умножить на коэффициент дисконтирования, то есть разделить на коэффициент наращения.

Именно дисконтирование по сложной процентной ставке лежит в основе динамических методов оценки эффективности инвестиционных проектов. То есть динамические методы основаны на дисконтировании будущих денежных потоков по формуле сложного процента с использованием определенной ставки, которая носит название ставка дисконтирования.

Ставкой дисконтирования называют обычно ежегодную ставку, которая отражает уровень доходности, ко-

торую хотел бы получить инвестор от использования вложенного капитала, с учетом уровня риска, присущего проекту. Иначе говоря, это норма доходности проводимой операции, которая компенсирует инвестору временный отказ от альтернативного использования средств, а также риски, связанные с неопределенностью конечного результата. Прежде чем рассчитывать эффективность инвестиционного проекта, инвестору необходимо определить ставку дисконтирования, необходимую для проведения расчетов, то есть ту норму доходности, которую инвестор ожидает от проекта. Это важнейший фактор, влияющий на результаты расчета эффективности проекта. Поэтому необходимо понимать, что же следует заложить в ставку дисконтирования для того или иного проекта, от чего она зависит.

Так, ставка дисконтирования, или требуемая норма доходности, при расчетах формируется с учетом таких факторов, как: средняя реальная депозитная ставка, или безрисковая ставка; альтернативные нормы доходности по другим возможным видам инвестиций; нормы доходности в данной отрасли; темп инфляции; премия за риск и пр.

В зависимости от различных экономических задач ставка дисконтирования рассчитывается по-разному. Существует несколько методов определения ставки дисконтирования. Большинство методов в качестве основной составляющей ставки дисконтирования включают безрисковую ставку. Поэтому остановимся на этом понятии более подробно.

Безрисковая ставка — это норма прибыли, которая может быть получена по финансовому инструменту, кредитный риск которого равен нулю. Следует отметить, что хоть и рассматривается доходность по абсолютно надежному финансовому инструменту, на практике финансовые риски существуют всегда. Оценка безрисковой процентной ставки проводят часто на основе доходности по банковским вкладам, доходности по государственным ценным бумагам, доходности по иностранным государственным ценным бумагам, а также на основе ключевой ставки Центрального банка, процентной ставки по межбанковским кредитам. Безрисковая процентная ставка используется инвесторами для оценки минимально возможного уровня доходности своих инвестиций. Действительно, если инвестиционный проект приносит норму доходности ниже, чем безрисковая ставка, то смысла инвестировать в данный проект нет, так как проще инвестировать средства в безрисковый инструмент. Риск инвестиционного проекта всегда выше, чем уровень риска по безрисковым активам, поэтому при оценке инвестиционных проектов инвесторы в ставку дисконтирования закладывают не только безрисковую процентную ставку, но и дополнительную премию за риск проекта. Премия за риск может включать различные производственные, технические, макроэкономические, отраслевые и иные риски. Поскольку безрисковая ставка доходности входит в ставку дисконтирования, то она используется во многих финансовых и инвестиционных моделях.

Систематизируем и проанализируем основные подходы, используемые для определения ставки дисконтирования, а также выявим их особенности.

И первый метод, который мы рассмотрим, — это расчет ставки дисконтирования на основе CAPM-модели, то есть модели оценки капитальных активов (формула 1).

$$r_i = r_f + \beta * (r_m - r_f) \quad (1)$$

где r_i — ожидаемая доходность акции (ставка дисконтирования),

r_f — доходность по безрисковому активу,

r_m — рыночная доходность,

β — коэффициент бета.

Данная модель описывает зависимость между показателями доходности и риска индивидуального финансового актива и рынка в целом. В соответствии с этой моделью стоимость собственного капитала равна безрисковой доходности плюс премия за риск, которая рассчитывается с использованием бета-коэффициента.

Премия за рыночный риск определяется на основе статистических данных за продолжительный период времени и является разностью среднерыночных ставок доходности на фондовом рынке и ставок доходности по безрисковым ценным бумагам.

Бета-коэффициент (формула 2) характеризует изменение цены на акции компании по сравнению с изменением цен на акции на рынке в целом.

$$\beta = \frac{\sigma_{im}}{\sigma_m} \quad (2)$$

где σ_{im} — стандартное отклонение изменения доходности акции в зависимости от изменения доходности рынка,

σ_m^2 — дисперсия рыночной доходности.

То есть бета-коэффициент позволяет учесть рыночный риск за счёт корректировки рыночного риска на бета-коэффициент для отдельной акции. По мере роста значения бета-коэффициента увеличивается риск инвесторов.

Однако модель оценки капитальных активов не идеальна. Так, главный недостаток модели CAPM — это однофакторность, так как эта модель учитывает только рыночный риск. Поэтому в данную модель были введены дополнительные параметры для увеличения ее точности прогнозирования. То есть в модифицированной модели оценки капитальных активов включены также поправки на несистематический, или специфический, риск (формула 3).

$$r_i = r_f + \beta * (r_m - r_f) + r_u \quad (3)$$

где r_u — премия за несистематические риски.

Для оценки специфических рисков используют, как правило, экспертов, потому что они трудно поддаются формализации средствами статистики. Использование модифицированной модели позволяет более точно определить будущую норму прибыли.

Наиболее часто в качестве ставки дисконтирования выступает средневзвешенная цена капитала — WACC (Weighted Average Cost of Capital). Данные обычно берутся из бухгалтерской отчетности. WACC показывает норму дохода, которую следует выплатить за использование инвестиционного капитала. Инвестиционный капитал может состоять из двух источников финансирования: собственного капитала и заемного. Стоимость заемного капитала корректируется с учетом ставки налога на прибыль. Стоимость собственного капитала может быть рассчитана с использованием модели CAPM. Если в процессе реализации инвестиционного проекта существенно изменяется структура финансовых источников компании, то показатель средневзвешенной стоимости капитала уже не может быть использован в качестве ставки дисконтирования [1].

Также нельзя забывать и про уровень риска проекта, так как WACC выступает только как минимально допустимое значение альтернативных затрат. Поэтому к полученному значению показателя средневзвешенной цены капитала целесообразно прибавить дополнительную премию за риск.

Следующий способ определения ставки дисконтирования — это ее расчет на основе рентабельности капитала. Преимущества данного метода заключаются в возможности расчета ставки дисконтирования для предприятий, которые не котируются на фондовом рынке. Поэтому для оценки дисконта используются показатели рентабельности собственного и заемного капитала, которые легко рассчитываются по статьям баланса.

Если предприятие имеет как собственный, так и заемный капитал, то используется показатель рентабельности активов (Return On Assets). Следующий показатель — рентабельность собственного капитала (Return On Equity) — показывает эффективность, то есть прибыльность управления капиталом предприятия, а именно какую норму прибыли создает предприятие за счет своего капитала. Развивая данный подход в оценке ставки дисконтирования через оценку рентабельности капитала предприятия, в качестве критерия оценки ставки можно использовать более точный показатель. Этим показателем выступает рентабельность задействованного капитала (Return On Capital Employed). Данный показатель может быть использован для компаний, которые имеют привилегированные акции на фондовом рынке. Если их у компании нет, то коэффициент рентабельности собственного капитала равняется рентабельности задействованного капитала. Еще одна разновидность коэффициента рентабельности собственного капитала — это рентабельность среднего задействованного капитала (Return on Average Capital Employed). По сути, данный показатель соответствует рентабельности задействованного капитала, главное отличие его заключается в усреднении стоимости задействованного капитала на начало и конец оцениваемого периода. Показатель рентабель-

ности среднего задействованного капитала зачастую может заменять рентабельность задействованного капитала, например в формуле экономической добавленной стоимости.

Таким образом, показатель рентабельности активов целесообразно использовать для оценки ставки дисконтирования для предприятий, которые не имеют эмиссий обыкновенных акций и которые имеют как собственный, так и заёмный капитал. Показатель рентабельности собственного капитала уместно использовать в качестве оценки ставки дисконтирования для предприятий, имеющих только собственный капитал. Показатель рентабельности задействованного капитала более применим для определения ставки дисконтирования для предприятий с эмиссиями обыкновенных акций. Показатель рентабельности среднего задействованного капитала целесообразно применять для расчета ставки дисконтирования для предприятий со средним задействованным капиталом, имеющих выпуски обыкновенных акций.

Следующие методы определения ставки дисконтирования — нормативный и кумулятивный. Они имеют общие черты с методом CAPM, но при этом не требуют применения бета-коэффициента. В основе этих методов также лежит безрисковая ставка.

Нормативный метод предполагает использование рекомендованных ставок дисконтирования либо их формирование с помощью заданного алгоритма на основе базовых значений в зависимости от вида проекта, от уровня риска, от отрасли и так далее. Ставка состоит из двух элементов: безрисковой ставки и премии за риск.

Метод кумулятивного построения заключается в том, что к величине безрисковой ставки последовательно добавляются премии за различные виды риска, присущие тому или иному проекту. То есть ставка дисконтирования состоит из безрисковой ставки и премий за различные

виды рисков. Обычно в роли факторов риска инвестирования, которые выделяют в рамках метода кумулятивного построения, выступают: состав менеджеров предприятия; недостаточная диверсификация выпускаемой продукции; недостаточная диверсификация рынков сбыта; финансовая неустойчивость фирмы и так далее. Факторы риска и значение каждой рискованной премии на практике определяются экспертным путем.

Приведем пример нормативного метода. Так, ученым Хонко была представлена методика расчета премий за риск для различных классов инвестиций и инвестиционных проектов. Данные премии за риск представлены в агрегированном виде, и инвестору необходимо выбрать цель инвестирования, а в соответствии с ней — поправку на риск. В таблице 1 приводятся агрегированные поправки за риск в зависимости от цели инвестирования.

Так, например, если проект направлен на обновление основных фондов компании, то следует к безрисковой ставке добавить премию за риск в размере 7%. Если проект направлен на экономию текущих затрат, то рекомендуемая премия за риск — 10%.

Также ориентировочная величина поправок на риск неполучения предусмотренных проектом доходов (таблица 2) представлена в Методических рекомендациях по оценке эффективности инвестиционных проектов.

Как можно заметить, с увеличением размера риска увеличиваются также и возможности компании для выхода на новые рынки, расширения производства и повышения конкурентоспособности.

Примером кумулятивного метода может служить методика определения ставки дисконтирования, предложенная коллективом авторов: Виленским, Лившицем и Смоляком. Так, в таблице 3 представлены предлагаемые ими поправки ставки дисконтирования на риск.

Таблица 1. Премия за риск по методике Хонко

Цель инвестирования	Размер суммарной поправки за риск, %
Вынужденные инвестиции	–
Сохранение позиций на рынке	1
Обновление основных фондов компании	7
Экономия текущих затрат	10
Разработка новых проектов	15
Инновационные проекты	20

Таблица 2. Премия за риск согласно Методическим рекомендациям по оценке эффективности инвестиционных проектов [2]

Величина риска	Пример цели проекта	Величина поправки на риск, %
Низкий	Вложения в развитие производства на базе освоенной техники	3–5
Средний	Увеличение объема продаж существующей продукции	8–10
Высокий	Производство и продвижение на рынок нового продукта	13–15
Очень высокий	Вложения в исследования и инновации	18–20

Таблица 3. Премия за риск по методике Виленского, Лившица и Смоляка

Специфические риски	Поправка на риск, %
1. Необходимость проведения НИОКР силами специализированных научно-исследовательских или проектных организаций:	
продолжительность НИОКР менее 1 года	3–6
продолжительность НИОКР свыше 1 года:	
а) НИОКР выполняется силами 1 спец. организации	7–15
б) НИОКР носит комплексный характер и выполняется силами нескольких специализированных организаций	11–20
2. Характеристика технологии:	
Традиционная / Новая	0 / 2–5
3. Неопределенность объемов спроса и цен на производимую продукцию:	
Существующую / Новую	0–5 / 5–10
4. Нестабильность производства и спроса	0–3
5. Неопределенность внешней среды при реализации проекта	0–5
6. Неопределенность процесса освоения применяемой техники или технологии. Наличие у участников возможности обеспечить соблюдение технологической дисциплины	0–4

Коллектив данных авторов уделит особое внимание премии за риск для оценки инновационных проектов. Здесь премии за риск добавляются последовательно за каждую из характеристик проекта. Как видим, максимальная поправка на риск, согласно предлагаемой ими методике, может достигать 47 %, что довольно много даже для инновационных проектов.

Одним из методов определения ставки дисконтирования выступает метод экспертных оценок. Суть экспертного анализа заключается в субъективной оценке различных макро-, мезо- и микрофакторов, влияющих на будущую норму прибыли. То есть здесь можно учесть страновой риск, отраслевой риск, производственный риск, сезонный риск, управленческий риск и не только. Этот метод базируется на суждениях экспертов в области инвестиционного анализа, которые имеют большой опыт реализации проектов в данной отрасли. Для каждого отдельного проекта эксперты выделяют свои наиболее значимые риски и оценивают их с помощью балльных оценок. Однако очевидным недостатком данного метода выступает тот факт, что он является субъективным и поэтому наименее точным и обоснованным. Достоинство данного метода заключается в возможности учесть все возможные требования инвестора.

Мы рассмотрели основные подходы к определению ставки дисконтирования для оценки эффективности ре-

альных инвестиционных проектов. Однако следует выделить тот факт, что ни в одном из методов в ставке дисконтирования не учитывается темп инфляции. Это связано с тем, что инфляция учитывается при оценке проектов особым образом — в зависимости от того, в каких ценах представлены денежные потоки инвестиционного проекта — в текущих или в прогнозных. Если денежные потоки проекта представлены в текущих ценах, тогда необходимо их дисконтировать по реальной ставке (без учёта инфляции) либо переводить в прогнозные и дисконтировать по номинальной ставке (с учётом инфляции). Если в прогнозных ценах — тогда следует дисконтировать денежные потоки по номинальной ставке (с учётом инфляции) либо дефлировать цены и затем дисконтировать их по реальной ставке (без учёта инфляции) [3].

Таким образом, существует множество подходов для определения ставки дисконтирования, и для расчета ставки дисконтирования необходимо обосновать критерии выбора. Ставка дисконтирования должна быть разработана для каждого отдельного проекта и учитывать его особенности и риски. Корректный выбор ставки дисконтирования позволит повысить точность показателей эффективности проекта и обеспечит соответствие расчётов экономическим условиям реализации проекта.

Литература:

1. Полтева Т. В., Колачева Н. В. Методы определения ставки дисконтирования при оценке эффективности инвестиционных проектов / Т. В. Полтева, Н. В. Колачева // Вестник НГИЭИ. — 2015. — № 3 (46). — С. 82–85.
2. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (утв. Минэкономки РФ, Минфином РФ, Госстроем РФ 21.06.1999 N ВК 477).
3. Курилова А. А., Полтева Т. В. Влияние инфляции на показатели эффективности инвестиционного проекта / А. А. Курилова, Т. В. Полтева // Вектор науки ТГУ. Серия: Экономика и управление. — 2015. — № 4 (23). — С. 56–58.

Специфика ценовой политики транспортных компаний в условиях рыночной экономики (на примере ООО «Транстерминал» Республики Башкортостан)

Пукин Алексей Олегович, студент
Башкирский государственный университет (г. Уфа)

В статье рассматривается специфика ценовой политики транспортных компаний в условиях рыночной экономики. На примере ООО «Транстерминал» Республики Башкортостан актуализирована необходимость эффективной ценовой политики для повышения конкурентоспособности транспортных компаний.

Ключевые слова: ценовая политика, ценообразование, транспортная компания, эффективность, конкурентоспособность

Цена была и остаётся важнейшим критерием принятия потребительских решений и является основным фактором, определяющим выбор покупателей в пользу тех или иных товаров и услуг. Поэтому ценовая политика является одним из наиболее важных направлений менеджмента любого предприятия, от эффективности которой во многом зависит конкурентоспособность и рентабельность бизнеса.

В условиях развивающихся рыночных отношений и конкуренции определение оптимальных цен на услуги является одной из труднейших задач для предприятий всех отраслей экономики, в том числе и для транспортных компаний Республики Башкортостан, одной из крупнейших среди которых является ООО «Транстерминал».

ООО «Транстерминал» зарегистрировано в г. Уфа, является одним из известных транспортно-экспедиционных предприятий на рынке Уральско-Поволжского региона и Сибири. Компания располагает собственным автомобильным парком для работы с клиентом в доставке сложного груза в контейнерах среднего и крупного тоннажа. Для перевозок также используются разнообразные железнодорожные подвижные составы. Компанией оказываются услуги по складскому хранению и оформлению груза для таможни, разрабатываются технологические схемы. ООО «Транстерминал» оказывает услуги более 750 предприятиям — производственного, строительного и торгового направления [7].

В числе предприятий, имеющих многолетний опыт сотрудничества с компанией, ведущие участники внешнеэкономической деятельности Республики Башкортостан, такие как: ООО «Газпром нефтехим Салават», ПАО АНК «Башнефть», ООО «Русджам-Уфа», ЗАО пивоварня «Москва-Эфес», ООО «Ласселсбергер», ООО СП «Витценманн-Россия», ООО «УЗ-ДЭУ Авто-Уфа», ОАО «Башнефтегеофизика», ОАО «Благовещенский арматурный завод», ООО «Башкирский птицеводческий комплекс», ООО «Полиэф», ОАО «Башспирт», ОАО «Стеклонит», ООО «Урал Дюти Фри», ЗАО «Уфаоргсинтез», группа компаний «Башлесэкспорт», ОАО «Электрозавод», ОАО «Салаватстекло», ОАО «КУМАПП», ОАО «Уфимский мясоконсервный комбинат», ОАО «Транснефть», ООО «Эльдорадо». При непосредственном участии ООО «Транстерминал» в качестве перевозчика

и таможенного представителя реализованы инвестиционные проекты по ввозу технологического оборудования в рамках модернизации предприятий: ООО «Свой дом», ООО «Газпром нефтехим Салават», ОАО «Чишминское», ООО «Мегастройсервис», ОАО «Уралсибнефтепроводстрой», группы компаний «Башлесэкспорт», а также группы нефтеперерабатывающих предприятий г. Уфы.

Предлагаемый ООО «Транстерминал» полный комплекс услуг по международной перевозке, экспедированию, таможенному оформлению и складской логистике включает в себя все виды работ, позволяющие осуществить доставку груза от иностранного партнера до любого предприятия, включая таможенное оформление и полный аутсорсинг внешнеэкономической деятельности. В штате предприятия более 50 специалистов, обладающих квалификацией и многолетним опытом, позволяющим производить таможенное оформление товаров обширной номенклатуры в кратчайшие сроки. По итогам 2007 года предприятие в рамках ежегодной премии «Таможенный Олимп» было признано лучшим таможенным брокером России. Расчет стоимости услуг производится исходя из объема выполненных работ, учитывая индивидуальные интересы клиента. Оплата производится в безналичной форме по факту выполненных обязательств.

Однако, несмотря на большой опыт в области транспортных перевозок, собственную базу, компетентность и высокую квалификацию сотрудников, которые являются залогом качественного и надежного оказания услуг, в последние годы у компании есть определенные проблемы в поддержании конкурентоспособных цен на свои услуги. Это во многом связано с усилением конкуренции на рынке транспортных услуг. Региональные автотранспортные предприятия работают, как правило, на олигополистическом рынке, переходящим в рынок монополистической конкуренции, в частности, по грузо- и пассажироперевозкам в городах. Экономическая теория выделяет четыре типа рыночных структур, каждая из которых ставит свои проблемы в области ценообразования (рис. 1).

Олигополистический рынок состоит из небольшого числа продавцов, весьма чувствительных к политике ценообразования и маркетинговым стратегиям друг друга.

Наряду с ООО «Транстерминал» к наиболее известным и крупным транспортным компаниям, работа-



Рис. 1. Типы рыночных структур

ющим на рынке Республики Башкортостан, в том числе г. Уфы, следует отнести следующие: «Байкал-Сервис», «КИТ», «РАТЭК», «Кларин», «Промресурс», «Автотрейдинг», «СТД-Транс», «Джи-АР Групп», «Автобашстрой», «Энергия», «ПЭК», «Браво» [8].

Услуги могут быть схожими и несхожими. Небольшое количество продавцов объясняется тем, что новым претендентам трудно проникнуть на этот рынок. Каждый продавец чутко реагирует на стратегию и действия конкурентов. Например, если какая-то автотранспортная компания снизит свои цены на 10%, то покупатели быстро переключатся на этого поставщика. Так это происходит сейчас на рынке перевозок пассажиров в городах РБ, в частности, в Уфе. Повышение платы за услуги даже на 5–10% является причиной перехода предпочтений клиентов к более дешевому транспорту.

Таким образом, ценообразование в условиях транспортной олигополии имеет свою специфику, во многом связанную с неспособностью отдельного предприятия с полной уверенностью предсказать ответные действия конкурентов на изменения цены или объема предоставляемых транспортных услуг.

Перевозчик-олигополист никогда не испытывает уверенности, что может добиться какого-то долговременного результата за счёт снижения цен. С другой стороны, если олигополист повысит цены, конкуренты могут не последовать его примеру. И тогда ему придётся либо возвращаться к прежним ценам, либо рисковать потерей клиентуры в пользу конкурентов.

Обычно выделяется несколько общих черт олигополистического ценообразования:

- олигополистические цены изменяются реже, чем цены в условиях совершенной конкуренции, монополистической конкуренции или даже в некоторых случаях чистой монополии;
- цены в условиях олигополии имеют тенденцию быть «жесткими», или негибкими;
- в случае изменения цены одним производителем велика вероятность того, что другие производители также изменят цены;
- олигополистическое ценовое поведение предполагает наличие стимулов и согласованных действий при значении или изменении цен.

Как нам представляется, ценовая политика многих транспортных компаний России, в том числе и ООО «Транстерминал», нередко оказывается недостаточно квалифицированной. Наиболее часто встречаются следующие ошибки: ценообразование чрезмерно ориентировано на издержки; цены слабо приспособлены к изменению рыночной ситуации; цена используется без связи с другими элементами маркетинга; цены недостаточно структурируются по различным вариантам услуг и сегментам рынка.

Данные недостатки вызваны во многом наследием плановой экономики, когда цены определялись директивно или только на основе издержек, недостаточностью знаний российских руководителей в области экономики. Формирование транспортных тарифов до 1990-х гг. при централизованном управлении экономикой происходило по схеме «себестоимость перевозок плюс прибыль».

В условиях же рыночной экономики, в отличие от административно-командной экономики, цены определяются в основном, исходя из платежеспособного спроса физических и юридических лиц, конкурентной среды, конъюнктуры рынка.

Сейчас как на всероссийском, так и на отдельных региональных рынках, идёт жёсткая конкуренция между транспортными компаниями. И для того, чтобы в таких сложных условиях ООО «Транстерминал» получало стабильную максимально возможную прибыль, оно должно особое внимание уделять маркетингу и проводить тщательные расчёты в области ценообразования.

Предприятие должно выбрать для себя метод ценообразования, наиболее подходящий под характеристики предоставляемых транспортных услуг с учетом материальной базы и стратегии предприятия (максимизация прибыли, обеспечение выживаемости компании, завоевание лидерства по показателям доли рынка или качеству услуг и др.).

Обеспечение выживаемости является стратегическим приоритетом, как правило, малых предприятий, занимающихся пассажиро- и грузоперевозками в относительно небольших масштабах. Чтобы обеспечить работу предприятий и сбыт своих услуг, фирмы вынуждены устанавливать низкие цены в надежде на благожелательную ответную реакцию потребителей. Крупные же предприятия, попавшие в трудное положение, прибегают к обширным программам

ценовых уступок. До тех пор, пока сниженные цены покрывают издержки, эти фирмы могут ещё некоторое время продолжать коммерческую деятельность.

Многие фирмы стремятся максимизировать текущую прибыль. Они производят оценку спроса и издержек применительно к разным уровням цен и выбирают такую цену, которая обеспечит максимальное поступление текущей прибыли и наличности и максимальное возмещение затрат. Во всех подобных случаях текущие финансовые показатели для фирмы важнее долговременных.

Другие фирмы хотят быть лидерами по показателям доли рынка. Они верят, что компания, которой принадлежит самая большая доля рынка, будет иметь самые низкие издержки и самые высокие долговременные прибыли. Добиваясь лидерства по показателям доли рынка, они идут на максимально возможное снижение цен. Вариантом этой цели является стремление добиться конкретного приращения доли рынка. Скажем в течение одного года фирма хочет увеличить свою долю рынка с 10 до 15%. С учётом этой цели она будет формировать и цену, и свой комплекс маркетинга.

Фирма может поставить также себе целью добиться, чтобы её транспортная услуга была самой высококачественной из всех предлагаемых на рынке. Обычно это требует установления на нее высокой цены, чтобы покрыть издержки на достижение высокого качества и проведение дорогостоящих научно-технических исследований и опытно-конструкторских разработок (НИОКР) [5].

Цена услуг транспортных компаний зависит также от следующих факторов:

1. способ перевозки груза (сборный груз, выделенный транспорт, контейнер);
2. состав груза (одно место или несколько);
3. габариты, вес, объем;
4. характер груза (мебель, личные вещи);
5. класс опасности;
6. расстояние перевозок и др.

Как правило, с учетом мирового и отечественного опыта предоставления транспортных услуг, клиент может выбрать для себя наиболее удобный способ оплаты:

1. Почасовая оплата. В данном случае можно заказать только тот перечень услуг, который вам требуется в данный момент. Почасовая оплата удобна, когда требуется недорогая грузоперевозка малого объема грузов. И такой вариант действительно более выгоден.

2. Фиксированная стоимость. В данном случае точная цена за перевозку грузов будет известна уже при заключении договора. В дальнейшем клиенту не потребуется производить дополнительные доплаты и выполнять перерасчет. Этот вариант будет наиболее комфортным, если планируется перевезти большое количество грузов или требуется автомобильная перевозка грузов в соседний город.

В процессе ценообразования на транспортные услуги ООО «Транстерминал» необходимо постоянно заниматься мониторингом цен и услуг фирм-конкурентов. Знаниями о ценах и услугах конкурентов фирма может воспользоваться в качестве отправной точки для нужд собственного ценообразования. Если её услуга аналогична услугам основного конкурента, фирма будет вынуждена будет назначить цену, близкую к цене товара этого конкурента. В противном случае она может потерять сбыт.

Если услуга ниже по качеству, фирма не сможет запросить за него цену такую же, как у конкурента. Запросить больше, чем конкурент, фирма может тогда, когда её услуга выше по качеству. По существу, фирма пользуется ценой для позиционирования своего предложения относительно предложений конкурентов.

Для повышения эффективности ценовой политики, транспортным предприятиям, в том числе и ООО «Транстерминал», необходимо обязательно иметь упорядоченный алгоритм-методику установления исходной цены на свои товары или услуги (рис. 2).

Таким образом, ценовая политика транспортных фирм заключается в том, чтобы устанавливать на услуги оптимальные цены и варьировать ими в зависимости от ситуации на рынке, чтобы овладеть его максимально возможной долей на транспортном рынке, добиться запланированного объема прибыли.

В условиях рынка ценообразование является весьма сложным процессом и подвержено воздействию многих факторов. При помощи использования инструментария маркетинга руководству ООО «Транстерминал» предстоит сделать выбор, какому способу ценообразования отдать предпочтение.

Выбор зависит от многих факторов, среди которых наиболее важными являются доля рынка сбыта, контролируемая данным предприятием; скорость внедрения на рынок новых услуг; период окупаемости капитальных вложений; жесткость конкуренции на рынке.



Рис. 2. Методика расчета цен

Литература:

1. Абрамов А. П., Галабурда В. Г., Иванова Е. А. Маркетинг на транспорте. Под общей редакцией В. Г. Галабурды. Учебник для вузов. — М.: Желдориздат, 2001. — 329 с.
2. Баздник А. С. Цена и ценообразование: учеб. пособие для вузов / А. С. Баздник. — М.: ЮРАЙТ, 2005. — 255 с.
3. Галабурда В. Г. Маркетинг на транспорте: Учеб. пособие. — М.: МИИТ, 1992. — 108 с.
4. Кандаурова И. Р., Галяуова Г. С. Методы формирования цен на предприятии / Методологические проблемы моделирования социально-экономических процессов: Материалы II Всероссийской научно-практической конференции с международным участием, БашГУ, 14–15 ноября 2014 г., Уфа, С. 21–24
5. Современный маркетинг / В. Е. Хруцкий, И. В. Корнеева, Е. А. Автухова. Под ред. В. Е. Хруцкого. — М.: Финансы и статистика, 1991. — 256 с.
6. Цены и ценообразование: учебник для вузов / под ред. В. Е. Есипова. Изд. 5-е — СПб.: Питер, 2008. — 392 с.
7. Официальный сайт ООО «Транстерминал» [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.transterminal.ru>.
8. Альянс-каталог транспортных компаний [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://alliance-catalog.ru/gruzoperevozki/ufa/>.

Маркетинговые коммуникации компании на рынке недвижимости

Рахмилова Ева Викторовна, студент
Российский государственный гуманитарный университет

В статье рассматривается понятие маркетинговых коммуникаций и элементов, входящих в комплекс маркетинговых коммуникаций. Дается определение рынка недвижимости и его особенностей, которые оказывают влияние на комплекс маркетинговых коммуникаций. Рассматривается алгоритм формирования маркетинговых коммуникаций компаний на рынке недвижимости. Приводится структура затрат на маркетинговые коммуникации на рынке недвижимости, а также анализируются новые тенденции в маркетинговых коммуникациях на данном рынке.

Актуальность исследования маркетинговых коммуникаций на рынке недвижимости связана с тем, что, во-первых, рынок недвижимости играет важную экономическую и социальную роль в национальной экономике, во-вторых, с тем, что маркетинговые коммуникации обеспечивают эффективное общение между продавцом и покупателем на этом рынке, что способствует как активному сбыту объектов недвижимости, так и удовлетворению потребностей покупателей.

Целью данной статьи было изучить специфику маркетинговых коммуникаций компаний на рынке недвижимости. Для этого были поставлены задачи изучения сущности маркетинговых коммуникаций, особенностей рынка недвижимости, которые оказывают влияние на маркетинговые коммуникации и особенностей и инструментов маркетинговых коммуникаций на рынке недвижимости.

В практике маркетинга изучением маркетинговых коммуникаций занимались многие известные теоретики и практики, но наибольший вклад внес Ф. Котлер [1], предложивший систему интегрированных маркетинговых коммуникаций. В настоящее время предложенный им перечень коммуникаций дополняется новыми инструментами. Особенности рынка недвижимости также изучают многие ученые, в частности Е. Д. Рубинштейн [5,6], но он их мало связывает с маркетинговыми коммуникациями на рынке. Этим активно занимается в настоящее время

А. И. Ухова [8,9], но она делает акцент на коммуникации, в первую очередь, на рынке первичной недвижимости. В связи с этим требуется исследование маркетинговых коммуникаций на рынке недвижимости в целом.

Известный маркетинголог Ф. Котлер определяет маркетинговые коммуникации следующим образом «это средства, с помощью которых фирмы пытаются информировать, убеждать и напоминать потребителям, напрямую или косвенно, о своих товарах и торговых марках. Маркетинговые коммуникации можно назвать «голосом» торговой марки и средством налаживания диалога и взаимоотношений с потребителем» [1; С. 389].

Таким образом, маркетинговые коммуникации — это система, в которой осуществляется взаимодействие, и сам процесс взаимодействия, и способы общения, позволяющие создавать, передавать и принимать различную маркетинговую информацию.

По мнению Ф. Котлера, комплекс маркетинговых коммуникаций, направленных на продвижение, состоит из 6 элементов:

1. Реклама — любая оплачиваемая заказчиком форма неличного представления и продвижения идей, товаров или услуг;
2. Стимулирование сбыта — разнообразные краткосрочные побудительные приемы, призванные ускорить или увеличить приобретение товаров или услуг;

3. Спонсорство — финансируемые компанией мероприятия, имеющие целью создание повседневных или специальных контактов потребителей с торговой маркой;

4. Связи с общественностью — разнообразные программы, целью которых является продвижение или защита имиджа компании или ее отдельных товаров;

5. Прямой маркетинг — использование почты, телефона, Интернета для охвата потребителей или представления им товаров без участия маркетинговых посредников;

6. Личные продажи — непосредственное взаимодействие с потенциальными покупателями в целях проведения презентаций, ответов на вопросы и получения заказов [1; С. 389–390].

Однако в последнее время ряд практиков и теоретиков маркетинга дополняют список маркетинговых коммуникаций такими элементами, как упаковка, сервисное обслуживание, product placement, интернет-маркетинг и др. В целом, дробление элементов комплекса маркетинговых коммуникаций зависит от подходов к типизации, а его расширение — от появления новых приемов и каналов общения [3; С. 16–17].

Каждый рынок и функционирующие на нем компании из всего многообразия маркетинговых коммуникаций выбирают те, которые будут наиболее эффективными, исходя из специфики самого рынка, его товаров и услуг, особенностей целевых аудиторий.

Рынок недвижимости можно определить как набор механизмов, с помощью которых передаются права на собственность и связанные с ней интересы, устанавливаются цены и распределяется пространство между различными конкурирующими вариантами землепользования [6; С. 94].

Данный рынок является одним из самых важных в любой национальной экономике, так как материальные объекты данного рынка выступают неотъемлемым элементом как любых других рынков, так и общества в целом. Рынок недвижимости имеет несколько специфических особенностей, связанных с его функционированием, управлением и субъектами, которые оказывают влияние, в том числе и на выбор тех или иных средств массовой коммуникации. К ним относятся:

- локализация рынка, связанная с неподвижностью и непереносимостью объектов недвижимости, в связи с этим маркетинговые коммуникации также преимущественно носят локальный характер;

- относительно небольшое количество сделок купли-продажи в сравнении с другими рынками, что повышает значимость маркетинговых коммуникаций, которые способствуют увеличению объемов сделок;

- низкая стандартизированность товаров (объектов недвижимости), которая усложняет создание единого комплекса маркетинговых коммуникаций для большого числа товаров;

- нестабильность и нетождественность цен на схожие товары, которые вызваны тем, что на цены на объекты недвижимости влияет большой ряд косвенных факторов,

что усложняет использование фактора цены в маркетинговых коммуникациях.

В целом, рынок недвижимости значительно отличается от других рынков, поэтому требует индивидуального подхода к формированию комплекса маркетинговых коммуникаций. Кроме этого, на содержание маркетинговых коммуникаций влияют и различия в товарах данного рынка, которые подразделяются на несколько сегментов: жилые и нежилые, первичные и вторичные, массовые и повышенной комфортности.

Также различаются и сами услуги на рынке недвижимости, которые делятся на куплю-продажу, аренду, вещные права и ипотеку. Различаются и сами субъекты, работающие на рынке недвижимости, ими выступают застройщики, агентства недвижимости, риэлтерские компании, а также физические лица в роли и продавцов, и покупателей. Однако, несмотря на различия в товарах и услугах рынка недвижимости, можно выделить алгоритм формирования комплекса маркетинговых коммуникаций, который с определенными изменениями и корректировками подходит для большинства объектов рынка недвижимости, алгоритм представлен на Рисунке 1 [9; С. 72].

Процесс формирования комплекса маркетинговых коммуникаций на рынке недвижимости предполагает длительный подготовительный этап перед непосредственно реализацией маркетинговых мероприятий.

Особенно важным является первый этап, на котором определяется целевая аудитория. Его важность обусловлена тем, что каждый из сегментов рынка имеет определенную целевую аудиторию, а также тем, что рынок характеризуется ограниченным количеством сделок, связанным с тем, что ограниченное количество людей в конкретное время и в конкретном месте планируют осуществить данные сделки, поэтому маркетинговые коммуникации должны быть максимально адресными.

Цели маркетинговых коммуникаций каждая компания определяет, исходя из направленности собственных услуг, особенностей предлагаемых объектов недвижимости, а также выбранной целевой аудитории. В зависимости от выбранных целей используются различные формы и инструменты маркетинговых коммуникаций.

Выбор инструментов и форм маркетинга определяется как условиями двух предыдущих этапов, так и финансовыми возможностями компании. Исследование, проведенное Ассоциацией профессионалов рынка недвижимости REPA, показывает, что распределение маркетинговых бюджетов на рынке недвижимости все больше склоняется к Digital-маркетингу: в 2015 году на данный канал коммуникаций компании тратили в среднем 42,5% своих маркетинговых бюджетов, в 2016 году этот показатель вырос до 44,7%, а, к примеру, доля затрат на PR составляет только 12,1% [4]. Таким образом, компании, работающие на рынке недвижимости, делают упор на цифровые каналы.

При этом распределение бюджетов на закупки рекламы, представленное в этом же исследовании, показывает, что более трети маркетингового бюджета на рынке



Рис. 1. Алгоритм формирования комплекса маркетинговых коммуникаций на рынке недвижимости

недвижимости тратится на такой цифровой канал, как Интернет, причем наибольший упор делается на контекстную (45%) и медийную (25%) рекламу. Кроме этого, активно используется такой канал, как наружная реклама, на которую уходит в среднем 24% бюджета. Полное распределение представлено на Рисунке 2 [4].

В целом, выбор продвижения в Интернете и с помощью наружной рекламы обусловлен такой характеристикой рынка недвижимости, как локализация, а именно эти два канала маркетинговых коммуникаций позволяют организовать адресную рекламу. Интернет реализует эту функцию с помощью возможности геотаргетинга, то есть демонстрации рекламы только пользователям из определенного региона, а наружная реклама позволяет размещать свои рекламные сообщения в определенных городах и их районах.

Объемы бюджетов оценивали рекламные агентства, в которые обращаются компании, работающие в сфере недвижимости, поэтому они не могли оценить размеры такого элемента маркетинговых коммуникаций компаний, как стимулирование сбыта, который часто используется компаниями на рынке недвижимости, особенно застройщиками. К мероприятиям по стимулированию сбыта относятся:

1. Скидки, предоставляемые при выполнении покупателем определенных условий, например, покупки квартиры на определенном этапе строительства, при стопроцентной оплате и др.

2. Подарки при покупке, которые могут быть разнообразными, но чаще всего это бывает бытовая техника, мебель, парковочное место. Чаще всего акции с подарками компании устраивают в периоды повышения цен на недвижимость, в марте и за два-три месяца до Нового года [2];

3. Специальные условия, к которым обычно относятся варианты получения ипотеки под более низкий процент или оплаты в рассрочку.

Подобные акции бывают эффективны в плане привлечения покупателей и оказания влияния на принятие ими решения о покупке, так как объекты недвижимости обладают высокой стоимостью, и даже небольшой бонус может оказать решающее значение. Для самих организаторов эффект от стимулирования сбыта оправдывает расходы на него, так как чаще всего затраты на его проведение не превышают 2–3% от стоимости объекта.

Как упоминалось в начале статьи, комплекс маркетинговых коммуникаций расширяется со временем, включая в себя новые формы и способы продвижения. Компании

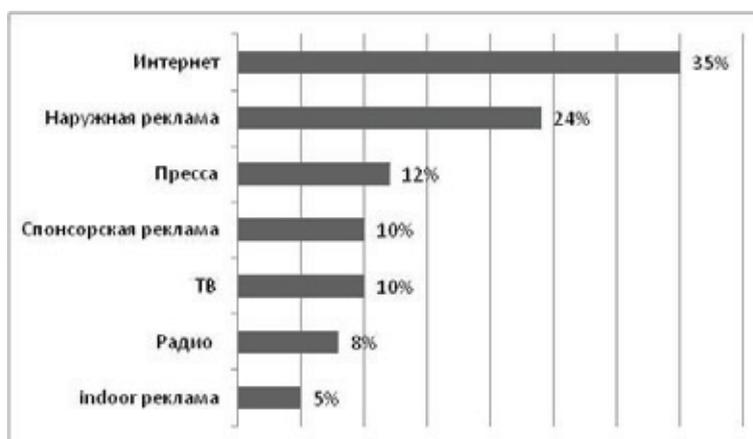


Рис. 2. Распределение бюджетов на продвижение на рынке недвижимости

на рынке недвижимости не отстают от этой тенденции и зачастую используют в своем продвижении новые способы коммуникации с потребителями и современные технологии, среди которых можно выделить:

1. Коммуникации в социальных сетях, которые позволяют таргетировать своего потенциального потребителя и установить с ним коммуникацию. Например, ГК «ПИК» в 2016 году провела Instagram-проект с известной в этой социальной сети актрисой И. Горбачевой, что принесло им почти 40 тысяч подписчиков и 2 миллиона просмотров [7];

2. 3D-технологии, которые позволяют организовать виртуальную экскурсию по квартире, например, для того, чтобы показать, как она будет выглядеть после завершения строительства;

3. Организация «промопути» во время экскурсий на объект, которая предполагает маркировка этажей строящихся домов, обустройство демо-этажей и шоу-румов, создание демонстрационных инженерных центров [7].

Таким образом, новые технологии и современные тенденции активно входят в комплекс маркетинговых комму-

никаций на рынке недвижимости, расширяя тем самым возможности продвижения компаний на данном рынке.

Можно сделать вывод, что маркетинговые коммуникации включают в себя большое количество разнообразных инструментов и форм, которые постоянно дополняются за счет новых технологий и тенденций. На рынке недвижимости используются многие из существующих инструментов маркетинговых коммуникаций, но, в целом, упор делается на Digital-маркетинг, в частности, на продвижение в Интернете, что связано с такой особенностью рынка недвижимости, как локализация. Другими особенностями рынка недвижимости, влияющими на специфику маркетинговых коммуникаций, выступает небольшое количество сделок купли-продажи, низкая стандартизированность товаров, а также нестабильность и нетождественность цен. Алгоритм формирования маркетинговых коммуникаций включает в себя длительный подготовительный этап, на котором определяются целевая аудитория, цели, сроки и бюджет, а затем только приступают к реализации запланированной коммуникационной программы.

Литература:

1. Котлер Ф. Келлер К.Л. Маркетинг Менеджмент. Экспресс-курс. 3-е изд. / Пер. с англ. под науч. ред. С. Г. Жильцова. — СПб.: Питер, 2014. — С. 389.
2. Лепиш П. На какие хитрости идут застройщики, чтобы продать квартиры // Официальный сайт РБК [Электронный ресурс]: <http://realty.rbc.ru/experts/29/07/2014/562949992006829.shtml>
3. Маркетинговые коммуникации / под общ. ред. О.Н. Романенковой. — М.: Издательство Юрайт, 2014. — С. 16–17.
4. Рейтинг рекламных агентств в сфере недвижимости 2016 // Ассоциацией профессионалов рынка недвижимости REPA [Электронный ресурс]: <http://repa-pr.ru/journal/rejting-reklamnyh-agentstv-v-sfere-nedvizhivosti-2016.html#cut> (дата обращения: 05.12.2016)
5. Рубинштейн Е. Д., Кривец В. В., Осипенко Н. С. Особенности анализа рынка недвижимости // Актуальные вопросы экономических наук. — 2015. — № 46. — С. 89–93
6. Рубинштейн Е. Д., Кривец В. В., Осипенко Н. С. Рынок недвижимости и особенности его функционирования // Актуальные вопросы экономических наук. — 2015. — № 46. — С. 94–98
7. Создание лайф-стайл среды, нативная реклама, дополненная реальность и другие тренды в продвижении недвижимости // коммуникационное агентство «Маркетинг в недвижимости» [Электронный ресурс]: <http://mvp.ru/exclusive/402.html>
8. Ухова А. И., Каточков В. М. Развитие подходов к формированию комплекса маркетинговых коммуникаций на рынке первичной жилой недвижимости // Современные проблемы науки и образования. — 2015. — № 1. — С. 687–694.
9. Ухова А. И., Савельева И. П. Формирование комплекса маркетинговых коммуникаций на рынке первичной жилой недвижимости // Известия УрГЭУ. — 2016. — № 1. — С. 71–79.

Экомаркетинг как перспективное направление развития современного бизнеса

Рыбальченко Юлия Сергеевна, студент;

Разумовская Ярославна Сергеевна, студент

Южно-Российский институт управления (филиал) Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г. Ростов-на-Дону)

Авторы данной статьи проанализировали существующие подходы к определению понятия «зеленого маркетинга». В статье дается оценка проблемам внедрения эко-маркетинга при осуществлении деятельности

российских и зарубежных компаний. Особое внимание было уделено систематизации перспектив применения эко-технологий в процессах производства и реализации товаров. Приведено авторское видение потенциальных результатов от внедрения принципов «зеленого» маркетинга в сферу бизнеса.

Ключевые слова: *green marketing, ECO-technology, зеленый маркетинг, экологизация, экологичный бизнес, экотренд*

Проблемы экологии в 21 веке являются одними из самых актуальных в мире. Во многом ответственность за это несет современное общество потребления: как производители товаров и услуг, так и их целевая аудитория. Нерационально организованное производство приводит к загрязнению природы: создание продуктов, которые не подлежат вторичной переработке, выпуск «излишней» продукции, применение неэкологичных технологий производства, хищническое отношение к невозобновляемым ресурсам и т.д.

Каждый из нас так или иначе становится «жертвой» неудовлетворительного состояния экологической ситуации. В условиях глобализации экономики, средний уровень потребления растет за счет увеличения «мирового» населения, а также роста среднего уровня доходов потребителей и общей культуры потребления.

Степень осознания критических проблем с целью предотвращения дальнейшего загрязнения окружающей среды оценивается по-разному в отдельных странах и социальных группах [6]. Но в целом, общественное внимание и интерес к этим проблемам стабильно растет. Призвать общество к сохранению благоприятной окружающей среды, сокращению загрязнений, стало возможным с появлением эко-маркетинга как специфического направления маркетинговой науки.

И в этой связи понятие экологического маркетинга, в рамках которого широко рассматриваются проблемы загрязнения окружающей среды в бизнесе, становится все более значимым в последнее время.

Современные модели потребления не являются рациональными: улучшения в области энергоэффективности и появление новых технологий не всегда оправдывают их, а это приводит к усугублению экологического ущерба. Поэтому в рамках нестабильной и деградирующей экологической обстановки необходимо акцентировать внимание на использовании экологически безопасных ресурсов для производства и реализации «правильных продуктов». Для потребителей это предполагает изменение их поведения, в частности, способов, в соответствии с которыми они выбирают, пользуются и распоряжаются благами и услугами.

Повышенное внимание к экологии не должно заканчиваться лишь процессами производства и распределения; данный принцип также должен иметь распространение в рамках хранения, эргономичности оборудования, функциональности упаковки. В этой связи, реализаторы и производители должны помогать обществу достигать этой цели в совокупности с поощрениями более рациональных моделей потребления.

В сфере маркетинга, особый интерес вызывает концепция «зеленого маркетинга» [7]. Основываясь на позициях Американской Маркетинговой Ассоциации, «зеленый» маркетинг представляет собой процесс продвижения экологически чистой и безопасной продукции. Он способствует повышению узнаваемости бренда и объемов продаж, а также лояльности потребителей, за счёт использования экологичных технологий производств и выпуска экологически чистой продукции.

Данное направление располагает специфическим набором инструментов, в числе которых [8]:

- использование «рациональных» с точки зрения влияния на окружающую среду ресурсов и материалов на каждой стадии производственного цикла;
- экономичное потребление энергоресурсов;
- соблюдение норм и квот, ограничивающие выбросы в экосистему;
- использование органических материалов для упаковки товаров;
- предупреждение проявления антропогенных факторов экологической опасности;
- повышение экологической культуры потребителей, партнеров и конкурирующих производителей.

Стоит отметить, что наиболее эффективно перечисленные средства работают в комплексе.

Большинство людей считает, что зеленый маркетинг применяется исключительно для продвижения продукции, входящей в категорию экологически чистых [9]. Склонность людей к естественным, натуральным и экологичным товарам/услугам объясняется, в первую очередь, стремлением к контролю жизни в мире, который становится все более непредсказуемым, динамичным, техногенным и стрессовым.

Основные причины экологизации бизнеса — создание положительного имиджа в глазах потребителей, акционеров и инвесторов, а также экономия материальных и энергетических ресурсов. Но нередко громкие заявления производителей об экологичности их продукции оказывались преувеличенными. Такая имитация эко-политики получила название «greenwashing», или «зелёная отмычка». Компании, построенные на «greenwashing», терпели неудачи и подрывали авторитет самого зелёного маркетинга. Стоит отметить, что производители не имеют права искажать или приукрашивать информацию.

«Способность эффективно решать экологические проблемы влияет не только на доверие потребителей компании, но и на их лояльность. Джон Грант в своей известной работе »Манифест экологичного маркетинга«

построил модель перехода к «истинному» экологичному бизнесу [10]. Автор выделяет следующие уровни экологизации:

1. Экологичный (первый уровень): набор новых стандартов. Реализация этого уровня происходит за счет коммуникаций.

2. Экологичнее (второй уровень): разделение ответственности. Реализуется через сотрудничество.

3. Самый экологичный (третий, самый высокий уровень): поддержка инноваций. Подразумевает изменения в культуре».

Таким образом, Green Market включает в себя широкий спектр деятельности, в том числе, процессы модификации продукта, изменения в производстве, упаковке, а также рекламе.

Рассмотрим опыт зарубежных компаний-брендов, использующих эко-маркетинг в своей деятельности.

На сайте ИКЕА есть раздел, наполненный статьями и документами, призванными подтвердить экологичность компании. Натуральные компоненты, экологичная упаковка, плоская тара, пункты приема использованных батареек и прочие «зеленые» фишки как бы говорят покупателям — мы за природу [11].

Компания Apple также активно заботится об экологической стороне производства своих продуктов [12]. Каждый розничный магазин во всех странах мира принимает продукты Apple для правильной утилизации, существует программа, которая предоставляет скидки тем, кто сдает свои старые устройства. Каждый продукт компании соответствует международным стандартам: Energy Star и EPEAT.

Еще одна известная компания по производству техники в мире — Samsung, также обеспокоена ситуацией, связанной с загрязнением нашей планеты [13]. Каждое устройство создается в соответствии со строгими мировыми экологическими принципами: продукция выпускается в высокоэкологичной, полностью перерабатываемой упаковке, а также проверяется на наличие опасных для здоровья сырьевых компонентов. После окончания срока службы устройство можно сдать на бесплатную утилизацию.

Эко-тренд уже добрался и до России: отечественные потребители все больше интересуются зелеными технологиями и товарами, а рынок экологических материалов и услуг постепенно растет.

Несмотря на участие России в международных соглашениях по защите окружающей среды, в том числе в Киотском протоколе, большинство российских компаний в настоящее время не знакомы с международными эко-

логическими стандартами, хотя исключения имеют место быть.

Например, ПАО «Газпром» заявляет о своей приверженности принципам устойчивого развития на базе экологических принципов, обеспечивающих оптимальное сочетание экономического роста и сохранения благоприятной окружающей среды [14]. Основные механизмы выполнения: проведение оценки воздействия хозяйственной деятельности компании на окружающую среду, ведение производственного экологического контроля и мониторинга; стимулирование научных исследований и реализация инновационных проектов, направленных на повышение энергоэффективности, использование возобновляемых источников энергии и нетрадиционных энергоресурсов; совершенствование системы экологического обучения работников компании.

Не отстают в применении эко-маркетинговых стратегий и представители телекоммуникационных технологий, такие как, МТС. Проводится комплекс мероприятий по повышению экологической устойчивости бизнеса и формированию культуры бережного отношения к окружающей среде у сотрудников, клиентов и партнеров компании. МТС реализовала ряд проектов: эко-акции по сбору и утилизации использованных батареек и аккумуляторов «Батарейки, сдавайтесь!», субботник «Экологический десант МТС», международная выставка «Экосфера», всероссийской экологической акции по сбору макулатуры «Спаси дерево» и многие другие.

У эко-маркетинга есть большой потенциал стать одним из самых доходных и успешных направлений в долгосрочной перспективе. Ограниченность природных ресурсов, увеличение показателей потребления и загрязнения окружающей среды служат главными катализаторами внедрения зеленых идей по всему миру.

Существует разрыв между деятельностью, осуществляемой в секторе розничной торговли, и ожиданиями клиентов. В России появляется множество компаний, выступающих инициаторами эко-технологий и привлекающих клиентов к участию в экологических акциях. Эти компании зачастую ограничиваются проведением голословных эко-маркетинговых кампаний Их клиенты, в свою очередь, обладают низким уровнем экологического сознания. В настоящее время опыт рынка в России показывает, что экологические преимущества благ не стимулируют большинство покупателей нести большие затраты. Но с неизбежным повышением экологической осведомленности потребителей, производители будут вынуждены использовать больше экологических аргументов в своих маркетинговых стратегиях.

Литература:

1. Belz F., Peattie K., Sustainability Marketing: A Global Perspective, John Wiley & Sons 2009.
2. Griffin R., Podstawy zarządzania organizacjami, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006.
3. Grzesiuk A., Etyka zachowan nabywcow z perspektywy przedsiębiorstwa handlu detalicznego, w: red. Sz. Figiel, Marketing w realiach współczesnego rynku. Implikacje dla otoczenia rynkowego, PWE, Warszawa 2010.

4. Grzesiuk A., Handel detaliczny jako pracodawca we współczesnej gospodarce, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznan 2010.
5. Grzesiuk A., Wanat T., Consumer Ethics: Some Evidence From Young Consumers From Poland, Proceedings on the 9th International Marketing Trends Conference, Venice-Paris, ESCP Europe, Wenecja, Włochy, 21–23.01.2010.
6. Проблема загрязнения окружающей среды. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://newsland.com/tag/11332>
7. Дергунова М. И., Говорова М. С., Мельникова А. В., Мельникова В. Л. «Зеленый» маркетинг и его особенности [Текст] // Актуальные вопросы экономики и управления: материалы III междунар. науч. конф. (г. Москва, июнь 2015 г.). — М.: Буки-Веди, 2015. — С. 72–74.
8. Особенности зеленого маркетинга. [Электронный ресурс]. — Режим доступа <http://www.marketingprofs.com/topic/all/green-marketing>
9. Отношение к зеленому маркетингу. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://moluch.ru/conf/econ/archive/134/7965/>
10. Grant J. The Green Marketing Manifesto. Chichester: Wiley, 2008. — с. 212
11. IKEA — green economy. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://tvecoclub.narod.ru/IKEA.htm>
12. Apple. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://recyclemag.ru/article/apple>
13. Samsung. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.eco-pravda.ru/page.php?al=samsung_eco
14. ПАО Газпром: экология. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gazprom.ru/nature/ecology/>

Применение эко-технологий в процессе управления цепями поставок

Рыбальченко Юлия Сергеевна, студент;
Разумовская Ярославна Сергеевна, студент

Южно-Российский институт управления (филиал) Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г. Ростов-на-Дону)

Авторы проанализировали различные интерпретации термина «зеленая» логистика. В статье рассматриваются актуальные вопросы, возникающие при внедрении принципов эко-логистики в российскую экономику. Особое внимание уделено методам формирования и использования «зеленой» логистики в современных транспортно-логистических системах. Дана оценка возможным эффектам от применения эко-логистических мер в рамках деятельности российских организаций.

Ключевые слова: «зеленая» логистика, эко-логистическая система, экологическая логистика, управление цепями поставок, экоориентированная система, российские транспортные организации

Логистические процессы являются неотъемлемой частью деятельности любого предприятия, функционирующего в мировой экономике. Углубление процессов глобализации мировой экономики объективно актуализирует проблематику совершенствования мер по охране окружающей среды. Особый интерес к экологизации логистических операций со стороны компаний вызван повышением экологической грамотности и осведомленности потребителей, а также ростом значимости экономических факторов поддержания окружающей среды, политическим воздействием и регулированием в рамках данного направления. [2].

В результате эко-логистика рассматривается в качестве перспективного направления совершенствования отрасли управления цепями поставок.

Анализ экономической деятельности большинства российских торговых организаций позволяет говорить о том, что они действуют без учета проблем защиты окружающей среды. Следовательно, рассмотрение перспек-

тивных тенденций внедрения и применения принципов «зеленой» логистики в российском бизнесе представляется особо актуальным.

Сам термин «зеленая логистика» появился в конце 80-х — начале 90-х годов прошлого столетия для обозначения новых подходов к структурированию деятельности логистических компаний в условиях ужесточения природоохранных мер [6].

В научной литературе нет единого понимания данного термина. Некоторые зарубежные авторы трактуют эко-логистику по-разному: одни — как инновационный метод, другие — как «менее вредоносная» по отношению к окружающей среде транспортная система, третьи — как применение новых технологий в логистической системе.

С нашей точки зрения, под эко-логистикой понимается научно-практическая деятельность, предполагающая создание эффективного механизма объединения экологической и социально-экономической сторон на всех стадиях планирования, проектирования и регулирования цепью

поставок товаров при помощи минимизации эколого-экономического ущерба. Важнейшим требованием улучшения потребительской ценности товаров в условиях применения энерго-ресурсо-сберегающих логистических технологий. Основная цель «зеленой» логистики — определение и минимизация негативного влияния транспортной деятельности на окружающую среду.

Основными объектами регулирования эко-логистики являются: потоки сырья, полуфабрикатов, готовой продукции, отходы продукции; логистические операции и процессы и др. «Зеленые» технологии также включают инновационные решения по переработке и вторичному использованию материалов, очистки сточных вод, энергосбережения, регулирования и защиты окружающей среды и т.д.

В качестве субъектов, оказывающих влияние на развитие «зеленой» логистики, выступают:

- государство, в функции которого входит регулирование и разработка базисных разносрочных программ и стратегий по защите окружающей среды и природопользования;
- производители, использующие инновационные эко-технологии в управлении основными цепочками;
- потребители, увеличивающие спрос на товары и услуги с «зеленым» имиджем, в силу их неординарных характеристик.

Несмотря на положительные тенденции в развитии эко-логистических технологий, в Российской Федерации можно выделить ряд моментов, существенно замедляющих развитие «зеленых» технологий. В качестве наиболее важных нами были выделены:

- низкая степень заинтересованности части населения в «бережливом природопользовании» и индифферентное отношение к негативным последствиям пагубного влияния нерационально организованных логистических цепочек;
- отсутствие необходимой законодательной базы и механизмов, инструментов, стимулирующих использование зеленых стратегий;
- недостаток альтернативных дорогостоящим способам методов (довольно низкая доля предпринимателей долгосрочно инвестирует в «зеленые» технологии, не приносящие быстрого результата).

В России эко-логистика долгое время использовалась недостаточно активно, поскольку в большинстве случаев увеличивало стоимость логистических услуг.

Некоторые российские и международные компании специализируются на применении «зеленых решений». В качестве примера использования «зеленых» технологий можно рассмотреть деятельность РЖД. Компания реализует природоохранную деятельность в рамках «Экологической стратегии ОАО »РЖД« на период до 2017 года и перспективу до 2030 года» [7], которая включает в себя мероприятия по следующим направлениям: охрана атмосферного воздуха; защита от шума; использование и охрана водных ресурсов; обращение с отходами; техническое перевооружение.

Еще одним наглядным примером может служить деятельность ПАО «Газпром» — глобальной энергетической компании, осуществляющей транспортировку, хранение, переработку и реализацию, а также производство энергоресурсов в России и за рубежом, заявляет о своей приверженности принципам устойчивого развития и сохранения благоприятной окружающей среды для будущих поколений. Компания поддерживает и совершенствует корпоративную систему экологического менеджмента, основанную на требованиях международного стандарта ISO 14001, а также ведет производственный экологический контроль и мониторинг, проводит оценку влияния хозяйственной деятельности компании на окружающую среду [8].

Особого внимания заслуживает опыт работы DHL (Deutsche Post DHL Group) — одного из мировых лидеров в области почтовых и логистических услуг. Работая с клиентами, компания активно применяет «зеленые» решения. В DHL эта программа получила обозначение GO-GREEN, которая предполагает, что охрана окружающей среды и успех в бизнесе не только совместимы, но и тесно взаимосвязаны. В данном направлении DHL Enviro-solutions предоставляет для этого широкий спектр решений: рационализацию использования отходов (глобальные решения для сбора и утилизации отходов для сокращения расходов и уровня вредных выбросов в атмосферу); расширение ответственности производителя (сбор данных, подтверждающих соблюдение требований местного законодательства в части регулирования уровня выброса углерода в атмосферу); увеличение поставок экологически чистых услуг [9].

С нашей точки зрения, при внедрении экологических технологий в сферу российского бизнеса, можно выделить ряд перспективных направлений:

- долгосрочное инвестирование в формирование и развитие принципиально новых логистических и мультимодальных центров, использование которых приведет к повышению эффективности транспортных предприятий и грузоперевозок по стране;
- введение и использование специализированных приемов на складе для рационализации складского помещения и, следовательно, сокращения складских территорий и энергопотребления;
- улучшение транспортно-логистической системы, транспортных развязок, дорог;
- субституция доли автомобильных перевозок морскими видами транспорта по причине влияния ряда факторов: более экологический вид транспорт, позволяющий перевозить большее количество груза и сокращающий количество перевозок;
- повышение экологической грамотности потребителей посредством использования специальных знаков маркировки упаковки;
- улучшение и стимулирование переработки отходов, и, как следствие, понижение тарифных ставок на процесс утилизации.

По нашему мнению, непосредственное внедрение и активное использование принципов зеленой логистики в перспективе может привести к следующим результатам:

- оптимизация и рационализация использования всех имеющихся ресурсов предприятия, включая: использование оборотной тары и ее вторичную переработку, уменьшение энергозатрат при помощи теплоизоляции складов и применения солнечных батарей, сокращение бумажного документооборота и дальнейший отказ от него.

- общее улучшение экологической ситуации в стране вследствие снижения доли наносимого окружающей среде ущерба

- оптимизация локации объектов логистического сервиса с учетом размещения альтернативных источников энергии [10].

- регулирование предпринимательской деятельности в рамках эко-принципов на основе соответствующей нормативно-правовой базы.

- повышение уровня экологической грамотности среди хозяйствующих субъектов: как домохозяйств, так и производителей.

Исходя из потенциальных результатов внедрения зеленых логистических технологий, в числе которых: рациональное и эффективное использование всех ресурсов предприятия, увеличение степени экологической безопасности, снижение уровня наносимого урона природной среде вследствие применения вышесказанных методов и технологий зеленой логистики, «экологическое» обучение персонала и др. можно говорить о том, что переход к «зеленой» логистике является объективным требованием современного этапа.

В условиях глобализации мировой экономики и оптимизации всех сфер ВЭД именно переход к экологически чистому производству и постоянному совершенствованию природоохранных мероприятий представляется в качестве важнейшего условия сохранения национальной конкурентоспособности.

Литература:

1. Абрамова, Т.С., Кускова, Е.С., Карпова, Н.П. Экологическое направление развития логистики. Проблемы экономики и менеджмента, 2014. — 6, 21–23 с.
2. «Современные тренды »зеленой« логистики в условиях глобализации»// журнал «Логистика», А. Кизим, Д. Кабертай, — 2013 г.
3. Григорак, М.Ю., Варенко, Ю.В. Принципы «зеленой логистики» в деятельности логистических провайдеров. В книге Математическое моделирование, оптимизация и информационные технологии. Материалы 4-й международной конференции 2014. (Т. II; 139–146 с.). Кишинев: Эврика.
4. Панюкова, В.В. Направления развития зеленой логистики и ее влияние на построение цепей поставок. Экономика и управление в машиностроении, 2014. — 6, 39–41с.
5. Фролова, К.А., Сярдова, О.М. Повышение качества продукции на основе концепции «Бережливое производство». Экономика и социум, 2014. — 4–6, 973–976 с.
6. Rodrigue, J-P., Slack, B., Comtois, C. . The handbook of logistics and supply chain management. — 2. — London: London: Pergamon/Elsevier., 2001. — 350 с.
7. Официальный сайт ОАО «Российские железные дороги».
8. Экологическая политика 2016 // ПАО Газпром. URL: <http://www.gazprom.ru/nature/ecology/> (дата обращения: 17.12.2016).
9. Green solutions // DHL. URL: http://www.dhl.ru/ru/about_us/green_solutions.html
10. Журавская М., Тарасян В. Forming of the regional core transport network taking into account the allocation of alternative energy sources based on artificial intelligence methods // Transport problems. — М., 2014. — С. 121–130.

Инвестиционный климат и стратегия социально-экономического развития Краснодарского края в период санкций

Сайбель Наталья Юрьевна, кандидат экономических наук, доцент;

Анисимова Анна Вадимовна, студент

Кубанский государственный университет (г. Краснодар)

В данной статье проведен анализ базовых макроэкономических показателей экономики Российской Федерации и выявлены основные тенденции. Введенные против России санкции обострили накопившиеся в реальном и финансовом секторах проблемы. На основании проведенного анализа выявлена оценка социально-экономического развития Краснодарского края в условиях санкций и перспектив привлечения инвестиций,

а также сформулированы предложения по улучшению инвестиционного климата и стимулированию темпов экономического роста.

Ключевые слова: инвестиции, развитие, Россия, санкции, тенденции, перспективы

Актуальность темы исследования обусловлена ролью Краснодарского края в экономическом развитии Российской Федерации, которая определяется несколькими факторами. Так, например, Краснодарский край реализует геостратегическую функцию форпоста стабильности на южных рубежах России. Имея более чем пятиллионное население, Краснодарский край обеспечивает стабильность на Северном Кавказе и оказывает влияние страны в Закавказье, на Ближнем Востоке и в Средиземноморском бассейне. Краснодарский край сам по себе является приграничной территорией и единственным выходом России к Черному морю, а через него — к важнейшим международным морским путям. Краснодарский край осуществляет интересы России в зоне азово-черноморского и средиземноморского экономического сотрудничества. Основу производительных сил Краснодарского края составляют промышленный, строительный, область информационных и коммуникационных технологий, топливно-энергетический комплексы, а также агропромышленный, транспортный, курортно-рекреационный и туристский комплексы. Последние три направления деятельности и определяют особый статус Краснодарского края в экономике страны.

Динамичное развитие агропромышленного комплекса Краснодарского края обеспечивает продовольственную безопасность страны, ведь край обладает богатейшими ресурсами сельскохозяйственных земель, в том числе черноземами, площадь которых составляет 4805 тысяч гектаров (это более 4% российских и около 2% мировых запасов) [1].

Край занимает первое место среди субъектов Российской Федерации по объему производства зерна, сахарной свеклы, плодов и ягод, второе — по производству семян подсолнечника и меда, по производству яиц, мяса скота и птицы; третье место — по производству молока [2].

Не так давно страны ЕС, США, Канада, Австралия и Норвегия ввели санкции против России. Причиной послужило то, что данные государства посчитали недопустимым действия властей России в отношении Крыма, а также восточных регионов Украины, в которых, по мнению стран Атлантического блока, ведут свою деятельность российские вооруженные формирования. Санкции носят экономический и политический характер.

Очень важно сформировать качественный климат для иностранных инвесторов, чтобы они даже в режиме санкций работали в России. В настоящий момент улучшение инвестиционного климата в промышленности происходит несколькими способами. Это создание особых экономических зон и территорий опережающего развития, что действительно может стать эффективным инструментом привлечения инвестиций в Россию. Безусловно,

нужно постоянно проводить мероприятия по повышению общего инвестиционного климата промышленного сектора России путём внедрения мер по снижению административных барьеров ведения бизнеса и повышению эффективности работы судебно-правовой системы. Однако точечная работа правительства по созданию особых экономических зон и территорий опережающего развития позволит протестировать и выработать ряд эффективных механизмов повышения инвестиционной привлекательности отдельных регионов страны, которые позднее можно будет использовать в масштабе всей России [3].

В условиях глобальной экономики представить себе государство, не встроенное в систему мировых хозяйственных связей, невозможно. Однако степень взаимозависимости может быть разной. Для России подобная зависимость от мира может отразиться на ряде сфер. Во-первых, это обеспеченность страны стратегически важными товарами (продовольствие, лекарства, технологии, комплектующие для машин). В торговом балансе страны главными партнерами остаются:

- страны ЕС (42,2% импорта и 53,8% всего экспорта);
- АТЭС (34,3% импорта и 18,9% экспорта);
- СНГ (13% импорта и 14% экспорта), крупнейшими из них — Китай, Германия.

Санкции для Краснодарского края — это, скорее, стимулирующий импульс развития экономики. Краснодарский край — часть экономической системы не только России, но и мира. Ведь на территории Кубани действуют большое количество инвесторов крупного бизнеса из различных стран, например, из США, Германии, Голландии, Австрии и других. В Краснодарском крае ежегодно проводится Международный инвестиционный форум «Сочи», который по праву считается крупнейшей площадкой для масштабного представления и обсуждения инвестиционных проектов. Это мероприятие регулярно привлекает к себе пристальное внимание представителей деловых кругов разных стран мира.

Инвестиционные планы иностранных инвесторов в России не претерпевают особенных изменений в разрезе регионального инвестирования, особенно в сфере негосударственных проектов. В региональных проектах иностранные вкладчики не отказываются участвовать: к примеру, АНО «Стратегическое партнерство» Северо-Запад» подписала соглашение о присоединении к проекту ООО «Сименс», по сообщениям Министерства стратегического развития, инвестиций и внешнеэкономической деятельности Краснодарского края форум «Сочи-2014» дал понять, что иностранные инвесторы не готовы уходить из проектов региона, в том числе из проектов спортивных комплексов и сооружений (табл. 1).

Таблица 1. Основные показатели внешнеэкономической деятельности Краснодарского края за период 2008–2013 годов [3]

Наименование показателя	2008 год	2009 год	2010 год	2011 год	2012 год	2013 год
Внешнеторговый оборот, млрд долл. США	8,7	6,4	10,9	14,7	14,3	13,5
Темпы прироста,%	133,26%	74%	170%	135%	97%	94%
Экспорт, млн долл. США	5030	3636	6451	9820,4	9588,5	7931
Темпы прироста,%	129,61%	72%	177%	152%	98%	83%
Импорт, млн долл. США	3522	2759	4434	5010,7	4864,9	5528
Темпы прироста,%	132,21%	78%	161%	113%	97%	114%

С начала года началось импортозамещение. На экспериментальной площадке Северокавказского НИИ садоводства и виноградарства – в хозяйстве «Центральное» создают сорта, применяя интенсивную технологию возделывания яблонь в беспорных садах. На сегодняшний день довольно распространена «европейская классическая технология», то есть когда без дорогостоящей опорно-шпалерной конструкции не обойтись. А подход, применяемый на Кубани, к выращиванию яблок уменьшает затраты практически вдвое. А это на 12–15% снижает себестоимость производства. Вместе с тем, качество и показатели урожайности ничуть не уступают европейскому способу возделывания [4].

Следует отметить положительные факторы, определяющие перспективы развития Краснодарского края:

- эффективность использования территориальных ресурсов;
- высокая степень предпринимательской активности;
- развитые отраслевые комплексы;
- наличие агроклиматических и рекреационных ресурсов;
- развитая транспортная инфраструктура;
- развитие экономических и человеческих ресурсов;
- уникальное ГП;
- выгодное экономико-географическое положение [5].

Благодаря эффективной работе хозяйств, объем сельскохозяйственной продукции за 2014 год оценивается в 290 миллиардов рублей, а это на 11% выше, чем в 2013 году. А вот в целом по России рост в 2014 году составил 4,5%. Производство продукции сельского хозяйства на душу населения в Краснодарском крае увеличилось на 12% к уровню 2013 года и это составило 54 тысячи рублей [3].

При разработке Стратегии социально-экономического развития Краснодарского края до 2020 года администрация Краснодарского края исходила из принципа соответствия стратегической цели и направлений развития края целям и приоритетам Правительства Российской Федерации, определенным в следующих документах:

- Послание Президента Российской Федерации;

Литература:

1. Стратегия социально-экономического развития Краснодарского края до 2020 года. URL: <http://www.krasnodar.ru/content/592/show/49460>.

- Программа социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу (2006–2008 годы);

- Положение о разработке Сводного доклада о результатах и основных направлениях деятельности Правительства Российской Федерации на 2006–2008 годы;

- Концепция Стратегии социально-экономического развития регионов Российской Федерации.

Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года определено, что стратегической целью является превращение России в одного из глобальных лидеров мировой экономики, ее выход на уровень социально-экономического развития высокоиндустриальных стран. К 2020 году Россия должна войти в пятерку ведущих стран мира по экономической мощи — производству валового внутреннего продукта [1].

Достижение цели развития предполагает:

- выход России на то благосостояние, которое соответствует развитым странам мира;
- обеспечение научно-технологического лидерства России;
- обеспечение специализации России в мировой экономике на основе передовых научно-исследовательских разработок и высоких технологий;
- превращение РФ в один из ведущих мировых финансовых центров, обеспечивающих лидирующие позиции России на финансовых рынках мира.

Экономические санкции значительно влияют на развитие сельского хозяйства на Кубани и по всей России, но, в свою очередь, они являются стимулом для улучшения качества и количества производимой продукции для полного импортозамещения на территории всей страны [6].

Таким образом, проводимая политика импортозамещения товаров Краснодарского края, которые попали под санкции, будет стимулировать развитие отраслей сельского хозяйства, а в дальнейшем приведет к развитию и смежных отраслей, что в конечном счете отразится на благоприятном инвестиционном климате региона и приведет к стабильному экономическому росту.

2. Авдеева Е. А. Анализ социально-экономического положения Краснодарского края // Молодой ученый. — 2015. — № 24. — С. 351–353.
3. Результаты мониторинга Стратегии социально-экономического развития Краснодарского края до 2020 года за период 2008–2013 годов. URL: http://economy.krasnodar.ru/strategic-planning/files/Monitoring_2008–2013.pdf.
4. Сайбель Я. В. О мерах по улучшению инвестиционного климата в России // Модернизация как альтернатива глобализации: потенциал экономической интеграции стран СНГ: сборник материалов Международной научно-практической конференции. Том 2. — Краснодар: ЦНТИ, 2012. С. 12–16.
5. Сайбель Н. Ю., Волков К. С. Социально-экономические препятствия на пути формирования благоприятного инвестиционного климата в России // Модернизация как альтернатива глобализации: потенциал экономической интеграции стран СНГ: сборник материалов Международной научно-практической конференции. Том 2. — Краснодар: ЦНТИ, 2012. С. 16–20.
6. Сайбель Н. Ю., Волков К. С. Механизм формирования благоприятного инвестиционного климата: теория и практика российской действительности // Модернизация как альтернатива глобализации: потенциал экономической интеграции стран СНГ: сборник материалов Международной научно-практической конференции. Том 2. — Краснодар: ЦНТИ, 2012. С. 41–45.

Применение CVP-анализа для объяснения оперативных управленческих решений в бизнес-анализе

Сайбель Наталья Юрьевна, кандидат экономических наук, доцент;

Домрачева Альбина Андреевна, студент

Кубанский государственный университет (г. Краснодар)

В статье рассмотрены основные механизмы CVP-анализа, даны главные определения технологии CVP-анализа, а также определены условия применения CVP-анализа для объяснения оперативных управленческих решений, выявлены и перечислены основные задачи метода, проанализирована система информационного обеспечения CVP-анализа.

Ключевые слова: CVP-анализ, оперативные управленческие решения, бизнес-анализ, постоянные и переменные издержки, объем реализуемой продукции, прибыль

В практической деятельности руководителю любой организации и предприятия надлежит принимать большое количество разного рода управленческих решений. Каждое из которых касается цены, затрат предприятия, объема и структуры реализации продукции, в конце концов отражается на финансовом результате предприятия. Простым и точным способом определения взаимосвязи и взаимозависимости между этими категориями является установление точки безубыточности — определение момента, начиная с которого доходы предприятия полностью покрывают его расходы.

Инструментом менеджеров в определении точки безубыточности является методика анализа связи «затраты — объем — прибыль» (Cost — Volume — Profit; CVP-анализ) Данный вид анализа помогает руководителям предприятий обнаружить оптимальные пропорции между изменяющимися и постоянными затратами, ценой и объемом реализации, а также позволяет минимизировать предпринимательский риск.

Актуальность темы заключается в том, что формирование прибыли и управление ею становится главной составляющей предпринимательской деятельности. Ко-

личество полученной прибыли предстает перед нами в виде характеристики эффективности деятельности хозяйствующих субъектов. Данный метод позволяет выявить зависимость финансовых результатов деятельности от изменения издержек, цен, объемов производства, и сбыта продукции. Он имеет исключительно важное значение для подъема экономики предприятия в условиях рыночной экономики [1]. Наилучший результат CVP-анализ приносит тогда, когда он применяется в виде инструмента для подготовительной оценки влияния на прибыль ведущих экономических переменных.

Или, другими словами, анализ связи затрат, объема производства и прибыли. Эта связь может быть представлена в качестве формулы:

Прибыль = Доходы — Расходы = Цена × Объем производства — Переменные расходы — Постоянные расходы.

CVP-анализ — один из наиболее результативных способов распределения, прогнозирования и регулирования деятельностью предприятия. Также CVP-анализ может быть положен в основу ценообразования.

Если рассматривать основные механизмы CVP-анализа, то можно прийти к выводу, что анализ связи величины затрат, объема производства или продаж, и прибыли (CVP) — это сверхмощный инструмент, который помогает менеджерам понять механизм взаимодействия между ними. CVP-анализ сосредотачивает свое внимание на том, какое влияние на прибыль оказывают следующие пять факторов:

- цены на продукцию;
- объем продаж;
- переменные расходы на единицу продукции;
- общая величина постоянных расходов;
- структура реализуемой продукции.

В связи с тем, что CVP-анализ помогает менеджерам определить, как будет изменяться прибыль под воздействием этих факторов, он становится жизненно необходимым инструментом для принятия многих управленческих решений о том, что производить, по какой цене продавать, какую рыночную стратегию использовать, какую структуру затрат поддерживать [2].

Величина, которая может использоваться для покрытия постоянных расходов, представляет собой маржинальный доход. Маржинальный доход — это, величина, остающаяся после вычитания переменных расходов из доходов от продаж, при этом остаток представляет собой прибыль за период. Подход маржинального дохода или контрибуции (contribution approach) — это составление отчета о прибылях и убытках по принципу разделения затрат в зависимости от модели их поведения.

Лучшие результаты дает использование данного метода с применением средств автоматизации, что, в сущности, позволяет рассчитывать варианты финансового результата при разных комбинациях объема выпуска и затрат предприятия.

Применение CVP-анализа подразумевает ряд дозволений по поводу характера исходной информации:

1. Все затраты предприятия делятся на переменные, которые линейно зависят от объема продукции, и постоянные, которые от него не зависят. Если игнорировать это допущение, тогда применение CVP-анализа существенно затрудняется.

2. Цена продукции остается неизменной. В ином случае подчиненность получаемого дохода объему реализации в натуральном выражении уже не становится линейной и аналитическая модель анализа безубыточности существенно затрудняется.

3. Предприятие производит и реализует небольшое количество видов продукции. Для одного вида продукции анализ точки безубыточности дает единственное точное аналитическое и наглядное графическое решение. Но с расширением ассортимента продукции наглядность метода уменьшается. Но, при этом, если количество видов продукции становится больше четырех, графическое решение данной задачи становится невозможным. С увеличением количества видов продукции решение представляет собой множество вариантов, которые выражаются

некоторой зависимостью. Таким образом, наглядность и применимость метода для крупных предприятий с большим ассортиментом продукции снижается.

4. Производительность труда, определяющая переменные издержки, не зависит от масштаба и не меняется во времени, а структурные сдвиги качественного состояния, определяющие изменение системы предприятия, становятся дефицитом [4].

Условия обеспечения точности и надежности CVP-анализа:

- действие общих доходов и затрат представляется в виде линейной зависимости;
- цены реализации продукта неизменны;
- общие затраты могут быть поделены на постоянные и переменные;
- величина постоянных затрат остается неизменной;
- общие переменные затраты прямо пропорциональны объему;
- цены на ресурсы, которые принимают непосредственное участие в производстве, постоянны;
- продуктивность и производительность неизменны и т.д.

Если эти допущения не учитывать, то можно выработать серьезные ошибки и обрести при анализе неверные выводы.

CVP-анализ ставит перед собой следующие задачи:

1. Рассчитать объем реализации, при котором гарантируется абсолютное покрытие затрат — точка безубыточности (порог рентабельности).

2. Просчитать объем реализации продукции, обеспечивающий получение необходимой прибыли.

3. Оценить анализ объем реализации продукции, при котором организация может быть конкурентоспособной (запас финансовой прочности).

4. Определить цены на продукцию, что позволит обеспечить спрос и прибыль на запланированном уровне.

5. Осуществить выбор наиболее рентабельных технологий производства.

6. Осуществить установление наилучшего производственного плана [5].

Система информационного обеспечения CVP — анализ должна состоять из следующих видов информации:

Учетные источники информации:

1. Данные бухгалтерского учета и отчетности.
2. Управленческого учета и внутренней отчетности.
3. Статистического учета и отчетности.

Внеучетные источники информации:

- материалы действующих на постоянной основе промышленных совещаний;
- собрания трудовых коллективов и акционеров;
- информация финансовых и бухгалтерских органов,
- технико-технологических возможности продавцов и конкурентов;
- цены на продукцию и сырье на нее;
- сырьевой рынок;
- возможные рынки сбыта и их емкости;

– возможности внутреннего и внешнего финансирования;

– платежеспособность потребителя и пр.

Таким образом, CVP-анализ должен оказывать содействие в уменьшении риска, который связан с выбором верного решения, увеличению творческого начала в его принятии.

Он должен создаваться на информации учета, отчетности, планов и прогнозов. Требования к анализу появляются из-за потребностей управления. Сам же анализ может представлять спрос к учету, конечно же, не ради анализа, а в целях его эффективности для управления.

Основополагающее требование к учетной системе состоит в учете изменяющихся затрат с максимальной степенью конкретизирования, с целью получить ответ на вопрос результативности каждой сделки в отдельности, в том числе: по виду деятельности, менеджеру, региону и складу [3].

Необходимо обратить внимание, что символическая модель «затраты — объем-прибыль» должна находиться в основе как подсистем для предсказания финансовых результатов, так и для подсистем регулирования ценообразованием. Немаловажное внимание также следует уделить систематизации затрат по их поведению, то есть разграничение на постоянные и переменные затраты с учетом внутреннего резерва информационной системы вести подробно разработанный учет по переменным затратам.

Но все же, не стоит забывать, что затраты на ведение такого подробного учета, способны превосходить пользу от допустимых возможностей такого учета. То есть, во

всем следует придерживаться меры, тем более, что в значительной части случаев мнение специалиста — внедренца имеет большой вес.

Таким образом, CVP-анализ должен поддерживать снижение риска, который связан с выбором верного решения, укреплению творческого начала в его принятии. Он должен конструироваться на информации учета, отчетности, планов и прогнозов. Спрос к анализу предъявляется из-за потребностей управления. Сам же анализ может предоставить требования к учету, конечно же, не ради анализа, а в целях его эффективности для управления. основополагающее внимание стоит уделить систематизации затрат по их поведению, то есть делению на постоянные и переменные затраты с учетом возможностей информационной системы вести детальный учет по переменным затратам.

Одним из конечных результатов применения CVP-анализа для объяснения оперативных управленческих решений в бизнес-анализе становится формулировка производственного или операционного рычага. Процесс этого рычага выражается в том, что в пределах установленного диапазона (количество / время) постоянные эксплуатационные расходы не меняются, в то время как переменные эксплуатационные расходы меняются напрямую с уровнем выхода продукции.

Одним из самых интересных результатов этого становится то, что преобразование объема продаж является источником непропорционального изменения прибыли. Принцип работает и в противоположном направлении: непропорциональное снижение прибыли — следствие уменьшения объема производства.

Литература:

1. CVP — анализ как инструмент принятия управленческих решений. — URL: <http://infostart.ru/public/277570>.
2. CVP-анализ для работы в бизнес-анализе. — URL: <http://www.rae.ru/forum2011/21/499>.
3. CVP-анализ как основа принятия управленческих решений. — URL: <http://libraryno.ru/6-2-cvp-analiz-kak-osnova-prinyatiya-upravlencheskih-resheniy-buxuch>.
4. Метод CVP-анализа. — URL: <http://topknowledge.ru/z-o/32-m/3174-cvp.html>.
5. CVP-анализ. — URL: http://textbook.news/upravlencheskiy-uchet_708/cvp-analiz.html.

Структурная реформа в Российской Федерации

Саралинова Джамиля Сайдулаевна, кандидат экономических наук, доцент
Чеченский государственный университет (г. Грозный)

В Российской Федерации структурное административное реформирование осуществлялось в увязке с комплексной реформой государственной службы в условиях, когда функциональные реформы политического управления еще не были реализованы, а задачи реализации процедурных административных реформ находились в начальной стадии формирования. В ходе реформи-

рования в нашей стране по примеру многих зарубежных странах была внедрена новая структура управления, состоящая из трех звеньев: федеральные министерства, федеральные службы и федеральные агентства. Начали разрабатываться механизмы обеспечения открытости государственной службы, а также возможности контроля со стороны гражданского общества за действиями чинов-

ников и аппарата управления в целом. Структурная реформа в Российской Федерации обозначила перераспределение функций между федеральным, региональным и местным уровнями, которое до конца еще не завершено в полном объеме, поэтому не стоит ожидать в ближайшей перспективе кардинального повышения эффективности работы бюрократического аппарата. Как показывает практика, в политическом управлении первостепенными являются не структурные вопросы, а функциональные. Соответственно «антибюрократические» реформы в нашей стране только тогда станут эффективными, когда небюрократические методы и принципы деятельности начнут внедряться в аппарат государственной власти.

Структурные реформы заключались в проведении экономических преобразований, связанных с изменением институциональной основы и правил регулирования экономики страны. В узком смысле данные реформы включали направления, определяющие динамику институциональной среды развития бизнеса. В широком смысле структурные реформы включали в себя также ряд вопросов, связанных с расходами бюджета [2]. Структурные реформы воспринимаются как комплексные реформы, в результате которых формируется структура управления, разграничиваются функции стратегического и политического управления, функции по предоставлению государственных и муниципальных услуг населению.

Можно отметить следующие черты, характерные структурным реформам:

1. Комплексный характер. Преобразования направлены на формирование целостной системы политического управления, включающей звенья, между которыми формируются устойчивые способы и формы взаимодействия.

2. В процессе реформ децентрализованное управление заменяет классические управленческие вертикали, в сфере управления которых остаются лишь вопросы стратегического руководства и государственного регулирования в различных областях управления.

3. Предоставление государственных и муниципальных услуг гражданам и организациям возлагается на децентрализованные учреждения, использующие рыночные механизмы намного эффективнее, чем традиционные политические структуры.

Таким образом, структурные реформы по своей природе являются наиболее сложными. В ходе реализации данных реформ проводятся системные изменения в политическом управлении. При этом эффективность реформ во многом зависит от того, насколько были подготовлены соответствующие условия в ходе проведения предшествующих им функциональных и процедурных реформ.

Анализ передового опыта реформирования зарубежных стран позволил выявить основные принципы, используемые для реализации реформ административной системы:

- руководство реформами осуществляется государственным органом, непосредственно подотчетным главе государства или правительства;

- реформирование сопровождается развитием разветвленной сети исследовательских, консультационных, обучающих центров, а также других поддерживающих структур;

- реализация реформ неразрывно связана с внедрением передовых информационно-коммуникационных технологий;

- процесс повышения качества предоставления публичных услуг осуществляется с использованием «обратной связи» с гражданским обществом.

Многие российские проблемы схожи с зарубежными, однако, выражены более остро. Так, например, в нашей стране наиболее ярко обозначена проблема коррупции, вопросы борьбы с которой в настоящее время наиболее актуальны. Согласно ежегодным докладам организации Transparency International Россия за последние годы слабо продвинулась в борьбе с данной проблемой. Так, в 2005 году по индексу восприятия коррупции наша страна была на 126 месте из 159 стран, в 2007 году — на 121 месте из 163, а в 2013 году — 127 место из 175 возможных. Однако не только данные факторы тормозят развитие гражданского общества и тем самым успешную реализацию административной реформы в нашей стране.

Многие проблемы связаны с тем, что реформирование в некоторой части противоречит политической стратегии власти. Это касается, например, поставленной задачи по осуществлению децентрализации управления, которая не соответствует идее укрепления «вертикали власти».

Результатом реформирования стало относительное упорядочение функций органов власти, тем не менее сохранилась и укрепилась система вертикального подчинения и полной административной и финансовой зависимости нижестоящих органов от вышестоящих [3]. При этом согласно концепции «нового государственного менеджмента» система политического управления должна иметь горизонтальную структуру, при которой министерства формируют политику, а федеральные службы и агентства занимаются ее практической реализацией и контролем, самостоятельно распределяя бюджет и принимая административные решения.

Результаты международных сопоставлений показывают, что, несмотря на то, что за последние годы макроэкономические параметры нашей страны значительно улучшились, Российская Федерация все еще значительно отстает от стран ОЭСР и государств Центральной и Восточной Европы по показателям эффективности политического управления.

Одной из важных проблем российской административной реформы стало и то, что большинство изменений проводилось преимущественно «на бумаге»: утверждались законодательные акты, формировались новые институты, тем не менее, государственным аппаратом данные изменения воспринимались в основном чисто технически и на практике их реализация осуществлялась лишь формально, не меняя принципов работы. Данная проблема

и по сей день является основным тормозом административного реформирования. Данный факт подтверждают сказанные В.В. Путиным на встрече с Правительством Российской Федерации 7 мая 2013 года слова: «на первый план выходит качество и эффективность наших действий, мы не можем позволить себе вновь и вновь пересматривать принятые ранее решения и документы, подходить к задачам формально, лишь бы отчитаться о выполнении поручений, подготовить очередную бумажку» [4].

Современные условия предъявляют более высокие требования к квалификации и профессионализму государственных служащих, а также к структуре органов исполнительной власти. Однако сложившаяся российская система управления в должной мере не отвечает современным требованиям. Успешное развитие в частности тормозится отсутствием положительных результатов реформирования административной системы и несостоятельностью государственной службы.

Очевидно, что сегодня ни реорганизация Правительства, ни сокращение аппарата, ни борьба с коррупцией не являются главными при проведении административного реформирования. Суть реформы сводится к системной перестройке государства, в результате которой должно наблюдаться значительное повышение качества оказания публичных услуг населению, в противном случае любые преобразования в рамках проводимой реформы теряют общественный смысл.

При этом существуют положительные итоги реформирования. К ним можно отнести ввод в эксплуатацию электронного правительства и повышение качества и доступности государственных и муниципальных услуг при помощи современных информационно-коммуникационных технологий, относительное повышение прозрачности деятельности органов власти, а также внедрение ряда новых механизмов участия общества в управлении государством. Данные меры направлены на поддержание права граждан на доступ к документам и действиям органам исполнительной власти и местного самоуправления с целью возможности эффективного общественного контроля.

Однако данные нововведения начали внедряться в практику управления российским государством только после 2010 года. Исходя из вышесказанного, стоит отметить, что в соответствии с концепцией административной реформы в нашей стране основными показателями достижения целей реформирования являются:

1. Оценка работы органов власти и местного самоуправления по предоставлению публичных услуг гражданам. На данный момент на практике активно применяются различные методы определения удовлетворенности граждан качеством предоставления услуг, формирующие

отношение граждан к деятельности органов государственной власти на федеральном, региональном и местном уровнях.

2. Уровень издержек бизнеса на преодоление административных барьеров, для снижения которого сформированы целевые показатели реализации мероприятий административной реформы.

3. Место России в международных рейтингах показателей качества публичного управления. Интегральным показателем качества политического управления является индикатор GRICS (Governance Research Indicator Country Snapshot), который рассчитывается Всемирным банком 1 раз в 2 года на основе сопоставления 25 показателей эффективности политического управления, подготавливаемых в 18 независимых организациях, и состоящий из 6 показателей, отражающих основные параметры политического управления в государстве [1].

Оценка системы политического управления в Российской Федерации осуществляется по показателям эффективности политического управления (данный показатель отображает качество предоставляемых услуг, характеристики государственных институтов, компетенцию чиновников, уровень доверия к органам государственной власти и др.) и качества политического регулирования (значение данного индекса связано с оценкой политики, проводимой в сфере государственного регулирования в экономике. С его помощью измеряются факторы регулирования государством цен на товары и услуги, эффективность контроля в финансовой сфере, избыточное регулирование бизнеса и др.).

Данные проблемы особо актуальны на региональном уровне, так как многие нормы так и остаются на бумаге. Дисфункции политического управления также проявляются в недостатке подготовленных чиновников, реализующих процесс реформирования и осуществляющих политическое руководство страной. Многие чиновники при возникновении какой-либо проблемы в первую очередь пытаются создать структуру для ее решения. Так, например, в регионах нашей страны в процессе реформирования начали образовываться собственные правительства, министерства, ведомства, находящиеся в постоянном процессе создания либо ликвидации, связанной с объединением либо разъединением. В концепции российского административного реформирования закреплён принцип повышения конкурентоспособности политического управления, в соответствии с которым государство должно воспринимать граждан и юридических лиц в качестве своих клиентов, оказывая им услуги в соответствии с их запросами, не основываясь лишь на задачах, стоящих перед государством.

Литература:

1. Еремина О. с. К вопросу о показателях эффективности реформ государственного управления в России // http://pglu.ru/editions/un_reading/detail.php?SECTION_ID=2828&ELEMENT_ID=14711

2. Крутчанкова К. А., Бухтиярова Т. И. Институциональная среда инновационного развития экономики региона // Фундаментальные исследования. — 2013. — № 6–6. — С. 1485–1492 // URL: <https://www.fundamental-research.ru/ru/article/view?id=31765>
3. Пашковский Е. А., Иванов Д. С. Административная реформа в контексте политической модернизации современной России / Е. А. Пашковский, Д. С. Иванов // Проблемы экономики и управления в торговле и промышленности. — СПб: Издательство СПбГТЭУ, 2013 (июнь). — № 2(002). — С. 108–114.
4. <http://kremlin.ru/acts/assignments/orders/18991>

Особенности интернет-маркетинга

Сергеева Дора Александровна, студент
Северо-Восточный федеральный университет имени М. К. Аммосова

Компании все больше используют новые технологии в управленческой деятельности. К таким технологиям в какой-то степени относится сеть интернет. Интернет развивается, и количество его пользователей увеличивается с каждым годом. Интернет стал частью жизни общества в целом, а потому в умелых руках превращается в эффективный инструмент маркетинговой деятельности. Этим инструментом необходимо управлять, и при помощи него расширять границы деятельности предприятия. Кроме того, учитывая факт глобального использования интернета в современном мире и бизнесе, вопрос использования интернет-маркетинга (ИМ) является уже не просто фактором конкурентного преимущества, но и выживаемости предприятия в целом.

Ключевые слова: интернет-маркетинг, исследования рынка, сайт, социальные сети, вирусный маркетинг

Интернет-маркетинг представляет собой использование всех аспектов традиционного маркетинга в Интернете. Основная цель — получение максимального эффекта от потенциальной аудитории. Немаловажной частью интернет-маркетинга является сайт предприятия. Задача сайта предприятия — это построение коммуникаций маркетинга через Интернет. Планирование интернет-маркетинга начинается с определения всех коммуникаций в предприятии, и выделения тех коммуникаций, которые могут быть без ущерба перенесены в Интернет. К таким будут относиться: коммуникации с клиентами, дилерами, а также с журналистами. Переводя коммуникации в интернет, мы избавляемся от участия человека в основной коммуникации. Пользователь взаимодействует с сайтом предприятия, рассматривая рекламные и PR-материалы. Данная коммуникация показывает все преимущества сети Интернет как канала сообщений — массовость, быстрота, минимизирует затраты времени сотрудников, а значит, сокращает затратную часть бюджета. Идеальный вариант снижения издержек, это когда в коммуникации вообще не задействован сотрудник предприятия, но это возможно только для некоторых сервисов в интернете, и для интернет-магазинов, которые продают товары массового спроса (цифровые товары, билеты, и т.д.). В случае продажи предметов роскоши, оказании консалтинговых услуг, продажи производственного оборудования (и везде, где необходимо живое общение с представителями фирмы), на сайте необходимо дать основную, содержательную информацию, и стремиться

как можно быстрее вывести человека на личный контакт с представителем компании. Сайт, который был построен для привлечения клиента к личному контакту, обычно бывает довольно простым. Он может состоять всего из нескольких страниц, содержащих нужную информацию, которая заинтересует потенциального клиента. После создания сайта, стоит задача привести на этот сайт целевую аудиторию. Для переноса коммуникации в Интернет недостаточно просто создать среду, для нее нужно пригласить всех её участников. Для этого существует маркетинг. Для охвата большей аудитории необходимо поднимать сайт в поисковых системах на первые позиции. Это очень важное условие для высокой конверсии сайта. Продвижением сайта в поисковых системах обязательно должны заниматься опытные программисты, иначе деньги и время могут быть потрачены безрезультатно.

Социальные сети и вирусный маркетинг

Социальные сети и вирусный маркетинг являются привлекательными и перспективными областями интернет-маркетинга. Сюда же можно отнести малые формы рекламы в интернете. Малые, потому что требуют небольших затрат, но они не менее эффективные, чем медийная и контекстная рекламы. Медийная и контекстная рекламы занимают 90% рекламных площадок, остальные 10% приходится на большое количество «малых» видов рекламы: SMM, PR, вирусная реклама, реклама в приложениях. Особняком стоит оптимизация

сайтов для поисковых машин, бюджеты на которую не учитываются обычно в рекламе (что неверно), на нее приходится еще примерно 20–30% бюджета. К малым формам интернет-маркетинга можно отнести: PR в Интернете, его современные формы (работа с блоггерами, как с журналистами, корпоративный блог компании), работа с социальными медиа, технология PR в Интернете, вирусный маркетинг. Основной метод коммуникации компании через социальные сети с клиентами — это брендированные группы. Группы — это источник новостей компании для лояльных клиентов, они же — источник бонусов, специальных программ и т.д. Одна из самых многочисленных групп во Вконтакте.ру — это группа поклонников Nokia, которая имеет около 1 млн подписчиков. То есть компания может сразу обратиться ко всем этим людям с каким-то предложением. Вирусный маркетинг — вид маркетинга, построенного на саморазвивающейся коммуникации, когда пользователи самостоятельно и активно, вольно или невольно пересылают друг другу рекламные сообщения, то есть пользователи сами распространяют рекламу. Вирусный маркетинг очень популярен сейчас во всем мире. Возможно, это самый древний вид маркетинга, возникший еще до появления всех других методов рекламы. Интернет привнес в вирусный маркетинг большую скорость распространения и массовость вовлечения в процесс. Как показывают опросы, около двух третей пользователей готовы немедленно переслать своим друзьям и знакомым ин-

тересные, привлекающие внимание тексты, картинки и ссылки. Это и есть главный двигатель для вирусного маркетинга. Основной частью вирусного маркетинга сегодня являются блоги, социальные сети, интернет-сообщества, фото- и видеоархивы. Вирусный эффект слабо предсказуем. Как показывает практика, лишь один из четырех хороших роликов даёт большое количество просмотров.

Вирусный маркетинг бывает и вынужденным, когда пользователям приходится распространять рекламу, чтобы пользоваться продуктом. Например, на крышке ноутбука крупно написано название производителя и т.д. Вирусный маркетинг принимает самые разные формы, но его общее правило — носителем рекламы является целевая аудитория.

Выводы

В данной статье были рассмотрены и классифицированы основные составные части интернет-маркетинга: создание и использование сайта компании; использование в целях распространения рекламной информации социальных сетей и вирусного маркетинга; дан обзор существующих IT-технологий в области маркетинга, предложены наиболее выгодные их возможности с точки зрения практического применения в бизнесе. Интернет — маркетинг является главным элементом при планировании маркетинговой стратегии предприятия.

Литература:

1. Вирин Ф. Интернет-маркетинг: Полный сборник практических инструментов / Ф. Ю. Вирин. — М.: ЭКСМО, 2010. — 222 с.
2. Басов А. Контекстная реклама в Интернете. Настольная книга рекламиста / А. Басов. — СПб.: Питер, 2009. — 224 с.
3. Купер А. Психбольница в руках пациентов / Алан Купер. — М.: Символ-Плюс, 2009. — 336 с.
4. Холмогоров В. Интернет-маркетинг. Краткий курс. 2-е издание. — СПб.: Питер, 2002. — 272 с.
5. Интернет-маркетинг. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.ru.wikipedia.org/wiki/Интернет-маркетинг>
6. Интернет-маркетинг: с чего начать. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.adme.ru/articles/internet-marketing-s-chego-nachat-oni-926327>. Процесс маркетинговых исследований. Общая характеристика последовательности этапов проведения маркетинговых исследований. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.sbiblio.com/biblio/archive/golubkov_marketing/03.aspx

Современное состояние экономики России в аспекте влияния на кредитный рынок, его структуру и динамику развития

Симонова Марина Дмитриевна, начальник отдела
Главное управление Центрального банка РФ по Центральному федеральному округу (г. Москва)

В статье рассматривается состояние экономики России, факторы, которые негативно влияют на состояние экономики России и меры по достижению макроэкономической стабильности в России. Обоснованы направления дальнейшего развития кредитного рынка России. Исследование, проведенное в работе, доказы-

вает, что сегодня развитие кредитного рынка определяющей степени зависит от финансово-экономической ситуации в государстве.

Ключевые слова: экономика, кризис, санкции, инвестиции, кредит, кредитный рынок, макроэкономические показатели, Россия

Постановка проблемы. Эволюционные преобразования в развитии регулируемой рыночной экономики в России нуждаются в концептуальных сдвигах в формировании и развитии кредитного рынка. Кризисные явления на финансовом рынке России, предпосылками которых стали политические санкции и дестабилизация экономической активности субъектов экономической деятельности, негативно повлияли на деятельность кредитных институтов.

Так, валютная нестабильность, девальвация национальной валюты почти в 100%, достижение потребительской инфляции до уровня 57,5% и другие финансово-экономические проблемы привели к снижению доверия к банкам и небанковским финансовым учреждениям. При таких условиях требуют совершенствование институциональные аспекты кредитного рынка, повышение эффективности и усиления его финансовой устойчивости.

Анализ последних публикаций. Исследование теоретических и практических аспектов эффективного функционирования кредитного рынка является предметом исследования широкого круга как зарубежных, так и отечественных ученых. Значительный вклад в обоснование теоретических основ и практических рекомендаций по формированию кредитного рынка сделали Аристархов С. Ю., Бровкина Н. Е., Володин А. В., Галяпина Л. В., Гугнин В. К., Давыдова Л. В., Дробозина Л. А., Ковалев В. В. и др.

Постановка задачи. На основе изложенного можно сформулировать задачи исследования, которое состоит в необходимости согласования параметров развития кредитного рынка России с целью обеспечения экономического роста в стране.

Изложение основного материала исследования. Кредитный рынок — это специфическая сфера экономиче-

ских отношений, где объектом операций выступает предоставленный на определенных условиях займы капитал.

Выделение кредитного рынка в составе финансового, связано с необходимостью постоянного функционального исследования оценки влияния кредитования на финансовые и экономические процессы в государстве.

Основные проблемы по развитию кредитного рынка связаны с неопределимой институциональной организацией рынка, дефицитом кредитных ресурсов, повышенным кредитным риском, недоверием контрагентов.

Поиск путей развития кредитного сектора как стратегически важного сегмента финансового рынка вызван нестабильной экономической ситуацией в стране. Наиболее яркой фазой экономических циклов является кризис (прослеживается в современной экономике России).

В соответствии с данными Таблицы 1 прослеживается отрицательная динамика по основным макроэкономическим показателям.

Основной проблемой неконкурентоспособности российской экономики по состоянию на 2016 год, как уже отмечали, в современных условиях можно считать влияние финансово-экономического кризиса на экономику страны и ее составляющие элементы, которое углубило проблемы экономики страны.

Можно отметить снижение цены на нефть Brent (по состоянию на 08 июня 2016 год 1 баррель нефти оценен в 51,45 долл.). Указанная тенденция сокращения цен на нефть оказывает отрицательное воздействие на экономическое положение России.

Важно отметить, что цены на нефть прогнозировать достаточно трудно, поэтому целесообразно отметить понятие ценового коридора на нефть, который в 2016 году предполагается в диапазоне 35–40 долларов за баррель.

Таблица 1. Сравнение основных макроэкономических показателей за январь–сентябрь 2014–2015 гг., в% [1]

Показатель	Январь–сентябрь 2014 г.	Январь–сентябрь 2015 г.	Относительная динамика
Индекс потребительских цен	106,3	110,4	103,9%
Индекс промышленного производства	101,5	96,8	95,4%
Инвестиции в основной капитал	97,5	94,2	96,6%
Реальные располагаемые денежные доходы населения	100,2	96,7	96,5%
Реальная заработная плата	102,4	91,0	88,9%
Среднемесячная начисленная номинальная заработная плата, руб.	31581	33104	104,8%
Уровень безработицы	5,1	5,5	107,8%
Экспорт товаров, млрд долл. США	381,1	259,2	68,0%
Импорт товаров, млрд долл. США	233,6	143,7	61,5%
Средняя цена за нефть Urals, долл. США/баррель	105,1	54,4	51,8%

Экономический кризис оказал негативное влияние на инвестиционный сектор РФ. Снижение инвестиций во второй половине 2014 года явилось главной движущей силой разрастания кризиса (Рисунок 1).

Чистый отток капитала и падение цен на нефть вызвало сильное обесценивание рубля (Рисунок 2).

В 2014 году отток капитала из России превысил 151 миллиард долларов США — это рекордный показатель за всю историю страны. Причинами бегства инвесторов стали санкции, перекрывшие доступ к дешевым западным деньгам, и падение рубля.

Санкционные мероприятия определяют проблему привлечения иностранных инвестиций из США, стран Запада, Японии, Канады в отрасли, попадающие под санкции.

С проблемой санкционной политики связана проблема российского рынка ценных бумаг (например, запрет на проведение IPO на зарубежных площадках является сдерживающим фактором повышения конкурентных позиций отечественных предприятий и холдингов, что определяет снижение их инвестиционной привлекательности со стороны иностранных инвесторов).



Рис. 1. Инвестиционная ситуация в экономике [2]

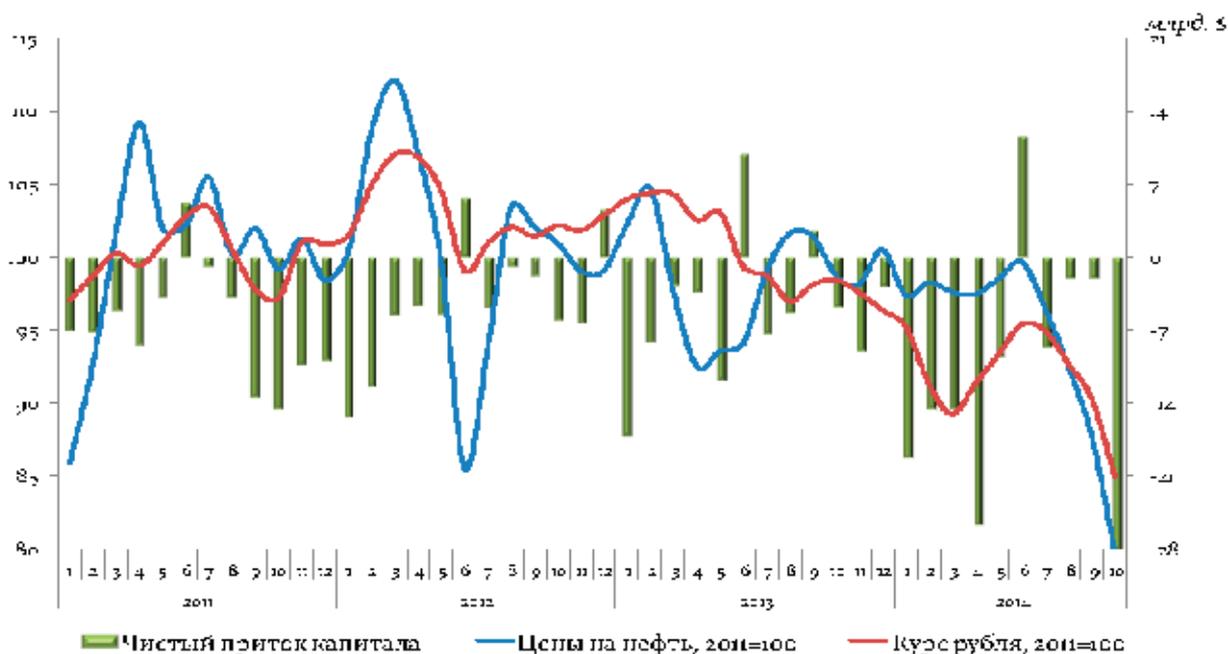


Рис. 2. Динамика чистого оттока капитала [3]

Ниже представлены подтверждающие факты негативного влияния санкционных ограничений для российских компаний. Только три компании провели IPO с 31 декабря 2013 года (Таблица 2).

Таблица 2. IPO российских компаний в 2014–2015 гг. [4]

Компания	Сумма, млн руб.	Отрасль	Время проведения	Биржа
Лента	1095,0	Розничная торговля	Январь 2014 г.	LSE
Объединенная вагонная компания	180,0	Транспорт и логистика	Апрель 2015 г.	Московская биржа
Московский Кредитный банк	238,0	Финансовые услуги	Июнь 2015 г.	Московская биржа

Таким образом, в 2015 году проведено две сделки IPO, при этом, российские компании организовали размещение на Московской бирже (последнее размещение на зарубежной бирже датировано 2014 годом на бирже LSE).

В качестве вывода важно отметить, что для целей обеспечения роста российской экономики и выхода из кризиса важно срочное принятие мер по стабилизации основных элементов экономики. Субъектам кредитного рынка важно ориентировать свою деятельность на антикризисный вектор развития, необходимы антикризисные программы и механизмы финансовой устойчивости банковского сектора. Одним из направлений деятельности кредитных организаций можно предложить ориентацию на базельские соглашения (для того, чтобы систематизировать деятельность и организацию внутренних бизнес-процессов в условиях влияния кризиса).

Проведенное исследование показало, что больше всего на развитие кредитного рынка влияют макроэкономические факторы: благоприятная макроэкономическая ситуация положительно отражается на тенденциях формирования и функционирования кредитного рынка, а нестабильное развитие экономики негативно влияет и на кредитования. С другой стороны, развитие кредитного рынка напрямую связано со всеми макроэкономическими показателями: уровнем роста ВВП, изменениями валютного курса, темпом инфляции, уровнем безработицы, средней заработной платой и тому подобное.

Исследование, проведенное в работе, доказывает, что сегодня развитие кредитного рынка в определяющей степени зависит от финансово-экономической ситуации в государстве. Затяжной финансовый кризис негативно влияют на развитие национальной экономики, что отражается в падении ВВП, девальвации рубля, росте уровня инфляции, сокращении экономической активности эко-

номических субъектов, снижении социальных стандартов жизни, падении благосостояния населения.

2015 год стал самым тяжелым годом для национального кредитного рынка со времен провозглашения независимости: наблюдалось наибольшее сокращение объемов кредитов, предоставленных в национальную экономику.

Проведенный в исследовании анализ кредитного рынка РФ позволил выявить наличие немалых проблем, препятствующих эффективному функционированию рынка и его субъектов. Их можно разделить на проблемы, имеющие экзогенный (внешней среды) и эндогенный (внутренней среды рынка) характер.

Среди проблем функционирования кредитного рынка преобладающими являются экзогенные, поскольку именно они определяют возможности или создают препятствия для дальнейшего его развития, однако их преодоление находится за пределами компетенций институтов кредитного рынка. Основными экзогенными проблемами для кредитного рынка являются: макроэкономические и политические.

В то же время, в результате действия эндогенных факторов возникают более конкретизированные проблемы для функционирования кредитного рынка, и хотя они возникают под влиянием макроэкономических проблем, их преодоление зависит от профессионализма работников институциональных учреждений кредитного рынка.

Учитывая результаты проведенного исследования современного состояния и существующих проблем развития кредитного рынка, считаем, что в целях активизации развития отечественного кредитного рынка следует разработать стратегические направления развития по совершенствованию: нормативно-правового обеспечения; финансово-экономического обеспечения; институционально-организационного обеспечения; социально-маркетингового обеспечения.

Литература:

1. Официальный сайт Минэкономразвития России [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://economy.gov.ru/> (дата обращения: 17.12.2016).
2. Электронный ресурс: <http://www.vsedela.ru/index.php?topic=1816.0> (дата обращения 12.03.2016 г.)
3. Официальный сайт ЦБ РФ: http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank_system/4-3-1_14.htm&pid=pdko_sub&sid=dopk (дата обращения 16.12.2016 г.)

4. Официальный сайт ЦБ РФ: http://www.cbr.ru/dkp/standart_system/print.aspx?file=reserv.htm#1 (дата обращения 25.01.2016 г.)
5. Официальный сайт ЦБ РФ: http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank_system/4-3-1_15.htm&pid=pdko_sub&sid=dopk (дата обращения 16.12.2016 г.)

Перспективы внедрения международных стандартов «Базель-III» для отечественного кредитного рынка

Симонова Марина Дмитриевна, начальник отдела

Главное управление Центрального банка РФ по Центральному федеральному округу (г. Москва)

В статье обобщены основные требования новых стандартов «Базеля-III» в контексте регулирования капиталов банков и определены перспективы их внедрения для отечественных банков на основе анализа международного опыта. Актуальность данной проблемы сформулирована в необходимости восстановления стабильности кредитного рынка России с помощью новых стандартов.

Ключевые слова: капитал, Базель-III, международные стандарты, банковская система, кредитный рынок, финансовая система, кризис

Интенсивное развитие международных операций вызвало осложнения банковской деятельности и создало необходимость увеличения банками собственного капитала с целью укрепления своей надежности и экономического роста в стране в целом. Мировой финансовый кризис выявил актуальную проблему достаточности капитала не только для отечественного кредитного рынка, но и для всего мира, а также обнаружил слабые места предыдущих стандартов «Базель-II» по регулированию стабильности банков и кредитного рынка.

Таким образом, стало понятно, что банковским регуляторам следует обратить большее внимание на структуру и качество капитала, усовершенствовать стандарты по управлению ликвидностью, провести диверсификацию кредитных портфелей, а также реформировать другие сферы деятельности кредитного рынка. На этом фоне Базельским комитетом были разработаны дополнительные стандарты капитала (Базель-III), которые учли недостатки предварительного соглашения, а также смогут обеспечить укрепление устойчивости мировой финансовой системы и предостеречь от возникновения глобальных финансовых кризисов. Поэтому внедрение новых стандартов в национальную практику может быть одним из путей восстановления кредитного рынка России [1, с. 45].

Цель статьи — исследовать перспективы внедрения международных стандартов «Базель-III» для отечественного кредитного рынка.

Ключевой целью изменений, рекомендованных соглашением о капитале, соответствующие требованиям Базеля-III, является увеличение прозрачности и качества банковского капитала, улучшение его структуры и введение практики покрытия рисков с помощью капитала, а также стимулирование мер по созданию его резервных запасов.

Таким образом, преобладающей формой капитала первого уровня должны стать нераспределенная прибыль и простые акции. Инструменты капитала второго уровня должны быть гармонизированы. Также предусмотрены меры по сдерживанию цикличности банковской деятельности. С целью улучшения качества надзора и контроля за рисками на кредитном рынке «Базель-III» вводит ряд обновленных стандартов в отношении капитала, ликвидности и леввериджа (соотношение собственных и заемных средств). Введение новых стандартов и «буфера капитала» потребует от банков увеличения качества и размеров капитала по сравнению с текущими требованиями «Базеля-II».

Показатели ликвидности и леввериджа дополняют нормативы минимальных требований к капиталу, основанные на рисках, как путь обеспечения стабильного функционирования банков в условиях кризиса.

«Базель-III» значительно усиливает требования к качеству и структуре банковского капитала, а именно, вводятся новые минимальные требования к достаточности капитала первого уровня, которые увеличивают его стабильность и прозрачность, а также его составной части — базового капитала. На сегодня происходит постепенное прекращение признания гибридных инструментов в составе капитала и осуществляется уточнение списка регулятивных вычетов из капитала [2, с. 90].

Одна из главных целей внедрения Базеля III в России заключается в приведении банковского регулирования и надзора Российской Федерации к международным стандартам в этой области. Для России необходимо повышение кредитных рейтингов банков, которое позволит им стать полноправными участниками международных операций. Двадцатка крупнейших банков по готовности к Базелю III представлена на Рисунке 1.

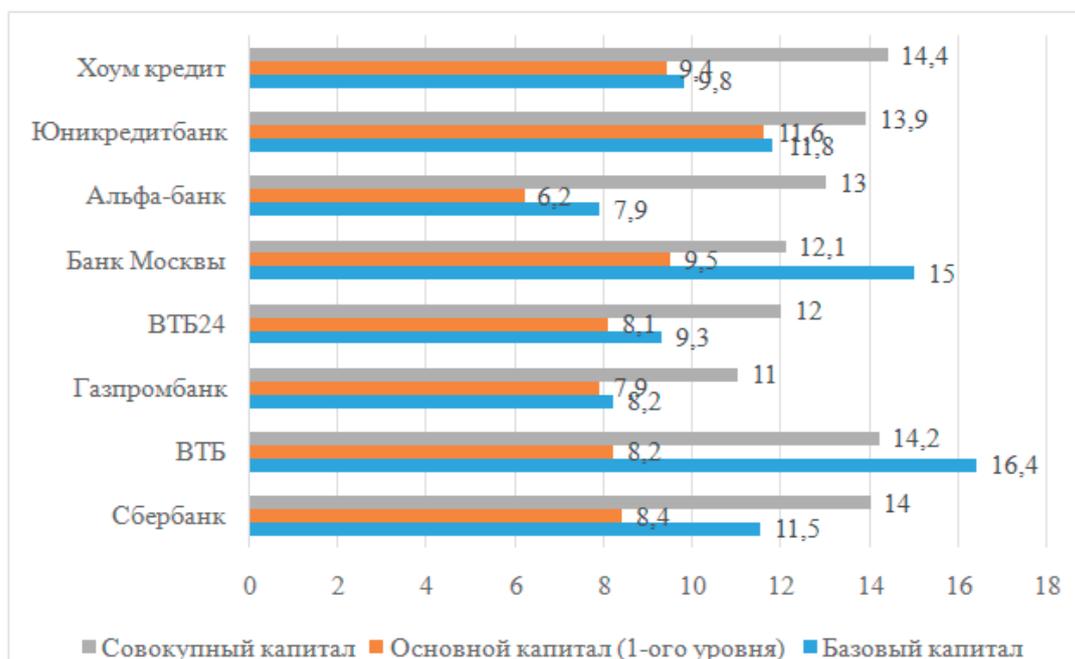


Рис. 1. Двадцатка крупнейших банков (готовность к Базель III) [3]

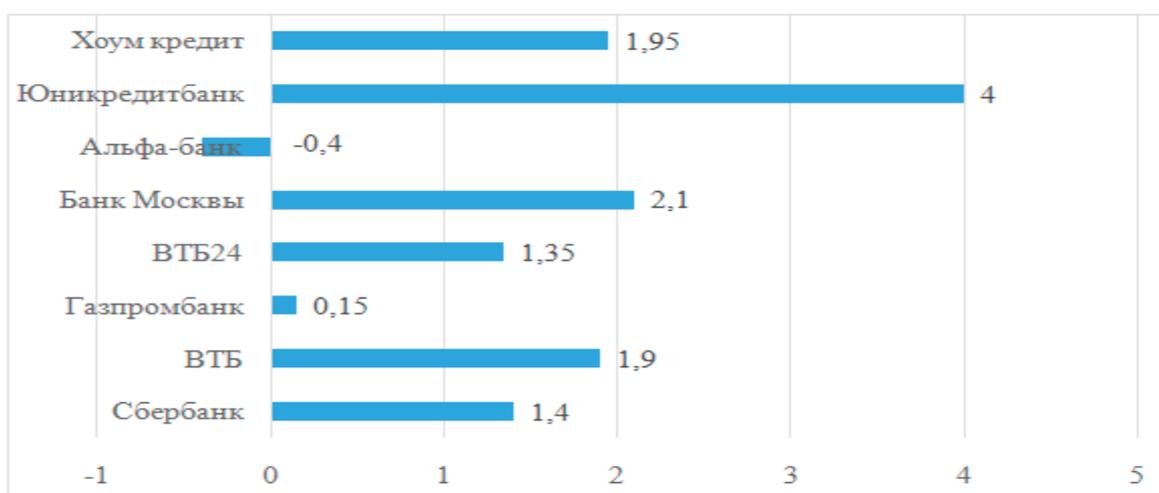


Рис. 2. Потребность банков в капитале 1-го уровня, в% [3]

Важно отметить, что потребность банков в капитале 1-го уровня относительно невелика (Рисунок 2).

По нашему мнению, Базель III улучшит структуру капитала банков (Рисунок 3).

Впервые в России Базельские соглашения нашли отражение в Инструкции ЦБ РФ № 1 от 30 апреля 1991 года «О порядке регулирования деятельности коммерческих банков», которая связана с появлением Базель I (документ утратил силу с 1 апреля 2004 года). В настоящее время Базель I в России применен в полном масштабе.

По оценкам экспертов, основные проблемы и ограничения по внедрению Базель II в России связаны, прежде всего, с отсутствием комплексной системы управления рисками.

Теоретически Россия не обязана реализовывать требования Базельского комитета по вопросам банковского надзора, но само исполнение новых стандартов позволит очистить банковский сектор и оставить на рынке только те банки, которые способны выдержать жесткую конкуренцию за клиента.

Важно, что в последнее время отечественное банковское законодательство и методы банков по оценке рисков значительно улучшились и в настоящее время в большинстве случаев совпадают с принципами европейских стран. А некоторые требования стандартов Базеля-III уже выполняются большинством отечественных банков в связи с достаточно жесткими нормативами ЦБ.

Что касается качественного эффекта от внедрения требований Базеля-III, то можно рассматривать его для

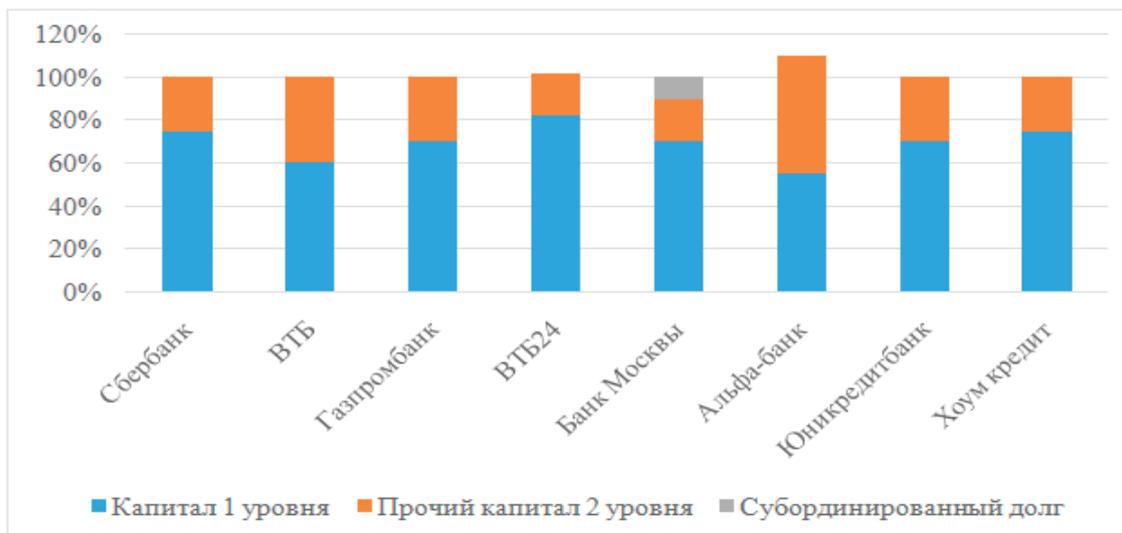


Рис. 3. Капитализация банков [3]

отдельных банков и для финансовой системы в целом. Для отдельных банков будет наблюдаться такой эффект:

- отклонение предложения от краткосрочного к долгосрочному финансированию. Введение двух коэффициентов ликвидности заставит банки перейти от соглашений о краткосрочном фондировании к поиску долгосрочного финансирования, что может изменить маржу и цены.

- более слабые банки будут вытеснены с рынка. При усиленном контроле регулирующих органов в сумме с неблагоприятными экономическими условиями банкам труднее обеспечить необходимый уровень капитала, который может привести к сокращению количества таких банков.

Что же касается влияния на финансовую систему в целом, важно определить такой эффект:

- Снижение спроса инвесторов к акциям и облигациям банковского сектора. Инвесторов не будут привлекать выпуски акций и облигаций банками в условиях вероятного снижения дивидендов, связанного с неизбежной перестройкой базы капитала. Ожидается возможность снижения доходности и ROE, а при условии принятия некоторых неакционерных инвестиций, потери будут поглощаться долговыми инструментами еще до ликвидации. Такое видение инвесторов может выразиться в цене нового капитала и в межбанковских ставках заимствования.

- Неравномерное внедрение требований «Базель-III» и регуляторный арбитраж, как следствие. При различном внедрении рекомендаций Базеля-III различными юрисдикциями, проблемы, связанные с международным регуляторным арбитражем при внедрении положений Базеля-I и Базеля-II, продолжают угрожать стабильности финансовой системы.

- Уменьшение риска системного банковского кризиса. Повышенные буфера капитала, ликвидности, а также стандарты управления рисками должны снизить уровень риска банкротства индивидуальных банков и снизить взаимозависимость финансовых институтов.

- Уменьшение объема кредитования. Несмотря на то, что длительный период внедрения новых стандартов должен помочь снизить этот эффект, следует признать, что значительное ужесточение требований к капиталу и ликвидности может привести к спаду банковской деятельности или к повышению стоимости кредитных услуг.

- Поскольку существуют некоторые негативные последствия от внедрения рекомендаций Базельского комитета, необходимо определить направления деятельности банковской системы, выполнение которых обеспечило бы максимально положительный эффект от банковской реформы.

Разработка и внедрение завышенных требований к ликвидности и достаточности капитала банков по соглашению «Базель-III» было следствием поиска более действенных путей избегания повторения прошлого финансового кризиса. Результатами внедрения рекомендаций Базельского комитета будет рост финансовой устойчивости банков и всей мировой финансовой системы, а также улучшение уровня капитализации банков [2, с. 79].

Внедрение новых стандартов принесет мощный положительный эффект.

С целью обеспечения и поддержки стабильности финансового сектора в целом принято решение о введении дополнительных требований к капиталу, ликвидности, о принятии других надзорных мероприятий, направленных на уменьшение негативного воздействия внешних факторов, которые порождаются системно важными учреждениями, а также по усилению финансового регулирования.

Представители Базельского комитета уверены, что предложенные требования являются рациональными и не мешают восстановлению мировой экономики после кризиса.

Перспективой проведения дальнейших исследований будет определение влияния полного внедрения требований «Базель-III» на финансовую систему и сравнение качественного эффекта от соблюдения новых требований в развитых странах мира.

Литература:

1. Крутик А. Б. Основы финансовой деятельности: учебное пособие 2-е изд., перераб. и доп. / А. Б. Крутик, М. М. Хайкин — СПб.: Бизнес-пресса, 2012. — 448 с.
2. Рябинский П. Л. Государственное регулирование рыночной экономики. — М.: Дело, 2014. — 389 с.
3. Электронный ресурс: <http://media.rspp.ru/document/1/b/c/bcbc95835001aad233021b1ab3931f7b.pdf> (дата обращения 18.12.2016 г.).

Упрощенная система показателей деловой активности

Скурыдина Регина Фларитовна, студент
Оренбургский государственный университет

В статье дано определение сущности деловой активности, рассмотрены количественные и качественные показатели деловой активности. Количественные показатели определены оборачиваемостью средств предприятия. Качественные показатели позволяют оценить деловую активность предприятия с позиции субъекта рыночных отношений. Рассмотренная в данной статье система показателей деловой активности позволяет получить необходимую информацию для принятия решений заинтересованными лицами.

Ключевые слова: деловая активность, показатели оборачиваемости, качественные показатели деловой активности

The definition of the essence of economic activity, quantitative and qualitative indices of the activity evaluation are given and examined in this article. In the present article the quantitative indices are determined by the turnover of enterprise assets. Qualitative indices allow to evaluate economic activity of the enterprise from the perspective of economic agent. The system of economic activity indices analyzed in this article is capable of getting some relevant information for making decision by the parties concerned.

Keywords: economic activity, turnover ratio, qualitative indices of the activity evaluation

Деловая активность субъекта рыночных отношений является одним из важнейших факторов, определяющих конкурентоспособность. В настоящее время не существует единого определения термина деловая активность. Различные авторы в экономической литературе дают свое определение термину, вкладывая наиболее значимые факторы на их взгляд, характеризующие данное понятие. Так, например, О. В. Мясникова определяет деловую активность как «совокупность усилий работников предприятия, направленных на увеличение оборачиваемости оборотных активов» [4].

Если рассматривать предприятие с позиции рыночных отношений, то деловая активность — это совокупность действий, направленных на продвижение фирмой товаров или услуг. Если рассматривать с позиции самого предприятия, как самостоятельного хозяйствующего субъекта, то это производственная и коммерческая деятельность. Посредством интеграции выше обозначенных определений можно выстроить следующую логическую цепочку: Т-Д-Т. Предприятие, аккумулируя все свои усилия и ресурсы (финансовые, трудовые, капитал), создает или производит некий товар (Т). Активизируя свои усилия на рынке (сбытовая политика, маркетинговая деятельность), предприятие реализует свои товары и услуги, получая выручку (Д), которая складывается из се-

бестоимости и прибыли, и вкладывает часть прибыли в дальнейшее производство товаров (Т). Таким образом, в упрощенном виде, деловая активность определяется цепочкой Т-Д-Т.

Иными словами, деловая активность — это процесс хозяйственной деятельности организации, направленный на эффективное использование ресурсов в целях достижения рыночной конкурентоспособности в постоянно меняющихся условиях внешней среды.

Так как нет четкого критерия определения сущности деловой активности, то существует в экономической науке множество подходов и систем, включающих различные показатели оценки деловой активности. Рассмотрим упрощенную систему показателей, включающую качественные и количественные критерии, анализ которых позволит руководителю предприятия получить упрощенную картину о функционировании предприятия для последующего анализа и принятия соответствующих решений.

Основой многих количественных методик оценки деловой активности выступают показатели оборачиваемости. Показатели деловой активности позволяют проанализировать, насколько предприятие эффективно использует свои средства. Рассмотрим следующие показатели оборачиваемости:

1. Коэффициент общей оборачиваемости капитала

$$(\text{Коок}) = \frac{\text{выручка от продаж}}{\text{средняя стоимость активов}}$$

Коок показывает количество полных циклов производства и обращения за анализируемый период. Чем выше значение этого коэффициента, тем быстрее оборачивается капитал, и тем больше прибыли приносит каждая единица актива организации.

2. Коэффициент оборачиваемости готовой продукции

$$(\text{Когп}) = \frac{\text{выручка от продаж}}{\text{готовая продукция}}$$

Когп показывает скорость оборота готовой продукции. Чем выше значение коэффициента, тем выше спрос на продукцию.

3. Коэффициент оборачиваемости оборотных средств

$$\text{Коос} = \frac{\text{выручка}}{\text{средняя величина оборотных фондов}}$$

Коос показывает, сколько оборотов совершили оборотные средства за анализируемый период. Чем больше коэффициент оборачиваемости, тем более эффективно предприятие использует оборотные средства.

4. Коэффициент оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности

$$\text{Кодз} = \frac{\text{выручка}}{\text{средний остаток дебиторской задолженности}};$$

$$\text{Содз} = \frac{\sum \text{Дз на начало и конец отчетного периода}}{2}$$

Кодз показывает, сколько раз за период организация получила от покупателей оплату в размере среднего остатка неоплаченной задолженности. Чем выше коэффициент, т.е. чем быстрее покупатели погашают свою задолженность, тем лучше для организации.

$$\text{Кокз} = \frac{\text{выручка}}{\text{среднюю величину кредиторской задолженности}};$$

$$\text{Сокз} = \frac{\sum \text{Кз на начало и конец отчетного периода}}{2}$$

Кокз показывает, сколько раз в отчетном периоде предприятие погасило свои долги перед кредиторами. Чем выше значение данного коэффициента, тем более высокая скорость оплаты долгов перед кредиторами предприятия. Для кредиторов предпочтительнее более высокий коэффициент оборачиваемости, в то время как самой организации выгоднее низкий коэффициент, позволяющий иметь остаток неоплаченной задолженности в качестве источника финансирования своей текущей деятельности.

5. Коэффициент оборачиваемости запасов

$$\text{Коз} = \frac{\text{выручка}}{\text{средняя величина запасов}}$$

Коз показывает, сколько раз за анализируемый период организация использовала средний имеющийся остаток запасов. Увеличение значения данного коэффициента свидетельствует о том, что у предприятия увеличились объемы продаж. Чем быстрее увеличивается оборачиваемость складских запасов, тем быстрее денежные средства возвращаются на предприятие в форме выручки от продажи готовой продукции. Высокий показатель может свидетельствовать об истощении складских запасов, низкий показатель свидетельствует о накоплении избыточных запасов.

Для каждого вышеперечисленного показателя рассчитывается дополнительно продолжительность оборота (длительность оборота), который показывает длительность одного оборота в днях и рассчитывается следующим образом:

$$T = \frac{T}{\text{Ко}}, \text{ где } T \text{ — продолжительность рассматриваемого периода, Ко — коэффициент оборачиваемости.}$$

Для показателей оборачиваемости нормативов не существует, поэтому для получения более достоверной информации руководителю предприятия необходимо просмотреть и проанализировать показатели оборачиваемости в динамике для конкретного предприятия.

Данные показатели важны для организации, так как чем больше скорость оборота, тем меньше на каждый оборот приходится издержек. Это связано с тем, что финансовое положение организации зависит от того, насколько быстро средства, вложенные в активы, превращаются в денежные средства.

Однако, для получения более полной картины при оценке деловой активности целесообразно наряду с показателями оборачиваемости совершить экспресс обзор качественных критериев (т.е. не формализуемых), которые во многих случаях подвержены субъективизму:

1. SWOT анализ. Позволяет определить причины эффективной или неэффективной работы компании на рынке. Это сжатый анализ маркетинговой информации в каком направлении организация должна развивать свой бизнес. Оценивается внутренняя и внешняя среда организации путем сопоставления сильных и слабых сторон организации, преимуществ и недостатков.

2. оценка имиджа предприятия определяет лояльность покупателей к рассматриваемой организации. Лояльность покупателей определяется приверженностью к рассматриваемой организации, то есть соотношением количества постоянных покупателей к общему объему продаж данной фирмы. Имидж — это лицо компании, которое создается в сознании общества посредством рекламы, репутации, общественной деятельности.

3. доля рынка сбыта продукции. Доля рынка рассчитывается за определенный период и позволяет определить роль фирмы на рынке.

$$D = \frac{A_i}{E} * 100, \text{ где } A_i \text{ — объем предложения рассматриваемого предприятия; } E \text{ — емкость рынка. Емкость рынка}$$

отражает фактический объем сбыта на рынке всех его участников в денежном или натуральном выражении. Рассчитывается по следующей формуле:

$$E = \sum_{i=1}^n A_i, \text{ где } A_i \text{ — объем продаж } i\text{-го предприятия,}$$

n — количество предприятий.

Оценка деловой активности на качественном уровне может быть получена в результате сравнения данного предприятия с родственными предприятиями по выбранным критериям.

В повышении значений показателей, которые рассмотрены выше, заинтересованы лица, которые имеют отношение к деятельности предприятия. К ним относятся:

1. кредиторы
2. персонал
3. покупатели
4. налоговые органы
5. поставщики.

Между рассмотренными количественными и качественными показателями можно провести логическую взаимосвязь, что обуславливает их включение в систему показателей деловой активности в данной статье. Рассмотрим некоторые из них.

Например:

1. коэффициент оборачиваемости готовой продукции и имидж предприятия. В указанных показателях можно провести следующую логическую взаимосвязь: чем выше имидж предприятия, который определяется лояльностью

потребителей, тем выше коэффициент оборачиваемости готовой продукции, а следовательно, выше коэффициент оборачиваемости запасов.

2. доля рынка и коэффициент оборачиваемости готовой продукции. Чем выше коэффициент оборачиваемости готовой продукции, что свидетельствует об увеличении объема продаж, тем больше доля рынка сбыта продукции предприятия.

Как видно из приведенных примеров, между рассмотренными показателями можно провести логическую взаимосвязь не только сопоставляя между собой качественные и количественные показатели — это одна логическая цепочка, но и количественные показатели между собой, а также качественные показатели друг с другом — это другая логическая цепочка. Из приведенных умозаключений можно сделать вывод о системном характере показателей, которые рассмотрены в данной статье.

Рассматривая в совокупности данные показатели, мы оцениваем деловую активность не только с позиции финансовых показателей, в данном случае показатели оборачиваемости, но и с позиции взаимодействия предприятия с внешней средой (конкуренты, покупатели, рынок и т.д.), выделяя не формализуемые показатели, так как любая организация существует и функционирует как живой организм.

Таким образом, из анализа системы показателей деловой активности можно прийти к выводу, что руководитель организации заинтересован в изменении данных показателей в сторону увеличения коэффициентов оборачиваемости.

Литература:

1. Вылегжанина Е. В. Анализ количественных показателей деловой активности российских предприятий [Текст] // Вестник УГАЭС. Наука. Образование. Экономика. № 2, 2012. С. 85–93.
2. Егиян К. А., Погорельская Т. А. Качественные критерии оценки деловой активности предприятия // KANT № 1 (4), апрель 2012. С. 84–87.
3. Котлер Ф. Маркетинг Менеджмент: учебник. — СПб.: Питер, 2003. — 800 с.
4. Мясникова О. В. Статистическое изучение деловой активности предприятий: автореф. дис. канд. экон. наук. СПб, 2007. 23 с.
5. Ромашенко Е. С. Теоретические аспекты и пути повышения деловой активности предприятия [Текст] // KANT № 3 (6), декабрь 2012. С. 30–32.

Теоретические основы стратегического развития инновационной деятельности туристского предприятия

Слива-Щерба Юлия Валерьевна, аспирант
Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского (г. Симферополь)

Кучеренко Ирина Сергеевна, студент
Университет экономики и управления (г. Симферополь)

Существует множество работ различных авторов, посвященных исследованию стратегий, в которых по-разному трактуется понятие стратегии. Например, И. О. Энджел (английский экономист) считает стратегией любое явление, которое оказывает длительное воздействие на деятельность какой-либо орга-

низации. Такие явления могут быть и положительными, и отрицательными, но всё равно эти действия и решения принимаются людьми, имеют стратегический характер и преследуют конкретную цель. Однако не каждая стратегия достигает поставленных стратегических целей. Этот вывод основывается на том, что внутренняя среда каждого предприятия имеет свои уникальные особенности, отличные от других предприятий. И во внутренней среде предприятия могут произойти какие-либо незапланированные процессы или явления экстренного характера, в связи с чем может возникнуть необходимость корректировки стратегии или отказа от нее вообще и формирования новой стратегии. В данном случае стратегия будет рассматриваться всего лишь как попытка оказания длительного воздействия на деятельность организации.

Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, туризм, традиционные стратегии развития, оппортунистские стратегии развития, имитационные стратегии развития, оборонительные стратегии развития, защитные стратегии развития

Имеется большое количество классификаций стратегий развития инновационной деятельности туристского предприятия. Например, Б. Санто относительно того, где была сформирована стратегия, предложил следующую классификацию стратегий развития инновационной деятельности предприятия:

- институциональная (стратегия, сформированная на предприятии);
- центральная (стратегия, принятая государством) [4, с. 22].

Центральные стратегии подразумевают проведение конкретных мероприятий, запланированных государством, для развития инновационной деятельности в определенных сферах экономики. Это, например, могут быть программы исследований и разработок, направленные на развитие каких-либо отраслей туризма, создание благоприятных условий и отлаженной инфраструктуры, которые будут способствовать развитию инновационной деятельности туристского предприятия.

Получается, что центральная стратегия развития инновационной деятельности является определенной мерой, содействующей развитию народного хозяйства, воздействуя на внешнюю и внутреннюю среды предприятия таким образом, что это позволяет ускорять научно-техническое развитие, тем самым повышая уровень экономической эффективности.

Другую трактовку стратегии как экономической категории предлагает в своих работах А. П. Градов. Он определяет ее как собранные в одно целое определенные правила и приемы, помогающие достигнуть основополагающих целей развития системы. В нашем случае системой является промышленное предприятие.

В работах И. Ансоффа, П. Друкера, М. Портера и др. описано классическое понятие стратегии. По их мнению, она тоже является стремлением оказать продолжительное влияние на деятельность туристского предприятия, что говорит о том, что они являются сторонниками самого распространенного подхода.

К. Фримэн предложил следующую классификацию стратегий развития инновационной деятельности туристского предприятия:

- традиционные — выражают стремление предприятия только к улучшению качества выпускаемой про-

дукции, что в дальнейшем может привести к отставанию в технико-технологическом и экономическом плане;

- оппортунистские — предприятие ищет такой продукт, который бы не требовал очень высоких инвестиций в изыскания и разработки, но который позволил бы ему единолично быть на рынке в течение определенного промежутка времени. Для поиска и использования таких рынков или сегментов необходимо достаточно глубоко знать рыночную ситуацию, обладать высоким уровнем технико-технологического развития и высокими адаптационными способностями;

- имитационные — их используют предприятия, обладающие сильными рыночными и технологическими позициями. Новые технологии приобретаются у предприятий, которые их разработали. Примером может служить закупка лицензий. Лицензии стоят гораздо меньше, приобретаются быстрее и действуют надежнее, чем проводить собственные исследования и разработки;

- оборонительные — используются предприятиями с целью проведения исследований и разработок, не стремясь занять ведущие позиции на рынке. Основная цель — повышение технического уровня производства, а также позволить другим предприятиям оторваться в области технологического развития. В основном они используются обособленными (государственными) научно-исследовательскими учреждениями;

- зависимые — используются в основном мелкими предприятиями, которым крупные предприятия внушают новые продукты или производственные методы;

- наступательные — используются предприятиями, которые хотят быть лидерами на рынке.

В. Н. Парахина предлагает свою классификацию стратегий развития инновационной деятельности:

- наступательные — им присущи высокий риск и возможная высокая окупаемость. Такие стратегии требуют от предприятий умений быстро находить новые рыночные возможности, грамотно проводить исследования и на их основе создавать перспективные новые продукты, быстро реагировать на изменения внутренней и внешней среды предприятия;

- защитные — характеризуются высоким риском и пригодны для предприятий, которые могут извлекать прибыль в условиях жесткой конкуренции. Данные стра-

тегии требуют от предприятий завоевания значительной доли рынка и поддержания нормы прибыли за счет низкого уровня издержек производства. Исходя из зарубежного опыта, при использовании такой стратегии успешными будут те предприятия, которые обладают сильными позициями в маркетинге и производстве, но в то же время сохраняют достаточно высокий уровень научно-технического потенциала, чтобы иметь возможность оперативно отреагировать на нововведения конкурентов в туристической сфере;

– промежуточные — сводятся к умеренной конкуренции. Предприятия достигают успеха посредством эффективного проведения самостоятельной инновационной политики с целью не отстать от предприятия-лидера, но также избегая риска на рынках, где потребители тщательно отбирают продукцию и услугу.

Опыт отечественных предприятий говорит о том, что в условиях, сложившихся в экономике страны, наиболее успешными являются наступательные и защитные стратегии. Инновации требуют достаточно длительного периода времени, и предприятие будет способно успешно при — спосабливаться к рыночным изменениям тогда, когда оно будет располагать необходимыми научно-техническими разработками. Из этого следует, что предприятие обязано в своем развитии полагаться на долгосрочную стратегию, т.е. должно разработать свою наступательную стратегию, опирающуюся на накопленные предприятием знания и опыт [3, с. 224].

Относительно научно-технической значимости идеи бывают базисными или улучшающими; также выделяют псевдоинновации. *Базисными* считаются инновации, реализующие основополагающие научно-технические открытия и исследования и становящиеся базой, на основе которой формируются технологии и продукты нового поколения, не имеющие аналогов на отечественном и мировых рынках. *Улучшающие* инновации реализуются в мелких и средних изобретениях, усовершенствуют технологии производства и физические и технические параметры уже известной продукции. *Псевдоинновации* — это частичное, зачастую несущее в себе декоративный характер (дизайн, цвет и т.д.) видоизменение устаревшего поколения продукции и технологии, тормозящее технический прогресс.

На основе данного разделения выделяют два вида стратегий развития инновационной деятельности:

- стратегия «пионера»;
- стратегия «последователя» (догоняющая).

Использование стратегии «пионера» предполагает выведение туристским предприятием на рынок принципиально нового продукта. При этом предприятие на определенный промежуток времени получает монопольные преимущества в данном сегменте рынка. Появление новых рынков происходит, когда открываются новые технологии, появляются новые знания, возникают новые запросы у потребителей, внедряются новые маркетинговые концепции, появляются новые финансовые инструменты и т.п. На основе мирового опыта известно, что стратегия

«пионера» сопряжена с высоким уровнем риска потому, что инновационные разработки связаны как с неопределенностью самой разработки, так и невозможностью предугадать наверняка реакцию рынка на новый продукт. Однако плюсом данной стратегии является ее возможность обеспечить устойчивые конкурентные преимущества на основе монопольной позиции. В отличие от стратегии «пионера», стратегия «последователя» не столь рискованна, но и ее доходность соответственно ниже.

Эта классификация очень похожа на классификацию, предложенную Е. В. Любимовой.

В зависимости от уровня научного и технологического развития предприятия, а также от инновационной активности предприятия стратегии развития инновационной деятельности можно классифицировать на следующие:

- стратегия технологического лидера;
- стратегия следования за лидером;
- стратегия диверсификации;
- стратегия имитации.

Отличительной особенностью стратегий технологического лидера является постоянная разработка продуктовых и технологических инноваций. Основной целью этой стратегии является завоевание значительной доли рынка путем создания базисных инноваций, которые бы являлись образцом для остальных предприятий и на основе которых возможно будет создавать различные модификации и другие улучшающие инновации, для более полного охвата рынка и снижения издержек.

Стратегии следования за лидером подразумевают под собой, что развитие инновационной деятельности предприятия является реакцией на изменение — ние внешней среды, например, на внедрение каких-либо инноваций конкурентами. Эта стратегия требует отличной ориентации на рынке и максим — ально быстрой реакции на изменения внешней среды. Используя данную стратегию, предприятие концентрируется на производстве продуктов или применении технологий, уже признанных рынком.

При использовании стратегии диверсификации туристское предприятие развивает комплексные инновации в разных сферах: совершенствует старые технологии, расширяет свой продуктовый портфель, развивает маркетинговую деятельность, видоизменяет организационную структуру, совершенствует обработку информации, использует новые принципы и методы организации инновационной деятельности, изменяет свой имидж, создает многоцелевые сегменты.

Основой стратегии имитации является использование распространенных технологий и их развитие в зависимости от условий рынка. Эта стратегия включает в себя только опытно-конструкторские разработки, чтобы освоить приобретаемые лицензии и ноу-хау.

Ярко выраженными инновационными стратегиями являются также стратегии, перечисленные ниже:

Виолетная стратегия. Крупные туристские фирмы и компании называют предприятиями-виолентами. Они являются технологическими лидерами в сферах массовых

и крупносерийных производств, определяющими приоритетные задачи национальных и мировой экономики. Это предприятия, сами проводящие НИОКР и осваивающие наукоемкие технологии, обладающие широкой ресурсной базой и крупным капиталом. Такие предприятия имеют высокий уровень применяемых ими технологий и могут позволить себе вложить большие средства, организуя собственные системы сбыта и маркетинга. Они занимаются массовым выпуском товаров с высоким качеством, охватывающих широкий диапазон потребителей по доступным ценам.

Пациентная стратегия. Пациентную стратегию используют предприятия, занимающиеся предоставлением услуг, рассчитанных на узкий сегмент рынка, тем самым дифференцируя свою продукцию, занимая свою долю рынка и удовлетворяя потребности своих потребителей. Как правило, это предприятия, узкоспециализированные на предоставлении дорогих и высококачественных услуг.

Коммутантная стратегия присуща предприятиям-коммутантам. Такие предприятия приспособлены к удовлетворению небольших потребностей определенных клиентов. Они сориентированы на региональные рынки и активно содействуют внедрению новой продукции и технологий; основываясь на них, изобретают новые услуги, тем самым содействуя диффузиям нововведений. Склонны к имитационной деятельности.

Эксплерентную стратегию применяют туристские предприятия, которые являются пионерскими, создающими новые рынки или радикальным образом преобразовывающими старые. Их отличают высокая целеустремленность, высокий профессиональный уровень сотрудников и руководства, большие расходы на ведение НИОКР. Они пользуются тем преимуществом, что первыми входят на рынок и осваивают его. Эта стратегия включает в себе высокий риск, но в случае успешной реализации приносит большую прибыль.

Как отмечалось ранее, большое количество стратегий развития инновационной деятельности туристских предприятий объясняется различным состоянием и элементами внутренней среды каждого предприятия. Очевидно, что стратегия развития инновационной деятельности может быть направлена на совершенствование устаревших технологий или услуг, на разработку новой продукции, изменение производственных или управленческих процессов и т.д.

Литература:

1. Багдасарян К. А. «Региональная конкурентоспособность» и «региональный брендинг»: контент-анализ / К. А. Багдасарян // НПЖ. — 2016. — № 3 (43). — С. 91–97.
2. Багдасарян К. А. Бренд региона как фактор конкурентоспособности территории // Университетское чтение — 2015: материалы научно-методических чтений ПГЛУ. 2015. С. 49–53
3. Гончарова И. В., Розанова Т. П. [и др.]: Маркетинг туризма/ учебное пособие. — Москва: Федеральное агентство по туризму, 2015. — С. 224–228.
4. Кочнева А. К. Инновационная индустриализация как современная форма реализации промышленной политики государства / А. К. Кочнева // НПЖ. — 2016. — № 3 (43). — С. 21–26.

На уровне региона выгоду от наличия у региона ясной стратегии развития извлекают не только субъекты, которые непосредственно ориентируются на нее в своей деятельности, но и представители других регионов, не участвующие непосредственно в реализации стратегии. Поскольку они могут оказать как положительное, так и отрицательное воздействие на ход реализации стратегии, постольку в процессах формирования и реализации стратегии необходимо учитывать и их социально-экономические интересы.

Стратегия социально-экономического развития позволяет согласовать деятельность органов государственного управления, сообщества деловых людей, общественных и политических организаций, оказывающих влияние на развитие региона, для задания единого вектора развития. Этот вектор формируется с учетом территориальных особенностей, включая природные и трудовые ресурсы, сложившуюся производственную и сервисную специализацию, экономико-географические, конкурентные и иные преимущества. Следует заметить, что долгосрочная региональная стратегия — это не «застывший и неприкасаемый» документ. Напротив, стратегия предполагает внесение в нее необходимых корректировок с учетом анализа ее промежуточных результатов, а также развития страны в целом, соседних регионов, изменений на внутреннем и внешнем рынках

Таким образом, рассмотрены понятия инновационной деятельности и инновационного процесса, тенденции, закономерности и проблемы развития инновационной деятельности в туристской отрасли. Можно сделать вывод, что инновация в туризме представляется средством высокой степени сложности. Они, как правило, реализуются посредством серии мелких шагов, которые ведут к постепенному развитию и являются процессом с обратной связью. Одна инновация неизбежно влечет за собой другую.

Наличие стратегии развития позволяет создать благоприятный деловой климат в регионе с точки зрения привлечения инвестиций. Известно, что конкуренция на рынке инвестиций становится более жесткой и интернациональной. Чтобы победить в этом соревновании, инвесторам следует представить убедительные планы стратегического развития на длительную перспективу, создать лучшие условия и гарантии, выдержать схватку за инвестора у других, схожих регионов.

5. Папирян Г. А. Глава 4. Деловой туризм // Маркетинг в туризме. — Москва: Финансы и статистика, 2015 г. — 160с.
6. Плешаков Г. Г. Основные тенденции развития малого бизнеса в условиях кризиса / Г. Г. Плешаков // НПЖ. — 2016. — № 3 (43). — С. 97–102.
7. Федоткина О. В. Исследование современных подходов к разработке брендов туристической династий / Вестник Российского Нового университета. Экономика и управление. Вып. 2. 2014. — 231 с.

Использование программных средств управления инвестиционно-строительными проектами

Смирнова Алина Владимировна, студент
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

Введение

В настоящее время создание автоматизированных систем для обеспечения деятельности служб по управлению инвестиционно-строительными проектами является актуальной задачей, так как способствует повышению эффективности работы строительных организаций через обеспечение бесперебойного функционирования управленческих служб.

Для больших строительных организаций, одновременно работающих с сотнями контрагентов, особенно важно оптимально использовать имеющиеся ресурсы для исполнения своих обязательств. Бизнес-процессы, установленные в организациях, не всегда учитывают занятость специалистов, транспортных средств, техники, измерительного оборудования и т. д. в других проектах.

Для повышения эффективности планирования инвестиционно-строительных проектов используются специализированные программные средства.

В рамках данной работы рассмотрены вопросы использования программных средств при управлении инвестиционно-строительными проектами на примере MS Project. Показано, что использование данного средства позволяет проводить полный расчет параметров бизнес-планов, проводить оценку их эффективности. В качестве примера приведен расчет плана процесса «разработка инвестиционно-строительного проекта».

1. Использование программных средств в управлении в инвестиционно-строительных проектах

Развитие инвестиционно-строительного комплекса, предполагающее использование новых технологий, внедрение прогрессивных форм организации производства, использование современных материалов и изделий не может быть достаточно эффективным без использования теории управления инвестиционно-строительными проектами (ИСП). Строительство является не только первой отраслью, в которой стали использовать положения те-

ории управления проектами, но и объектом внедрения новых методик и инструментов управления проектами.

Необходимость работы с инвестиционно-строительными проектами делает актуальными вопросы анализа бизнес-планов и эффективности внедрения тех или иных проектных решений. Одним из наиболее распространенных инструментов анализа бизнес — проектов, в том числе инвестиционно-строительных, является программное обеспечение от Microsoft.

Основными задачами, решаемыми программными средствами управления проектами, являются:

- определение календарного плана работ;
- подбор исполнителей, уровня их оплаты труда;
- подбор необходимых материалов для реализации каждого из этапов проекта.

Результатами проектирования являются построение диаграмм Ганта, отчетности по результатам бизнес-планирования. Программные средства позволяют сделать заключение о целесообразности запуска инвестиционно-строительного проекта или его отклонения.

Существуют следующие разновидности версий MS Project:

- версии, входящие в пакет MS Office;
- облачные сервисы (MS Project Server).

Применение того или иного вида программного обеспечения может быть обусловлено спецификой деятельности строительной организации.

Стандартные решения в виде MS Project, входящие в MS Office 2003/2007/2010/2013 используются в случаях, когда нет необходимости доступа к файлам проекта из удаленных площадок, все действия производятся специалистами в офисе [7].

В случае, когда строительная организация имеет разветвленную сеть удаленных сотрудников, работающих в разных городах, и при этом необходимо обеспечить совместный доступ к ресурсам проектов, тогда оптимальным решением будет являться использование облачных сервисов.

MS Project Server 2013 представляет собой многоуровневую систему, имеющую расширенную архитектуру Of-

lice Project Server. Уровень интерфейса системы включает следующие компоненты: Project профессиональный 2013, Project Web App, а также ряд сторонних приложений. Клиентские приложения производят обмен данными со средним уровнем посредством интерфейса PSI или с использованием конечных точек клиентской объектной модели (CSOM), взаимодействующих с PSI и уровнем бизнес-объектов. В бизнес-объекты проведено встраивание доступа к базе данных. Система событий Project Server имеет возможность получения доступа к локальным и удаленным обработчикам событий. Модуль планирования Project Pro дублируется службой вычислений Project. Клиентские приложения не имеют прямого доступа к базе данных Project Web App. Project Server скрывает бизнес-объекты от клиентов [1].

Project Server 2013 поддерживает функцию обслуживания нескольких клиентов при использовании совместно с возможностью обслуживания нескольких клиентов Share Point Server 2013. Становится возможным использование нескольких клиентов, подразделений или отделов в одной ферме и инфраструктуре Project Server и Share Point Server. Так, в размещенной среде может быть размещено несколько отдельных экземпляров Project Server 2013 для нескольких компаний. Так, например, юридическим отделом в компании может использоваться экземпляр Project Server 2013, не зависящий от экземпляров, используемых другими отделами. Клиенты Project Server 2013 используют службу приложений Project, но выполняются изолированно и автономно [1].

Службой Project в продукте Project Server 2013 предоставляются функции управления проектами не только для Project Web App (PWA), но и для всей фермы Share Point Server 2013, где она размещена. Одним из главных изменений является использование одной базы данных Project Web App для Project Server 2013.

В ПО Project Server 2013 реализована объединение всех баз данных в единую базу Project Web App, имеющую имя по умолчанию: Project Web App. Таблица отчетов содержит их предыдущие названия, проведено добавление префиксов draft., pub. и ver. Технологии прямого доступа не поддерживаются для таблиц и представлений черновики, публикации и архивов. Отчеты должны использовать только таблицы и представления отчетов.

Эти изменения были сделаны для того, чтобы сократить общую стоимость владения (ТСО) при использовании версии Project Server 2013, особенно при реализации среды с использованием нескольких экземпляров PWA. Уменьшение числа баз данных сокращает затраты, которые связаны с обслуживанием данных (аварийное восстановление, обновление и т.д.) [1].

Функциональность и эффекты, которые получают разные группы пользователей [1]:

– Для топ-менеджмента строительных фирм: новые функции по бизнес-аналитике и визуализации данных с помощью набора отчетов с возможностью самостоятельного конструирования необходимых параметров для

отслеживания задач, сроков и трудозатрат проекта и обмена проектной информацией.

– Для проектной команды: новая возможность обеспечения связи между сотрудниками посредством Lync 2010. Члены команды могут получать обновления о выполнении работы, задавать вопросы и обсуждать стратегические моменты с помощью обмена мгновенными сообщениями, звонков или видео-чата.

– Для ИТ-специалистов: новая архитектура, поддерживающая различные сценарии, в том числе работы в облаке.

– Длительность проекта составляет от 3 до 6 месяцев, в зависимости от масштаба предприятия и поставленных задач.

С помощью Microsoft Office Project Server 2013и соответствующих клиентских приложений организация может более эффективно осуществлять управление и координацию работ на всех этапах жизненного цикла проекта для разных типов проектов, от разовых работ до комплексных программ.

Возможность планирования пользователями, доступная в Microsoft Project Server 2013, позволяет осуществлять всесторонний контроль и сочетает в себе удобство и простоту такого инструмента, как Microsoft Office Excel 2010 и эффективность подсистемы планирования Project. Кроме того, абсолютно новое представление временной шкалой с улучшенным внешним видом обеспечит более легкий и интуитивно понятный просмотр важных дат и крайних сроков, а также передачу этих сведений другим пользователям.

Пользовательский интерфейс

Microsoft Office Project Server 2013 имеет простой и интуитивно понятный пользовательский интерфейс в стиле Windows 8 [1]:

– Специальные вкладки для задач и группы контекстных меню облегчают начало работы и оценку полученных результатов.

– Описательные подсказки позволяют быстро ознакомиться с функциональными возможностями и разнообразными инструментами форматирования.

– В решении есть возможность настройки собственных пунктов меню.

– С помощью меню «Файл» можно передать сведения о проекте другим пользователям, распечатать и опубликовать их.

Основными возможностями MSProjectServer являются:

- управление проектами;
- управление ресурсами;
- расчет затрат на проект;
- расчет времени выполнения бизнес-проекта;
- управление задачами;
- формирование сводных отчетов по реализации бизнес-проекта.

Основным преимуществом использования ПО MSProjectServer является возможность управления про-

ектами из любой точки земного шара, т.е. применение «облачных технологий».

Совместную работу над проектом можно организовать не только через почтовую систему, но и с помощью сервера MS Project Server. MS Project Server — это продукт, входящий в комплект MS Project, позволяющий автоматизировать процесс раздачи заданий, сбора информации о фактических трудозатратах и внесении их в план проекта.

Целесообразность использования в проекте сервера MS Project Server определяется типом проекта, струк-

турой и размером проектной команды, а также организационными регламентами. Чтобы определить преимущества использования сервера, сравним схемы группового взаимодействия при использовании почтовой системы и при использовании сервера.

На рисунке 1 представлена схема совместной работы с использованием почтовой системы. Руководитель проекта напрямую связывается с членами проектной команды с помощью электронной почты, причем все участники переписки должны установить на компьютерах специальную программу [2].

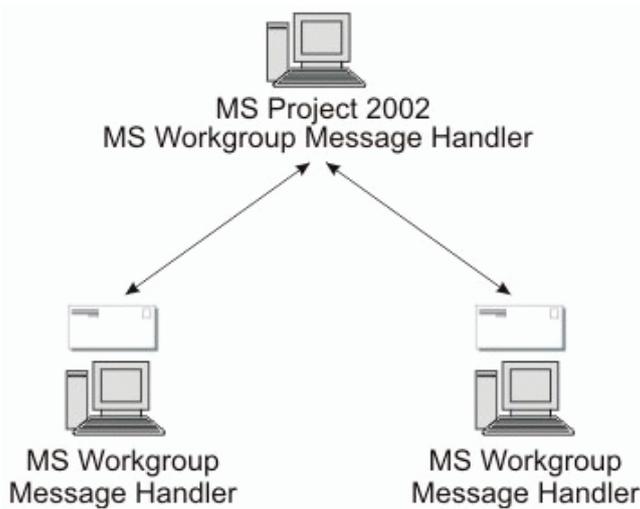


Рис. 1. Схема совместной работы с использованием почтовой системы

При совместной работе с помощью MS Project Server, схема которой представлена на рис. 2, руководитель строительного проекта публикует проект на сервере, и сотрудники получают всю необходимую информацию о своих задачах на сервере. При этом можно использовать электронную почту как дополнительное средство оповещения

сотрудников. Доступ к информации осуществляется с помощью стандартного браузера, поэтому ни сотрудникам, ни руководителю проекта не нужно устанавливать дополнительное программное обеспечение на свои компьютеры. Поступающие от сотрудников фактические данные могут вноситься в план как после одобрения руководи-

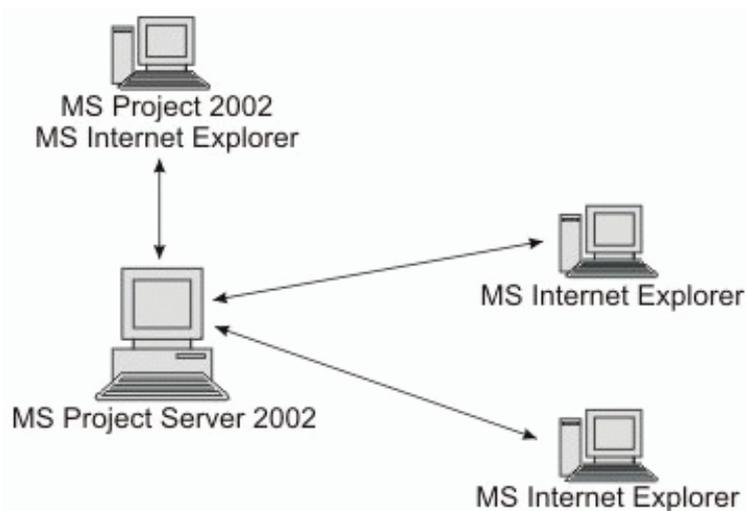


Рис. 2. Схема совместной работы с использованием сервера MS Project Server

телем, так и в автоматическом режиме, в зависимости от настроек, которые сделает руководитель.

Однако преимущества сервера MS Project Server этим не ограничиваются — сервер предоставляет множество дополнительных возможностей. Так, с его помощью ресурсы могут сообщать руководителю об изменениях в своем персональном расписании, передавать задачи друг другу. На сервере хранятся документы, связанные с задачами проекта, и сообщения о возникающих проблемах [2].

Использование сервера MS Project Server необходимо для управления проектами в рамках строительной организации, поскольку позволяет легко определить уровень текущей и запланированной загрузки сотрудников и спланировать финансовые затраты на проекты.

Таким образом, использование сервера удобно в тех случаях, когда в организации выполняется несколько проектов и руководители проектов, и руководство хотят

иметь централизованное хранилище проектной документации, чтобы эффективно управлять компанией.

2. Расчет параметров бизнес-плана для процесса «Проектирование бизнес-плана»

Проведем расчет бизнес-плана для процесса подготовки плана инвестиционно-строительного проекта (предварительного этапа) с использованием программного средства управления проектами.

На рисунке 3 приведена таблица календарного плана проекта.

Схема данных проекта приведена на рисунке 4.

Далее проведем формирование результатов проекта средствами MS Project.

В таблице 1 показан свод по трудозатратам проекта

Отчет о движении денежных средств показан в таблице 2.

	Название задачи	Общие затраты
1	Разработка инвестиционно-строительного	550 473.04р.
2	Формирование требований к проекту	89 513.04р.
3	Обследование объекта и обоснование	30 000.00р.
4	Формирование требований пользователей	44 313.04р.
5	Оформление отчёта о выполненной работе	15 200.00р.
6	Разработка концепции проекта	31 200.00р.
7	Изучение строительного объекта	8 800.00р.
8	Проведение необходимых изысканий	11 200.00р.
9	Разработка концепции проекта	8 800.00р.
10	Утверждение концепции проекта	2 400.00р.
11	Техническое задание	86 000.00р.
12	Определение требований к ИСП	9 200.00р.
13	Определение состава и функций задач	27 200.00р.
14	Технико-экономическое обоснование	44 000.00р.
15	Утверждение технического задания на	5 600.00р.
16	Техническое задание	0.00р.
17	Технический проект	87 600.00р.
18	Оценка ресурсов ИСП	23 200.00р.
19	Выбор строительных технологий	39 600.00р.
20	Расчёт экономической эффективности	10 400.00р.
21	Оформление, согласование и утверждение	14 400.00р.
22	Технический проект	0.00р.
23	Проектирование ИСП	192 560.00р.
24	Подготовка базового варианта ИСП	34 560.00р.
25	Экспертиза ИСП	129 600.00р.
26	Анализ ценовых параметров ИСП	12 800.00р.
27	Оформление рабочего проекта ИСП	15 600.00р.
28	Утверждение ИСП	63 600.00р.
29	Передача руководителю	52 800.00р.
30	Работа комиссии по ИСП	2 800.00р.
31	Пусконаладочные работы	8 000.00р.

Рис. 3. Таблица календарного плана проекта подготовки ИСП

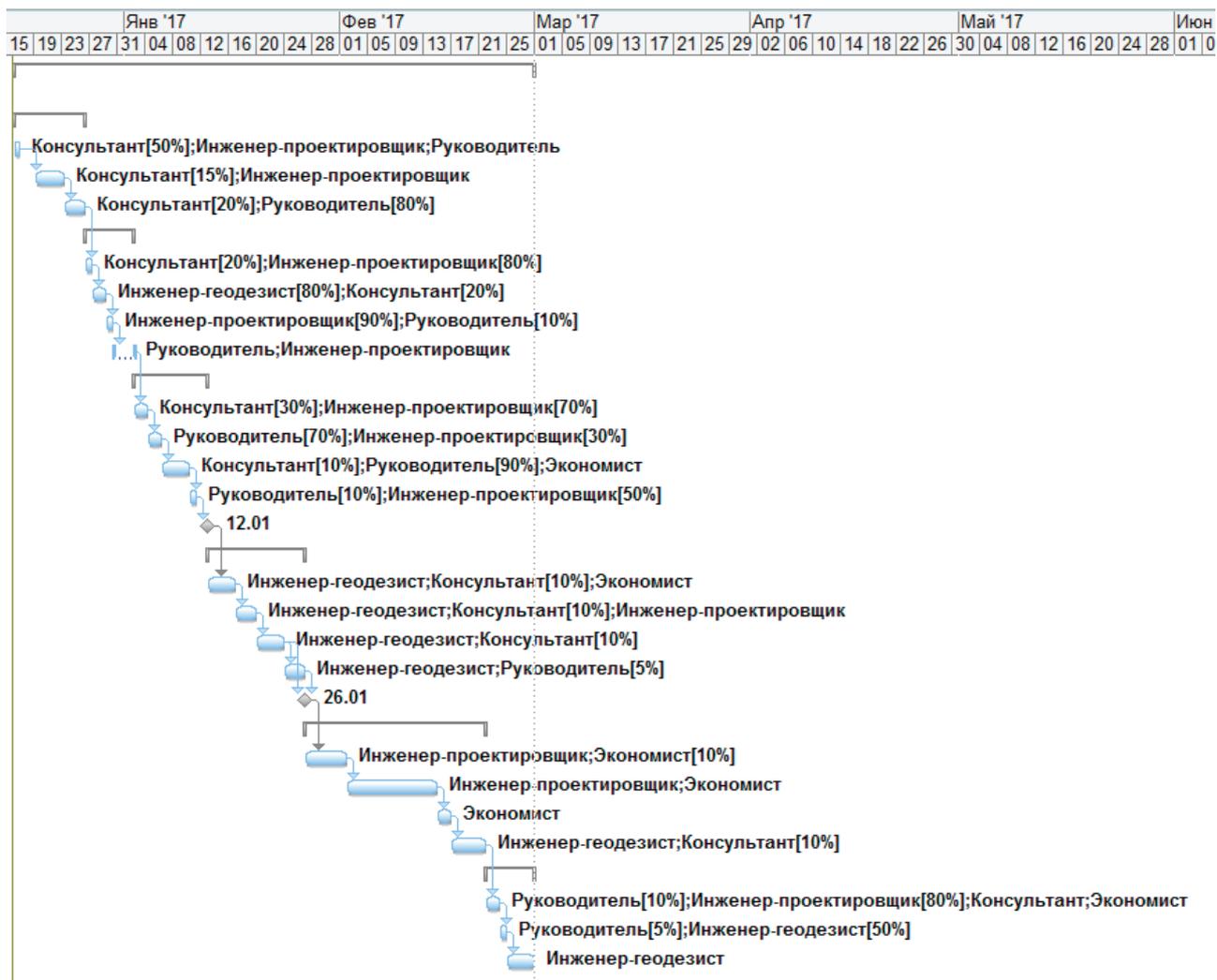


Рис. 4. Схема Ганта проекта

Таблица 1. Свод по трудозатратам проекта

Тип	Ресурсы	Доступно по трудоемкости	Трудозатраты	Оставшаяся доступность
Трудовой	Инженер-геодезист	2952	136.8	2815.2
	Инженер-проектировщик	2952	213.7666667	2738.233333
	Консультант	2952	43.81666667	2908.183333
	Не назначен	0	0	0
	Руководитель	2952	45.6	2906.4
	Экономист	2952	139.2	2812.8
Трудовой итог		14760	579.1833333	14180.81667
Общий итог		14760	579.1833333	14180.81667

Таблица 2. Отчет о движении денежных средств

Год	Квартал	Затраты	Совокупные затраты
2016	К4	120001.8768	120001.8768
2016	Итог	120001.8768	120001.8768
2017	К1	430471.1667	550473.0435
2017	Итог	430471.1667	550473.0435
Общий итог		550473.0435	550473.0435

Таким образом, показано, что использование программных средств в управлении инвестиционно-строительными проектами позволяет решать ряд важнейших задач, связанных с планированием строительства объектов и других инвестиционных проектов.

Заключение

В данной работе показана необходимость автоматизации одного из самых значимых направлений деятельности менеджмента организаций — управления инве-

стиционно-строительными проектами. Особенно важно при планировании проектных решений применять современные методы разработки средств сбора, передачи, обработки, хранения и отбора информации, основанные на технологии «клиент-сервер».

В работе проведено рассмотрение вопросов применения MS Project в управлении инвестиционно-строительными проектами. Показано, что применение программных средств позволяет увеличить эффективность процесса планирования в деятельности строительных фирм.

Литература:

1. MicrosoftOfficeProjectServer 2013. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.westconcept.ru/products/microsoft-office-enterprise-project-management/microsoft-office-project-server>
2. Гладкий А. А. Бухучет и финансы для руководителей и менеджеров СПб.: «Питер», 2007. с. 240
3. Граничин, О. Н. Информационные технологии в управлении: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Прикладная информатика (по областям) и »Менеджмент организации (по специализации «Информационный менеджмент»)» /О. Н. Граничин, В. И. Кияев. — М.: Интернет-Ун-т Информ. Технологий, 2010. — 335 с.
4. Грекул В. И., Денищенко Г. Н., Коровкина Н. Л. Проектирование информационных систем. — М.: Интернет-университет информационных технологий — М.: ИНТУИТ.ру, 2009. с. 135
5. Гринберг А. С. Информационные технологии управления: [Учеб. пособие для вузов по специальностям 351400 «Прикладная информатика (по обл.)», 061100 «Менеджмент орг»., 061000 «Гос. и муницип. упр».] /А. С. Гринберг, Н. Н. Горбачев, А. С. Бондаренко. — М.: ЮНИТИ, 2010. — 479 с.
6. Ивасенко А. Г. Информационные технологии в экономике и управлении: [учеб. пособие для вузов по специальностям «Прикладная информатика (по обл.)», «Менеджмент орг»., «Гос. и муницип. упр».] /А. Г. Ивасенко, А. Ю. Гридасов, В. А. Павленко. — М.: КноРус, 2011. — 153 с.
7. В. В. Трофимов и др. Информационные системы и технологии в экономике и управлении: [учеб. для вузов по специальности «Прикладная информатика (по обл.)» и др. экон. специальностям]; под ред. В. В. Трофимова. — М.: Высш. образование, 2010. — 480 с.

Применение задач оптимизации в управлении инвестиционно-строительными проектами

Смирнова Алина Владимировна, студент
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

Введение

Наметившийся в России устойчивый экономический рост, повышение уровня жизни населения, активное обновление законодательства и одновременно возникновение критической массы проблем в сфере промышленного и жилищного строительства, определяют повышенный интерес к исследованию тенденций и перспектив инвестиционного развития строительной отрасли, актуализируют задачу внедрения принципиально новых схем управления в сфере инвестиционно-строительного проектирования, в том числе и с привлечением иностранного инвестирования.

Новые требования к управлению в строительном бизнесе не укладываются в традиционные схемы и апробированные мировой практикой методики проектного управления. В связи с возникающими в последнее время кризисными явлениями в экономике актуальными становятся вопросы удешевления процесса строительства, так как повышение цен на готовые строительные объекты может негативно сказаться на их конкурентоспособности. Современные технологии принятия управленческих решений при проектировании предполагают использование технологий рационального использования ресурсов на этапе планирования строительного проекта, рационального использования транспортных и людских ресурсов, что позволяет в итоге снизить стоимость строительного объекта.

Целью выпускной квалификационной работы является анализ применения моделей и методов экономико-математического моделирования в управлении инвестиционно-строительными проектами.

Задачи работы:

- изучение методологии управления инвестиционно-строительными проектами (ИСП);
- определение целей и задач управления ИСП;
- анализ экономико-математических моделей управления ИСП;
- построение математических моделей управления ИСП с учетом реальных данных;
- обзор методов использования экономико-математических моделей при проектировании ИСП;
- анализ полученных результатов.

Так, при нерациональном планировании строительных проектов зачастую наблюдаются ситуации, при которых дорожное строительство, капитальный ремонт зданий вследствие нерациональной организации управления выполняются в осенне-зимний периоды, что значительно ухудшает качество выполняемых работ. Нерациональная организация транспортных потоков может привести к простоям в работе строительных бригад и к удорожанию доставки стройматериалов. Распределение рабочих бригад по объектам также необходимо проводить с условием минимизации времени простоев.

1.Общая характеристика задач инвестиционно-строительного планирования

Развитие инвестиционно-строительного комплекса, предполагающее использование новых технологий, внедрение прогрессивных форм организации производства, использование современных материалов и изделий не может быть достаточно эффективным без использования теории управления инвестиционно-строительными проектами (ИСП). Строительство является не только первой отраслью, в которой стали использовать положения теории управления проектами, но и объектом внедрения новых методик и инструментов управления проектами. Именно поэтому в данной главе раскрываются важнейшие тенденции развития современного управления ИСП, которые полезно знать управляющим проектами не только в строительстве, но и в любых других отраслях, где управление проектами является ключевым фактором эффективности.

Рост эффективности управления инвестициями в рамках строительного бизнеса в настоящее время является объектом изучения специалистов, работающих в данной отрасли. Решение данной проблемы имеет важное народнохозяйственное значение. Также, развитие технологий управления инвестиционно-строительными проектами предполагает создание стимулов и дальнейшее совершенствование теории управления проектами в смежных отраслях и сферах деятельности (инновационной, компьютерной, машиностроительной).

Распространенность ИСП во всем мире предъявляет высокие требования к наличию компетенций по управлению ими.

Инвестиционно-строительные проекты могут использоваться в строительстве объектов, к которым относятся: здания, дороги, мосты, жилые дома, театры, парки, стадионы, аэропорты, заводы, фабрики, космодромы и многие другие объекты.

Таким образом, инвестиционно-строительные проекты можно определить как проекты, предусматривающие реализацию полного цикла вложений и инвестиций в строительство объекта (на всех этапах — от начальных вложений капитала до достижения целей инвестирования и окончания предусмотренных проектом работ).

Жизненный цикл инвестиционно-строительного проекта включает в себя процессы от момента получения заказа на его разработку и до момента его полной реализации. Современные инвестиционно-строительные проекты предназначены для обоснования своей позиции Заказчиком перед инвестором.

Довольно типичными являются ситуации, когда Предприниматель уже получил договоренность о начале финансирования своего начинания, и для успешной его реализации остается лишь предоставить подготовленный инвестиционно-строительный проект, в котором будут изложены принципы будущей деятельности. Однако в одиночку с такой задачей справиться практически невозможно. Процесс разработки и сопровождения проекта на всех этапах могут также поддерживать специалисты инжиниринговых компаний.

Жизненный цикл ИСП имеет этапы:

- Преинвестиционный этап — имеет продолжительность от начала проведения предварительных исследований до принятия решения о финансировании в разработанный проект;
- Инвестиционный этап — включает в себя проектирование объекта, заключение контракта, финансирование строительных работ и т.д.;
- Производственный этап — включает в себя текущую деятельность по проекту;
- Ликвидационный этап — заключается в устранении последствий деятельности предприятия.

Предложенный жизненный цикл инвестиционно-строительного проекта подразумевает возможность предотвращения различных неожиданностей и возможных рисков, а также обеспечивает достижение намеченных результатов

в самые короткие сроки. Каждый из реализуемых этапов оценивается с точки зрения достигнутых результатов. По результатам проведенного анализа наступает смена этапа, повторение одного или нескольких предыдущих этапов, либо его закрытие.

Успешное существование и реализация инвестиционно-строительного проекта на протяжении всего его жизненного цикла обеспечивается, прежде всего, профессионализмом и компетентностью разрабатывавших его специалистов.

Реализация ИСП предполагает необходимость инвестиционно-строительной деятельности одной или нескольких организаций. Инвестиционно-строительная деятельность предполагает необходимость осуществления практических мероприятий, дел и действий в рамках инвестирования и строительства зданий, сооружений и других объектов. Инвестирование возможно в форме денежных средств, имущества, прав требования, интеллектуальных и других ценностей.

Инвестиционно-строительные проекты предполагают необходимость комплекса взаимосвязанных действий — от зарождения идеи до стадии эксплуатации, капитального ремонта и реконструкции.

Как было показано выше, целью управления ИСП является минимизация затрат на проекты и максимизация получения прибыли. Таким образом, проектирование связано с проведением экономико-математического моделирования в проекте. Математическими моделями в данном случае будут являться задачи оптимизации использования транспорта (транспортная задача), использования ресурсов, а также сетевого планирования. Решение задач подобного рода в реальных условиях возможно с использованием специализированного программного обеспечения. Входными данными будут являться параметры проекта (расположение объектов, стоимость ресурсов и их доставки, потребность в ресурсах), а выходными — данные по загрузке транспорта, оборудования, а также календарные планы.

В настоящее время в организациях, работающих в сфере строительного бизнеса, все более активно происходит внедрение информационных технологий и специализированного программного обеспечения. К данному типу относятся САПР и ГИС, программные комплексы по управлению проектной документацией, а также сметное программное обеспечение. Системы для автоматизации сметных расчетов позволяют дать оценку проекту (под проектом подразумевается объект инвестиций строительства) с точки зрения объемов выполняемых работ, их стоимости, общей потребности в ресурсах по проекту, но не имеют такого важного функционала как построение календарного плана работ, графика потребности в ресурсах, календарного профиля затрат.

В строительных фирмах существует значительная потребность в программах, позволяющих проводить именно календарное планирование. В силу того, что нахождение наиболее эффективного способа реализации проекта по времени при максимально эффективном использовании ресурсов является первоочередным критерием успешности, а при условии возрастающей с каждым днем конкуренции — гарантом существования организации.

К требованиям для программного обеспечения для автоматизации расчета параметров ИСП относят:

- разработку календарных графиков выполнения работ с поддержкой иерархической структуры;
- возможность построения графиков потребностей в ресурсах, графиков расходования денежных средств, связанных с затратами на проект проектирование и на отдельные виды работ, ресурсов необходим компонент планирования ресурсного обеспечения;
- наличие сервисов планирования широкого спектра ресурсов — от исполнителей и механизмов (возобновляемых ресурсов), до материалов (расходуемых ресурсов);
- возможность моделирования различных вариантов инвестиционно-строительного проекта (модель позволяет провести анализ расходов при изменении времени и затрат ресурсов на выполнение этапов работ и подобрать наиболее оптимальный);
- возможность нахождения наиболее «экономного» варианта реализации проекта за счет оптимизации стоимости компонент проекта при проведении проекта в различные сроки, привлечении альтернативных ресурсов;
- проведение анализа распределения затрат на элементы объекта, на проведение строительных работ различных типов в рамках утвержденного бюджета;
- возможность интеграции в корпоративные информационные системы (КИС), импорт-экспорт информации в программы составления строительных смет, а также складские, бухгалтерские программные комплексы.

Для решения задач подобного класса используется специальный класс программного обеспечения — системы календарного планирования и контроля реализации проектов.

Итак, рассмотренные системы обеспечивают поддержку основных процессов временного, ресурсного и стоимостного планирования и контроля на основе алгоритмов сетевого планирования, метода критического пути (некоторые даже ресурсно-критического), метода освоенного объема и т.п.

2. Методика разработки транспортной схемы организации строительства на основе методов блочно-линейного программирования

Транспортная задача — это задача о наиболее экономном плане перевозок однородного продукта из пунктов производства (станций отправления) в пункты потребления (станции назначения).

Общая формулировка.

Некоторый однородный продукт производится в m пунктах производства A_1, A_2, \dots, A_m . Задан объём производства a_i пункта A_i ($i = \overline{1, m}$). Произведённый продукт должен быть перевезён в n пунктов потребления B_1, B_2, \dots, B_n . Известен спрос b_j пункта B_j ($j = \overline{1, n}$). Заданы также транспортные издержки C_{ij} , связанные с перевозкой единицы продукта из пункта A_i в пункт B_j . Требуется составить план перевозок, обеспечивающий при минимальных транспортных расходах удовлетворение спроса всех пунктов потребления за счёт продукта, произведённого во всех пунктах производства.

В поставленной задаче обозначив через x_{ij} количество единиц груза, запланированных к перевозке от i -го поставщика к j -му потребителю, сведём задачу в так называемую матрицу планирования, представленную в таблице 1.

Таблица 1. Матрица планирования

Поставщики	Потребители					Запасы
	B_1	...	B_j	...	B_n	
A_1	x_{11} c_{11}	...	x_{1j} c_{1j}	...	x_{1n} c_{1n}	a_1
...
A_i	x_{i1} c_{i1}	...	x_{ij} c_{ij}	...	x_{in} c_{in}	a_i
...
A_m	x_{m1} c_{m1}	...	x_{mj} c_{mj}	...	x_{mn} c_{mn}	a_m
Потребности	b_1	...	b_j	...	b_n	Σa_i Σb_j

Тогда математическая формулировка транспортной задачи сводится к минимизации линейной формы

$$Z = \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n c_{ij} \cdot x_{ij}$$

при ограничениях:

ограничение по запасам: $\sum_{j=1}^n x_{ij} = a_i, \quad i = \overline{1, m}$

ограничение по потребностям: $\sum_{i=1}^m x_{ij} = b_j, \quad j = \overline{1, n}$

Различают задачи с закрытой моделью, когда $\Sigma a_i = \Sigma b_j$ и открытой моделью, когда $\Sigma a_i \neq \Sigma b_j$, т. е. баланс между запасами и потребностями отсутствует.

Необходимым и достаточным условием разрешимости транспортной задачи является равенство суммарных запасов суммарным потребностям, т. е.

$$\sum_{i=1}^m a_i = \sum_{j=1}^n b_j \quad (1.5)$$

Если $\sum_{i=1}^m a_i > \sum_{j=1}^n b_j$, то вводят фиктивный $(n+1)$ -й пункт назначения с потребностью $b_{n+1} = \sum_{i=1}^m a_i - \sum_{j=1}^n b_j$ и полагают $c_{i,n+1} = 0, \quad i = \overline{1, m}$.

Если $\sum_{i=1}^m a_i < \sum_{j=1}^n b_j$, то вводят фиктивный $(m+1)$ -й пункт отправления с запасами $a_{m+1} = \sum_{j=1}^n b_j - \sum_{i=1}^m a_i$ и принимают $c_{m+1,j} = 0, \quad j = \overline{1, n}$.

Основные особенности транспортной задачи:

- ограничения заданы в виде равенств;
- каждая неизвестная входит лишь в 2 уравнения;
- коэффициенты при неизвестных равны 1.

И хотя транспортная задача относится к задачам линейного программирования, в связи с вышеперечисленными особенностями для её решения созданы специальные алгоритмы.

Решение транспортной задачи разбивается на 2 этапа:

Определение начального опорного плана.

Улучшение опорного плана.

Опорный план называется невырожденным, если содержит ровно $(m+n-1)$ перевозку. Если перевозок меньше, чем $m+n-1$, то это вырожденный опорный план.

Для решения транспортной задачи используют различные методы, такие как: метод северо-западного угла, метод минимальной стоимости, метод Фогеля и метод потенциалов. В рамках данной работы рассматривается решение транспортной задачи методом Фогеля.

При определении опорного плана транспортной задачи методом аппроксимации Фогеля на каждой итерации по всем столбцам и по всем строкам находят разность между двумя записанными в них минимальными тарифами. Эти разности записывают в специально отведенных для этого строке и столбце в таблице условий задачи. Среди указанных разностей выбирают минимальную. В строке (или столбце), которой данная разность соответствует, определяют минимальный тариф. Клетку, в которой он записан, заполняют на данной итерации.

Если минимальный тариф одинаков для нескольких клеток данной строки (столбца), то для заполнения выбирают ту клетку, которая расположена в столбце (строке), соответствующем наибольшей разности между двумя минимальными тарифами, находящимися в данном столбце (строке).

Входные данные в рамках решения транспортной задачи методом Фогеля:

количество перевозчиков;

количество потребителей;

элементы матрицы затрат, значения запасов и потребностей:

Матрица затрат:

$$\begin{pmatrix} a_{11} & a_{12} & \dots & a_{1n} \\ a_{21} & a_{22} & \dots & a_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ a_{m1} & a_{m2} & \dots & a_{mn} \end{pmatrix}$$

Элементы матрицы a_{ij} соответствуют затратам на перевозку единицы продукции из пункта i в пункт j .

Матрица потребностей

$$\begin{pmatrix} b_1 \\ b_2 \\ \dots \\ b_m \end{pmatrix}$$

Элементы матрицы b_i соответствуют потребностям в продукции в пункте i .

Матрица запасов

$$(c_1 \ c_2 \ \dots \ c_n)$$

Элементы матрицы c_i соответствуют величине запасов продукции в пункте i .

Результатом решения транспортной задачи методом Фогеля является матрица перевозок и величина стоимости перевозки.

Матрица перевозок:

$$\begin{pmatrix} d_{11} & d_{12} & \dots & d_{1n} \\ d_{21} & d_{22} & \dots & d_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ d_{m1} & d_{m2} & \dots & d_{mn} \end{pmatrix}$$

Элементы матрицы d_{ij} соответствуют объему перевозки единицы продукции из пункта i в пункт j .

Стоимость перевозки $F = \sum_{ij} a_{ij} d_{ij}$

Литература:

1. Зайцев, М. Г. Методы оптимизации управления и принятия решений: Примеры, задачи, кейсы: Учебное пособие / М. Г. Зайцев, С. Е. Варюхин; Рецензент С. Р. Фионович. — М.: ИД Дело РАНХиГС, 2011. — 640 с.
2. Адлер Ю. П., Маркова Е. В., Грановский Ю. В. Планирование эксперимента при поиске оптимальных условий. — М.: Наука, 2008. — 286 с.
3. Адлер Ю. П., Маркова Е. В., Грановский Ю. В. Теория эксперимента: прошлое, настоящее, будущее. — М.: Знание, 2010. — 64 с.

4. Алексеенко Н.Н. Методика построения системы технического обслуживания электронного оборудования электропоездов однофазно-постоянного тока: Дис. канд. техн. наук: 05.09.03. — М., 2010. — 188с.
5. Андронов А. М. Решение некоторых задач организации и планирования технического обслуживания самолетов методами математической теории массового обслуживания: Дис. канд. техн. наук: 05.22.14. — Утв. — Рига, 1991. — 229с.
6. Вагнер Г. Основы исследования операций. — М.: Мир, 2009. — т. 3. — 501с.
7. Курицкий Б. Я. Оптимизация вокруг нас. — Л.: Машиностроение, 1989. — 144с.
8. Зайченко Ю. П. Исследование операций. — К.: Выща шк., 1988. — 552с.
9. Вентцель Е. С. Исследование операций. Задачи, принципы, методология: Учеб. пособие для студ. вузов. — 2-е изд., стер. — М. Высш. шк., 2001.
10. Теория игр: учеб. пособие / В. М. Дуплякин — Самара: Изд-во Самар. гос. аэрокосм. ун-та, 2011. — 191 с.
11. Моделирование микроэкономики: Учебное пособие для вузов / Е. Ю. Дорохина, М. А. Халиков, Рос. экон. акад. им. Г. В. Плеханова. — М.: Экзамен, 2003. — 222 с.
12. Линейное программирование. / Васильев Ф. П. Иваницкий А. Ю. — М.: Факториал Пресс. 2003. — 352 с.
13. Хоботов Е. Н., Управление в технических системах. Ч. 1. Управление запасами, Изд-во МГТУ им. Н. Э. Баумана, М., 2001

Влияние денежно-кредитной политики государства на уровень жизни населения

Сайбель Наталья Юрьевна, кандидат экономических наук, доцент;
Соломатин Максим Сергеевич, студент
Кубанский государственный университет (г. Краснодар)

В статье рассмотрены механизмы денежно-кредитной политики государства, индикаторы состояния финансовой системы, а также влияние политики таргетирования инфляции Центрального банка на благосостояние населения России, ее эффективность и краткосрочные результаты.

Ключевые слова: денежно-кредитная политика, Банк России, таргетирование инфляции, уровень жизни населения, экономический рост, ключевая ставка, инфляция

Необходимость изучения денежно-кредитной политики государства объясняется тем, что она представляет собой одно из направлений государственной политики регулирования экономики. Как известно, денежно-кредитная политика (ДКП) — это комплекс взаимосвязанных мероприятий, предпринимаемых Центральным банком (ЦБ) в целях регулирования совокупного спроса путем планируемого воздействия на состояние кредита и денежного обращения.

Достижение не инфляционного экономического роста и повышение деловой активности является одной из основных целей монетарных властей. К остальным целям относятся:

- защита и обеспечение устойчивости рубля;
- поддержание определенных темпов экономического роста, а также увеличение ВВП;
- обеспечение официально объявленного уровня инфляции;
- стимулирование роста количества денежно-кредитных операций;
- достижение сбалансированности платежного баланса;

- установление ориентиров роста денежной массы;
- обеспечение ценовой стабильности;
- развитие и укрепление банковской системы и финансового рынка [1].

В современных условиях в основе ДКП большинства стран лежит принцип «компенсационного регулирования», основанный на сочетании двух противоположных комплексов мероприятий, которые применяются на различных фазах экономического цикла — политике денежно-кредитной рестрикции (политика «дорогих денег») и денежно-кредитной экспансии (политика «дешевых денег»)[2].

Оптимизация объема и темпов расширения (сокращения) денежной массы, находящейся в обращении, а также воздействие на курс национальной валюты и уровень деловой активности достигаются центральным банком посредством умелого манипулирования целой совокупностью административных и экономических регуляторов, среди которых есть наиболее результативные, испытанные временем и доказавшие свою действенность инструменты:

- процентные ставки по операциям Банка России;
- обязательные резервные требования;

- операции на открытом рынке;
- рефинансирование кредитных организаций;
- валютные интервенции; установление ориентиров роста денежной массы;
- прямые количественные ограничения;
- эмиссия облигаций от своего имени;
- другие инструменты, определенные Банком России [3].

В данной статье хотелось бы привлечь внимание к сложившемуся противоречию, которое непосредственно влияет на население нашей страны и его уровень жизни. Главным противоречием денежно-кредитной политики является политика таргетирования инфляции, проводимая ЦБ РФ и направленная на подавление инфляции, которая только усугубляет проблемы в экономике и приводит к росту инфляции. Инфляционное таргетирование — комплекс монетарных мер, принимаемых государственными органами власти в целях контроля над уровнем инфляции в стране.

Режим таргетирования инфляции подразумевает публичное объявление целевых значений инфляции на определенную перспективу, а стабильность цен становится долгосрочной целью. Другие цели, такие как полная занятость или относительная стабильность обменного курса, также могут учитываться, но являются второстепенными. При этом если власти четко придерживаются поставленных целей и добиваются их, режим таргетирования инфляции ведет к снижению инфляционных ожиданий [4].

Основной инструмент проведения денежно-кредитной политики по поддержанию запланированного уровня инфляции — манипулирование ключевой процентной ставкой (ставкой рефинансирования). Так, повышение ключевой ставки повышает депозитные ставки в коммерческих банках и увеличивает привлекательность сбережения денег, нежели их траты, что в свою очередь повышает ликвидность банков. Понижение ключевой ставки понижает процентные ставки по вкладам в коммерческих банках и уменьшает привлекательность сбережения денег, но удешевляют стоимость кредита. Следует отметить, что после перехода стран к режиму инфляционного таргетирования в них наблюдается снижение темпов инфляции и улучшение основных макроэкономических показателей.

Россия перешла к политике таргетирования инфляции в 2014 г. в связи со сложившейся экономической ситуацией. Этот переход означает, что Центральный банк отныне подчиняет свою политику единственной цели — снижению темпов инфляции, под которой, судя по многочисленным разъяснениям Банка России, понимается индекс потребительских цен (ИПЦ). Банк России имеет в виду, что теперь денежная политика подчиняется достижению целевых показателей ИПЦ, официально объявленных ЦБ. В связи этим переходом и его последствиями идут многочисленные споры по поводу правильности выбора данного режима ДКП, но обра-

тимся к цифрам. В год, предшествующий переходу к этой политике (2013 г.), ИПЦ составил 6,5% в год. На 2014 г. цель по инфляции была установлена на уровне 5%, а реально составила 11%. На 2015 г. она была установлена на уровне 7,5%, но, по факту достигла 13%. С начала 2016 г. инфляция по ноябрь составила 5,8% при заявленной цели в 4% [5]. В 2016 г. Россия занимает 13 место по уровню инфляции в мире.

Данные статистики говорят, как минимум, о несостоятельности заявленных целевых показателей реальным при том, что снижение инфляции было главным приоритетом Центрального банка, ради которого пришлось пожертвовать равновесием системы: поднять процентные ставки для пресечения спекуляций с рублем; сделать курс плавающим, из-за чего волатильность национальной валюты достигла немыслимых пределов и только усугубила спекуляции, позволяя зарабатывать на дестабилизации настолько большие деньги, что, высокие ставки по кредитам ЦБ не оказались преградой. По мнению экспертов, норма прибыли в валютных спекуляциях достигала 80–100% [6].

Как показывает проведенное исследование, Центральный банк (ЦБ) не предпринимает мер ни по прекращению оттока капитала, ни по замещению иссякающих внешних источников кредита внутренними. В результате происходит сжатие денежной базы, что влечет за собой сокращение кредита, падение инвестиций и производства, провоцирует дефолты множества заемщиков, которые могут приобрести лавинообразный характер. При этом снижения инфляции не происходит как вследствие продолжающегося действия ее немонетарных факторов, так и вследствие повышения издержек из-за удорожания кредита, сокращения производства и падения курса рубля. Последнее из-за недоступности кредита не дает позитивного эффекта для расширения экспорта и импортозамещения и лишь разгоняет инфляцию. Т. е. количество денег в обращении снижается из-за оттока капитала, а ЦБ проводит политику дорогих денег.

С отсутствием механизма долгосрочного рефинансирования банков кредиты становятся недоступными для расширения деятельности производителей, у которых из-за роста издержек не остается другого выбора, кроме как поднимать цену на товары, что и толкает показатель инфляции вверх и сводит на нет все усилия Банка России по ее стабилизации, контролю и планомерному снижению.

Следует отметить, что страдают рядовые граждане, поскольку девальвация рубля привела к подорожанию импортных товаров, а повышение кредитных ставок и нестабильность привели к повышению издержек национального производства, и все это случилось в условиях сокращения уровня доходов населения. В январе 2016 г. среднемесячный доход составил всего 60% от того же показателя за январь 2013 г. [7]. Прямое свидетельство падения благосостояния жителей. Что касается Краснодарского края, то среднемесячная заработная плата одного работника в январе 2015 г. по

отношению к тому же периоду 2014 г. изменилась всего лишь на 1,6%, хотя за тот же год индекс потребительских цен на товары и услуги вырос на 12,7% [8]. Несмотря на повышение реальной заработной платы, реальные располагаемые доходы в целом продолжили сокращаться. В этих условиях население по-прежнему придерживалось сберегательной модели поведения. Падение доходов населения в России характеризуется как очень резкое. «Росстат» сообщил, что по итогам 2015 года численность населения РФ с доходами ниже прожиточного минимума выросла по сравнению с предыдущим годом до максимума за девять лет: до 19,2 млн человек с 16,1 млн или до 13,4% от всех жителей страны. Наблюдается также диспропорция: зарплаты в финансовом секторе в 2015 г. в несколько раз превышали среднюю зарплату по РФ в связи с чем критически важно искать разумный подход к системе оплаты труда, т.к. это вопрос социального благополучия и развития нашей страны.

Таким образом, подведем черту вышесказанному. При наличии обширного списка инструментов, денежно-кредитная политика, объявленная и проводимая Центральным банком, негативно сказывается на благосостоянии населения, оказалась недостаточной и неэффективной в условиях современного кризиса, вызванного низкими ценами на энергоресурсы, экономическими санкциями, замедлением темпов роста мирового ВВП и структурными кризисами в развитых странах. Это происходит

потому, что указанная цель денежных властей — показатель инфляции, продолжает расти, а уровень жизни населения, выраженный в таких показателях как объем зарплат, средний чек в супермаркете, стоимость потребительской корзины, цена кредита, ухудшается.

Но все не так печально. По мнению аналитиков, возобновление экономического роста в России имеет неравномерный характер и в 2017 г. не превысит 1,5–2%. Вместе с тем рубль перестал быть волатильным. Банковская система нашла в условиях санкций новые источники кредитования у азиатских партнеров. Положительный прогноз роста нашей экономики на фоне достижения относительно невысоких темпов инфляции в 5–6% означает, что финансовая система адаптировалась и готова к стимулированию роста, который может обеспечить низкие процентные ставки, возможные в условиях инфляции на сегодняшний день процентная ставка ЦБ составляет 10%.

Итак, проведенный анализ показал, что в предстоящие годы сохранится ряд проблем в российской экономике, требующих продолжения реализации дополнительных нестандартных мер Банком России. Данные проблемы будут носить как внешний, так и внутренний характер. Среди внешних факторов следует выделить сохранение санкций со стороны ряда стран в отношении российских компаний. Внутренние проблемы обусловлены текущей структурой российской экономики и ресурсными ограничениями, в том числе, связанными с неблагоприятными демографическими тенденциями.

Литература:

1. Бурлуцкая Ю. А., Сайбель Я. В. Денежно-кредитная политика России: теория и практика // Наука: прошлое, настоящее, будущее: сборник статей VI Международной научно-практической конференции. Уфа: Аэтерна, 2015. С. 18–21.
2. Сайбель Я. В. Кейнсианство и монетаризм как основа современной денежно-кредитной политики // Актуальные проблемы экономической теории и практики: сборник научных трудов / под ред. В. А. Сидорова. Выпуск 17. Краснодар: Кубанский государственный университет, 2014. С. 54–61.
3. Сайбель Я. В. Основные концепции денежно-кредитной политики: теоретические аспекты // Первые шаги в науке: материалы I Межрегиональной научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых. Ростов-на-Дону: Издательство «Фонд науки и образования», 2014. С. 72–75.
4. Сайбель Я. В., Шубина В. И. Таргетирование инфляции: мировой опыт и российская практика // Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней: материалы III-ой Международной научно-практической конференции / под ред. Я. С. Ядгарова, В. А. Сидорова, В. В. Чапли. Краснодар: Издательство НИИ экономики ЮФО, 2015. С. 338–346.
5. Денежно-кредитная политика Банка России. — URL: www.cbr.ru/statistics.
6. Индикаторы денежно-кредитной политики Краснодарского края. — URL: http://krsdstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/krsdstat/ru/statistics/indicators.
7. Денежно-кредитная политика Российской Федерации. — URL: <http://www.qps.ru>.
8. О неотложных мерах по укреплению экономической безопасности России и выводу российской экономики на траекторию опережающего развития. — URL: <http://www.glazev.ru/book>.

Виды безработицы

Уткина Виктория Андреевна, студент;
Слюсаренко Виктор Константинович, студент
Дальневосточный федеральный университет (г. Владивосток)

В нынешнее время, время постоянного технического прогресса, безработица все больше становится неотъемлемой частью жизни внутри страны.

Для начала государство теряет один из важнейших ресурсов — рабочую силу. Что вытекает в ни только не увеличении, но и уменьшении потенциального валового продукта и национального дохода, также госбюджет расходуется на выплаты пособий для поддержки безработных, их переквалификацию, трудоустройство. Неиспользование рабочей силы отражается на невозможности достичь потенциальных производственных возможностей.

Во-вторых, появляются не просто безработные, а разочарованные работники, которые не смогли реализовать себя в трудовой деятельности. Вследствие без работы они и их семьи остаются без денежных средств на существование. Безработица ведет за собой рост заболеваемости и преступности.

Безработица есть вид макроэкономической нестабильности, всегда сопровождающий рыночную экономику и вызывающий социально-экономическую нестабильность в стране.

Безработица напрямую связана с экономическим и психологическим состоянием человека. Потеря работы означает потерю денежных средств, т.е. материальная нестабильность для всей семьи. Нестабильность в материальном плане отрицательно сказывается на душевном состоянии человека. Он может стать неуверенным в себе, агрессивным или наоборот очень пассивным.

Безработного можно охарактеризовать следующим образом: официально зарегистрированный на рынке труда человек, находящийся в поиске работы и приступивший бы к ней при ее нахождении.

Занятым можно назвать любое физическое лицо, которое хотя бы работает, даже если и неполноценный рабочий день.

Все страны имеют экономически активное и экономически неактивное население. Экономически неактивное население — это пассивная часть страны, которая по каким-то причинам может и не работать: достаточное количество денежных средств, обязанность в виде воспитания детей или же просто отчаянность в нахождении рабочего места. Пассивная часть не относится к рабочей силе. Рабочая сила — это активное население, теоретически которое может предложить свой труд. В предыдущем предложении сделаем акцент на слове «теоретически», так как это активное население, которое не смогло предложить свой труд, не имею работы.

В анализе широко применимы такие показатели, как уровень безработицы и продолжительность безработицы.

Разберем виды безработицы.

В краткосрочном периоде возникает фрикционная безработица. Она появляется в связи с поиском нового места работы или ожиданием. Рассмотрим случаи, дающих основу возникновения фрикционной безработице.

Случай 1. Для каждого рабочего места есть свои требования, а все рабочие имеют различные профессиональные навыки, поэтому уволенный работник не может моментально найти новое место работы.

Случай 2. Информационные системы о имеющихся вакансиях не идеальны. Нужно время как на распространение информации, так и на обработку.

Случай 3. Все желания и требования будущих работников различны, как и работодатели, они тоже предъявляют свои собственные условия к заработной плате, месту работы и т.п.

Кроме вышеперечисленного, фрикционные безработные появляются в следующих случаях.

Сезонная безработица, которая возникает с отсутствием сезонной работы в таких отраслях экономики, как сельское хозяйство, строительство, туризм.

В сезонной работе туризм, строительств и т.п.

Добровольная безработица возникает в случае существования трудоспособных лиц, которые отказываются работать из-за неудовлетворения предлагаемой зарплаты.

Застойную безработицу порождают люди с нерегулярной занятостью, т.е. люди, живущие на случайных заработках.

Есть скрытая безработица. В ее случае человек не остается без работы, но имеет частые отпуска за свой счет или работает не полный рабочий график.

Рыночная экономика постоянно развивается, также происходят периоды бума и спада. Все это определяется НТП, изменяющимся спросом, который также изменяет и предложение. Впоследствии изменения спроса на товар меняется и производство, а это может повлечь сокращение или изменение кадров. Некоторые работники теряют свои места и чаще всего нуждаются в смене профессии.

Естественный или средний уровень безработицы, соответствующий полной занятости населения, образуется комбинацией фрикционной и структурной безработицы.

Циклическая безработица порождена циклическим развитием рыночной экономики. Она проявляется только в периоды производственного спада в условиях недостаточного спроса на предложенную рабочую силу и является самой опасной. Во время производственных кри-

зисов многие предприятия сильно уменьшают выпуск продукции или вовсе закрываются. Все это сопровождается увольнением работников. Циклическая безработица достигает своего пика при спаде экономики и минимума — при подъеме.

Можно выделить несколько популярных мер, предупреждающих безработицу.

1. Сдерживание фискальной политики.
2. Достижение одинаковой платы за равный труд.
3. Проведение программ по созданию рабочих мест и центров переквалификации.
4. Поддержка социально-важных секторов.

Все государства имеют программы, целью которых является снижение естественного уровня безработицы путем снижения фрикционной безработицы. Чем эффективнее работают эти программы, тем выше поднимается уровень трудоустройства с параллельным снижением уровня безработицы.

При решении проблемы безработицы в основном используют макроэкономическое регулирование, т.е. уровень безработицы снижают путем регулирования инвестиционной политики и структурных изменений, а также создания условий, способствующих развитию малого бизнеса.

Конечно, это факт, что страхование по безработице в той или иной степени способствует увеличению естественного уровня безработицы, однако страхование по безработице тоже имеет положительные стороны, ведь при их отсутствии такая политика просто бы исчезла. Рабочие, потерявшие работу, уверены в своей экономической стабильности и у них нет причин паниковать. У них есть время для нахождения нового рабочего места. Но самое главное такая политика позволяет найти более подходящую работу как и в финансовом смысле, так и в профессиональном, и работники находятся на более соот-

ветствующих им рабочих местах, и в итоге улучшается производство.

Существуют специальные системы для временной поддержке безработных. Так официально зарегистрированные безработные будут получать финансовую поддержку некоторое время в виде определенной суммы денежных средств. Если срок этих пособий закончился, а безработный так и не смог найти новую работу, то он будет получать меньшие по размеру по сравнению с пособиями выплаты.

Для госаппарата при решении вопроса о безработице существенную роль играет продолжительность безработицы. Основная часть безработных возникает из-за фрикционной безработицы, они быстро находят новую работу. Если государство серьезно нацелено на устранение этой проблем, то оно должно хорошо продумать стабилизационную политику для снижения уровня безработных появляющихся в результате структурных изменений. Хотя в этом случае безработных меньше, но они дольше не могут заново трудоустроиться.

Активную роль играют профсоюзы, участвующие в принятии коллективных договоров. Также профсоюзы могут напрямую управлять предприятиями с помощью своих представителей, входящих в состав совета директоров компании.

В странах, где практикуется политика невмешательства госаппаратов и профсоюзов в отношения работник-работодатель широко используется возможность защиты своих прав в суде.

Различные финансовые организации страны тоже делают свой вклад по устранению безработицы. Так создаются стимулирующие программы. К примеру: нахождение работы в срок дает возможность получить одноразовую выплату за выполнение данного действия.

Литература:

1. Зубкова Ю. В. Безработица и ее виды. Безработица в России // В сборнике: Актуальные вопросы развития современного общества сборник статей 4-й Международной научно-практической конференции: в 4-х томах. 2014. С. 202–206.
2. Слюняева Р. В. Причины безработицы, отличительные черты российской безработицы // В сборнике: Содействие профессиональному становлению личности и трудоустройству молодых специалистов в современных условиях Сборник материалов VI Международной заочной научно-практической конференции, посвящённой 60-летию БГТУ им. В. Г. Шухова. Белгородский государственный технологический университет им. В. Г. Шухова. 2014. С. 212–216.
3. Порохнова Н. Н., Авдонина А. А., Бельдиева Е. А. Проблема безработицы. пути преодоления безработицы в Российской Федерации // В сборнике: Экономическое развитие России: тенденции, перспективы сборник статей по материалам I Международной научно-практической студенческой конференции: в 4 томах. Кафедра экономики предприятия НГПУ им. К. Минина. 2015. С. 130–133.
4. Азимов Т. А., Безнощук Л. Ю. Нестабильный курс рубля: причины, плюсы и минусы // Молодой ученый. 2016. № 7 (111). С. 747–750.
5. Сажина Я. О., Серушкина А. С. Безработица как социально-экономическое явление, анализ уровня безработицы в регионе (на примере Кемеровской области) // Научный альманах. 2015. № 12–1 (14). С. 326–330.

Регулирование и оптимизация финансового обеспечения промышленного предприятия

Ханипов Эльвир Фанилевич, студент

Пермский национальный исследовательский политехнический университет

Возможности для финансирования предприятий зависят от макро и микроэкономических факторов. Жизненный цикл предприятия имеет существенное влияние на финансирование выбранных путей развития. Финансирование является ключевой задачей для многих предприятий. Это процесс, позволяющий предприятию выживать или развиваться. Цель эффективного финансирования — это финансировать текущие активы предприятия для того, чтобы обеспечить непрерывную деятельность. Это реализуется, в большинстве случаев, путем краткосрочного финансирования, хотя может и иметь форму среднесрочного финансирования. Операционные циклы важны для предприятия, так как они влияют на потребность во внутренних и внешних финансовых источниках [1]. Инвестиционное финансирование имеет отношение к приобретению долгосрочных активов. Его целью является удовлетворить инвестиционные потребности предприятия путем распространения инвестиций. Государственный бюджет изымает часть финансовых средств предприятия за счет налогов и уплат. Термин поток наличности используется чаще, особенно в финансовых анализах для оценки финансовой стабильности предприятия и причин изменения финансовых источников в краткосрочном планировании финансовых доходов и расходов, в среднесрочном и долгосрочном составлении финансового прогноза для предприятия, а также в оценке эффективности инвестиционных вариантов и как один из методов определения рыночной стоимости предприятия [2].

Ключевые слова: финансирование, оптимизация, промышленное предприятие, финансовый менеджмент

Введение

В связи с развитием, организации постоянно размышляют о финансировании своих потребностей. Их приоритетом всегда являлось максимально увеличить объем дохода, и тем самым, обеспечить себе надежную позицию среди конкурентов. Сохранение своих позиций на рынке связано с постоянными усовершенствованиями во всех сферах, будь то производство, услуги или кадры [3].

Сегодняшний экономический кризис и связанная с ним рецессия стали причиной для существенного внешнего потрясения, которое поставило под угрозу развитие малого и среднего бизнеса в Словакии. Рост экономики в прошлые годы стал стимулом для более высоких и долгих инвестиций со стороны этих предприятий. Финансирование предприятий осложнено на пике финансового и экономического кризиса. Финансирование — это процесс, позволяющий предприятиям выживать или развиваться. Приобретение капитала затруднено во времена экспансии, и еще более проблематично во времена рецессии. Проблема финансирования стала актуальной для многих предприятий [4].

Эффективное финансирование

Цель эффективного финансирования — это финансировать текущие активы предприятия для того, чтобы обеспечить непрерывную деятельность. Это реализуется, в большинстве случаев, путем краткосрочного финансирования, хотя может и иметь форму среднесрочного

финансирования (стандартные краткосрочные займы, овердрафт или возобновляемый кредит). Операционный цикл ограничен периодом от подписания инвойса о доставке материалов для производства и до получения доходов от продажи готовой продукции, товаров или услуг. Этот цикл является важным для предприятия, так как он влияет на потребность во внутренних и внешних источниках финансирования [5].

Для иллюстрации приведено описание операционного цикла для компании HTS, компания закупает материалы и товары от поставщика, которому нужно платить заранее или в момент наступления срока платежа. Цикл производства длится от 1 до 30 дней, в зависимости от сложности продукта и типа доставки (товары или продукция под заказ). Соответственно, имеет место быть доставка местным или зарубежным партнёрам и срок наступления платежа начинается от 30 до 90 дней. Обзор торговой дебетовой и кредиторской задолженности компании представлен в таблице 1.

Компания имеет овердрафт с отсрочкой срока платежа на год и возможностью пролонгирования, в то время как проценты ежемесячно списываются со счета компании в банке только от фактически снятого количества и только за фактический период снятия (процентная ставка 7.95% год.).

Инвестиционное финансирование

Инвестиционное финансирование имеет отношение к приобретению основных средств (земли, здания, оборудование) или используется для постройки или ре-

Таблица 1. Обзор торговой дебетовой и кредиторской задолженности компании HTS, в Евро (€)

	2008	2009	2010	2011	2012
Кредиторская задолженность	155,016.00	744,385.00	74,371.00	55,599.00	43,029.00
В срок наступления платежа	123,444.00	526,856.00	56,984.00	38,964.00	25,694.00
Задержка платежа	31,572.00	217,529.00	17,387.00	16,635.00	17,335.00
Дебетовая задолженность	115,150.00	702,181.00	317,506.00	99,812.00	132,206.00
В срок наступления платежа	69,256.00	512,564.00	118,956.00	25,693.00	48,965.00
Задержка платежа	45,894.00	189,617.00	198,550.00	74,119.00	83,241.00

Источник: собственные подсчеты, полученные на основании внутренних документов компании.

монта основных помещений компании. Цель инвестиционного финансирования — расширить инвестиционные потребности клиента, который ведет предпринимательскую деятельность дольше и нуждается в инновациях или расширении этой деятельности. Среднесрочное и долгосрочное инвестиционное финансирование имеет существенное влияние на финансовую деятельность любой компании

Соответственно, компания получила заем в размере €118,000 на срок 10 лет с ежемесячным платежом в €1,065 (процентная ставка 7.80% год.) на ремонт помещений. Ремонтируя недвижимое имущество компания хотела уменьшить затраты на энергию и улучшить техническое состояние помещений, в плановый ремонт входили следующие работы (теплоизоляция здания, замена окон и крыши) [6].

Поток наличности как действительный показатель капитала компании

Мнение о том, что индикаторы, основанные на потоке наличности, обеспечивают более достоверную информацию для корпоративного анализа и финансового руководства чем индикаторы, основанные на традиционном методе, получает все больше поддержки в мире. Поток наличности — это действительное движение денег в предприятии. Необходимость данного заявления связана с принципом начисления в системе двойной бухгалтерии. Предприятие может показывать высокий уровень продаж и получать прибыль по отчетам, но доход предприятия и количество наличности могут быть низкими, это происходит из-за того, что цены не всегда равны затратам и поступления не всегда равны доходам, так как между ними существует существенная разница — цены и поступления считаются за период, в котором они представлены с точки зрения времени и содержания, а не за период, когда они считаются доходами и расходами [7].

Кризис в компании можно также наблюдать в тот период, когда компания не имеет достаточно наличных средств для покрытия своих обязанностей, таких как выплата зарплат, оплата счетов поставщиков, отчисления в социальные институты. Существенно осложняет управление финансами тот факт, что несмотря на стабильную

финансовую ситуацию предпринимателя (его финансовые отчеты), ситуация с наличностью может быть негативной и угрожать существованию компании. Управление потоком наличности очень важно для любой компании. Ожидаемая сумма финансовых эффектов, возникающих от внедрения управления над потоком наличности связана с оборотом компании и корпоративной культурой. Уровень и колебания потока наличности имеет прямое отношение к возможности предприятия исполнять долговые обязательства в будущем и выплачивать займы вовремя. Рост уровня потока наличности и его стабильность позволяет предприятию использовать капитал от займов в большем количестве, так как вероятность неплатежеспособности низка [8].

В подготовке обзора потока наличности может быть использован прямой метод, основанный на фактическом потоке выплат (доходы и расходы). Его применение на практике усугубляется двойной бухгалтерией, которая не предоставляет данные, необходимые для создания такого отчета напрямую. Хотя, этот способ рекомендован тем предпринимателям, которые используют открытую бухгалтерию. Мы использовали непрямой метод для подсчета потока наличности, так как существуют счета клиентов в двойной бухгалтерии.

Непрямой метод основан на подсчете потока наличности исходя из прибыли и обесценивания (таблица 2 и 3). Кроме того, взяты во внимания и изменения в основном капитале, дебетовая задолженность, кредиторская задолженность и т.д. В данной статье поступления денежных средств обозначается (+), а отток денежных средств (-). За данным фактором следят со стороны трех аспектов: производственная, инвестиционная и финансовая сфера. Данный доклад показывает действительную информацию для управления, так как по эти данным видно, где компания теряет деньги, а где зарабатывает [9].

Термин «поток наличности» все чаще используется в финансовом управлении и в процессе принятия решений, особенно в финансовых анализах для оценки финансовой стабильности предприятия, причин для изменений в наличности при краткосрочном планировании и для подсчета доходов и расходов, при среднесрочной и долгосрочной подготовке предприятием финансовых прогнозов, при оценке эффективности инвестиционных

Таблица 2. Поток наличности в компании

Дата/период	2009	2010	2011	2012
А. Уровень наличности в начале года	9,394.00	10,375.00	17,534.00	18,136.00
В. Доход от основной деятельности	19,567.00	-301,574.00	413,914.00	-54,525.00
Доход за определенный промежуток времени	29,221.00	72,718.00	46,895.00	21,827.00
Валовый денежный поток	41,008.00	100,119.0	66,678.00	21,827.00
Изменения в основном капитале	-31,884.00	-118,817.00	-53,348.00	-27,004.00
Изменения в дебетовой задолженности	-587,031.0	384,675.00	215,904.00	-35,148.00
С. Инвестиционные денежные средства	-113,257.0	-46,170.00	-542,500.00	-38,554.00
Приобретение основных средств и нематериальных активов	-110,257.0	-46,170.00	58,570.00	-38,554.00
Приобретение финансовых активов	-3,320.00	0.00	0.00	0.00
Д. Финансовые денежные средства(ДС)	94,990.00	354,903.00	129,188.00	78,790.00
Изменение в капитале	4.00	193,361.00	-1.00	1.00
Изменение в долгосрочной кредиторской задолженности	94,986.00	20,604.00	-50,516.00	-20,449.00
Изменение в долгосрочных займах	0.00	0.00	257,830.00	42,428.00
Изменение в краткосрочных займах и финансовой помощи	0.00	140,938.00	78,125.00	56,860.00
Е. Общий поток наличности	981.00	7,159.00	602.00	-14,289.00
Уровень наличности на конец года (отчет)	10,375.00	17,534.00	18,136.00	3,847.00

Таблица 3. Показатели потока наличности

Показатель/период	2009	2010	2011	2012
Коэффициент задолженности	20.72	3.43	9.86	33.08
Ликвидность	0.03	-1.32	1.24	-0.14
Общие ДС/кредитная задолженность	0.00	0.02	0.00	-0.02
ДС от основной деятельности /общие ДС	19.94	42.13	687.56	3.82
Инвестиционные ДС/общие ДС	-115.76	-6.45	-901.16	2.70
Финансовый ДС/общие ДС	96.82	49.57	214.60	-5.51

вариантов и как один из методов определения рыночной стоимости предприятия.

Планирование, мониторинг и анализ потока наличности находятся во внимании предприятия. Превышение уровня доходов над расходами и достаточный запас наличности для потенциальных краткосрочных колебаний — это предпосылки платежеспособности. Уровень и колебания потока наличности предприятия имеют прямую связь со способностью предприятия исполнять свои долговые обя-

зательства в будущем, к этому относятся оплата процентов и кредитных взносов кредиторам в отведенные сроки.

Предприятие, которое ожидает общий рост продаж без существенных потерь, может иметь более высокий коэффициент займа, так как ожидаемое увеличение потока наличности является гарантией исполнения долговых обязательств перед кредиторами. Если компанию ожидает спад продаж, то и меньший уровень дохода в связи со спадом экономической активности.

Результаты и рекомендации

Цель управления финансами в любом предприятии — обеспечить рост акционерной собственности. Основным, постоянным и надежным источником финансирования является прибыль. Хотя, она не так существенна, если предприятию необходимо иметь достаточные средства для оплаты материалов и электричества, труда рабочих, дополнительных расходов, выплачивать займы и кредиты, оплачивать налоги. Основной финансовый доход состоит из наличных от продаж, получение дебетов, займов от банков, депозиты наличных для владельцев. Все эти доходы и расходы и составляют поток наличности.

Поток наличности — это фактическое движение денежных средств в предприятии. Предприятие может иметь высокий уровень продаж и прибыли по финансовым отчетам, но уровень наличности может быть низким, так как расходы не всегда равны затратам, а поступления не всегда равны доходам [10].

Важно знать, что существуют новые методы финансирования малых и средних предприятий (венчурный капитал, частный акционерный капитал, и т.д.), которые мало распространены в Словакии и остаются лишь теорией. Одной из причин является отсутствие развитого рынка капитала, кроме того консервативный характер предпринимателей Словакии (например, финансирование деятельности при помощи дополнительного инвестора было принято лишь 1 из 20 предпринимателей).

Литература:

1. Сафронов с. А., Бочарова А.А. Схема выбора оптимальной формы финансирования инвестиций на предприятии // Вестник самарского муниципального института управления. — № 5. — С. 66–73.
2. Нечаев К.Ю. Портфельное инвестирование как средство финансирования инноваций на предприятиях // Новый взгляд. Международный научный вестник. — 2013. — № 2. — С. 357–364.
3. Черкашнев Р. Ю., Чернышова О. Н., Пахомов Н. Н. Пути оптимизации финансирования оборотных средств на предприятии // Социально-экономические явления и процессы. — 2015. — № 9. — С. 167–173.
4. Veber, J. et al. (2005). Podnikaní malé a strední firmy. Praha: Grada Publishing, 304 p. ISBN80–247–1069–2.
5. Дорошенко Ю. А., Комиссаров С. А.. Источники финансирования инвестиционных процессов в малых предприятиях // Белгородский экономический вестник. — 2012. — № 2. — С. 3–7.
6. Кузнецова Н.Н. Выбор источников финансирования дефицита денежных средств на предприятиях // Известия тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. — 2012. — № 2. — С. 120–125.
7. Krištofik, P., Saxunová, D., Šuranová, Z. (2011). Finančné útvorníctvo a riadenie s aplikáciou IFRS. Iura Edition. Bratislava. ISBN978–80–8078–396–9.
8. Jenžová, S., Rákoš, J. (2009). Podnikové financie. Prešov: Prešovská Univerzita, Fakulta manažmentu, 199 p. ISBN978–80–8068–944–5.
9. Фараджева Р.Т. Принципы организации венчурного финансирования на предприятиях промышленности // Вестник Белорусского государственного экономического университета. — 2012. — № 1. — С. 52–59.

Заключение

Каждый день мы читаем о том, что подверглись влиянию экономического кризиса и что многие предприятия были вынуждены сократить производство и уволить рабочих. Хотя, каждое подразделение предприятия, включая финансовый отдел, должны адекватно реагировать на кризис. Экономический кризис существенно ударил по многим и тысячи человек были объявлены банкротами. Многие из них зависят от ограниченного количества покупателей и клиентов и потребность продолжает снижаться. В бизнес индустрии Словакии распространена ситуация, когда должник не смог выплатить кредитору, потому что он не получил своих денежных средств. Это порочный круг. С 2009 года неплатежеспособность стала типичным феноменом и появилась вторичная неплатежеспособность. Практически каждое второе предприятие имеет дело с так называемой «вторичной неплатежеспособностью». Сектор бизнеса в нашем обществе имеет дело с трудностями по выполнению своих долговых обязательств с одной стороны, и постоянным ростом дебетовой задолженности, с другой стороны. Кризис — это нормальная часть любого жизненного цикла предприятия. Он обычно вызван неблагоприятным развитием и серьезно угрожает существованию компании. Следовательно, если предприятие намерено выжить, ему необходимо прибегать к различным мерам борьбы с негативным развитием.

Методика двухфакторной модели экономического анализа. Альтернативный подход к двухфакторной модели при методе «цепных подстановок»

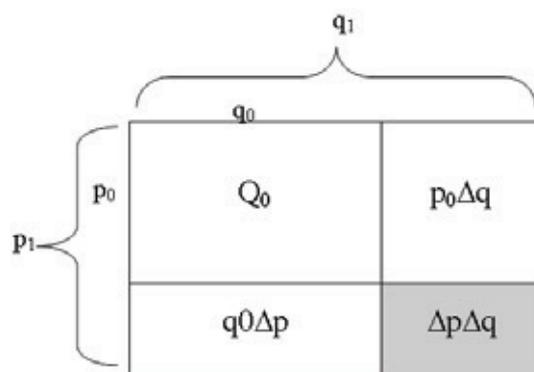
Чадин Евгений Анатольевич, студент
Оренбургский государственный университет

В статье рассмотрены методические аспекты факторного анализа, в частности рассмотрен на примере альтернативный вариант распределения «неразложенного» остатка в двухфакторной модели при методе «цепных подстановок».

Ключевые слова: факторный анализ, способ «цепных подстановок», альтернативный вариант распределения «неразложенного» остатка

Исследование основных факторов, закономерностей их взаимодействия и влияния на уровень результирующих параметров позволяет изучить состояние, эффективность функционирования, выявить имеющиеся резервы и основные направления дальнейшего развития экономики предприятий. Основным методом, позволяющим выявить закономерности развития экономики предприятий разного уровня, стал экономический анализ. Характерная и важнейшая особенность метода экономического анализа — изучение причин, вызвавших изменение тех или иных показателей производства. Поскольку экономические явления обусловлены причинными связями, то одной из основных задач экономического анализа является рассмотрение и изучение, исследование этих причин-факторов. Факторный анализ в экономике (и других науках) как метод исследования, основывается на предположении о наличии между изучаемым показателем и формирующими показателями причинно-следственной, детерминированной (функциональной) или стохастической взаимосвязи, которая может быть представлена в виде функции двух или более переменных, выраженной в явном виде. Разработка экономико-математических моделей на основе теоретических представлений взаимосвязях исследуемых показателей проводится путем логических построений, или с использованием статистических методов, например корреляционного и регрессионного анализа и их различных модификаций. При последующем факторном анализе полученных моделей используются различные способы оценки количественного воздействия отдельных факторов и их совокупного влияния на изучаемый результирующий показатель (в абсолютных показателях или чаще в индексной форме). Одними из основных способов, являются способ обособленного изучения и способ последовательного расчета влияния факторов, или способ цепных подстановок. По способу обособленного изучения расчет количественного влияния изменения каждого фактора на изменение анализируемого показателя в отчетном периоде по сравнению с базисным не учитывает всех других факторов (они предполагаются неизменными). При этом сумма частных (по каждому фактору) изменений исследуемого показателя в общем случае количественно не совпадает с фактическим его приростом в отчетном периоде по сравнению с базисным.

При использовании способа цепных подстановок предполагается, что факторы влияют на изменение рассматриваемого показателя в строгой последовательности. Величина изменения рассматриваемого показателя под влиянием каждого следующего фактора определяется с учетом суммарного влияния изменения всех предыдущих факторов. В связи с этим количественная оценка влияния каждого отдельно взятого фактора при этом способе анализа зависит от принятой последовательности факторов. Арифметическая сумма пофакторных изменений при использовании способа цепных подстановок равна фактическому приросту результирующего показателя в отчетном периоде по сравнению с базисным. По характеру взаимосвязей различают модели мультипликативные, в которых результирующий показатель представлен произведением факторов аргументов и аддитивные, выраженные суммой (арифметической) факторов, и комбинированные из двух предыдущих типов. В мультипликативных моделях общий прирост исследуемого результирующего показателя представляет собой алгебраическую сумму частных его приращений, обусловленных изменением факторов-аргументов и так называемого «неразложенного» остатка, который характеризуется как результат взаимодействия факторов. Например, в простейшей двухфакторной модели (зависимость стоимости товарной продукции Y от физического объема произведенной продукции q и оптовой цены p) прирост результирующего фактора в отчетном периоде по сравнению с базисным ($\Delta Q = Q_1 - Q_0$) в результате изменений объема продукции ($\Delta q = q_1 - q_0$) и оптовой цены ($\Delta p = p_1 - p_0$) соответствует выражению вида $\Delta Q = Q_1 - Q_0 = q_1 p_1 - q_0 p_0 = (q_0 + \Delta q)(p_0 + \Delta p) - q_0 p_0 = \Delta q p_0 + q_0 \Delta p + \Delta q \Delta p$. (1) В этом выражении два первых слагаемых характеризуют количественное влияние изменения отдельных факторов на изменение результирующего показателя, как оно определяется по способу обособленного, изолированного изучения. Третье слагаемое является «неразложенным» остатком, на величину которого как раз и отличается сумма частных пофакторных изменений результирующего показателя и фактическое его приращение в анализируемом периоде.



Для наглядности эти особенности можно представить в геометрической форме. Формально до сих пор нет единого мнения о методах распределения «неразложенного» остатка между факторами. Существует несколько методов анализа количественного влияния факторов на изменение резульативного показателя:

- метод дифференциального исчисления («неразложенный» остаток в конечном счете отбрасывается, т.е. результат оценки соответствует получаемому по способу обособленного, изолированного изучения влияния факторов);
- индексный метод (не является самостоятельным, соответствует способу цепных подстановок; особенность только в том, что вместо абсолютных значений факторов используются их относительные величины);
- метод цепных подстановок (метод разниц);
- метод простого прибавления «неразложенного» остатка к результату обособленного влияния одного из факторов;
- метод взвешенных конечных разностей (при двухфакторной модели приводит к делению остатка между факторами поровну);
- логарифмический метод;
- метод коэффициентов (алгебраически неточен);
- метод дробления приращения факторов (путем деления всего интервала изменения факторов на возможно большее число равных малых отрезков);
- интегральный метод оценки факторных влияний.

Многие авторы считают бесперспективным поиск рациональных методов распределения «неразложенного» остатка, как не имеющий под собой теоретической базы. По методу цепных подстановок влияние отдельных факторов на резульативный показатель применительно к приведенной выше двухфакторной модели стоимости товарной продукции может быть определено двумя вариантами способами:

$$\Delta Q = Q_1 - Q_0 = \Delta q p_0 + q_1 \Delta p;$$

$$\Delta Q = Q_1 - Q_0 = q_0 \Delta p + \Delta p q_1.$$

Основной проблемой способа цепных подстановок является обоснование порядка рассмотрения факторов, от которого зависит количественная оценка их влияния на резульативный показатель. На текущий момент принято лишь единственное предложение по этому вопросу: что при оценке влияния изменения качественного показателя рекомендуется в качестве базы использовать данные отчетного (анализируемого) периода, а при рассмотрении объемного показателя — данные базисного периода.

В настоящее время эта рекомендация, не имеет строго научного обоснования, а при количестве факторов больше двух не может быть использована без группирования модели в двухфакторную, путем замены произведения нескольких факторов одним показателем. Более того, анализ показывает, что при использовании способа цепных подстановок оценка влияния первого фактора осуществляется так же, как и по методу обособленного рассмотрения факторов. Следовательно, оценка влияния второго фактора ($q_1 \Delta p$) будет равна сумме изолированного влияния этого фактора и «неразложенного» остатка, т.е. сумме второго и третьего слагаемых в выражении (1). Таким образом, при способе цепных подстановок, по существу, используется метод присоединения «неразложенного» остатка к одному из факторов, что на наш взгляд не даст точный результат анализа.

В предлагаемом варианте мы рассмотрим распределение «неразложенного» остатка пропорционально доли влияния каждого из факторов. Например: в базисном периоде было реализовано 100 ед. товара по цене 5 руб./ед., а в отчетном — 150 ед. товара по 7 руб./ед., тогда $Q = p q$, где Q — выручка, p — цена, q — количество товара соответственно. Данные, относящиеся к базисному периоду, обозначим «0», а относящиеся к отчетному периоду — «1». Тогда базисная выручка составит $Q_0 = p_0 q_0 = 100 * 5 = 500$ (руб.), а отчетная выручка составит $Q_1 = p_1 q_1 = 150 * 7 = 1050$ (руб.). Таким образом, выручка увеличилась на $\Delta Q = Q_1 - Q_0 = 1050 - 500 = 550$ (руб.) или $iQ = Q_1 / Q_0 = 1050 / 500$

= 2,1 (раза). Исходя их классической двухфакторной индексной модели $iQ = iqip$, где $iq = q1/q0$, а $ip = p1/p0$. В нашем примере: $iq = 150/100 = 1,5$ и $ip = 7/5 = 1,4$, тогда $iQ = 1,5 * 1,4 = 2,1$.

Как видно из рисунка согласно классической двухфакторной модели два первых слагаемых характеризуют количественное влияние изменения отдельных факторов на изменение результивного показателя $q0\Delta p = 100 * 2 = 200$ (руб.); $p0\Delta q = 5 * 50 = 250$ (руб.) и третье слагаемое является «неразложенным» остатком, на величину которого как раз и отличается сумма частных пофакторных изменений результивного показателя и фактическое его приращение в анализируемом периоде $\Delta p\Delta q = 2 * 50 = 100$ (руб.). Немного преобразуем эту составляющую:

$$\Delta p\Delta q = (q1 - q0)(p1 - p0) = \left(\frac{(q1 - q0)(p1 - p0)}{q0p0} \right) * q0p0 = \left(\frac{q1 - q0}{q0} \right) \left(\frac{p1 - p0}{p0} \right) q0p0 = (iq - 1)(ip - 1)Q0$$

Определим долю влияния цены и количества, соответственно:

$$dip = \frac{ip}{ip + iq}$$

Доля изменения количества составила

$$diq = \frac{iq}{ip + iq}$$

Тогда получаем новые формулы для двухфакторного анализа:

$$\Delta Qp = q0\Delta p + \left(\frac{ip}{ip + iq} \right) (iq - 1)(ip - 1)Q0$$

$$\Delta Qq = p0\Delta q + \left(\frac{iq}{ip + iq} \right) (iq - 1)(ip - 1)Q0$$

Выполним элементарные математические преобразования.

$$\Delta Qp = \frac{(iQip - iq)Q0}{ip + iq}$$

$$\Delta Qq = \frac{(iQiq - ip)Q0}{ip + iq}$$

В итоге:

$$\Delta Qp = (2,1 * 1,4 - 1,5) * 500 / (1,4 + 1,5) = 248,3 \text{ (руб.)}$$

$$\Delta Qq = (2,1 * 1,5 - 1,4) * 500 / (1,4 + 1,5) = 301,7 \text{ (руб.)}$$

$$\Delta Q = 248,3 + 301,7 = 550 \text{ (руб.)}$$

Предложенный подход факторного анализа позволяет устранить неоднозначность оценки влияния факторов и позволяет получать наиболее точный результат.

Литература:

1. Адамов В. Е. Факторный индексный анализ (Методика и проблемы). М., 1977.
2. Баканов М. И. Теория экономического анализа / М. И. Баканов, А. Д. Шеремет..., 2000.
3. Шеремет А. Д. Комплексный экономический анализ деятельности предприятий (вопросы методологии). М., 1974.
4. Ф. Д. Ларичкин Методические подходы к факторному анализу изменений параметров горно-промышленного производства. / Научный журнал «Записки Горного института» т. 208. СПб., 2014

Экономический механизм стратегического управления энергоэффективностью северных территорий

Чанчикова Мария Ивановна, магистрант
Сибирский федеральный университет (г. Красноярск)

Топливо-энергетический комплекс является системообразующим звеном в экономике России. При численности занятых в данном секторе менее 4%, его доля

в валовом внутреннем продукте страны составляет около 12%. Доля ТЭК в общем объеме промышленного производства доходит до 30%, в доходах консолидированного

бюджета до 34%, федерального бюджета до 54%. Порядка 45% валютных поступлений страны также приходится на ТЭК. При этом по энергоёмкости ВВП Россия находится в последней десятке стран мира. Величина указанного показателя в 3,5 раза выше аналогичного в странах Европейского союза и в 2,3 раза среднемирового [1].

Россия — северная страна, и удельная энергоёмкость большинства сфер промышленности и других отраслей экономики, очевидно, должна быть выше. Однако, аналогичные показатели находящихся с Российской Федерацией в одном климатическом поясе государств (Канада, Норвегия) почти в два раза ниже российских. Энергетические затраты выступают базовым элементом экономических процессов, составляя в отдельных видах отечественной продукции до 50% по удельному весу. Ситуация осложняется тем, что существующий на сегодняшний день темп роста потребности в энергоресурсах (например, углеводородных) значительно превышает уровень их запасов в стране.

Учитывая существующую в стране энергоёмкость ВВП, которая не обеспечивает конкурентоспособность отечественной продукции на мировом и российском рынках, а также сложившуюся в условиях роста потребления энергоресурсов угрозу их дефицита, решение задачи энергосбережения и повышения энергетической эффективности является ключевым направлением государственной политики не только на федеральном, но и региональном уровне. Необходимо отметить, что под энергетической эффективностью понимается способность соответствующей системы осуществлять выпуск продукции (услуг) с оптимальными затратами и минимальным ущербом для окружающей среды.

Указом Президента Российской Федерации от 4 июня 2008 года № 889 «О некоторых мерах по повышению энергетической и экологической эффективности российской экономики» (далее — Указ Президента № 889) определена цель — снизить к 2020 году энергоёмкость ВВП не менее чем на 40% от уровня 2007 года.

Во исполнение Указа Президента № 889 принят Федеральный закон от 23 ноября 2009 года № 261-ФЗ «Об энергосбережении и повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», а также принята государственная программа «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности на период до 2020 года», утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации от 27 декабря 2010 года № 2446-р, которая в настоящее время входит как подпрограмма «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности» в государственную программу «Энергоэффективность и развитие энергетики», утвержденную постановлением Правительства Российской Федерации от 15 апреля 2014 года № 321 (далее — Программа).

За период реализации мероприятий Программы с учетом наблюдавшегося в 2015 году повышения энер-

гоёмкости ВВП на 1,6%, снижение уровня энергоёмкости в 2015 году по отношению к уровню 2007 года составило около 7,5%. При этом максимально возможное при текущем наборе мер государственного регулирования снижение энергоёмкости ВВП к 2020 году оценивается в 15% к уровню 2007 года, что составляет только 37% установленного Указом Президента № 889 показателя [2].

Таким образом, главной проблемой в рассматриваемой сфере является значительный нереализованный потенциал организационного и технологического энергосбережения, по оценкам составляющий до 40% внутреннего энергопотребления. Удельный вес различных составляющих в общей величине резервного потенциала характеризуется следующими данными: жилые здания — 18–19%, энергетика, промышленность, транспорт — к разным диапазонам в сумме от 13 до 15% [3]. Поэтому задача повышения энергоэффективности стала одной из основных в Энергетической стратегии России до 2030 года (далее — Энергостратегия).

Применение стратегического подхода в формировании процессов государственного управления на федеральном и региональном уровнях становится особенно актуальным в связи с принятием в 2014 году Федерального закона № 172 «О стратегическом планировании в Российской Федерации». В настоящее время регионы постепенно переходят от реализации отдельных процессов управления к формированию системы стратегического управления энергоэффективностью [4].

Стратегической целью региональной энергетической политики является создание устойчивой и способной к саморегулированию системы обеспечения региональной экономической безопасности с учетом оптимизации территориальной структуры производства и потребления топливно-энергетических ресурсов. При этом особую роль энергетическая эффективность имеет для северных и арктических регионов, занимающих 60% и 20% территории страны соответственно. Необходимо отметить, что Арктическая зона Российской Федерации встроена в Российский Север в том плане, что многие субъекты страны имеют как арктические, так и северные территории.

Особая роль данных территорий обусловлена двумя группами факторов. С одной стороны, в сложных климатических и географических условиях производство энергии требует высоких затрат, так же, как и ее транспортировка. При этом энергоресурсы составляют в северных регионах до 30% общих затрат, а в отдельных арктических территориях достигают 40%. С другой стороны, повышенное удельное энергопотребление как в экономике, так и в социальной сфере определяет необходимость принятия более активных мер по борьбе с энергопотерями во всех сферах. Таким образом, повышение энергоэффективности является здесь доминирующим фактором, затрагивающим интересы всех секторов экономики и уровней власти [5].

Для решения стоящих в региональной энергетике проблем необходим целый комплекс мер, включающий обеспечение согласованности федеральных и региональных программ развития энергетики и повышения ее эффективности, законодательного разграничения полномочий и зон ответственности властей разного уровня, совершенствование и повышение прозрачности системы распределения доходов от добычи, производства и продажи энергоресурсов. Необходимо развитие меж- и внутри-региональных энерготранспортных коммуникаций, создание разных видов энергетической инфраструктуры для региональных территориально-производственных кластеров, в том числе энергоэффективного типа развития. Важное значение имеет разработка и реализация региональных энергетических программ, региональных программ энергосбережения, максимизация экономически эффективного использования местных источников топливно-энергетических ресурсов, развитие рациональных децентрализованных и индивидуальных систем теплоснабжения.

Важнейшим элементом реализации региональной энергетической политики в сфере энергоэффективности является ее экономический механизм. В настоящее время политика энергоэффективности и энергосбережения реализуется в основном по двум секторам — производственному и социальному. В первом случае она осуществляется в доминирующей степени корпоративными образованиями, во втором — территориальными предприятиями энергообеспечения и органами власти.

Корпоративный тренд целесообразно рассмотреть на примере одного из крупнейших российских энергетических холдингов ПАО «РусГидро». Группа «РусГидро» объединяет научно-исследовательские, проектно-испытательские, инжиниринговые организации, а также различные энергосбытовые компании.

Гидроэнергетика, основной сегмент деятельности Компании, представляет собой один из наиболее энергоэффективных секторов электроэнергетики. Помимо этого, Компания активно участвует в развитии генерации электроэнергии на базе других возобновляемых источников — водных потоков, морских приливов, солнца, ветра и геотермальной энергии, которые являются экологически безопасными и обладают высокой степенью энергоэффективности. Кроме того, повышение энергоэффективности за счет использования других ВИЭ стало одной из стратегических задач Компании в Программе инновационного развития ПАО «РусГидро».

Региональные аспекты политики энергоэффективности и ее экономический механизм рассмотрим на примере Красноярского края, северные территории которого в соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 2 мая 2014 года № 296 «О сухопутных территориях Арктической зоны Российской Федерации» относятся к Арктической зоне.

Красноярский край является крупнейшей ресурсно-сырьевой базой России. Природные богатства региона

достаточно разнообразны — большие площади земельного и лесного фондов, обширные запасы минерального сырья, обеспеченность водными ресурсами и уникальные рекреационные зоны. Однако ведущие позиции в России и в мире край занимает именно по запасам и производству полезных ископаемых.

Мощная в первую очередь ресурсно-сырьевая, а также промышленная база позволяет краю входить в число 10 регионов-лидеров по объемам инвестиций в основной капитал, а также обеспечивать безусловное лидерство по данному показателю среди регионов Сибирского федерального округа. Инвестиционный процесс в крае характеризуется высокой динамикой [9].

С 2009 года темп роста объема инвестиций в основной капитал в сопоставимых ценах в Красноярском крае находился на уровне 11–19% ежегодно. Значительный спад объема инвестиций произошел в 2014 году и составил по отношению к предыдущему году чуть более 12%. Однако, необходимо заметить, что уже в 2015 году снижение замедлилось до 4,2%, а показатель инвестиций в основной капитал в фактически действовавших ценах составил более 394 млрд рублей.

По видам экономической деятельности наибольший объем инвестиций в 2015 году направлен на развитие позиций «Добыча полезных ископаемых» и «Обрабатывающие производство». При этом лидирующие позиции указанных видов деятельности стабильно сохраняются в течение последних 7 лет, и в различные временные периоды составляют от 19% до 33% от общего объема капиталовложений. Кроме того, удельный вес вида экономической деятельности «Производство и распределение электроэнергии, газа и воды» также стабильно оставался на уровне 13–14%. Однако, в 2015 году структура инвестиций в основной капитал несколько изменилась, а объем инвестиций по данной позиции сократился до 7,3%.

Для сохранения уровня инвестиционной деятельности по развитию ТЭК региона, в настоящее время в крае реализуются мероприятия по энергосбережению и повышению энергетической эффективности социально-экономической системы. С учетом интересов производителей и потребителей энергетических ресурсов указанные мероприятия частично реализуются программно-целевыми методами, стимулирующими повышение в регионе стратегических инициатив.

На сегодняшний день в крае действует государственная программа «Реформирование и модернизация жилищно-коммунального хозяйства и повышение энергетической эффективности», утвержденная постановлением Правительства Красноярского края от 30 сентября 2013 года № 503-п (далее — Программа). Одной из основных целей государственной Программы является формирование целостной и эффективной системы управления энергосбережением и повышением энергетической эффективности, для достижения которой поставлены следующие задачи [7]:

1. Повышение энергетической эффективности экономики Красноярского края.
2. Развитие информационного обеспечения мероприятий по энергосбережению и повышению энергетической эффективности.
3. Внедрение мер государственного регулирования и финансовых механизмов, стимулирующих энергосбережение и повышение энергетической эффективности.
4. Повышение объемов внедрения научных разработок и инновационных технологий для решения задач

энергосбережения и повышения энергетической эффективности.

В соответствии с приложение № 2 к государственной Программе, расходы на реализацию мероприятий по энергосбережению и повышению энергетической эффективности в Красноярском крае на период 2014–2018 годов составляют чуть более 2 млрд рублей, что является долей менее 3,5% в общих расходах Программы. При этом основной удельный вес имеют внебюджетные источники (таблица 1).

Таблица 1. Оценка расходов на реализацию целей Программы с учетом источников финансирования [7].

Статус	Наименование государственной программы, подпрограммы государственной программы	Уровень бюджетной системы/источники финансирования	Оценка расходов, в том числе по годам реализации программы (млрд рублей)					
			2014	2015	2016	2017	2018	итого на период
Государственная программа	«Реформирование и модернизация жилищно-коммунального хозяйства и повышение энергетической эффективности»	Всего	16,2	13,1	9,9	10,8	10,8	60,8
		в том числе:						
		федеральный бюджет*	3,4	0,9	0,0	0,0	0,0	4,3
		краевой бюджет	10,1	11,4	9,8	10,7	10,7	52,7
		внебюджетные источники	2,6	0,8	0,2	0,08	0,08	3,8
		бюджеты муниципальных образований**	0,06	0,005	0,005	0,004	0,004	0,08
Подпрограмма 4	«Энергосбережение и повышение энергетической эффективности в Красноярском крае»	Всего:	1,3	0,6	0,1	0,0	0,0	2,0
		в том числе:						
		федеральный бюджет*	0,04	0,0	0,0	0,0	0,0	0,04
		краевой бюджет	0,1	0,0	0,02	0,0	0,0	0,12
		внебюджетные источники	1,1	0,6	0,08	0,0	0,0	1,8
		бюджеты муниципальных образований**	0,05	0,0	0,0	0,0	0,0	0,05

* Учитываются средства федерального бюджета, поступившие в виде межбюджетных трансфертов в краевой бюджет.

** Учитываются средства муниципальных бюджетов в части софинансирования по государственной программе.

При этом мероприятия Программы предусматривают сокращение к 2018 году по отношению к 2014 году энергоёмкости валового регионального продукта (далее — ВРП) не менее чем на 16%, а показатель объема производства энергетических ресурсов с использованием ВИЭ и (или) вторичных энергетических ресурсов в рамках ре-

ализации Программы должен увеличиться более чем на 11%.

Очевидно, что предусмотренного Программой финансового обеспечения мероприятий по формированию целостной и эффективной системы управления энергосбережением и повышением энергетической эффективности

в Красноярском крае с учетом наличия в составе региона территорий со сложными климатическими и географическими условиями, в настоящее время недостаточно. Реализация экономического механизма по повышению энергоэффективности в регионе должно основываться на кооперационных инструментах региональных органов государственной власти и бизнеса.

В условиях необходимости такого взаимодействия в реализации экономической политики по энергоэффективности важное значение приобретает государственно-частное партнерство (далее — ГЧП), схема реализации экономического механизма посредством ГЧП упрощенно может быть представлена следующим образом (рисунок 1).

При этом, взаимодействия региональных органов государственной власти и бизнеса должно осуществляться на основе следующих принципов [8; 9, с. 70–71]:

- равенство интересов сторон и свободы выбора действий (равенство экономических агентов в доступе к услугам, оказываемым частными компаниями в сфере общественных услуг, а также свобода партнеров в выборе форм и методов достижения целей);
- признание и учет определенного различия интересов сторон-участников ГЧП;
- проектный подход и отсутствие жестких схем и норм взаимодействия, их постоянная адаптация;
- разработка и согласование концепций, стратегий, проектов региона и бизнеса в соответствующих сферах;

- определение основных ролей, взаимное делегирование полномочий и стимулирование кооперации;
- формирование устойчивых перспектив, защита от рисков;
- определение конкретных параметров ГЧП (начальные условия, вклады сторон и участие в результатах, организация и контроль);
- ответственность за исполнение условий контракта по ГЧП;
- признание важности, а в определенных случаях и приоритета экологических параметров при проведении политики энергоэффективности;
- стимулирование и гарантии через применение государством системы стимулов для привлечения частных компаний к участию в ГЧП.

Таким образом, в случае успешной реализации экономического механизма энергоэффективности в регионах, частично или полностью относящихся к территориям Арктической зоны Российской Федерации посредством кооперационных инструментов региональных органов государственной власти и бизнеса, процесс формирования целостной и эффективной системы управления энергосбережением и повышением энергетической эффективности осуществим в сравнительно короткие сроки, что, в свою очередь, обеспечит поэтапное достижение установленных Указом Президента № 889 показателей.



Рис. 1. Схема экономического механизма энергоэффективности в регионе [8]

Литература:

1. Макаров А. А. Север и энергетическая стратегия России // Север как объект комплексных региональных исследований. — 2007. — С. 254–264.
2. Министерство энергетики Российской Федерации (Минэнерго России). О состоянии энергосбережения и повышения энергетической эффективности в Российской Федерации // Государственный доклад. — М., 2016.
3. Распоряжение Правительства РФ от 13.11.2009 № 1715-р «Об Энергетической стратегии России на период до 2030 года» // Министерство энергетики Российской Федерации. URL: <http://minenergo.gov.ru> (дата обращения: 19.12.2016).
4. Анохина Е. М., Жигалов В. М. Формирование стратегического подхода к управлению энергосбережением и повышением энергоэффективности в регионах России // Сборник докладов X Международной конференции «Российские регионы в фокусе перемен». — Екатеринбург: ООО «Издательство УМЦ УПИ», 2016. — С. 824–833.
5. Селин В. С., Васильев В. В. Взаимодействие глобальных, национальных и региональных экономических интересов в освоении севера и Арктики. — Апатиты: Издательство КНЦ РАН, 2010. — 191 с.
6. Энергосбережение и энергоэффективность // РусГидро. URL: <http://www.rushydro.ru> (дата обращения: 19.12.2016).
7. Постановление Правительства Красноярского края от 30.09.2013 № 503-п «Об утверждении государственной программы Красноярского края «Реформирование и модернизация жилищно-коммунального хозяйства и повышение энергетической эффективности» // Официальный портал Красноярского края. URL: <http://www.krskstate.ru> (дата обращения: 19.12.2016).
8. Селин В. С., Селин И. В. Региональная политика повышения энергетической эффективности // Север и рынок: формирование экономического порядка. — 2015. — № 1 (44). — С. 144–152.
9. Руйга И. Р. Мониторинг состояния инвестиционной сферы и реализуемой инвестиционной политики Красноярского края // European Social Science Journal (Европейский журнал социальных наук). — 2015. — № 12. — С. 145–159.
10. Ямщиков А. С., Руйга И. Р. Механизмы реализации государственно-частного партнерства в социальной сфере на региональном уровне. — Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2016. — 206 с.

Развитие банковского сектора в 2016 году

Чекиева Хеда Руслановна, студент
Чеченский государственный университет (г. Грозный)

В данной статье автором проведен расчет показателя деятельности банковской системы за 2016 год. В работе выявлены основные преимущества и недостатки развития банковского сектора на этот год. По окончании сделаны выводы о состоянии банковской системы на 2016 год.

Ключевые слова: банковская система, кредитование, просрочка, задолженность

В настоящее время банковская отрасль России столкнулась со значительным количеством проблем. Банковская система переживает масштабный кризис и продолжает проходить через период роста проблемных активов и, как и вся экономика, испытывает необходимость быстро адаптироваться к изменяющимся условиям. В связи с этим, исследование перспектив развития банковского сектора РФ в 2016 году актуально.

В апреле-июне 2016 года банковский сектор — впервые с третьего квартала 2014 года — получил чистую прибыль (около 54 млрд рублей.) даже без учета данных Сбербанка. Ключевые источники растущей рентабельности — сокращение отчислений в резервы и устойчивое снижение процентных расходов — позволят сектору по

итомам 2016 года показать совокупную прибыль на 20–30% выше, чем в 2014-м и в пять раз выше, чем в 2015-м. Влияние процентных доходов на финансовый результат пока остается слабым — на фоне фактически стагнирующих кредитных портфелей

По итогам второго квартала 2016 года банковский сектор стал прибыльным даже без учета данных Сбербанка России. По оценкам. Для сравнения — в первом квартале чистый убыток составил около 22 млрд рублей, а в последний раз положительный квартальный результат был получен банковским сектором (без учета Сбербанка) в третьем квартале 2014 года (81 млрд рублей). В июле 2016 года тенденция росту рентабельности сохранилась: чистая прибыль сектора дополнительно выросла при-

мерно на 57 млрд рублей, превысив результат всего второго квартала. [1]

Для наглядности приведем показатели данных с 2011 года по 2016 год.

Таблица 1. Темпы прироста банковской инфраструктуры

Год	Активы за год	Собственные средства	Кредиты и прочие размещенные средства	Вклады физических лиц
01.01.2010	5,0	21,2	0,3	26,7
01.01.2014	16,0	15,6	12,7	19,0
01.01.2015	35,2	12,2	31,2	9,4
01.01.2016	6,9	13,6	12,7	25,2

Как видно на таблице показатели данных с 2011 по 2016 года существенно менялись происходили постоянные скачки, то на перед, то назад, так с 2011 по 2016 год в значительной степени уменьшились собственные средства с 21,1 упали до 13,6 раза. Есть и положительные стороны кредиты и прочие средства увеличились в объёме с 2011 по 2016 года в несколько раз. [1]

Наблюдаемый рост прибыльности сектора во втором квартале обеспечен сокращением отчислений в резервы и снижением процентных расходов (на 9%). Оба фактора во многом несут «внешний» для системы характер: стабилизация макроэкономической ситуации и смягчение денежно-кредитной политики позитивно отразились на платежной дисциплине заемщиков и стоимости фондирования. Позитивный эффект данных факторов с запасом перекрыл сокращение чистых комиссионных доходов (–14%) и чистый убыток от операций с иностранной валютой (–7 млрд против прибыли 48,9 млрд рублей во втором квартале 2015 года). Вместе с тем влияние процентных доходов на финансовый результат пока остается слабым: по итогам второго квартала 2016 года их объем (без учета данных Сбербанка) вырос менее чем на 5%. [2]

Рост процентных доходов сдерживается фактически стагнирующими кредитными портфелями. В июле совокупный портфель корпоративных кредитов показал рост (+1,6%) впервые за последние шесть месяцев, однако он был почти полностью обеспечен валютной переоценкой (без нее рост составил менее 0,5%). Объем выданных корпоративных кредитов за первые шесть месяцев вырос менее чем на 6% (по сравнению с первым полугодием прошлого года). Восстановление кредитной активности заметно пока лишь в розничном кредитовании (объем выданных в первом полугодии кредитов вырос примерно на 30%), однако рост портфелей наблюдается лишь в ипотечном сегменте, в то время как для необеспеченной розницы пока характерно преобладание коротких кредитов.

Доля комиссионных доходов снижается даже на фоне стагнации процентных доходов. Традиционно в кризис наблюдается рост непроцентных доходов, в том числе от операций с ценными бумагами и иностранной валютой (во-

латильные доходы) и продажи комиссионных продуктов. Однако если волатильные доходы в 2015 году выросли более чем в три раза (без учета данных Сбербанка), то комиссионные доходы — менее чем на 20%. Несмотря на активные усилия банков по развитию комиссионных продуктов, доля доходов от них в общем объеме процентных и комиссионных доходов (без учета данных Сбербанка) снизилась с 2014 года по первого полугодия 2016-го с 17 до 11%, а с 2012 года — почти в два раза. Более того, комиссионные доходы стали сокращаться и в абсолютном выражении (–25% первое полугодие 2016-го / первое полугодие 2015-го). [2]

Доля Сбербанка в прибыли сектора сохранится на уровне первого полугодия и составит 70–75%. Ключевое влияние на финансовые результаты сектора продолжит оказывать сокращение отчислений в резервы на возможные потери, позитивный эффект от снижения процентных расходов будет нивелирован уже к концу третьего квартала. Влияние процентных доходов останется сдержанным, хотя мы и ожидаем ускорения квартальных темпов их прироста ближе к концу года. При этом совокупные активы банковского сектора по итогам года прибавят около 8% (+7% в 2015 году), в том числе за счет роста корпоративного кредитования на 5–6% (+12,7% в 2015 году), розничного кредитования — на 4–5% (–5,7% в 2015 году). [3]

Региональное развитие банковской системы происходит неравномерно: борьба за клиентов и ресурсы протекает в небольшом числе крупных городов и областей, в большей части регионов страны предоставлен минимальный набор банковских услуг. Большая доля россиян пользуется банковскими услугами только при оплате услуг ЖКХ. Причиной является физическая недоступность услуг коммерческих банков, а так же недоверие граждан к финансовой системе в целом и отсутствие информации.

Данный факт является предпосылкой развития банковского сектора в текущем году. [3]

И в заключении можно сказать, что банковская система после затяжного кризиса достойным образом вышла из него. По данным ЦБ за 2016 прибыль банков составила 635 млн рублей, что во много раз превысило

свою прибыль по сравнению с 2015 годом и из них 50% это прибыль Сбербанка. Тем временем, кредитование физических лиц тоже выросло, а вот объем кредитов пре-

доставленных нефинансовым отраслям сократилась. Есть и проблемы на конец 2016 увеличилась просроченная задолженность, а между тем банковские вклады выросли.

Литература:

1. Официальный сайт ЦБ РФ. Режим доступа: <http://www.cbr.ru>.
2. Российская банковская система нуждается в оптимизации // Банковское дело. 2014. № 8. С. 34–36.
3. Стратегии развития банковского сектора РФ на период до 2015 года. Проект // Официальный сайт Министерства финансов РФ. Режим доступа: <http://www.minfin.ru>.

Кредитная задолженность Чеченской Республики

Чекиева Хеда Руслановна, студент
Чеченский государственный университет (г. Грозный)

В данной статье рассмотрены актуальные на сегодняшний день проблемы развития экономики региона: просроченная задолженность и слабая оснащенность региона кредитными организациями.

Ключевые слова: кредитование, просрочка

Просроченная задолженность — это своевременно не произведенные платежи поставщикам, кредитным учреждениям, финансовым органам, работникам.

Рост проблемной задолженности перед банками является на настоящий момент одним из наиболее обсуждаемых в банковском сообществе вопросов. Актуальность данного вопроса в ближайшем будущем будет расти и останется одной из наиболее важных банковских тематик еще как минимум в течение нескольких лет.

К сожалению, до сих пор не выработан оптимальный механизм решения проблемы просроченной задолженности перед банками, нет ответа на многие вопросы, связанные с управлением проблемными активами. Каждый банк выбирает для себя пути работы с проблемными долгами самостоятельно в соответствии с его структурой, практикой взаимодействия служб банка, объемом и спецификой кредитного портфеля, степенью его проблемности.

Не прошла стороной это проблема и Чеченскую республику, за 2015 год наблюдается повышение роста просрочки. В то же время темпы роста потребительского кредитования, ставшего самым популярным банковским продуктом сразу после финансового кризиса 2008–2009 годов, существенно замедлились. Если за 10 месяцев 2013 года объем потребительских кредитов в стране увеличился на 24,2%, то за этот же период 2014 года — только на 12,8%.

Регионы Северного Кавказа при этом оказались в неравном положении (см. таблицу 1). С одной стороны, в двух республиках СКФО (Карачаево-Черкесия и Кабардино-Балкария) просрочка по кредитам физлиц заметно превышает среднероссийскую, но в то же время в трех субъектах (Ингушетия, Дагестан и особенно Чечня) просроченная задолженность кратно ниже среднего показателя [1]

Наиболее высокий уровень задолженности по кредитам физлиц — в Карачаево-Черкесии.

Таблица 1. Уровень просроченной задолженности по кредитам физлиц в СКФО за 2015 год

Регион	Просроченная задолженность
Карачаево-Черкесия	6500
Кабардино-Балкария	4500
Ставропольский край	4000
Северная Осетия	3500
Ингушетия	2500
Дагестан	1100
Чеченская республика	400
Краснодарский край	4600
Ростовская область	4400
Адыгея	3700

У ближайшего преследователя — Республики Бурятия — этот показатель равен 25,1%, а на третьем месте расположилась Кабардино-Балкария (23,6%). [1]

В нижней части списка компанию Ингушетии, Дагестану и Чечне составили два региона на Крайнем Севере — Чукотский и Ненецкий автономные округа, а также два новых субъекта федерации — Севастополь и Крым.

В двух последних уровень просроченной задолженности вообще символический и по абсолютной, и по отно-

сительной шкале — 100 рублей на человека, или 0,6% от средней зарплаты.

Оставшиеся субъекты СКФО — Ставропольский край и Северную Осетию — по уровню просроченной задолженности по кредитам физлиц можно считать середняками. Показатели Ставрополя сопоставимы с соседними Ростовской областью и Краснодарским краем, а Северную Осетию можно сравнить с Адыгеей.

Таблица 2. Объем выданных кредитов и просроченной задолженности в СКФО млн руб.

	Объем кредитов физлицам	Просроченная задолженность по кредитам, депозитам и прочим размещенным средствам	Прирост просроченной задолженности, %
	2015	2015	2015
Кабардино-Балкария	19679	37456	68,2
Карачаево-Черкессия	11254	24098	72
Северная Осетия	19677	33546	63,7
Ставропольский край	99356	262879	65,6
Чеченская республика	8713	18456	143,7
Ингушетия	2598	3344	84,7
Дагестан	19250	34985	35,6

Как мы видим в таблице, наиболее стремительное увеличение просрочки в прошлом году наблюдалось в Чечне — почти в 2,5 раза. Правда, в абсолютных цифрах ее объем весьма невелик — всего 558 млн рублей. Учитывая, что численность населения республики уже подобралась к отметке 1,4 млн человек, в расчете на одного жителя получается совсем немного. [1]

Более того, в Чечне кредитованию физлиц еще есть куда расти: судя по данным ЦБ, это единственный регион Северного Кавказа, где в прошлом году кредитов населению было выдано пусть и ненамного, но больше, чем в 2013-м. [2]

Похожая ситуация сложилась в Ингушетии: просроченная задолженность растет очень быстро, ее удельный вес в общем объеме задолженности физлиц уже приблизился к четверти, но в целом уровень кредитования населения остается крайне низким. [3]

И в заключении можно сказать, что на 2015 год уровень просрочки на территории республики в значительной степени вырос, это связано с последствиями тех санкций которые привели к кризу. Но нужно отметить, то что на 2016 год ситуация намного улучшилась, и наблюдается положительная динамика.

Литература:

1. Официальный сайт ЦБ РФ. Режим доступа: <http://www.cbr.ru>.
2. Российская банковская система нуждается в оптимизации // Банковское дело. 2014. № 8. С. 34–36.
3. Стратегии развития банковского сектора РФ на период до 2015 года. Проект // Официальный сайт Министерства финансов РФ. Режим доступа: <http://www.minfin.ru>.

Малый бизнес как панацея для кризисной экономики

Чекиева Хеда Руслановна, студент
Чеченский государственный университет (г. Грозный)

В статье рассматриваются проблемы развития малых форм предпринимательства в современной России. Автор видит их в том, что на сегодняшний день российский малый бизнес сконцентрирован на продвижении продукции зарубежных производителей и не работает на инновационное развитие отечественной экономики. Предлагаются варианты решения выявленных проблем.

Ключевые слова: предпринимательство, инновация, инфраструктура

В экономике любой страны с рыночной системой хозяйствования, малый и средний бизнес играет существенную роль. В трансформационных же — переходных экономиках, какой по существу является экономика России, зачастую роль малого и среднего бизнеса незаменима при решении наиболее острых экономических и социальных задач. Не требуя значительных затрат со стороны государства, малый и средний бизнес, как явление, стабилизирует социальную ситуацию в стране, решая проблемы, связанные с социальной напряженностью и занятостью населения.

О роли данного бизнеса говорит тот факт, что в нем занято почти 25% экономически активного населения России. Тем не менее, уровень развития малого и среднего предпринимательства у нас крайне недостаточен. К примеру, в странах ЕС малый бизнес обеспечивает 70% рабочих мест. В структуре нашей экономики он пока не является существенным звеном как с точки зрения доли в ВВП и общей занятости населения, так и с точки зрения фокуса экономической политики.

Несмотря на то, что в России и регионах власти давно декларируют поддержку малого и среднего бизнеса и в этом направлении сделано довольно много, в частности, создана инфраструктура, задействованы различные финансовые механизмы господдержки, более десяти лет действуют соответствующие целевые программы. Все же принятые меры не обеспечивают снижения фискальной нагрузки и ограничений административного давления, не приводят к ожидаемым структурным изменениям в экономике и росту в ней доли малого и среднего бизнеса до сопоставимых с развитыми странами показателей. [1]

Причины данного явления, как нам представляется, лежат с одной стороны в самом предпринимательском сообществе, а с другой, в общей экономической и социальной ситуации, сложившейся в стране. Во-первых, довольно низок уровень инновационной активности бизнесменов. Во-вторых, в подавляющем большинстве случаев по мере ухода из бизнеса предпринимателей их места не

занимают другие, то есть имеет место суженное воспроизводство предпринимательского слоя.

В России предприятий малого бизнеса умирает значительно больше, чем появляется новых. На долю малого и среднего бизнеса в объеме ВВП в нашей стране приходится около 20%, в то время как за рубежом, только по малому бизнесу эта цифра достигает 50%. В развитых странах поддержка не крупных предприятий считается стратегически важной для развития экономики задачей. [2]

По статистике лишь 3,4% малых предприятий в России живет более трех лет, остальные закрываются раньше.

Темпы роста числа зарегистрированных индивидуальных предпринимателей в нашей стране остаются низкими — ежегодно их число увеличивается на 4%, в то время как количество ИП, прекративших свою деятельность увеличивается на 11%. По данным ФНС на апрель 2015 года в ЕГРИП зарегистрировано 3,5 млн индивидуальных предпринимателей, а прекратили свою деятельность за все время 7,7 млн человек. [1]

Основные причины такой негативной тенденции — административные и экономические барьеры. Во-первых, это достаточно сложное и объемное законодательство, которое к тому же крайне часто изменяется. При этом полноценного информирования о происходящих изменениях нет, а пользоваться услугами профессиональных юристов в малом бизнесе накладно. В результате предприниматели часто допускают ошибки и нарушают законодательство, последствием чего становятся высокие штрафы.

Постоянно повышающиеся цены на сырье в результате скачков курса рубля и высокие ставки по кредитам — одна из основных экономических причин неразвитости этого сегмента предпринимательства. [2]

Наконец, с развитием возможностей для получения заработка в интернете для многих людей и вовсе отпало желание регистрировать предприятие, т.к. в данном случае легче уклоняться от уплаты налогов. Последней каплей для многих предприятий стал рост отчислений в пенсионный фонд более чем в два раза.

Таблица 1. Крупнейшие Регионы по объемам зарегистрированных ИП на 2015 год

№	Регион	Количество
1	Краснодарский край	1760
2	Московская область	1721
3	Москва	1151
4	Ростовская область	1143
5	Челябинская область	1104
6	Санкт-Петербург	992
7	Республика Татарстан	897
8	Ставропольский край	834
9	Красноярский край	768
10	Новосибирская область	745

Как видно на таблице среди всех регионов лидирующее место занимает Краснодарский край, на следующем месте находятся московская область и Москва, но в 2016 году ситуация изменилась, в условиях кризиса многие иностранные ИП прекратили свою деятельность, из-за нестабильности рубля и отсутствием инвестиций. [3]

В России малый бизнес не выполняет основных функций по диверсификации производства и внедрению эффективных инновационных проектов, а лишь выступает посредником между производителем, как правило, зарубежным, так как российская промышленность не выдерживает мировой конкуренции, и отечественным потребителем. Малый бизнес развивается в сфере быстрого оборота капитала и не участвует в сфере научных разработок. Это негативно сказывается на развитии экономики, так как значительно снижает ее инновационный потенциал, а, следовательно, и конкурентоспособность на мировом рынке.

Крупным предприятиям сложно перестроить за короткое время технологический процесс и, соответственно, возникают трудности с отбором не реализуемых инноваций. [4] Это повышает риск банкротства крупных предприятий, которые составляют основу конкурентных преимуществ страны на мировом рынке. Предприятия малых форм предпринимательства отыскивают «специализированные ниши», где они выступают субподрядчиками кон-

цернов в крупносерийном производстве. Они первыми апробируют новую продукцию, чтобы после передать ее в массовое производство крупным компаниям.

Малый бизнес в России не способствует развитию реального сектора экономики, так как не выполняет функцию отбора наиболее перспективных инноваций в массовое производство. Из общего числа малых предприятий, лишь 10% относятся к производственной сфере, в научном секторе предприятия малых форм предпринимательства на настоящий момент не представлены. Отсутствуют связи между научным и промышленным сектором экономики, изобретения российских ученых не апробируются и не передаются в промышленное производство. [4]

В сложившихся условиях необходимо:

- проработка законодательной базы, регламентирующей функционирование малого бизнеса в производственных отраслях, создающих конечный продукт;
- разработка эффективной системы кредитования малого бизнеса;
- эффективная поддержка со стороны государства, способствующая распространению малого бизнеса в реальном секторе экономики и в научной сфере;
- установление связей между научными учреждениями, занимающимися инновационными разработками, сферой малого бизнеса и предприятиями массового производства.

Литература:

1. Проблемы занятости в сфере малого бизнеса // Служба занятости. — 2007. — № 5. — С. 14–16.
2. Российский статистический ежегодник 2000–2010 / Российский статистический ежегодник [Электронный ресурс]. — Режим доступа.
3. Издание Правительства Российской Федерации, официальный публикатор документов — «Российская газета». — Режим доступа: <http://www.rg.ru/2008/03/04/srednii-klass.ht> (дата обращения 29.05.2014).
4. Интернет-издание о бизнесе и технологиях. — Режим доступа: http://www.equipnet.ru/articles/gover/gover_905.html (дата обращения 29.05.2014).

Сущность и основные принципы управления качеством на промышленном предприятии

Чу Тху Тхао, магистрант

Российский университет дружбы народов (г. Москва)

Качество продукции и услуг всегда являлось одним из основных факторов конкурентной борьбы на национальных и мировом рынках, символом процветания отдельных предприятий, регионов и целых государств. Как экономическая категория качество — это общественная оценка, характеризующая степень удовлетворения потребностей в конкретных условиях потребления той совокупности свойств, которые явно выражены или потенциально заложены в товаре [1].

В соответствии с этим менеджментом качеством является координирующая деятельность по руководству и управлению организацией с точки зрения качества [2].

Система менеджмента качества (СМК) создается для реализации политики предприятия в области качества, для достижения и поддержания качества выпускаемой продукции (работ, услуг) на нормативном уровне и обеспечения выполнения требований потребителя, для постоянного улучшения качества продукции с целью повышения

удовлетворённости данной продукцией как потребителя, так и других заинтересованных сторон [5, с. 6].

Система менеджмента качества является неотъемлемой частью общей системы управления производственной и хозяйственной деятельностью предприятия и создаётся на основе общего менеджмента качества на предприятии.

К основным принципам управления качеством на промышленном предприятии можно отнести следующее:

Принцип 1: Ориентация на потребителя.

Организации зависят от своих потребителей и поэтому должны понимать их текущие и будущие потребности, чтобы не только удовлетворять, но и опережать потребности своих клиентов.

Качество продукции предприятия должно ориентироваться на клиентов, предприятия должны производить, продавать то, что нужно клиенту, а не то, что предприятия хотят. Предприятия и организации осуществляют свою экономическую деятельность для того, чтобы выжить и развиваться с целью получения прибыли на основе удовлетворения потребностей потребителей. Это означает, что клиенты — это люди, которые приносят прибыль для предприятия. Ориентация на потребителя поможет компаниям четко определить их текущие и будущие потребности, где и что они хотят. Потребности клиентов всегда будут удовлетворены с помощью продуктов и услуг, которые компании продают клиентам. Те компании, которые уделяют больше внимания потребителям, чтобы завоевать сердца и доверие клиентов, должны не только удовлетворять, но и опережать потребности клиентов. При этом компания всегда должна искать пути к улучшению сервиса. Ориентация на потребителя является не только простым принципом, но и стала важной частью разделения системы управления бизнесом предприятия.

Принцип 2: Роль руководства.

Руководители обеспечивают единство между целью и направлением деятельности бизнеса. Руководители должны создавать и поддерживать внутреннюю среду на предприятии, чтобы направлять сотрудников на достижение целей предприятия.

Деятельность по управлению качеством не может достичь результатов без участия руководителей. Лидеры организации должны иметь видение, построить четкие задачи, конкретные и ориентированные на клиента. Важно обеспечить приверженность руководителя этим целям и реализовать его личное лидерство руководителя в качестве члена организации.

Благодаря непосредственному участию в мероприятиях, таких как планирование, обзор деятельности организации, закрепление работы сотрудников, лидеры укрепляют ценности организации и поощряют творчество персонала.

Управление качеством представляет собой комплекс мероприятий, общих управленческих функций, где руководитель определяет политику в области качества и её цели. Он выполняет свои обязанности с помощью таких

мер, как планирование качества, контроль качества, гарантии качества и улучшение качества в рамках системы качества. Таким образом, в осуществлении эффективного управления и поддержании системы управления качеством деятельность руководства имеет решающее значение.

Принцип 3: Вовлечение работников.

Люди, персонал являются наиболее важным ресурсом предприятия, и активное участие работников в обеспечении качества продукции, их знания и опыт имеют определяющее значение для успешности бизнеса.

Предприятие выступает как операционная система, в которой участвуют все члены предприятия, от вклада и усилий которых зависит успех предприятия. В этой связи предприятие необходимо рассматривать как социально-экономическую систему [3, с. 54–68], в которой эффективность деятельности зависит как от технологических, так и от социальных факторов, обеспечивающих развитие человеческого капитала [4, с. 29–42]. Развитие человеческого фактора в организации является по сути развитием внутренних ресурсов для роста мощности организации на пути достижения более высокого качества. В системе управления качеством весь коллектив компании, от верхнего уровня до низового звена, одинаково играет важную роль во внедрении и поддержании системы качества. Все члены коллектива должны постоянно заботиться о повышении качества продукции и услуг, предоставляемых клиентам. Каждый уровень персонала должен выполнять функции в соответствии со своей позицией.

— Высшее руководство: определить место проблем качества в компании. Представляет информацию каждому члену компании, чтобы все могли понять концепцию качества организации и требования к своей работе.

— Менеджеры: строят планы, чтобы делать работу в своем отделе (в соответствии с другими ведомствами), строят конкретные стандарты качества, руководят сотрудниками и осуществляют работу в отделе. Они же проводят мониторинг обеспечения качества. В зависимости от конкретной ситуации менеджеры могут участвовать в работе по реализации требований по обеспечению наилучшего качества, контролировать и обеспечивать требуемое качество.

— Сотрудники: выполняют задания напрямую, строго придерживаются стандартов качества, активно содействуют выработке предложений по улучшению качества работы, взаимодействуя со всеми руководителями.

Принцип 4: Процессный подход.

Эффективно достичь желаемые результаты возможно, когда ресурсы и связанная с ней деятельность управляются как процесс.

Процесс представляет собой совокупность мероприятий, связанных друг с другом и осуществляемых в логической последовательности, чтобы генерировать ценные результаты / продукты для организации. Для того, чтобы эффективно функционировать, организации должны определять и управлять соответствующими и взаимодействующими друг с другом процессами. Обычно выход из

одного процесса предполагает формирование входа для следующего процесса. Определение и управление процессами, осуществляющимися в организации, особенно управление взаимодействием между этими процессами, называется «процессный подход».

Управление качеством должно рассматриваться как процесс, так как хорошие результаты управления будут достигаться тогда, когда соответствующие виды деятельности управляются как процесс. Процесс представляет собой последовательность событий, которая преобразует входы на выходы. Для того чтобы процесс был эффективным, значение выхода должно быть больше, чем на входе, а это означает, что процесс обеспечивает добавленную стоимость.

Принцип 5: Системный подход к управлению.

Данный подход предполагает понимание и управление качеством как управление системой процессов, связанных общей целью, что обеспечивает эффективность предприятий.

Организации не могут решить проблему качества каждого фактора, влияющего на качество по отдельности, но необходимо учитывать все факторы, которые синхронно и систематически влияют на качество. Систематический метод управления состоит в мобилизации и координации всех ресурсов для достижения общих целей организации.

Принцип 6: Постоянное улучшение.

Постоянное улучшение является целью, а также методом любого предприятия. Чтобы иметь конкурентоспособность и самый высокий уровень качества продукции и услуг, предприятия должны постоянно совершенствовать свою работу.

Качество ориентируется на клиента. Однако требования и желания клиента всегда имеют тенденцию к изменениям в соответствии с ростом удовлетворения своих потребностей, так что требования к качеству всегда необходимо изменять. Чтобы иметь обновление и улучшение качества, оно должно постоянно и непрерывно совершенствоваться.

Улучшение может быть осуществлено небольшими шагами. Например, можно улучшить методы управления, совершенствовать инновационные процессы, оборудование, технологии, ресурсы, даже произвести передислокацию структуры управления. Однако улучшения должны быть тщательно просчитаны и придерживаться целей организации.

Принцип 7: Принятие решений, основанных на фактах.

Чтобы быть эффективными, все решения и действия системы управления бизнесом должны построены на основе анализа конкретных данных и точной информации. Вопросы не решаются только на основе представлений, все должно быть четко базироваться на фактах. Оценка должна опираться на стратегию организации, критический анализ процесса, входов и выходов процесса.

Принцип 8: Взаимовыгодные отношения с поставщиками.

Предприятия и поставщики взаимозависимы, и взаимные полезные отношения будут улучшать возможности обеих сторон и создавать дополнительные ценности.

Организации должны строить внутренние и внешние отношения для достижения общих целей. Внутренние отношения создают внутреннее единство, способствуют развитию сотрудничества между руководством и сотрудниками, созданию сетей, связей между частями организации для повышения гибкости и способности. Внешние отношения складываются с клиентами, поставщиками и конкурентами, с учебными организациями, агентствами по управлению, местными органами власти и т.д. Эти внешние отношения имеют стратегический характер, поскольку они помогают организациям выйти на рынок, расширить популярность брендов, спроектировать новые продукты. Взаимосвязанные стороны должны обратить внимание на эти важные требования, чтобы обеспечить успех партнерства путём регулярных обменов, поддержки соответствующих принципов по отношению к каждой целевой группе.

Литература:

1. Р. Г. Сафин, Л. Ф. Асатова, Н. Ф. Тимербаев. Управление качеством продукции лесозаготовительных и деревоперерабатывающих производств: учебное пособие — КНИТУ, Казань, 2013 — С. 5.
2. Вьетнамский стандарт ИСО 9000: 2008.
3. Гусов А. З. Управление предприятием как социально-экономической системой. // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. 2008. № XII. С. 54–68.
4. Гусов А. З. Социальные факторы развития материально-производственного сектора российской экономики. Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук / Российская академия предпринимательства. Москва, 2008.
5. А. А. Попов, Е. А. Попов, М. В. Колмыкова, С. П. Спиридонов. Система менеджмента качества: теория и методология: учеб. для студентов вузов, ГОУ ВПО ТГТУ, Тамбов, 2010. — С. 6.
6. Система управления качеством — Требования ИСО 9001: 2015.

Анализ деятельности нефтегазовых компаний

Шерстобитова Анна Анатольевна, кандидат экономических наук, доцент;

Царева Мария Валерьевна, студент

Тольяттинский государственный университет

Нефтяная и газовая промышленность России является основой стабильности и базисом для развития современной экономики. Современный мир невозможно представить без продуктов переработки нефти: бензин и дизельное топливо для автомобилей, топливо для космических ракет, дорожные покрытия и медикаменты. На основе газа также можно сделать удобрения, топливо, краску и многое другое.

Топливные ресурсы обеспечивают энергией не только всю промышленность любой страны мира, но и практически все сферы человеческой жизнедеятельности. Важнейшей частью топливно-энергетического комплекса России являются нефтяной и газовый сектор.

Нефтегазовая отрасль — это обобщенное название комплекса промышленных предприятий по добыче, транспортировке, переработке и распределению конечных продуктов переработки нефти и газа. Это одна из мощнейших отраслей Российской Федерации, в значительной степени формирующая бюджет и платежный баланс страны, обеспечивающая валютные поступления и поддержание курса национальной валюты [2, с. 48].

Нефтегазовая отрасль оказывает существенное влияние на экономику России. В настоящее время это основа для формирования бюджета и обеспечения функционирования многих других отраслей экономики. Стоимость национальной валюты во многом зависит от мировых цен на нефть.

Добываемые в РФ углеродные энергоресурсы позволяют полностью удовлетворить внутренний спрос в топливе, обеспечивают энергетическую безопасность страны, а также вносят существенный вклад в мировое энергосырьевое хозяйство. Российская Федерация располагает огромным углеводородным потенциалом.

Нефтегазовая отрасль России входит в число ведущих в мире, полностью обеспечивает внутренние текущие и перспективные потребности в нефти, природном газе, продуктах их переработки. Значительное количество углеводородных ресурсов и их продуктов поставляется на экспорт, обеспечивая пополнение валютного запаса. Россия занимает второе место в мире по объему запасов жидких углеводородов с долей порядка 10%. Запасы нефти разведаны и освоены в недрах 35 субъектов РФ [3].

Нефтегазовая отрасль России включает в себя 2352 разрабатываемых месторождения нефти. Крупнейшим нефтегазовым регионом России является Западная Сибирь, на нее приходится 60% всего добываемого черного золота.

Значительная часть нефти и газа добывается в Ханты-Мансийском и Ямало-Ненецком автономных округах.

Объем добычи продукта в других регионах РФ:

– Волго-Уральская база — 22%.

– Восточная Сибирь — 12%.

– Северные месторождения — 5%.

– Кавказ — 1% [5].

Задача переработки превратить сырую нефть и газ в товарную продукцию. Продукты нефтепереработки включают в себя топочный мазут, бензин для транспортных средств, топливо для реактивных двигателей, дизельное топливо.

Процесс нефтепереработки включает в себя дистилляцию, вакуумную дистилляцию, каталитический риформинг, крекинг, алкилирование, изомеризацию и гидроочистку. Обработка природного газа включает сжатие, амин-очистку, гликолевую осушку.

Процесс фракционирования подразумевает разделение потока сжиженного природного газа на составные части: этан, пропан, бутан, изобутан и газовый бензин. Изначально все крупнейшие нефтегазовые месторождения разрабатывались исключительно государством. На сегодняшний день данные объекты доступны для использования частными компаниями. Всего нефтегазовая отрасль России насчитывает более 15 крупных добывающих предприятий, среди которых известные «Газпром», «Роснефть», «Лукойл», «Сургутнефтегаз» [6].

По количеству доказанных запасов нефти Российская Федерация занимает шестое место в мире. Доказанными запасами считаются те, которые возможно добыть с использованием современных технологий.

Доказанные запасы природного газа в России составляют 47,6 трлн кубических метров. Это первый показатель в мире и 32% от всего мирового объема. Вторым поставщиком газа в мире являются страны Ближнего Востока [5].

Нефтегазовая отрасль в мире позволяет решать важные экономические, политические и социальные задачи. При благоприятной конъюнктуре на мировых рынках энергоносителей многие поставщики нефти и газа за счет выручки от экспорта реализуют значительные инвестиции в национальную экономику, демонстрируют исключительную динамику роста.

Нефтегазовая отрасль Российской Федерации во многом зависит от поведения на рынке главных конкурентов по добыче: Саудовской Аравии и США. Само по себе общее количество добытых углеводородов не определяет мировые цены. Доминирующим показателем является процентное соотношение добычи в отдельно взятой нефтяной державе.

Себестоимость добычи 1 барреля в разных странах-лидерах по добыче существенно различается: самая низкая на Ближнем Востоке, самая высокая в США. При разбалансировании объема нефтедобычи цены могут изменяться как в одну, так и в другую сторону.

Перспективы развития нефтегазовой отрасли России включают постоянное и экономически результативное возмещение внутренней и внешней потребности на углеводородное сырье, составление финансового спроса сфер отечественной экономики. Помимо вышеперечисленных факторов сюда относятся и сбалансированные налоги в финансовую казну государства, предоставление безопасности в энергетическом комплексе, формирование политических интересов.

Опираясь на энергетическую политику Российской Федерации, дальнейшие перспективы развития нефтегазовой отрасли нуждаются в решении следующих вопросов [7, с. 107]:

- Обеспечение восстановления ресурсной базы нефтегазовой промышленности;
- Грамотное применение газовых и нефтяных запасов;
- Безопасность энергетического комплекса;
- Уменьшение расходов и потерь на всех стадиях производимых процессов;
- Расширение количества отечественных нефтегазовых предприятий на иностранных рыночных площадках;
- Качественная переработка полезных ископаемых;
- Составление и модернизация новых месторождений.

Перспективы развития нефтегазовой отрасли в России будут основываться на международных ценах, налоговых платежах, количествах внутреннего использования, про-

движении транспортной сферы, технологических решениях в исследовании новых месторождений.

Мировая стоимость углеводородного ресурса будет зависеть от степени развития международной экономики и активности введения других источников энергии.

Продвижение нефтегазовой индустрии в ближайшее время включает решение двух задач — это увеличение долговременной стабильности и эффективности проведения деятельности в данной отрасли. Сюда также входит предоставление требуемых инвестиций в нефтегазовую сферу, что даст возможность получить новые пути для экономического развития. Эти задачи полностью взаимосвязаны.

Нефтегазовый сегмент имеет большое значение в решении отечественных проблем и значительно зависит от развития и величины экономики.

Перспективы развития нефтегазовой отрасли в ближайшее время включают решение следующих проблем российской энергетической политики [7, с. 108]:

- Продвижение внутренней нефтегазовой торговли;
- Регулирование федеральным ресурсным фондом;
- Создание стабильности в данной сфере;
- Инновационная, научная, техническая и социальная политика в нефтегазовой области.

Решение данных проблем зависит от стабильного и длительного продвижения нефтегазовой индустрии. Это значительно увеличивает вероятность невыполнения поставленных задач. Поэтому к нефтегазовой промышленности необходимо притягивать саму отечественную власть и государственные органы правительства. Только таким образом продвижение нефтегазового сегмента может получить максимальную результативность, эффективно будут применяться все запасы полезных ископаемых.

Литература:

1. Ernst & Young: Нефтегазовые компании оптимистично оценивают ситуацию в экономике [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.rbc.ru/rbcfreenews/20130522162749.html> (дата обращения: 18.12.2016);
2. Алимбекова Н.К. Анализ факторов рисков деятельности предприятий нефтегазовой промышленности // Вестник ТГУ. 2012. № 1 С. 48–52.
3. Будаев, А. Нефтегазовая отрасль имеет большой потенциал для использования лизинга [Электронный ресурс] /А. Будаев. — Режим доступа: <http://m.oilcapital.ru/industry/247543.html> (дата обращения: 18.12.2016);
4. Газпром разместил евробонды [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://itartass.com/ekonomika/1554149> (дата обращения: 18.12.2016).
5. Опрос руководителей нефтегазового сектора от Deloitte [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.hse.ru/data/2014/01/25/1326319826/Deloitte_oil&gas%20survey.pdf (дата обращения: 18.12.2016);
6. Под новые санкции ЕС попали «Роснефть», «Транснефть», «Газпром нефть» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.newsru.com/world/12sep2014/es.html> (дата обращения: 18.12.2016);
7. Семенова В. П., Сиденко А. С. Анализ источников финансирования деятельности компаний нефтегазовой отрасли [Текст] // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы IV междунар. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, декабрь 2015 г.). — СПб.: Свое издательство, 2015. — С. 105–107.

Особенности современных международных финансовых центров

Шутина Оксана Владимировна, кандидат экономических наук, доцент;

Цын Алена Евгеньевна, магистрант

Сибирский институт бизнеса и информационных технологий (г. Омск)

К глобальным Международным финансовым центрам относятся Лондон, Нью-Йорк, Гонконг, на которые приходится в сумме более 70% мировой торговли акциями.

Европейский Международный финансовый центр. Лондон (Великобритания) является крупнейшим центром, с прекрасно развитой инфраструктурой. В инвестиционном бизнесе осуществляется доверительное управление 11% всех инвестиционных портфелей [21]. Лондонская фондовая биржа занимает 4-е место по уровню капитализации, обслуживает более 15% мировой биржевой торговли товарами. Она включает в себя три ведущие биржи. Во-первых, это Euronext.life (NYSE life), специализирующаяся на фьючерсах и опционах на краткосрочные процентные ставки, облигации, свопы, акции и товары, а также на продаже оригинальных биржевых информационных технологий. Во-вторых, Лондонская биржа металлов (London Metal Exchange), где сконцентрирована торговля цветными металлами и пластмассами. В-третьих, Лондонская электронная биржа (InterContinental Exchange, ICE), играющая ведущую роль в мировой торговле энергетических продуктов. В Лондоне активно функционируют рынки угля, морских перевозок, аудиторских и адвокатских услуг [22].

Франкфурт-на-Майне (Германия) представляет собой крупнейший банковский центр (более 3 трлн евро банковских активов) [21]. Здесь размещаются штаб-квартира Европейского центрального банка, активно функционирует крупнейшая фондовая биржа Германии (Frankfurter Wertpapierbörse).

Люксембург привлекает частные капиталы, инвестиционные и взаимные фонды, холдинговые компании, бизнес по управлению фондами. Люксембург является ведущим мировым центром секьюритизации активов. В Люксембурге размещается ряд институтов ЕС (Европейский инвестиционный банк и др.), целью которых является долгосрочное кредитование отсталых регионов европейских стран.

Цюрих (Швейцария) известен прекрасно развитой финансовой инфраструктурой. Законодательство Швейцарии обеспечивает сохранение тайны банковских вкладов, что является важным стимулом функционирования приват-банкинга — высокоразвитого рынка услуг по управлению активами частных лиц. Цюрих как МФЦ имеет высочайшие рейтинги институционального развития, развития бизнес среды, развития финансового рынка. Цюрих является одним из центров мирового рынка золота.

В Амстердаме (Нидерланды) хорошо развита пенсионная индустрия (общий пенсионный капитал состав-

ляет 746 млрд евро, это 2-е место в Европе) [21]. Кроме того, в Нидерландах блестяще функционирует система денежных переводов. Активно работает Амстердамская фондовая биржа.

Дублин (Ирландия) специализируется на высокодиверсифицированной финансовой деятельности, аренде воздушных судов, платежных операциях, финансовом управлении транснациональных корпораций. В МФЦ (IFSC) созданы замечательные условия для работы управляющих фондов, осуществляется управление большого количества (41% от мировой численности) альтернативных инвестиционных фондов. В Ирландия комфортный налоговый режим, в том числе низкая ставка корпоративного подоходного налога (10%), действует широкая сеть (38 договоров) межгосударственных договоров об избежании двойного налогообложения. IFSC является лидером для централизованного корпоративного управления, авиационного лизинга. В IFSC представлена половина 50 крупнейших мировых банков и 20 крупнейших страховых компаний; управляются около 440 млрд евро активов инвестиционных фондов; активы иностранных банков составляют около 214 млрд евро. Территория IFSC представляет собой несколько современных кварталов Дублина с гармоничной инфраструктурой (184 тыс. кв. м офисов, 1,5 тыс. квартир).

Американский Международный финансовый центр. Нью-Йорк (США) является глобальным центром. Здесь располагаются штаб-квартиры ведущих финансовых организаций США, а также многих нефинансовых корпораций. В Нью-Йорке размещаются крупнейшие мировые биржи, в том числе, Нью-Йоркская фондовая биржа; NASDAQ; Американская фондовая биржа (American Stock Exchange); Нью-Йоркская товарная биржа (New York Mercantile Exchange), занимающая первое место в торговле нефтяными фьючерсами; Нью-Йоркская торговая площадь (New York Board of Trade, NYBOT). Улица Wall street, где сосредоточена деятельность МФЦ, стала символом финансового мира.

Торонто (Канада) представляет собой Международный финансовый центр, быстро проходящий этапы развития от регионального центра до мирового. В Северной Америке он уступает только Нью-Йорку и Чикаго. Торонто специализируется на добывающих отраслях, банковской деятельности, страховой сфере. В нем созданы хорошие условия для деятельности паевых фондов и фирм, занимающихся ценными бумагами. Самая большая финансовая группа Канада — Toronto's TMX Group — управляет ведущими биржами (в том числе, биржей натурального газа и электроэнергии Natural Gas Exchange) [23], бро-

керским сделками, инвестиционными коммуникациями и др. Устойчивость канадского доллара во время кризиса 2008–2009 гг. позволила говорить о его возможности стать резервной валютой.

Сан-Паулу (Бразилия) — крупнейший МФЦ Латинской Америки. В нем работает самая большая фондовая биржа Латинской Америки (VM&F Bovespa). Здесь размещено большое количество штаб-квартир иностранных компаний, представлено более 1500 банков. В Сан-Паулу проводятся множество международных мероприятий.

Азиатский Международный финансовый центр. Представляет большой интерес деятельность новых финансовых центров Восточной Азии (Шанхай, Лабуан и др.). Роль этих центров растет не только в это регионе, но и в глобальной финансовой системе. Все идет к тому, что растущая экономическая мощь Китая приведет к формированию нового центра, который вместе с существующим Международным финансовым центром Гонконгом станет важнейшим азиатским финансовым центром.

Гонконг — является глобальным финансовым центром, крупнейшим в Азии. Развитие Гонконга во многом определяется историей, долго время (до 1997 года) Гонконг был владением Англии и имел право беспощлиного ввоза товаров со всего мира. В 1997 году Гонконг стал анклавом Китая, обладающим (на 50 лет) правом самостоятельного формирования денежно-кредитной, налоговой, таможенной политики.

Быстро растет Международный финансовый центр в Шанхае (Китай). Здесь располагается множество промышленных зон. Правительство Китая в 2009 году поставила задачу превращения к 2020 году Шанхая в ведущий центр. Здесь располагается крупнейшая (3-е место по обороту, 5-е — по капитализации) Шанхайская фондовая биржа (Shanghai Stock Exchange). Пока что По количеству листингуемых компаний Шанхай уступает Гонконгу, Конгону, но уже превосходит по капитализации и обороту. Товарная биржа Шанхая (Shanghai Futures Exchange) является крупнейшей в мире, она специализируется на торговле алюминием, золотом, каучуком, медью, нефтью, цинком.

Помимо Шанхая, в Китае растет еще один Международный финансовый центр — Шенчжень, располагающийся в приграничном с Гонконгом районе Китая и пытающийся стать альтернативой ему. В Шенчжэне в 1980 году была учреждена первая китайская особая экономическая зона. Здесь находится второй по величине порт Китая и вторая по величине фондовая биржа Китая, располагается много банков и высокотехнологичных компаний.

Токио (Япония) является традиционным азиатским Международным финансовым центром. Здесь проводится много IPO, сделок слияний и поглощений, развиваются внебиржевые рынки капитала. Быстрый рост финансового центра происходил во времена «японского экономического чуда» (1955–1973 гг.). В настоящее время вследствие низкой учетной ставки Банка Японии японские

транснациональные компании и банки являются крупнейшими международными инвесторами. Развитие Международный финансовый центр тормозится рядом проблем: огромный государственный долг Японии, рецессия в японской экономике, развитие конкурирующих центров в Тихоокеанском регионе.

Развитию финансовых центров в городе-государстве Сингапуре способствует развитый морской порт, развитая авиационная отрасль, транспортная логистика. Рынок обмена валют в Сингапуре является крупнейшим (4-е место) в мире, ежедневный оборот превышает 100 млрд долл. Сингапур специализируется на торговле деривативами, риск-менеджменте, страховании. Преимуществами Сингапура является легкость ведения бизнеса (первое место в мире) и инновационное развитие (первое место в мире). Благоприятный инвестиционный климат привлекает большой объем иностранных капиталов. К 1990-м годам Сингапур стал одним из ведущих МФЦ, в первую очередь, благодаря соблюдению принципа верховенства закона, независимости суда, стабильной и компетентной деятельности правительства. Для дальнейшего развития вводится ряд налоговых льгот (пониженный налог — около 5–10%, налоговые исключения или налоговые каникулы) для участников финансового сектора. Сингапуру потребовалось 30 лет с момента начала операций на рынке «азиатских долларов» в 1968 году, чтобы создать репутацию хорошо управляемого Международного финансового центра.

Лабуан (Малайзия). Малайзия в течение длительного времени привлекает иностранные инвестиции, особенно в производственном секторе, который является основным направлением ее экономического роста. Для повышения инвестиционной привлекательности Малайзии правительство 1 октября 1990 года создало Международный оффшорный финансовый центр (IOFC) в Лабуане. Остров Лабуан является свободным портом, в котором нет никаких налогов на продажу, добавочных налогов, акцизных сборов, экспортных и импортных пошлин. Правительство Малайзии активно занимается развитием финансовых центров — создаются наилучшие условия для оффшорных банковских операций, управления трастами и фондами, оффшорного страхования, оффшорных инвестиционных холдинговых компаний. Изменения в законодательстве (1990 г.) направлены на достижение ряда конкурентных преимуществ: минимум правил и инструкций, обеспечение секретности и конфиденциальности.

Высокими темпами развивается Международный финансовый центр в Дубае (ОАЭ). О создании Dubai International Financial Centre (DIFC) как, Международный финансовый центр способным заполнить пробел (часовых поясов), не покрытый между центрами Лондона и Гонконга, было объявлено в феврале 2002 года. На формирование DIFC правительством Дубаи было выделено 2 млрд долл. США. DIFC имеет статус оффшорной зоны с льготным налогообложением, имеющей независимую

от ОАЭ юрисдикцию и собственное гражданское и хозяйственное законодательство, собственный суд и арбитраж. Области специализации Международного финансового центра: инвестиционный, корпоративный и частный банкинг; рынки акций, облигаций, деривативов, фьючерсов; управление активами и регистрация фондов, управление фондами и перестрахование; исламские финансы. Отсутствуют ограничения на обмен валют и репатриацию прибыли и капитала. Основной целью создания DIFC являлась дальнейшая диверсификация экономики от нефтяного сектора, создание благоприятных условий для предполагаемых правительством ОАЭ приватизации в водном, энергетическом, транспортном секторах страны. Основными принципами DIFC являются целостность, прозрачность, простота, что предполагает избежание ненужных бюрократических процедур, и законодательство, явившееся результатом консультаций с финансовыми организациями и профессиональными консультантами. DIFC предполагает создание благоприятного инвестиционного климата путем предоставления следующих условий: возможность 100% иностранного владения; отсутствие налогов (корпоративных и индивидуальных); отсутствие какого-либо валютного контроля; уникальная операционная поддержка: современные офисы, современные технологии, защита данных. Стратегическое местонахождение DIFC между Европой и Азией позволяют ему нацелиться на страны Персидского залива, Индийского субконтинента, Каспийского региона, Северной и Восточной Африки, Китая, являющихся нетто экспортерами капитала (рынок оценивается более триллиона долларов). К оффшорным Международным финансовым центрам отно-

сятся Багамы, Каймановы острова, Науру, Нормандские острова, остров Мэн и др. Всего к оффшорным центрам можно отнести 61 финансовый центр, в которых в сумме размещено более 5 трлн долл. оффшорных фондов. Оффшорные характеризуются: гарантией конфиденциальности деятельности, льготным налогообложением, низкой стоимостью регистрации, отсутствием валютного контроля, слабыми требованиями к резервам банкам при кредитовании, упрощенными правилами оформления сделок, индивидуальной юрисдикцией, облегченным доступом к финансовым услугам. Оффшорные финансовые центры являются неотъемлемой частью глобальной финансовой системы, однако роль их неоднозначна. С одной стороны, через оффшорные центры происходит утечка капиталов, функционирование спекулятивных структур, «отмывание грязных денег». С другой стороны, оффшорные Международные финансовые центры играют стимулирующую роль, обеспечивая налоговую конкуренцию странам с высоким уровнем налогообложения. Ведущей тенденцией развития оффшорных центров является (начиная с азиатского финансового кризиса 1997 г.) снижение кредитной компоненты и рост депозитов, что говорит об отходе оффшорных Международных финансовых центров от привычного образа «налогового рая». В развитии Международного финансового центра прослеживаются следующие основные тенденции: превращение ведущей тройки финансового центра (Нью-Йорк, Лондон, Гонконг) в консолидированную глобальную структуру с общими правилами регулирования; рост влияния центров; повышение значимости информационных, аналитических и консалтинговых функций.

Литература:

1. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р «Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года»
2. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 29 декабря 2008 г. № 2043-р «Стратегия развития финансового рынка Российской Федерации на период до 2020 года»
3. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 11 июля 2009 г. № 911-р «О Плана мероприятий по созданию международного финансового центра в Российской Федерации»
4. Концепция создания международного финансового центра в Российской Федерации (одобрена на заседании Правительства Российской Федерации 5 февраля 2009 г.)
5. Постановление Правительства Республики Казахстан от 24 декабря 2004 года N1364 «О Концепции создания в городе Алмааты международного (регионального) финансового центра».
6. Абалкина А. А. Банковское взаимодействие стран СНГ // Взаимодействие финансовых систем стран СНГ / отв. ред. М. Ю. Головин. СПб.: Алетейя, 2010.
7. Авдокушин Е. Ф. Некоторые черты и особенности функционирования международных финансовых центров (МФЦ) // Вопросы новой экономики. 2008. № 2 (6).
8. Аксенов Д. Рубль — резервная валюта? // Депозитариум. 2010. № 9.
9. Быков А. Россия и евразийская интеграция в условиях глобализации // Проблемы прогнозирования. 2004. № 4.
10. Быков А. Постсоветское пространство: стратегии интеграции и новые вызовы глобализации. М.: Алетейя, 2009.
11. Верников А. В. Доля государственного участия в банковской системе России // Деньги и кредит. 2009. № 11.
12. Винокуров Е., Либман А. Тренды региональной интеграции на постсоветском пространстве: результаты количественного анализа // Вопросы экономики. 2010. № 7.
13. Винокуров Е. Ю., Либман А. М. Евразийская континентальная интеграция. СПб.: Центр интеграционных исследований Евразийского банка развития, 2012.

14. Ворота в глобальную экономику / под ред. О. Андерсен, Д. Андерсен; пер. с англ. М.: Фазис, 2001.
15. Гилева А.А. Формирование и использование общего бюджета Европейского Союза: дис. ... канд. эк. наук: 08.00.14. Москва, 2011.
16. Данилов Ю. Настоящих буйных мало // Эксперт. 2011. № 29. 25 июля 2011 г.
17. Евзеров Р. Глобализация и евразийский выбор // Свободная мысль. 2001. № 10.
18. Иванов И. Д. О глобализации всерьез и с проекцией на Россию // Российский внешнеэкономический вестник. 2010. № 2.
19. Итоги и перспективы интеграционных процессов на постсоветском пространстве // Российский экономический журнал. 2012. № 1.
20. Климачев В.В. Международные финансовые центры в глобальной финансовой системе: дис. ... канд. эк. наук: 08.00.14. Москва, 2012.
21. The value of Europe's International Financial Centres to the EU Economy. City of London. July 2011.
22. Розинский И. Международные финансовые центры: мировой опыт и возможности для России // Вопросы экономики. 2008. № 9. С. 28.
23. Delevingne L. 10 Emerging Financial Centers // Entrepreneur. 2010. January 7. (www.entrepreneur.com/growyourbusiness/exploringnewmarkets/article204556.html)

Единое экономическое пространство как наиболее значимый рынок для деятельности международного финансового центра в Москве

Шутина Оксана Владимировна, кандидат экономических наук, доцент;

Цын Алена Евгеньевна, магистрант

Сибирский институт бизнеса и информационных технологий (г. Омск)

Вплоть до недавнего времени под влиянием, как внутренних процессов деградации экономики, так и внешних сил экономического давления со стороны расширяющегося Евросоюза, быстро растущего Китая, стремительно модернизирующейся Турции, а также сконцентрировавших глобальную финансовую мощь США на Евразии среди бывших союзных республик доминировали дезинтеграционные процессы. Стремительно сокращалась доля взаимной торговли новых государств в структуре их внешнеторгового оборота, рушилась десятилетиями сложившаяся производственно-технологическая кооперация. Глубокое разрушение обрабатывающей промышленности сопровождалось резким сокращением потребления энергоносителей и сырьевых товаров, производство которых переориентировалось на экспорт за пределы Евразии. Его освободившийся внутренний рынок заняли импортные товары.

Лишь в 2008 году с созданием ТС дезинтеграционный вектор, по меньшей мере, на части Евразии, сменился интеграционным. После нескольких неудачных попыток создания многосторонних интеграционных объединений в 90-х годах эти три государства образовали ядро интеграционного процесса, сформировав первый в постсоветской истории наднациональный орган — Комиссию ТС (КТС), которому были делегированы полномочия по принятию согласованных решений в области торговой политики и таможенному регулированию. При этом исполнение этих решений осуществлялось на всей единой таможенной территории автоматически без необходимости принятия национальных законодательных актов.

Сконцентрировав полномочия по регулированию внешней торговли в Комиссии ТС и сняв таможенный контроль на своих межгосударственных границах, государства ТС быстро двинулись по пути интеграции, унифицируя все виды пограничного контроля движения товаров. Вслед за таможенным, на межгосударственных границах был упразднен санитарный, ветеринарный, фитосанитарный и транспортный контроль, введены единые нормы технического регулирования. Сразу же после завершения формирования единой таможенной территории эти государства приступили к созданию ЕЭП, введя с 1 января 2012 г. пакет соглашений, устанавливающий нормы регулирования общего рынка не только товаров, но и услуг, труда и капитала. Одновременно было объявлено о начале формирования ЕАС.

Создание ТС дало мощный импульс активизации процессов евразийской интеграции. В октябре 2011 года было подписано многостороннее соглашение о создании зоны свободной торговли в СНГ. В дополнение к нему государства-члены ТС установили отношения свободной торговли с Сербией и Черногорией. Перед историческим выбором встала Украина, намерения руководства которой перейти к отношениям свободной торговли с ЕС вошли в конфликт с объективной ориентацией ее экономики на интеграцию с Таможенным союзом.

Академик РАН Е.М. Примаков считал, что в последнее время процессы евразийской интеграции имеют определенную позитивную динамику, однако будущее этого интеграционного объединения и более малых форм

интеграции, которые существуют в его рамках, во многом будет зависеть от того, извлечем ли мы уроки из событий в ЕС [21]. Во-первых, опыт ЕС показывает, что без наднациональных структур не может быть никакой интеграции. Сейчас в зоне евро и Евросоюз в целом переживают серьезные кризисы. Все больше возникает потребность в создании наднациональных структур, в которые страны передают часть суверенитета. Эти наднациональные структуры в какой-то степени руководят банковской средой, бюджетным процессом всех членов этого объединения. Очень важно, чтобы все страны, входящие интеграционные структуры ЕЭП, поняли, что нужны наднациональные структуры. Во-вторых, интеграция должна быть разносторонней, нельзя принимать очень много стран в интеграционные процессы.

В развитии евразийской интеграции необходимы наднациональные структуры, в пользу которых должна отойти часть суверенитета интегрирующихся государств. Однако, как показывает отношение Украины к ТС, создание таких структур может войти в противоречие с политическими притязаниями руководителей государств.

Создание ТС осуществлялось в соответствии с Планом действий по формированию ТС¹. С 1 июля 2010 г. в ТС начало действовать единое правовое поле в области технического регулирования, применения санитарных, ветеринарных и фитосанитарных мер. К концу 2011 года были выполнены все основные мероприятия по обеспечению создания и функционирования ТС, формированию его договорно-правовой базы и институциональной структуры, единой системы внешнеторгового тарифного, нетарифного и таможенного регулирования. В налоговой сфере согласованы принципы взимания косвенных налогов при экспорте и (или) импорте товаров, выполнении работ, оказании услуг в ТС; сформирована нормативно-правовая база ТС в области косвенного налогообложения; налажен информационный обмен между налоговыми органами государств — членов ТС, национальные налоговые законодательства приведены в соответствие с международными нормативно-правовыми актами ТС. Совершенствование законодательства позволило начать осуществлять взимание НДС и акцизов на единой таможенной территории с 1 июля 2010 года в условиях отсутствия таможенного оформления, а с 1 июля 2011 года — отсутствия таможенного контроля. Разработан и принят статут Суда ЕврАзЭС, определен порядок обращения в Суд ЕврАзЭС по спорам в рамках ТС и особенностях судопроизводства по ним. К середине 2012 года начал действовать в полном объеме комплекс международных договоров единого таможенно-тарифного регулирования в ТС. Объемы внешней торговли государств-членов ТС в течение последних 3 лет существенно растут. При этом прирост стоимостного объема внешней торговли, в большей степени, обусловлен наращиванием стоимост-

ного объема экспорта товаров. Рост внешней торговли сопровождался соответствующим увеличением собираемых импортных пошлин. Ввозные таможенные пошлины зачисляются на единый счет и распределяются в бюджеты Сторон согласно нормативам распределения.

Накопленный опыт функционирования ТС свидетельствует об эффективности его институционального устройства и механизмов работы, которые органично сочетаются с организацией работы национальных правительств. К настоящему времени юридически и фактически решена задача унификации торговых режимов ТС с другими государствами. С присоединением России к ВТО вступает в силу Соглашение о функционировании ТС в рамках многосторонней торговой системы, которое интегрирует принятые Россией обязательства в договорно-правовую базу ТС. Тем самым со всеми государствами-членами ВТО устанавливается режим наибольшего благоприятствования, за исключением некоторых из них, с которыми действуют преференциальные торговые режимы. Вместе с тем ТС остаются открытыми для присоединения других государств, прежде всего, членов ЕврАзЭС. Последние (Киргизия и Таджикистан) имеют для этого необходимые правовые основания, зафиксированные в основополагающих договорах ЕврАзЭС и ТС. Нынешнее руководство Киргизии официально обратилось в Высший орган ТС с заявлением о присоединении. Объективно в участии в ТС жизненно заинтересована Украина, экономика которой связана с ними тысячами кооперационных связей и наиболее важными рынками.

Первоначально, в 2003 году, ЕЭП (единое экономическое пространство) планировали создать 4 государства: Россия, Казахстан, Белоруссия и Украина. Однако в 2005 году Украина стала тормозить процесс формирования такого пространства. Основное возражение Украины вызвало создание наднациональных органов. Украина согласна была участвовать только в формате зоны свободной торговли. ЕЭП «образца 18 ноября 2011 года» является международной организацией, в отличие ЕЭП «образца 2003 года». Первым этапом к созданию ЕЭП ЕврАзЭС стало образование ТС ЕврАзЭС, который начал действовать с 1 июля 2011 года. В настоящее время ЕЭП — это интеграционное объединение государств ТС (Белоруссии, Казахстана, России), начавшее в полной мере действовать с июля 2012 года. Конечным этапом развития ЕЭП было провозглашено создание Евразийского экономического союза (ЕАЭС).

Целью формирования ЕЭП провозглашено стабильное и эффективное развитие экономик государств-участников. Основными принципами функционирования ЕЭП установлены 4 свободы трансграничного перемещения: товаров, услуг, финансового и человеческого капитала. В частности, согласно принципу свободного движения товаров устраняются ограничения во взаимной торговле

¹ Утвержден Решением Межгоссовета ЕврАзЭС на уровне глав государств от 6 октября 2007 г. № 1.

на основе унификации таможенных тарифов, формирования общего таможенного тарифа, мер нетарифного регулирования, применения инструментов регулирования торговли товарами с третьими странами. Правовой основой формирования и деятельности ЕЭП являются международные договоры и решения органов ЕЭП, обязательные для каждого из государств-участников. Развитие ЕЭП происходит по пути синхронизации экономических преобразований, проведения согласованной экономической политики, гармонизации национальных законодательств. Значительная часть мероприятий по формированию договорно-правовой базы ЕЭП была проведена в 2010 году, включая разработку и подписание базовых 17 соглашений. В дальнейшем основная тяжесть работы переносится на адаптацию национальных законодательств к законодательству ЕЭП, которая будет осуществляться силами национальных правительств и парламентов.

Создание ЕЭП и, в последующем, ЕАЭС предполагает формирование его общей стратегии развития. Стратегия необходима для обоснования и эффективности: координации макроэкономической и антимонопольной политики; регулирования финансовых рынков и естественных монополий, госзакупок; предоставления промышленных и сельскохозяйственных субсидий; внешнеторгового регулирования. Для реализации стратегических планов необходимо формирование наднациональной финансовой системы ТС.

Литература:

1. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р «Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года»
2. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 29 декабря 2008 г. № 2043-р «Стратегия развития финансового рынка Российской Федерации на период до 2020 года»
3. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 11 июля 2009 г. № 911-р «О Плана мероприятий по созданию международного финансового центра в Российской Федерации»
4. Концепция создания международного финансового центра в Российской Федерации (одобрена на заседании Правительства Российской Федерации 5 февраля 2009 г.)
5. Постановление Правительства Республики Казахстан от 24 декабря 2004 года N1364 «О Концепции создания в городе Алмааты международного (регионального) финансового центра».
6. Абалкина А. А. Банковское взаимодействие стран СНГ // Взаимодействие финансовых систем стран СНГ / отв. ред. М. Ю. Головин. СПб.: Алетей, 2010.
7. Авдокушин Е. Ф. Некоторые черты и особенности функционирования международных финансовых центров (МФЦ) // Вопросы новой экономики. 2008. № 2 (6).
8. Аксенов Д. Рубль — резервная валюта? // Депозитариум. 2010. № 9.
9. Быков А. Россия и евразийская интеграция в условиях глобализации // Проблемы прогнозирования. 2004. № 4.
10. Быков А. Постсоветское пространство: стратегии интеграции и новые вызовы глобализации. М.: Алетей, 2009.
11. Верников А. В. Доля государственного участия в банковской системе России // Деньги и кредит. 2009. № 11.
12. Винокуров Е., Либман А. Тренды региональной интеграции на постсоветском пространстве: результаты количественного анализа // Вопросы экономики. 2010. № 7.
13. Винокуров Е. Ю., Либман А. М. Евразийская континентальная интеграция. СПб.: Центр интеграционных исследований Евразийского банка развития, 2012.
14. Ворота в глобальную экономику / под ред. О. Андерсен, Д. Андерсен; пер. с англ. М.: Фазис, 2001.
15. Гилева А. А. Формирование и использование общего бюджета Европейского Союза: дис. ... канд. эк. наук: 08.00.14. Москва, 2011.

Эффективность реализуемых в настоящее время решений о переходе к новой системе управления ТС-ЕЭП в решающей степени будет зависеть от применения современных информационных технологий. Проблемы информационного взаимодействия носят системный характер и обусловлены стремлением сохранить ведомственный информационный «суверенитет» контролирующих органов, исходя из норм национального законодательства государств-членов ТС при отсутствии правовой определенности по многим вопросам на наднациональном уровне. Концепция создания Интегрированной информационной системы внешней и взаимной торговли ТС (ИИСВВТ) была утверждена Решением Высшего органа ТС на уровне глав правительств от 19 ноября 2010 г. и введена в действие Соглашением о создании, функционировании и развитии ИИСВВТ и Соглашением о применении информационных технологий при обмене электронными документами во внешней и взаимной торговле на таможенной территории ТС.

ЕврАзЭС, как региональная структура, проходит в настоящее время на пути к ЕАЭС начальные этапы, включающие формирование ТС ЕврАзЭС и ЕЭП ЕврАзЭС. Формирование ЕАЭС включает в себя общий таможенный тариф, свободу перемещения факторов производства, координацию макроэкономической политики и унификацию законодательства в валютной, бюджетной и денежной областях. Принципиальной проблемой формирования ЕАЭС является надгосударственность управления.

16. Данилов Ю. Настоящих буйных мало // Эксперт. 2011. № 29. 25 июля 2011 г.
17. Евзеров Р. Глобализация и евразийский выбор // Свободная мысль. 2001. № 10.
18. Иванов И. Д. О глобализации всерьез и с проекцией на Россию // Итоги и перспективы интеграционных процессов на постсоветском пространстве // Российский экономический журнал. 2012. № 1.
19. Климачев В. В. Международные финансовые центры в глобальной финансовой системе: дис. ... канд. эк. наук: 08.00.14. Москва, 2012.
20. Российский внешнеэкономический вестник. 2010. № 2.
21. www.ras.ru/digest/showdnews.aspx?id=07dd42ad-f48d-463a-81ac-d5d410a5a9cb&print=1

Концепция создания в России международного финансового центра

Шутина Оксана Владимировна, кандидат экономических наук, доцент;

Цын Алена Евгеньевна, магистрант

Сибирский институт бизнеса и информационных технологий (г. Омск)

Задача создания Международного финансового центра была впервые поставлена в «Стратегии развития финансового рынка Российской Федерации на период до 2020 года» [21]. Более подробно она была изложена в «Концепции создания международного финансового центра в Российской Федерации» [4] и в Плане мероприятий по его созданию [22].

Для формирования глобального Международного финансового центра в России необходимо повышение рейтинга по ряду критериев: повышение общей конкурентоспособности российской экономики развитие национального финансового рынка, улучшение его регулирования, углубление интегрированности в глобальный рынок, улучшение общих условий жизни и ведения бизнеса, развитие человеческого капитала. Требуется системное (географическое и институциональное) развитие всего российского финансового рынка. Представляется малоперспективным формирование Международного финансового центра в виде особой зоны с льготным налогообложением типа. Территориальные анклав, как показывает международный опыт, не стимулируют развитие национального финансового рынка. Процесс построения Международного финансового центра можно разделить на две фазы: развитие национального фондового рынка до уровня Международного финансового центра евроазиатского пространства, интегрированного в мировую финансовую инфраструктуру; достижение высокого уровня конкурентоспособности ЕврАзЭС на глобальном уровне.

Ведущие финансовые центры характеризуются большим арсеналом и высокой ликвидностью используемых финансовых инструментов. Поэтому необходимо активизировать выпуск первичных финансовых инструментов (акции, облигации и т.д.) и развивать рынок производных финансовых инструментов (деривативов). Для повышения ликвидности ценных бумаг финансового рынка необходимо стимулировать рост объемов торгов и первых публичных размещения (ИПО) в московском финансовом

центре ценных бумаг российских компаний (особенно — с государственным участием), а также облегчить доступ нерезидентов к торгам. Необходимые шаги для развития рынка производных финансовых инструментов: уточнить проведение операций хеджирования: разработать типовую документацию выпуска и обращения деривативов; расширить возможности пенсионных фондов и других институтов коллективных инвестиций по разрешенным операциям с деривативами. Важнейшим элементом роста Международного финансового центра является развитие финансовой инфраструктуры (валютная и фондовые биржи, депозитарии, клиринговые палаты и т.д.), эффективной и надежной платежной системы.

19 декабря 2011 года объединились две ведущие российские фондовые биржевые группы — ММВБ и РТС. Объединенная биржа с 1 августа 2012 года получила название Московская биржа. Большую роль в организации биржевой торговли призван сыграть Федеральный закон от 21.11.2011 № 325-ФЗ «Об организованных торгах». Закон регулирует отношения, возникающие на организованных торгах на товарном и финансовом рынках, устанавливает требования к организаторам и участникам таких торгов, определяет основы государственного регулирования указанной деятельности и контроля за ее осуществлением. Регламентируются правила проведения торгов и требования к собственным средствам организатора торгов. Согласно закону, организаторы торгов должны будут получать лицензию на осуществление своей деятельности. Для развития Международного финансового центра необходимо повышение уровня технологий и стандартов торговли.

Опыт развитых рынков свидетельствует о необходимости совершенствования централизованной системы учета прав на ценные бумаги, включая существенное изменение законодательного регулирования деятельности учётных институтов (регистраторов и депозитариев); интеграцию российской учётной системы в международную сеть учётных институтов.

Для развития платежной системы необходимо включение в систему банковских срочных платежей (система БЭСП) всех участников системы, а также создание интерфейсов системы БЭСП с системой SWIFT и системой расчетов CLS-банка.

Для развития банковской системы целесообразно введение институтов номинальных банковских счетов (эскроу-счетов) и безотзывного банковского вклада физических лиц; создание механизма инвестирования части средств государственных фондов в активы российских эмитентов; упрощение реорганизации кредитных организаций; упрощение процедуры эмиссии ценных бумаг.

Для увеличения интегрированности инфраструктуры российского финансового рынка в глобальные рынки капитала важна комфортная система доступа иностранных участников на российский финансовый рынок, включая: упрощение доступа иностранных активов к обращению и размещению в России; снижение расходов работы на российском рынке через иностранные депозитарии; упрощение доступа иностранных участников к организованной торговле; облегчение зарубежных инвестиций российским экономическим институтам с целью снижения рисков за счет международной диверсификации; стимулирование международных стандартов финансовой отчетности для российских компаний.

Следующим этапом развития Концепции создания Международного финансового центра стала Государственная программа «Развитие финансовых и страховых рынков, создание международного финансового центра», которая была утверждена Распоряжением Правительства РФ от 22.02.2013 № 226-р. Цель программы — создание эффективной финансовой системы в России, способной: качественно повысить уровень инвестиционной активности; успешно конкурировать на глобальных рынках; использовать соответствующие средства в реальном секторе, обеспечивая сбалансированный и основанный на инновациях рост экономики. Задачи данной программы — совершенствование законодательства Российской Федерации в сфере развития финансового рынка, обеспечение эффективного контроля и надзора в сфере финансового рынка. Её целевыми ориентирами являются: увеличение объёмов торгов биржевого рынка акций в 3,8 раза к 2020 году; достижение объёма публичных размещений акций на внутреннем рынке в 1,8 трлн рублей к 2020 году.

В госпрограмме дается общая характеристика российского финансового рынка как диверсифицированной, многоуровневая профессиональной системы, приближающейся по уровню развития к развивающимся рынкам новых индустриальных стран. Формулируются основные проблемы, препятствующие развитию финансового рынка: несовершенство государственного регулирования в сфере финансового рынка и обеспечения эффективного контроля и надзора; высокие корпоративные и предпринимательские риски, связанные с недостаточным уровнем защиты прав собственности; недостаточная емкость финансового рынка; высокие показатели концентрации капитализации

и волатильности на рынке; неэффективность российской инфраструктуры финансового рынка. высокий уровень регулятивных издержек и административных барьеров, недостаточная эффективность осуществления государственного контроля и надзора. Сложившийся комплекс проблем российского финансового рынка противодействует повышению конкурентоспособности российского финансового рынка, формированию Международного финансового центра, улучшению инвестиционного климата, а также развитию экономики Российской Федерации.

Важнейшим приоритетом долгосрочной государственной политики, как говорится в госпрограмме, является формирование финансового центра. Процесс формирования Международного финансового центра стимулируют усиление конкуренции крупнейших центров; модернизация экономики России; ускорение интеграционных процессов в рамках ЕЭП. Формируемый Международный финансовый центр должен быть способен сконцентрировать предложение широкого набора финансовых инструментов; сконцентрировать спрос на финансовые инструменты со стороны внутренних и внешних инвесторов; создать условия для формирования цен на такие активы в РФ.

Госпрограмма состоит из двух частей: (1) нормативно-правовое регулирование финансового рынка; (2) контроль и надзор на финансовом рынке.

1. Мероприятия, направленные на нормативно-правовое регулирование финансового рынка, сгруппированы по четырём задачам. Первая задача — это расширение финансового инструментария, развитие финансовой инфраструктуры и финансовых рынков. Это ключевое направление, способствующее формированию долгосрочных инвестиций за счёт совершенствования инвестирования пенсионных накоплений. Решение данной задачи включает подготовку нормативно-правовых актов в рамках развития накопительной системы страхования жизни, специальных целевых счетов для долгосрочного инвестирования граждан, развития биржевой инфраструктуры и другие. Вторая задача — совершенствование государственного регулирования финансовых рынков. Для решения этой задачи предусматривается: создание системы пруденциального надзора за участниками финансового рынка; комплексные предложения по совершенствованию регулирования деятельности негосударственных пенсионных фондов; совершенствование механизмов применения санкций за нарушение на финансовом рынке; расширение охвата деятельности бюро кредитных историй; изменения в страховом законодательстве. Низкий уровень развития финансового рынка связан порой с отсутствием показателей, нормативов финансового регулирования, аналогичных существующим в банковском секторе. В госпрограмме ставится задача формирования требуемой институциональной базы с целью обеспечения надежной защиты вложений в финансовый сектор. Третья задача предусматривает совершенствование нормативной базы

в сфере корпоративных отношений, в том числе: раскрытие информации; реализация задачи по внедрению консолидированного надзора и мотивированного суждения в банковской сфере; создание компенсационных механизмов для профессиональных участников; унификация требований для участников страхового рынка. Четвёртая задача — формирование в России Международного финансового центра, для чего предполагается: приведение российского законодательства в соответствие с требованиями Международной организации комиссий по ценным бумагам (IOSCO) и практикой регулирования страховой сферы; работа по интеграции финансового регулирования в рамках ЕЭП; подготовка «дорожных карт» по созданию Международного финансового центра.

2. Совершенствование системы контроля и надзора на финансовых рынках предусматривает консолидацию контрольных и надзорных функций в сфере финансового рынка в рамках единого контрольного органа. Готовится создание так называемого мегарегулятора, единого регулятора.

Госпрограмма предусматривает достижение важных результатов работы финансовых рынков к 2020 году. Во-первых, это увеличение совокупных активов банковского сектора до 89% ВВП, доли страховых премий — до 5% ВВП, совокупного инвестиционного портфеля негосударственных пенсионных фондов и накопительного страхования жизни — до 5,5% ВВП (с нынешних 2,6%). Во-вторых, это рост доли участников финансового рынка, считающих, что качество государственного нормативно-правового регулирования и пруденциального надзора улучшилось и находится на достойном уровне. В-третьих, это существенное повышение уровня конкурентоспособности — достижение место в верхней десятке двух ведущих рейтингов международных центров (Global Financial Centers Index и Xinhua-Dow Jones International Financial Centers Development Index). Конечным результатом программы должно стать создание в России одного из крупнейших центров, обеспечение лидирующих позиций на финансовых рынках евразийского пространства.

Литература:

1. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р «Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года»
2. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 29 декабря 2008 г. № 2043-р «Стратегия развития финансового рынка Российской Федерации на период до 2020 года»
3. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 11 июля 2009 г. № 911-р «О Плана мероприятий по созданию международного финансового центра в Российской Федерации»
4. Концепция создания международного финансового центра в Российской Федерации (одобрена на заседании Правительства Российской Федерации 5 февраля 2009 г.)
5. Постановление Правительства Республики Казахстан от 24 декабря 2004 года N1364 «О Концепции создания в городе Алмааты международного (регионального) финансового центра».
6. Абалкина А. А. Банковское взаимодействие стран СНГ // Взаимодействие финансовых систем стран СНГ / отв. ред. М. Ю. Головин. СПб.: Алетей, 2010.
7. Авдокушин Е. Ф. Некоторые черты и особенности функционирования международных финансовых центров (МФЦ) // Вопросы новой экономики. 2008. № 2 (6).
8. Аксенов Д. Рубль — резервная валюта? // Депозитарий. 2010. № 9.
9. Быков А. Россия и евразийская интеграция в условиях глобализации // Проблемы прогнозирования. 2004. № 4.
10. Быков А. Постсоветское пространство: стратегии интеграции и новые вызовы глобализации. М.: Алетей, 2009.
11. Верников А. В. Доля государственного участия в банковской системе России // Деньги и кредит. 2009. № 11.
12. Винокуров Е., Либман А. Тренды региональной интеграции на постсоветском пространстве: результаты количественного анализа // Вопросы экономики. 2010. № 7.
13. Винокуров Е. Ю., Либман А. М. Евразийская континентальная интеграция. СПб.: Центр интеграционных исследований Евразийского банка развития, 2012.
14. Ворота в глобальную экономику / под ред. О. Андерсен, Д. Андерсен; пер. с англ. М.: Фазис, 2001.
15. Гилева А. А. Формирование и использование общего бюджета Европейского Союза: дис. ... канд. эк. наук: 08.00.14. Москва, 2011.
16. Данилов Ю. Настоящих буйных мало // Эксперт. 2011. № 29. 25 июля 2011 г.
17. Евзеров Р. Глобализация и евразийский выбор // Свободная мысль. 2001. № 10.
18. Иванов И. Д. О глобализации всерьез и с проекцией на Россию // Российский внешнеэкономический вестник. 2010. № 2.
19. Итоги и перспективы интеграционных процессов на постсоветском пространстве // Российский экономический журнал. 2012. № 1.
20. Климачев В. В. Международные финансовые центры в глобальной финансовой системе: дис. ... канд. эк. наук: 08.00.14. Москва, 2012.

21. Стратегия развития финансового рынка Российской Федерации на период до 2020 года утверждена правительством РФ 29 декабря 2008 г..
22. План мероприятий по созданию МФЦ в России утвержден правительством РФ 11 июля 2009 г.

Роль местных бюджетов в развитии социальной сферы в Узбекистане

Юлдашев Аскарали Якубович, кандидат экономических наук, доцент;
Зайлиев Акмалжон Ахмадалиевич, магистр, ассистент, преподаватель
Наманганский инженерно-педагогический институт (Узбекистан)

В статье описывается роль местного бюджета в финансировании развития социальной сферы.

In article it is reflected a role of the local budget of financing of development to the social sphere.

Глубокие преобразования в финансовой системе стали органической частью осуществляемых в Узбекистане экономических реформ, так как без оптимизации финансовых отношений, реальная переработка экономической системы не происходит. В центре изменений находится процесс формирования местных бюджетов, изменения нацелены на более эффективное использования ресурсов местных бюджетов, на рациональную организацию взаимоотношений между республиканским бюджетом и местными бюджетами, на усиление роли местных бюджетов в развитии социальной сферы.

При разработке мер в данном направлении имеет важное значение изучение и использование опыта других стран, которые проводили аналогичные преобразования при переходе к рыночной экономике. Конечно, при этом следует иметь в виду, что целью в данном является коренное улучшение финансирования социальной сферы через усиления роли местных бюджетов в бюджетном процессе [1].

В Узбекистане после приобретения страной независимости в социальном развитии приоритетными были определены адресная социальная защиты населения государством, укрепление и ускорение развитие просвещения и здравоохранения, укрепление и материально-технической базы, поэтапное осуществления Национальной программы подготовки кадров. Адресная социальная защита населения находила свое воплощение и в последовательном повышении минимального размера заработной платы пособий малообеспеченными семьями.

Макроэкономическая стабилизация, достигнутая к началу 2000 года и достаточно высокие темпы экономического роста в последующие годы создали необходимые экономические предпосылки как для финансового оздоровления экономики, так и для дальнейшей оптимизации финансовых отношений на всех уровнях экономики. Преодоления бюджетного дефицита на макроуровне создало предпосылки для проведения в определенных пределах финансовой децентрализации сфере бюджетных отношений и усиления роли местных бюджетов.

Роль местных бюджетов в обеспечении социального развития регионов прямо зависит от их доходной базы. Однако, зачастую доходы, поступающие в местные бюджеты, не позволяют полностью покрыть расходы, необходимые для выполнения возложенных на местные бюджеты социальных задач. Другая сторона данного вопроса — повышения эффективности затрат, производимых за счет средств местных бюджетов.

Но наш взгляд, в настоящее время для совершенствования финансирования развития социальной сферы и повышения роли в этом процессе местных бюджетов требуется проведения следующих мер:

в 126-статье Бюджетного Кодекса Республики Узбекистан указано, что остатки бюджетных средств на бюджетных счетах бюджета Республики Каракалпакстан и местных бюджетов всех уровней, в части, превышающей утвержденные нормы оборотной кассовой наличности, по решениям Кабинета Министров Республики Каракалпакстан и соответствующих хокимиятов могут направляться на финансирование дополнительных затрат [2];

— в соответствии с этим часть доходов местных бюджетов, превышающая и расходы, направляются на осуществление дополнительных расходов. Однако, на социальные объекты направляются только незначительная их часть, а иногда на эти цели их вообще не направляют. Учитывая приоритетные цели и задачи местных бюджетов, следовало бы законодательно закрепить, обязательность направления превышения доходов местных бюджетов над их расходами, только на финансирование социальных объектов;

— в условиях модернизации в сфер социально-экономической жизни Узбекистана социальное развитие регионов приобретает серьезное значение, государство стремится уделить больше внимания и ресурсов на эти цели. С этой точки зрения, а также с учетом того, что местная власть находится в непосредственном контакте со слоями населения, нуждающихся в поддержке государство, постепенное повышение объемов финансовых ресурсов местных бюджетов и увеличения их доли в общегосудар-

ственном бюджете должно быть законодательно установлено на период до 5 лет;

- целесообразно перейти к практике, когда местные власти могли бы в установленных рамках изменить нормы расходов в бюджетном социальном планировании, передать право финансирования капитальных затрат от центральных органов власти к местным бюджетам;

- организовать стройную и грамотную систему подготовки и переподготовки финансовых кадров для работы в сфере местных бюджетов, организовать изучение и применение на практике международного опыта;

- более последовательное и рациональное применение в практике бюджетного планирования на всех уровнях нормативного и балансового методов;

- ввести практику общественного контроля за выполнения социальных программ и их публичного обсуждения.

Система местных бюджетов позволяет более полно учитывать местные потребности и правильно соотносить их с мероприятиями, осуществляемыми государством в централизованном порядке [3]. Местные органы власти должны постоянно заботиться об увеличении доходов местных бюджетов и экономном использовании ресурсов, так как темпы роста экономики и культуры на местах находятся в прямой зависимости от организации работ по мобилизации резервов местного хозяйства, экономного расходования средств, что, в свою очередь, способствует успешному выполнению государственного бюджета Республики Узбекистан в целом.

В заключение можно сказать, что развитие социальной сферы, а также возможность повышения эффективности бюджетной процедуры связаны укреплением обязанностей с ролью местных бюджетов.

Литература:

1. Закон Республики Узбекистан от 14 декабря 2000 г. № 158-П «О бюджетной системе». Система государственных финансов. / Сборник нормативно-правовых документов. Т.: Узбекистан. 2001. Т.
2. Бюджетный Кодекс Республики Узбекистан. (Сборник нормативно-правовых документов, 2013 г., номер 52-1.
3. Шеркузиева Н.А. Роль и значение местных бюджетов в бюджетной системе финансов Республики Узбекистан // Молодой ученый. — 2016. — № 15. — С. 330–332.

МОЛОДОЙ УЧЁНЫЙ

Международный научный журнал
Выходит еженедельно

№ 29 (133) / 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; <http://www.moluch.ru/>

Учредитель и издатель:

ООО «Издательство Молодой ученый»

ISSN 2072-0297

Подписано в печать 4.01.2017. Тираж 500 экз.

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